

Université MUSTAPHA Stambouli

Mascara



جامعة مصطفى اسطمبولي

معسكر

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه

تخصص: اقتصاد وتسيير عمومي

تحت عنوان

المؤسسات والتنمية الاقتصادية في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا

Institutions et développement économique  
en Algérie, Corée du Sud et Malaisie

تحت اشراف: أ.د. مختاري فيصل

من تقديم الطالب: عبد الله دوكاره جلال

لجنة المناقشة :

رئيسا	جامعة معسكر	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بن عبو جيلالي
مقررا	جامعة معسكر	أستاذ التعليم العالي	أ.د. مختاري فيصل
عضوا	جامعة معسكر	أستاذ محاضر-أ.	د. مولاي علي هواري
عضوا	جامعة معسكر	أستاذ محاضر-أ.	د. قليل محمد صغير
عضوا	جامعة الشلف	أستاذ التعليم العالي	أ.د. نوري منير
عضوا	جامعة سعيدة	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بن حميدة محمد

السنة الجامعية: 2021 - 2022

# شكر

شكر الله العلي القدير لتوفيقه لنا في إتمام هذا العمل المتواضع،  
وبعبارات ملؤها الامتنان والشكر الكبيرين الذي  
يعجز اللسان عن وصفهما، أتقدم بشكر خالص  
وخاص إلى الأستاذ الدكتور مختاري فيصل لقبوله الاشراف  
وتأطير هذا البحث، وعلى كل المساعدة التي قدمها لي، والنصائح القيمة  
والمفيدة التي أرشدني بها، وبعد نظره الدائم للأمر ، كما أشكره جزيل الشكر على  
وقته الذي خصصه في تصحيح وتقييم وتوجيه مضمون هذا العمل،  
وسعيه الدؤوب في تسهيل وعدم عرقلة إتمامه، رغم كل انشغالاته الكثيرة  
ومسؤولياته الكبيرة.  
وأوجه مسبقاً ألف شكر إلى أعضاء لجنة المناقشة، على سعة صبرهم لقراءة وتقييم  
هذا البحث.

## إهداء

تبارك الذي أهدانا نعمة العقل وأنار سبيلنا بنور العلم ومهد نال

طريق النجاح بكل تقدير وعرفان.

أهدي عملي هذا المتواضع إلى أعز ما أملك وما لدي في

الوجود وأقرب الناس إلي قلبي أطال الله في عمرهما أُمي وأبي

كما أهديه إلى إخواني وأختي.

# فهرس المحتويات

# فهرس المحتويات

## فهرس المحتويات

شكر وتقدير

الاهداء

I.....	فهرس المحتويات
XII.....	فهرس الجداول والأشكال
1 .....	المقدمة العامة

## الفصل الأول: مدخل إلى الاقتصاد المؤسسي

13 .....	مقدمة الفصل
14 .....	1. التأملات الأولى حول المؤسسات قبل المدرسة المؤسسية
14 .....	1.1 تحليل David Hume (1711-1776)
15 .....	2.1 تحليل Adam Smith (1790-1723)
17 .....	3.1 تحليل Karl Marx (1883-1818)
18 .....	4.1 المدرسة التاريخية الاقتصادية الألمانية
20 .....	1.4.1 الاقتصاد المؤسسي لـ Gustav Schmoller
20 .....	2.4.1 تعدد الدوافع البشرية
22 .....	3.4.1 القانون والعرف كقاعدة مؤسسية للاقتصاد
23 .....	4.4.1 المؤسسات وأهميتها بالنسبة لـ Gustav Schmoller
26 .....	2. المدرسة المؤسسية القديمة (المؤسسية الأمريكية)
30 .....	1.2 مفهوم "المؤسسات" في الاقتصاد المؤسسي القديم
33 .....	2.2 نظريات وأسس الاقتصاد المؤسسي القديم
34 .....	1.2.2 Veblen's Dichotomy
35 .....	2.2.2 Clarence E. Ayres: التكنولوجيا والمؤسسات
37 .....	3.2.2 J. R. Commons لـ الاقتصاد المؤسسي
40 .....	3.2 تراجع الاقتصاد المؤسسي القديم



42	3. المدرسة المؤسسة الجديدة
46	1.3. كيف تختلف نظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد عن نظرية الاقتصاد المؤسسي القديم؟
50	2.3. منهجية البحث لنظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد
51	3.3. مجالات البحث الرئيسية
53	4.3. نظريات الرئيسية للاقتصاد المؤسسي الجديد
53	1.4.3. نظرية الحقوق الملكية
54	1.1.4.3. مفهوم مصطلح "الملكية Property"
54	أ. التمييز بين الحياة Possession والملكية Property
55	2.1.4.3. مفهوم مصطلح حقوق الملكية وأبعاده
58	3.1.4.3. أنواع حقوق الملكية
58	4.1.4.3. خصائص حقوق الملكية
59	5.1.4.3. هيكل حقوق الملكية وكفاءتها
59	أ. أشكال حقوق الملكية
60	ب. حقوق الملكية الخاصة وحقوق الملكية المثلى
61	6.1.4.3. النمو الاقتصادي وحقوق الملكية
61	2.4.3. نظرية تكاليف المعاملات
62	1.2.4.3. مفهوم المعاملة
62	2.2.4.3. مفهوم تكاليف المعاملات
65	3.2.4.3. أنواع تكاليف المعاملات
67	4.2.4.3. مصادر تكاليف المعاملات
67	5.2.4.3. الافتراضان المهمان لنظرية تكاليف المعاملات
68	أ. الرشد المحدودة Bounded Rationality
69	ب. الانتهازية Opportunism
71	6.2.4.3. محددات التكاليف المعاملات

71	أ. نوعية الأصول Assets specificity
72	ب. تكرار المعاملات Transaction Frequency
72	ج. عدم التأكد (اليقين) Uncertainty
73	7.2.4.3 قياس تكاليف المعاملات
74	3.4.3 نظرية الوكالة
76	5.3 مفهوم المؤسسات في الإقتصاد المؤسسي الجديد
80	1.5.3 المؤسسات والمنظمات
82	6.3 الأساليب التنظيمية
84	7.3 إطار عمل الإقتصاد المؤسسي الجديد (مستويات المؤسسات)
87	8.3 البيئة المؤسسية والترتيبات المؤسسية
87	1.8.3 البيئة المؤسسية
90	1.1.8.3 المؤسسات غير الرسمية
91	2.1.8.3 الاختلافات بين المؤسسات غير الرسمية والمفاهيم ذات الصلة
92	3.1.8.3 المؤسسات الرسمية
93	4.1.8.3 المقارنة بين المؤسسات الغير الرسمية والمؤسسات الرسمية
95	5.1.8.3 العلاقة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية
99	2.8.3 الترتيبات المؤسسية
101	4. التحليل الديناميكي للمؤسسات
101	1.4 أصل المؤسسات ؟
101	2.4 كيف تتشكل المؤسسات ؟
102	3.4 كيف تتطور المؤسسات ؟
103	4.4 كيف تتغير المؤسسات ؟
104	1.4.4 الاستقرار المؤسسي
106	2.4.4 تبعية المسار Path Dependence

109	..... نظريات التغيير المؤسسي 3.4.4
110	..... Evolutionary theories نظريات التطورية 1.3.4.4
113	..... Deliberate Design نظرية التصميم المؤسسي 2.3.4.4
119	..... Theories of the equilibrium view of institutions نظرية التوازن للمؤسسات 3.3.4.4
120	..... مصادر التغيير المؤسسي 4.4.4
122	..... أنماط التغيير المؤسسي 5.4.4
124	..... اختيار اتجاه التغيير المؤسسي 6.4.4
125	..... تصنيف المؤسسات 5.4
126	..... المقاربة النظام الكلي لتصنيف المؤسسات 1.5.4
126	..... المؤسسات المصنفة على أنها "جيدة" أو "سيئة" 1.1.5.4
127	..... المؤسسات المصنفة إما "شاملة" أو "استحواذية" 2.1.5.4
128	..... المقاربة الوظيفية لتصنيف المؤسسات 2.5.4
129	..... المؤسسات المصنفة على أنها سياسية أو اقتصادية 1.2.5.4
134	..... وظائف المؤسسات 6.4
137	..... طُرُق عمل المؤسسات 7.4
140	..... خاتمة الفصل

الفصل الثاني: دور المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية

142	..... مقدمة الفصل
143	..... التنمية الاقتصادية: التعريف والمحددات 1
143	..... دراسات الاقتصاد والتنمية 1.1
143	..... طبيعة إقتصاديات التنمية 2.1
145	..... ماذا نقصد بالتنمية الاقتصادية 3.1
145	..... النظرة الاقتصادية التقليدية 1.3.1
146	..... النظرة الاقتصادية الجديدة للتنمية 2.3.1

147	.....	3.3.1. منهج القدرات لـ Amartya Sen
150	.....	4.3.1. التنمية والسعادة
152	.....	4.1. القيم الأساسية الثلاثة للتنمية
153	.....	5.1. أهداف التنمية
157	.....	6.1. قياس التنمية
158	.....	7.1. تصنيف البلدان المتقدمة / النامية
159	.....	1.7.1. نظام التصنيف البلدان للبنك الدولي Word Bank
161	.....	2.7.1. تصنيف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP
163	.....	3.7.1. نظام التصنيف البلدان لصندوق النقد الدولي IMF
165	.....	8.1. توزيع التنمية الاقتصادية في دول العالم
169	.....	9.1. محددات التنمية الاقتصادية
169	.....	1.9.1. النظرية النيوكلاسيكية للنمو الاقتصادي
170	.....	2.9.1. النظرية الجغرافية
171	.....	3.9.1. النظرية المؤسسية
173	.....	2. مساهمة الاقتصاد المؤسسي في فهم التنمية الاقتصادية
173	.....	1.2. أهمية المؤسسات في التنمية الاقتصادية
175	.....	2.2. كيفية تأثير المؤسسات في النمو والتنمية الاقتصادية
180	.....	3.2. المؤسسات المهمة (الجيدة) للتنمية الاقتصادية
181	.....	1.3.2. المؤسسات التي تعزز التبادل (تخفيض تكاليف المعاملات)
184	.....	1.1.3.2. المؤسسات وتكاليف المعاملات والحوافز
186	.....	2.3.2. المؤسسات التي تحمي حقوق الملكية
190	.....	1.2.3.2. حقوق الملكية ، تكاليف المعاملات والحوافز
191	.....	3.3.2. تصنيف Rodrik للمؤسسات
196	.....	4.2. كيف تستمر المؤسسات السيئة بالتنمية بمرور الوقت

197	.....Colonialism	الاستعمار	1.4.2
199	..... Ideology	الأيدولوجية	2.4.2
200	.....	عدم قدرة الدولة على الالتزام.	3.4.2
201	.....	الصراعات الإجتماعية	4.4.2
205	.....	التغيير المؤسساتي	5.2
209	.....	المؤسسات ولعنة الموارد	6.2
211	.....	المؤسسات السياسية والتنمية الاقتصادية	3
212	.....	العلاقات المتبادلة بين المؤسسات السياسية والمؤسسات الاقتصادية	1.3
215	.....	القيود السياسية	2.3
216	.....	الديمقراطية	1.2.3
223	.....	سيادة القانون	2.2.3
224	.....	فصل بين سلطات الحكومة	1.2.2.3
225	.....	وضوح القانون	2.2.2.3
225	.....	دعم القانون من قبل المؤسسات غير الرسمية السائدة	3.2.2.3
227	.....	الدراسات المقارنة للعلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية	4
227	.....	قياس المؤسسات	1.4
228	.....	أ. مؤشرات نوعية المؤسسات	
231	..... Center of Systematic Peace :Polity IV	مؤشر	1.1.4
233	.....Freedom House :Freedom In The World Index	مؤشر الحرية في العالم	2.1.4
235	..... The Heritage Foundation	مؤشر الحرية الاقتصادية:	3.1.4
240	..... The Fraser Institute : (EFW)	مؤشر الحرية الاقتصادية في العالم	4.1.4
241	.....	تقرير "سهولة ممارسة أنشطة الأعمال": البنك الدولي	5.1.4
242	.....	مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال	1.5.1.4
245	.....	"مؤشرات الحوكمة العالمية" (WGI): البنك الدولي	6.1.4

246	..... Political Risk Services Group : (ICRG) "الدليل الدولي للمخاطر القطرية"
250	..... 2.4 الدراسات التجريبية للعلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية
250	..... 1.2.4 العلاقة المباشر بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية
257	..... 2.2.4 العلاقة غير المباشرة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية
257	..... 1.2.2.4 العلاقة بين المؤسسات وعوامل الإنتاج
260	..... 2.2.2.4 العلاقة بين المؤسسات والانتاجية
266	..... خاتمة الفصل
الفصل الثالث: مؤشرات المؤسساتية في كوريا الجنوبية ، ماليزيا والجزائر	
268	..... مقدمة الفصل
269	..... 1. تجربة كوريا الجنوبية
269	..... 1.1 التاريخ السياسي الحديث
271	..... 2.1 الأداء الاقتصادي لكوريا الجنوبية
275	..... 1.2.1 الخطط الخماسية للتنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية
281	..... 2.2.1 خصائص النموذج الكوري لتخطيط التنمية
282	..... 3.2.1 مصادر التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية
282	..... أ. الإدخار والإستثمار
283	..... ب. رأس المال البشري
286	..... ج. التقدم التكنولوجي
287	..... د. إعادة توزيع الموارد
287	..... هـ. مساهمة التجارة الدولية في التنمية الاقتصادية
288	..... 4.2.1 تأثير الولايات المتحدة واليابان في التنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية
292	..... 3.1 مناقشات حول عوامل التنمية الناجحة في كوريا الجنوبية
293	..... 4.1 الإطار المؤسساتي لكوريا الجنوبية
294	..... 1.4.1 الدولة التنموية

296	1.1.4.1. السياسة الصناعية
298	2.1.4.1. النظام المالي الذي تقوده الدولة
300	2.4.1. التشايبول Chaebol
303	3.4.1. البنوك
305	2. تجرية ماليزيا
306	1.2. التاريخ السياسي الحديث
309	2.2. الأداء الاقتصادي لماليزيا
313	1.2.2. التغيير الهيكلي السريع لماليزيا
314	2.2.2. خطط التنمية الاقتصادية
317	3.2.2. العوامل المساهمة في نجاح الخطط التنموية لماليزيا
319	3.2. الإطار المؤسسي لماليزيا
320	1.3.2. ماليزيا قبل اعتماد نموذج الدولة التنموية
321	أ. الجانب الاجتماعي: التنوع مع الإنقسامات العرقية
322	ب. الجانب الاقتصادي: النمو مع التمييز وعدم المساواة
323	ج. الجانب السياسي: مصالح المجموعة
323	2.3.2. الدولة التنموية في ماليزيا
324	1.2.3.2. أهداف وغايات السياسة الاقتصادية الجديدة
325	2.2.3.2. تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة
325	أ. الوكالات العمومية
326	ب. الشركات المملوكة للدولة
326	ج. القوانين التنظيمية واللجان الخاصة
327	د. العمل الإيجابي (أو التمييز الإيجابي)
328	3.2.3.2. دور القطاع الخاص في إطار السياسة الاقتصادية الجديدة
328	4.2.3.2. نجاحات السياسة الاقتصادية الجديدة

330	3. تجربة الجزائر .....
330	1.3. التاريخ السياسي الحديث .....
332	2.3. الأداء الاقتصادي في الجزائر .....
332	1.2.3. الوضع الاقتصادي عشية الاستقلال .....
334	1.1.2.3. الخيار الاشتراكي .....
334	2.1.2.3. دور الدولة .....
335	2.2.3. نظرة عامة على 60 عامًا من التنمية الاقتصادية .....
338	1.2.3. دور قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري .....
342	3.2.3. السياسات الاقتصادية .....
343	1.3.2.3. التأميم .....
344	2.2.3. خطط التنمية .....
346	أ. مخطط الإنعاش الإقتصادي 2001-2004 .....
347	ب. البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009 .....
348	ج. برنامج الإستثمار العمومي 2010-2014 .....
348	د. برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2019 .....
349	3.3. الإطار المؤسسي للجزائر .....
349	1.3.3. التغيير المؤسسي في الجزائر .....
350	1.1.3.3. حرية الأسعار وإضفاء الطابع المؤسسي على المنافسة .....
351	2.1.3.3. تحرير التجارة الخارجية .....
351	3.1.3.3. الاستثمار الخاص .....
352	4.1.3.3. إصلاح سوق النقد والأسواق المالية .....
353	5.1.3.3. سوق العمل .....
353	6.1.3.3. خصخصة الشركات العمومية .....
355	2.3.3. خصائص التغيير المؤسسي في الجزائر .....

357	1.2.3.3. البعد السياسي للتغيير المؤسساتي في الجزائر.....
359	2.2.3.3. نوعية المؤسسات غير الرسمية في الجزائر.....
361	4. المقارنة الاقتصادية بين كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر: تسليط الضوء على التشابه والاختلافات.....
362	1.4. الهيكل الاقتصادي والتغيرات بمرور الوقت.....
363	2.4. النمو الاقتصادي.....
365	5. تطور المؤشرات المؤسساتية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية.....
365	1.5. مؤشر الحرية الاقتصادية لـ Heritage Foundation.....
372	2.5. مؤشرات الحوكمة العالمية.....
380	3.5. مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال Doing Business.....
397	4.5. مؤشر Polity IV.....
403	5.5. مؤشر الحرية في العالم Freedom House : Freedom In The World Index.....
405	6.5. مؤشر الحرية الاقتصادية في العالم : The Frasier Institute.....
413	خاتمة الفصل.....
	الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتأثير نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا
415	مقدمة الفصل.....
416	1.1. الدراسات السابقة حول العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية.....
420	2.1. وصف متغيرات الدراسة.....
422	3.1. تعريف بمتغيرات الدراسة.....
426	4.1. جمع البيانات.....
426	5.1. طريقة اختيار وحجم وبناء عينة الدراسة.....
426	6.1. تحليل العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ومتغيرات محل الدراسة.....
439	7.1. بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "بانل Panel Data".....
439	1.7.1. تقدير نموذج الدراسة.....

## فهرس المحتويات

---

446	..... 2.7.1. تفسير نتائج النموذج الأكثر ملائمة ( نموذج التأثيرات الثابتة )
464	..... خاتمة الفصل
465	..... الخاتمة العامة
480	..... قائمة المراجع
498	..... الملخص

فهرس

الأشكال والجداول

فهرس الجداول

◆ الفصل الأول

- الجدول (1.1): مفهوم المؤسسات في الاقتصاد المؤسسي القديم ..... 33
- الجدول (2.1): نظرة عامة على الاقتصاد المؤسسي القديم ..... 40
- الجدول (3.1): الاقتصاد المؤسسي الجديد والاقتصاد النيوكلاسيكي (الاختلافات الرئيسية) ..... 43
- الجدول (4.1): الفروق الجوهرية بين المؤسسات "القديمة" والمؤسسات الجديدة ..... 49
- الجدول (5.1): مفهوم حقوق الملكية ..... 57
- الجدول (6.1): أشكال الرّشادة Forms Of Rationality ..... 69
- الجدول (7.1): مفهوم المؤسسات في الاقتصاد المؤسسي الجديد ..... 77
- الجدول (8.1): الفرق بين المؤسسات والمنظمات ..... 81
- الجدول (9.1): مستويات المؤسسات ..... 87
- الجدول (10.1): أهم خصائص المؤسسات الرسمية وغير الرسمية ..... 95
- الجدول (11.1): تصنيف المؤسسات غير الرسمية ..... 98
- الجدول (12.1): أمثلة عن المؤسسات الاقتصادية والسياسية، الشاملة والاستخراجية ..... 132
- الجدول (13.1): مقاربات لتصنيف المؤسسات في الدراسات التجريبية ..... 133

◆ الفصل الثاني

- الجدول (1.2) : أهداف التنمية للألفية وغاياتها لعام 2015 ..... 155
- الجدول (2.2): أنظمة تصنيف الدول في المنظمات الدولية المختارة ..... 165
- الجدول (3.2): التأثير المحتمل لتكاليف المعاملات والحوافز في الأداء الاقتصادي ..... 185
- الجدول (4.2): العوامل المؤثرة في التغيير المؤسسي ..... 206
- الجدول (5.2): معوقات التغيير المؤسسي ..... 209
- الجدول (6.2): تعريفات مختلفة للديمقراطية ..... 217
- الجدول (7.2): وصف مؤشر Polity IV ..... 232
- الجدول (8.2): تصنيف الدول حسب مؤشر الحرية في العالم لـ Freedom House ..... 235
- الجدول (9.2): المؤشرات المؤسساتية لمؤشر الحرية الاقتصادية العالمي التابع لـ The Fraser Institute ..... 239

- الجدول (10.2): المؤشرات المستخدمة في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال..... 244
- الجدول (11.2): مكونات المخاطر السياسية لمؤشر ICRG ..... 246
- الجدول (12.2): مكونات المخاطر الاقتصادية لمؤشر ICRG ..... 247
- الجدول (13.2): مكونات المخاطر المالية لمؤشر ICRG ..... 247
- الجدول (14.2): مقارنة المؤشرات المؤسسية المختارة ..... 249
- الجدول (15.2): دراسات تجريبية تبحث في العلاقة المباشرة بين المؤسسات والأداء الاقتصادي ..... 257
- الجدول (16.2): دراسات تجريبية للتحقيق في العلاقة بين المؤسسات وتراكم رأس المال والعمالة..... 260
- الجدول (17.2): دراسات تجريبية للتحقيق في العلاقة بين المؤسسات والإنتاجية ..... 263

◆ الفصل الثالث

- الجدول (1.3): قائمة برؤساء كوريا الجنوبية ..... 271
- الجدول (2.3): كوريا الجنوبية - بيانات الاقتصاد الكلي (1960-2020) ..... 273
- الجدول (3.3): مقارنة النتائج من الخطة الخماسية الأولى إلى السابعة ..... 276
- الجدول (4.3): مؤشرات التنمية الاجتماعية من الخطة الخماسية الأولى إلى السابعة ..... 276
- الجدول (5.3): خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكوريا الجنوبية ..... 279
- الجدول (6.3): خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكوريا الجنوبية في القرن 21 ..... 280
- الجدول (7.3): التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية وسياساتها الخاصة بالتعليم ..... 284
- الجدول (8.3): مساهمة العمالة في النمو الاقتصادي (%) في كوريا الجنوبية ..... 285
- الجدول (9.3): اليابان - خصائص مواتية للاقتصاد الكوري ..... 289
- الجدول (10.3): التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية: وجهات نظر أكاديمية ..... 292
- الجدول (11.3): قائمة برؤساء وزراء ماليزيا ..... 308
- الجدول (12.3): ماليزيا - بيانات الاقتصاد الكلي (1960-2020) ..... 310
- الجدول (13.3): ماليزيا - التغيير الهيكلي، الصناعة الزراعة، الخدمات (%من الناتج المحلي الإجمالي) ..... 313
- الجدول (14.3): سياسات ماليزيا وخطط التنمية ..... 315
- الجدول (15.3): خطط التنمية الخماسية في ماليزيا ..... 316
- الجدول (16.3): رؤساء الجزائر ..... 331

## فهرس الأشكال والجداول

- الجدول (17.3): الجزائر - بيانات الاقتصاد الكلي (1960-2020) ..... 336
- الجدول (18.3): مضمون برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004) ..... 346
- الجدول (19.3): مضمون برنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009) ..... 347
- الجدول (20.3): التغيير في الهيكل الاقتصادي كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا ..... 362
- الجدول (21.3): بدء النشاط التجاري- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 380
- الجدول (22.3): استخراج تراخيص البناء- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 382
- الجدول (23.3): الحصول على الكهرباء- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 384
- الجدول (24.3): تسجيل الملكية- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 385
- الجدول (25.3): الحصول على الائتمان- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 386
- الجدول (26.3): حماية المستثمرين الأقلية- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 388
- الجدول (27.3): دفع الضرائب- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (سنة 2020) .... 389
- الجدول (28.3): التجارة عبر الحدود- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 391
- الجدول (29.3): إنفاذ العقود- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 393
- الجدول (30.3): تسوية حالات الإعسار- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية  
الجزائر وماليزيا (سنة 2020) ..... 394
- الجدول (31.3): الإصلاحات لتسهيل أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا ..... 396
- ♦ الفصل الرابع
- الجدول (1.4): ملخص أهم الدراسات التحريية حول العلاقة بين نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية ..... 416

## فهرس الأشكال والجداول

421	الجدول (2.4): وصف وتسميات المتغيرات التابعة والمستقلة
440	جدول (3.4): نموذج التأثيرات الثابتة FEM
441	الجدول (4.4): نموذج التأثيرات العشوائية (REM)
442	الجدول (5.4): نموذج الانحدار التجميعي (PRM)
443	الجدول (6.4): التأثيرات الفردية للدول Individual Effects
444	الجدول (7.4): مجال الثقة Confidence Interval
445	الجدول (8.4): نموذج الأكثر ملائمة (نموذج التأثيرات الثابتة)
455	الجدول (9.4): نتيجة تأثير متغيرات نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية

### فهرس الأشكال

#### ◆ الفصل الأول

53	الشكل (1.1): نظرة عامة على الاقتصاد المؤسسي الجديد
60	الشكل (2.1): أشكال حقوق الملكية
73	الشكل (3.1): الهيكل النظري لنظرية Williamson لتكاليف المعاملات
89	الشكل (4.1): البيئة المؤسسية
100	الشكل (5.1): أشكال الترتيبات المؤسسية
109	الشكل (6.1): نظريات التغيير المؤسسي
112	الشكل (7.1): نظرية North للتغيير المؤسسي
114	الشكل (8.1): تحليل Libeap للتغيير في حقوق الملكية
116	الشكل (9.1): الروابط بين القواعد ومستويات التحليل
118	الشكل (10.1): ملخص للمتغيرات التي تؤثر على الاختيار المؤسسي
121	الشكل (11.1): مصادر التغيير المؤسسي
131	الشكل (12.1): التفاعلات بين المؤسسات السياسية والاقتصادية
134	الشكل (13.1): طرق تصنيف المؤسسات
139	الشكل (14.1): طرق عمل المؤسسات

◆ الفصل الثاني

- الشكل (1.2): تطور الأدلة المركبة للتنمية البشرية ..... 162
- الشكل (2.2): نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في البلدان مرتفعة الدخل، والبلدان متوسطة الدخل (الشريحة العليا والدنيا) والبلدان منخفضة الدخل (1960-2020) ..... 167
- الشكل (3.2): نصيب الفرد من الناتج الإجمالي المحلي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي) لمجموعة البلدان (1960-2020) ..... 168
- الشكل (4.2): كيفية تأثير المؤسسات في النمو والتنمية الاقتصادية ..... 180
- الشكل (5.2): العلاقة بين المؤسسات، تكاليف المعاملات والتنمية الاقتصادية ..... 184
- الشكل (6.2): رسم توضيحي لعلاقة المؤسسات والأداء الاقتصادي ..... 194
- الشكل (7.2): علاقة وفرة الموارد، المؤسسات والتنمية الاقتصادية ..... 211
- الشكل (8.2): قنوات تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية ..... 265

◆ الفصل الثالث

- الشكل (1.3): نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا الجنوبية (1960-2020) ..... 274
- الشكل (2.3): تراكم الادخار في كوريا الجنوبية (% من إجمالي الناتج المحلي) (1976-2020) ..... 283
- الشكل (3.3): الإنفاق على البحث والتطوير في كوريا الجنوبية (1991-2019) ..... 286
- الشكل (4.3): التشايبول والتنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية ..... 301
- الشكل (5.3): عائدات التشايبول كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي لكوريا (سنة 2020) ..... 302
- الشكل (6.3): التكامل المؤسسي بين قطاع الإنتاج والقطاع المالي في الاقتصاد الكوري الجنوبي ..... 305
- الشكل (7.3): نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في ماليزيا (1960-2020) ..... 311
- الشكل (8.3): نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر (1960-2020) ..... 337
- الشكل (9.3): التغيرات في أسعار النفط الجزائري خلال الفترة (1970-2020) ..... 339
- الشكل (10.3): التغيرات في الناتج المحلي الإجمالي الجزائري خلال الفترة (1970-2020) ..... 340
- الشكل (11.3): مجموع إيرادات الموارد النفطية (% من الناتج المحلي الإجمالي) ..... 340
- الشكل (12.3): العلاقة بين التغييرات المؤسسية والقيود غير الرسمية في الجزائر ..... 361

- الشكل (13.3): مقارنة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
 في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1960-2020) ..... 364
- الشكل (14.3): مقارنة نمو الناتج المحلي الإجمالي في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1960-2020) ..... 365
- الشكل (15.3): تطور نتيجة مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية (1995-2020) ..... 366
- الشكل (16.3): الحرية الاقتصادية في الجزائر (1995-2020) ..... 367
- الشكل (17.3): الحرية الاقتصادية في ماليزيا (1995-2020) ..... 369
- الشكل (18.3): الحرية الاقتصادية في كوريا الجنوبية (1995-2020) ..... 371
- الشكل (19.3): درجة إبداء الرأي والمساءلة في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020) ..... 373
- الشكل (20.3): درجة الاستقرار السياسي في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020) ..... 375
- الشكل (21.3): درجة فعالية الحكومة في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020) ..... 376
- الشكل (22.3): درجة الجودة التنظيمية في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020) ..... 377
- الشكل (23.3): درجة سيادة القانون في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020) ..... 378
- الشكل (24.3): درجة مكافحة الفساد في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2019) ..... 379
- الشكل (25.3): بدء النشاط التجاري - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
 الجزائر وماليزيا (2004-2020) ..... 381
- الشكل (26.3): استخراج تراخيص البناء: نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
 الجزائر وماليزيا (2006-2020) ..... 383
- الشكل (27.3): توصيل الكهرباء - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
 الجزائر وماليزيا (2010-2020) ..... 384
- الشكل (28.3): تسجيل الملكية - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
 الجزائر وماليزيا (2004-2020) ..... 386
- الشكل (29.3): الحصول على الائتمان - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
 الجزائر وماليزيا (2005-2020) ..... 387
- الشكل (30.3): حماية المستثمرين الأقلية - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
 الجزائر وماليزيا (2006-2020) ..... 388

- الشكل (31.3): دفع الضرائب- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر  
390..... وماليزيا (2006-2020)
- الشكل (32.3): التجارة عبر الحدود- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
392..... الجزائر وماليزيا (2006-2020)
- الشكل (33.3): انفاذ العقود- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
393..... الجزائر وماليزيا (2004-2020)
- الشكل (34.3): تسوية حالات الإعسار- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية،  
395..... الجزائر وماليزيا (2004-2020)
- الشكل (35.3): تطور نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية الجزائر وماليزيا  
396.....
- الشكل (36.3): تطور النظام السياسي في الجزائر  
398.....
- الشكل (37.3): تطور النظام السياسي في ماليزيا  
398.....
- الشكل (38.3): تطور النظام السياسي في كوريا الجنوبية  
399.....
- الشكل (39.3): القدرة التنافسية للتوظيف التنفيذي في كوريا الجنوبية ، ماليزيا والجزائر(1960-2018) .....  
400.....
- الشكل (40.3): القدرة التنافسية للمشاركة في كوريا الجنوبية ، ماليزيا والجزائر (1960-2018) .....  
401.....
- الشكل (41.3): القيود التنفيذية في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر (1960-2018) .....  
402.....
- الشكل (42.3): حقوق السياسية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية (1972-2020) .....  
404.....
- الشكل (43.3): حريات المدنية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية (1972-2020) .....  
405.....
- الشكل (44.3): تطور ترتيب من حيث درجة الإجمالية للحرية الاقتصادية في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (1970-2019) .....  
406.....
- الشكل (45.3): تطور درجة حجم الحكومة لكوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970-2019) .....  
408.....
- الشكل (46.3): تطور درجة النظام القانوني وحماية حقوق الملكية في كوريا الجنوبية،  
الجزائر وماليزيا (1970-2019) .....  
409.....
- الشكل (47.3): تطور درجة المال السليم في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970-2019) .....  
410.....
- الشكل (48.3): تطور درجة حرية التجارة والتبادل الدولي في كوريا الجنوبية، الجزائر  
وماليزيا (1970-2019) .....  
411.....

الشكل (49.3): تطور درجة اللوائح التنظيمية في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970-2019) ..... 412

◆ الفصل الرابع

الشكل (1.4): العلاقة بين فعالية الحكومة/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 427

الشكل (2.4): العلاقة بين الجودة التنظيمية/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 428

الشكل (3.4): العلاقة بين سيادة القانون/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 428

الشكل (4.4): العلاقة بين مكافحة الفساد/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 429

الشكل (5.4): العلاقة بين الديمقراطية/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 430

الشكل (6.4): العلاقة بين القدرة التنافسية للمشاركة/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 430

الشكل (7.4): العلاقة بين نظام سياسي/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 431

الشكل (8.4): العلاقة بين الحرية الاقتصادية/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 432

الشكل (9.4): العلاقة بين الحقوق الملكية/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 432

الشكل (10.4): العلاقة بين الإنفاق الحكومي/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 433

الشكل (11.4): العلاقة بين حرية الأعمال/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 434

- الشكل (12.4): العلاقة بين الحرية النقدية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 434
- الشكل (13.4): العلاقة بين حرية المالية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 435
- الشكل (14.4): العلاقة بين حرية الاستثمار /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 436
- الشكل (15.4): العلاقة بين حرية التجارة والتبادل الدولي /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 436
- الشكل (16.4): العلاقة بين حجم الحكومة /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 437
- الشكل (17.4): العلاقة بين تنظيم الائتمان والعمل والأعمال /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 438
- الشكل (18.4): العلاقة بين النظام القانوني وحماية حقوق الملكية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي  
ل 23 دولة خلال فترة 1995-2020 ..... 438

المقدمة

العلماء

### المقدمة العامة:

يعد شرح الفجوات في النمو والتنمية الاقتصادية على المستوى العالمي إحدى المهام الرئيسية للاقتصاديين، من الصعب التفكير في أي شيء آخر بمجرد إدراك هذه الاختلافات. فمن الضروري - على وجه التحديد - أن نفهم بشكل جيد سبب تمتع الدول الرائدة بالنمو المستمر والتقدم التكنولوجي؛ وسبب قدرة البعض الآخر على بدء فترات طويلة من النمو والحفاظ عليها؛ ولماذا يفقد البعض الزخم أو يظل في نمو منخفض لفترات طويلة.

تتضمن النظرية النيوكلاسيكية مصطلح "التقارب Convergence"، حيث تلحق البلدان النامية بالبلدان المتقدمة، لأن المعرفة متاحة للجميع ويتنقل رأس المال بحرية بين البلدان. لكن القرن العشرين أثبت خطأ هذه النظرية. إذ لا تأتي المستويات المرتفعة من النمو الاقتصادي بسهولة، بل يبدو أن الاختلاف أكثر انتشاراً من التقارب. فبعد ألف عام من الحضارة الغربية؛ وعلى الرغم من الانخفاض الهائل في تكاليف المعلومات؛ فضلاً عن مزايا التجارة الحرة الدولية؛ لا تزال هناك فوارق هائلة بين الاقتصاديات.

الأمر المعترف به بشكل متزايد بين الاقتصاديين؛ هو أن الاختلافات الملحوظة على المستوى العالمي لا يجب تفسيرها من خلال التراكم الكمي لعوامل الإنتاج (رأس المال البشري والمادي...)؛ بقدر ما يجب تفسيرها من خلال المؤسسات التي تنظم استخدام الموارد. لقد أصبحت "المؤسسات Institutions" - فعلاً - حديث الساعة، خاصة بعد أعمال Douglas C. North الذي حصل على جائزة نوبل في عام 1993. تجدر الإشارة إلى أن هذا الاهتمام الحالي بالمسائل التاريخية والمؤسسية هو تفكير متجدد وليس تطوراً جديداً تماماً.

وُضعت اعتبارات مؤسسية بشكل متزايد على جدول الأعمال من طرف العلماء والباحثين وصانعي السياسات، بعدما اعتادوا على معاملتها كمجرد تفاصيل. يلاحظ (Rodrik, 1999) - على سبيل المثال -، أن "الفشل الذريع" لإصلاح الأسعار في روسيا، و"عدم الرضا الدائم" عن الإصلاحات الموجهة نحو السوق في أمريكا اللاتينية والأزمة المالية في آسيا؛ قد ساعدت جميعها في الكشف عن الأسس المؤسسية لاقتصاد السوق. وبالتالي، فإنه يرى بأن السؤال المطروح على الباحثين والسياسيين لم يعد يتعلق بما إذا كانت المؤسسات مهمة؛ ولكنه -ببساطة-: ما هي المؤسسات المهمة، وكيف يمكن الحصول عليها. لذلك، فقد بدأت التفسيرات المؤسسية للاختلاف في التجارب الاقتصادية، وكذلك الاقتراحات المتعلقة بماهية المؤسسات ومدى أهميتها، تأخذ حيزاً كبيراً من الاهتمام.

تشير المنظمات الدولية - مثل صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي - بشكل مكثف إلى التفسيرات المؤسساتية في توصياتها، وبالتالي إلى تقوية الطابع الأكاديمي لهذا النهج، من خلال تغيير قواعد معينة للعبة بمهارة (الأعراف الاجتماعية، الدساتير والقوانين، وما إلى ذلك)، فيجب أن يكون من الممكن بدء النمو الاقتصادي، ولاسيما بالنسبة للبلدان النامية. لكن المشكلة تكمن في أن فكرة المؤسسات ذاتها تفتقر إلى الاستقرار المفاهيمي.

عند الفحص الدقيق؛ يتضح بأن الاعتراف المتزايد بأهمية المؤسسات قد تطور على عدد من الجبهات:

فأولاً، كان هناك اهتمام متعدد الجوانب بشأن أحياء الاعترافات المؤسساتية. كان هذا التجديد في شكل ظهور "الاقتصاد المؤسساتي الجديد"، وكذلك في عودة ظهور "الاقتصاد المؤسساتي القديم". يشكل التياران (القديم/الجديد) برنامجًا بحثيًا يعتمد على أهداف محددة جيداً، تشكل المؤسسات جوهرها. تطرح المدرستان أسئلة مهمة؛ مثل سبب وجود المؤسسات وفعاليتها، ولماذا تتطور بطرق مختلفة.

تميز التحليل الاقتصادي للمؤسسات - في بداية القرن العشرين - من خلال الأعمال المصنفة عمومًا على أنها تقليدية (المؤسساتية قديمة)، مثل أعمال Commons ، Mitchell ، Veblen. واعتباراً من السبعينيات، سيتحدد الاقتصاد المؤسساتي في إطار زخم الأعمال الجديدة التي يجري تجميعها اليوم تحت اسم "الاقتصاد المؤسساتي الجديد"، ومن بينها أعمال Coase ، North ، Williamson. تمكن الاقتصاد المؤسساتي الجديد من تطوير أدوات لتحليل دور المؤسسات في تنسيق وتنفيذ الأنشطة الاقتصادية. تم تطوير هذين التقليديين المؤسساتيين كمدارس فكرية متقاطعة ومتنوعة داخلياً، كما أنهما -أيضاً- متميزان من الناحية النظرية، لقد مارسا معاً تحدياً متزايداً للتيار النيوكلاسيكي السائد.

تستعير الأدبيات تعريف المؤسسات -عمومًا- من عند الاقتصادي Douglas C. North ، فقد قدم التعريف الأكثر إيجازاً للمؤسسات، فهي "قواعد اللعبة" التي ابتكرها الإنسان وتشكل التفاعلات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية (North, 1990). تتألف من "البيئة المؤسساتية" و"الترتيبات المؤسساتية" (Williamson , 2000). تضم البيئة المؤسساتية كلا من المؤسسات الرسمية (القواعد والقوانين والدساتير) وغير الرسمية (الاتفاقيات، القيم الاجتماعية والمعتقدات) التي تحدد قواعد اللعبة. من ناحية أخرى، تشمل الترتيبات المؤسساتية تشكيلات تنظيمية وهيكل الحوكمة التي تلعب اللعبة ضمن نطاق البيئة المؤسساتية. معاً ، تشكلان هيكل الحوافز ومجموعات الفرص للاقتصاديات وتحددان النتائج الاقتصادية من خلال تأثيرهما على قرارات الاستهلاك والادخار والاستثمار للأعوان

الاقتصاديين. تضفي المؤسسات النظام على الأنشطة الاقتصادية والعلاقات الاجتماعية من خلال التأثير على تدفق المعلومات وتكاليف المعاملات، ومخاطر الاستثمار وتشكيل التوقعات وقدرة المجتمعات على التنسيق في العمل الجماعي للتعامل مع المشاكل الاجتماعية (Acemoglu, Johnson and Robinson, 2005).

بشكل عام، استمر المؤسسيون في الاهتمام بتطوير النظرية المؤسسية وتوسيعها. وقد اشتمل هذا على معالجة وتكييف التفكير والأفكار المؤسسية لمواجهة المشاكل الاقتصادية المعاصرة، ومراعاة الاعتبارات المؤسسية في فهم وشرح التغيير الاقتصادي .

وعلى الرغم من الكم الهائل من الدراسات التي تدرس آثار المؤسسات، فإن محددات المؤسسات وأسباب التغيير المؤسسي - بشكل أساس - لم توفَّ حقها من البحث.

ثانيًا، يوجد الآن - أيضًا - مجموعة متزايدة من الدراسات التاريخية الاقتصادية، الأدبيات والبحوث التجريبية، التي تعترف بالدور المهيمن وتأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية. وبشكل عام، يركز العمل التجريبي في المؤسسات - بشكل أساس - على المؤسسات الرسمية، ولا شك في ذلك بسبب الصعوبات في قياس المؤسسات غير الرسمية. تنقسم المؤسسات الرسمية إلى فئتين رئيسيتين، وهما: المؤسسات الاقتصادية والمؤسسات السياسية. تحدد المؤسسات الاقتصادية القواعد التي تحكم التفاعلات البشرية في المجال الاقتصادي، بينما تحدد المؤسسات السياسية هذه القواعد في المجال السياسي (Acemoglu, Johnson and Robinson, 2005).

على مدى العقود القليلة الماضية، أثبتت الأبحاث بشكل تدريجي الصلة القوية والمتينة بين المؤسسات الاقتصادية والسياسية والأداء الاقتصادي. مهد عمل (North, 1990) وتعريفه للمؤسسات على أنها قواعد اللعبة؛ الطريق للبحث في المستقبل. أحد الأسباب الرئيسية للاستخدام الواسع لنوعية المؤسسات في دراسة التنمية الاقتصادية؛ هو انتشار مجموعات البيانات/المؤشرات التي تقيس مجموعة واسعة من الأشكال المؤسسية، والتي لم تكن موجودة قبل بضعة عقود.

معظم الأعمال التجريبية التي تم إنجازها حتى الآن تهدف إلى تقدير التأثير طويل المدى للمؤسسات في التنمية الاقتصادية. وهي مصممة بطريقة تستقصي الجواب عن الآتي: كيف يمكن لمتوسط درجات المؤشرات المؤسسية على مدى فترة طويلة من الزمن أن يرتبط بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحالي؟ استخدام أدوات متغيرة الوقت

يفترض -ضمنياً- أن المؤسسات متغيرة ومستمرة تمامًا. من الناحية الفنية، لا يسمح هذا التصميم للأدوات (البيانات/المؤشرات)، الباحثين بتحديد عواقب التغيير المؤسساتي في التنمية الاقتصادية. بعبارة أخرى، فإن هذه الدراسات التجريبية لا تستطيع التقاط تأثير التغيير المؤسساتي الديناميكي في التنمية الاقتصادية.

من مناقشة حقوق الملكية وتأثيرها في الاقتصاد (Demsetz 1967؛ Alchian and Harold 1973؛ Coase 1960)، إلى الأعمال الأحدث حول تأثيرات مختلف المؤسسات الاقتصادية والسياسية في التنمية الاقتصادية؛ توضح النتائج أن البيئة المؤسساتية للبلد مهمة للاقتصاد (North 1990؛ Knack & Keefer 1995؛ Barro 1996؛ Acemoglu et al. 2005). يبدو أن الإجماع الواسع هو حول تحسين نوعية المؤسسات مثل مدى حماية الدولة لحقوق الملكية، ومستوى الفساد، وسلطة سيادة القانون، ويرتبط ذلك باستدامة الأداء الاقتصادي بل حتى بأداء اقتصادي أقوى (North 1990؛ Rodrik 2000؛ Acemoglu et al. 2001, 2005).

من أجل إثبات وجهة النظر القائلة بأن المؤسسات مفيدة لتحقيق التنمية الاقتصادية بدليل تجريبي قوي؛ فإنه من الضروري تحديد فئة نوعية معينة وجعلها قابلة للقياس والمقارنة. إذ لا يمكن قياس المؤسسات بطريقة مباشرة، وبدلاً من ذلك، فإنه يجب تقريب نوعية المؤسسات من خلال طرق أخرى. يتم استخدام طريقتين للقيام بذلك بشكل متكرر، وهما ما سيستخدم في هذه الأطروحة. الأولى هي استخدام مقياس العد لمحاولة التعرف على نوعية المؤسسات بموضوعية. في حين أن هذه الأساليب موضوعية إلى حد ما، فإنه يجب علينا دائماً أن نتساءل عما إذا كانت الأعداد الدقيقة متاحة أم لا. الطريقة الثانية الشائعة تتضمن المؤشرات التي يتم تجميعها من استطلاعات رأي الخبراء في الدولة. ومع أنها تستخدم بشكل متكرر، فإنه من المهم أن نكون على دراية بمحدوداتها. إذ الاستطلاعات ذاتية في طبيعتها؛ ويمكن أن يكون الكثير بالنسبة لشخص ما صغيراً بالنسبة لشخص آخر. هذا يمكن أن يجد من دقتها في المقارنات بين الدول.

بغض النظر عما إذا كان يتم استخدام مقاييس العد أو استطلاعات رأي الخبراء؛ فإن المؤسسات - المؤسسات غير الرسمية والمؤسسات الرسمية - دائماً ما تكون غير ملموسة، وبالتالي فإنه يصعب التقاطها بدقة نهائية. ومع ذلك، فإن المتغيرات المستخدمة للتقاط نوعية المؤسسات ليست المؤسسات نفسها، بل هي نتائج بيئة مؤسساتية معينة.

لشرح الاختلافات في النمو بين البلدان، فإنه من الضروري وجود إطار تحليلي لتتبع التطور التاريخي لاقتصادياتها، ولتوفير دليل للسياسات التي يمكن أن تحسن أدائها الاقتصادي كذلك. يراعي البحث التجريبي عبر

البلدان اختلافات في مستوى التنمية الاقتصادية بشكل عام، ولكنه يوفر القليل من المعلومات فيما يتعلق ببلدان معينة وخبرتها الخاصة. يقدم البحث دراسة حالة تعتمد على نظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد (NIE) كإطار مطلوب. يستند إطار عمل الاقتصاد المؤسسي الجديد (NIE) إلى تحليل أسباب ونتائج المؤسسات والتغيير المؤسسي - وبدرجة أقل - على الثقافة كما كان سابقا. من بين المؤسسات الأكثر أهمية للأداء الاقتصادي تلك التي تشمل على تخفيض تكاليف المعاملات وتحديد حقوق الملكية وإنفاذها. فإذا تم خفض تكاليف المعاملات إلى الحد الأدنى وحماية حقوق الملكية؛ كانت تكلفة الإنتاج والتوزيع أقل. يتيح ذلك للقطاع الخاص مجالاً أكبر للاستفادة من التخصص والاستثمار والتجارة، مما يؤدي إلى التنمية الاقتصادية.

ستشير هذه الأطروحة -حصرياً- إلى نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عند استخدام مصطلح التنمية الاقتصادية. إن سبب فحص النصيب على مستوى الفرد وليس على المستوى الإجمالي هو تأثير النمو السكاني. إن الناتج المحلي الإجمالي المرتفع له تأثير محدود على مستوى المعيشة إذا تم تخفيضه بشدة بسبب ارتفاع معدل النمو السكاني. وبما أن الهدف من الأطروحة هو فحص تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية؛ فإن قياس التنمية الاقتصادية من حيث نصيب الفرد هو النهج المناسب. سنركز على المؤسسات الرسمية، وذلك لوجود العديد من المؤشرات التي يتم قياسها بها. وبحكم طبيعة المؤسسات؛ فإنه ما زالت النظرية المؤسسية تشكو من عجز في قدرتها على تكمية معظم المفاهيم التي وضعتها، لاسيما الخروج بمؤشرات تقيس درجة التقدم المؤسسي للبلدان. سنستخدم مصطلح "نوعية المؤسسات/جودة المؤسسات" لوصف الظروف المؤسسية للبلد. قياس المؤسسات يعادل قياس نوعية المؤسسات. سنركز على المؤسسات الرسمية - المؤسسات الاقتصادية والمؤسسات السياسية - لوجود العديد من قواعد البيانات لتوصيفها، عكس المؤسسات غير الرسمية صعبة القياس.

من أجل فحص الدور الذي تؤديه المؤسسات في التنمية بشكل جيد؛ يُنظر إلى "دراسة حالة" متعلقة بتجربة دولة على أنها مكمل ضروري للعمل النظري والتحليلي الذي يتناول المؤسسات المشمولة بهذه الدراسة. يمكن فحص تجربة حالة بلد معين من تحديد واختبار الأفكار النظرية حول تأثير التغيير المؤسسي. وبالإضافة إلى ذلك، فإن دراسة الحالة تجعل من الممكن فحص العمليات المتضمنة في التنمية مع مراعاة تطور الأحداث والنتائج بمرور الوقت. ومن ثم، فمن خلال استخدام حالة معينة، تكون الدراسة في وضع أفضل لتقديم رؤى قوية من الناحية النظرية، ويمكن دعمها بأدلة واقعية.

تتيح إستراتيجية "دراسة حالة" - بشكل عام- الاستفسار عن الصلة النظرية والأفكار المفيدة التي يمكن استخلاصها. وهي تسمح بفهم أفضل لخلفية الاستنتاجات، وبالتالي فإن فائدتها كاستنتاجات إنمائية واسعة يمكن تطبيقها في سياقات بلدان أخرى. بينما يتم اختيار الجزائر، وكوريا الجنوبية وماليزيا على وجه التحديد للدراسة، فتجربتهم في التغيير المؤسساتي كبيرة والنتائج الاقتصادية المختلطة توفر استنتاجات قابلة للتعميم ومتاحة للتطبيق ولاختبارها في سياقات بلدان أخرى. توفر بلدان هذه الدراسة - الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا- أرضاً خصبة لإجراء دراسة مؤسسية نظراً لأوجه التشابه العديدة بينها، بما في ذلك حقيقة أنها كانت خاضعة كلها للاستعمار حتى الاستقلال في منتصف الستينيات، وهي بلدان ساحلية، وكانت لها في وقت الاستقلال مشاكل مع الجيران.

دُرست الأدبيات ذات الصلة بالتاريخ السياسي والاقتصادي للبلدان الثلاثة، ونشرت بيانات تجريبية حول النشاط الاقتصادي لتوضيح الاختلافات في الهياكل الاقتصادية والأداء.

كانت "ظروفهم الأولية" - في وقت الاستقلال، عموماً- متشابهة جداً، لكن التجربة اللاحقة كانت عكس ذلك. كانت لهم تجارب تنمية مختلفة بشكل واضح واعتمدت على هياكل مؤسسية متباينة لدعم الحوكمة الاقتصادية والسياسية. فاستطاعت كوريا الجنوبية إنجاز قفزة سريعة في مسيرة تطورها، وحققت نهضة شاملة تناولت مختلف مرافق حياتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية، وأصبحت تحتل موقعا مرموقا في الاقتصاد الدولي، بعد أن كانت بالأمس القريب، تعد واحدة من الدول الآسيوية الفقيرة والمتخلفة. تمثل ماليزيا اليوم واحدة من أكثر البلدان الصناعية الجديدة ديناميكية في جنوب شرق آسيا، أنجزت قفزة اقتصادية مذهلة، حققت نموا لمدة تزيد عن 25 سنة بصفة متواصلة بمعدل 7% سنويا. وعلى العكس من ذلك؛ يعاني الاقتصاد الجزائري من الركود طيلة 60 سنة بالنظر للموارد الطبيعية الهائلة التي تتمتع بها الجزائر، فهو مدرج حاليا ضمن فئة الدخل المتوسط شريحة دنيا.

لا يمكن تجاهل أن تبعية المسار لها تأثير على اتخاذ القرار بمرور الوقت، إلا أنها لا تنص على عدم إمكانية عكس المسار. التجربة الاستعمارية لا تحدد سياسات ما بعد الاستعمار. تربط هذه الدراسة التجربة الاستعمارية للبلدان بسياسات ما بعد الاستعمار، لكنها تخطو خطوة أخرى إلى الأمام في شرح الأسباب التي جعلت حكومة الجزائر ما بعد الاستعمار غير قادرة على عكس مسار النمو المنخفض الذي أوجدته الطبيعة الاستخراجية لحكمها الاستعماري. تم العثور على الممارسة الجيدة في كوريا الجنوبية وماليزيا لتكون مقارنة مفيدة للغاية. لماذا تطورت هذه

البلدان بشكل مختلف رغم بداياتها المتماثلة، هل يمكن تفسيره بالاختلافات في نوعية المؤسسات. وعلى أساس ما سبق نطرح الإشكالية الرئيسية المتمثلة في:

**ما تأثير المؤسسات في مستوى التنمية الاقتصادية للجزائر وكوريا الجنوبية وماليزيا ؟**

يندرج ضمن هذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية التالية:

- ماذا نقصد بالمؤسسات؟
- كيف يمكن تعريفها وتحديد مستوياتها وتطورها وتغييرها وتصنيفها بشكل أفضل؟
- كيف وإلى أي مدى يمكن تغيير المؤسسات في الاتجاهات المرغوبة؟
- ما تأثير المؤسسات السياسية في مستوى التنمية الاقتصادية ؟
- ما هي الرؤى والآثار الرئيسية المستخلصة من هذه الدراسة التي يمكن تطبيقها على نطاق واسع في تجارب التنمية الاقتصادية لدول أخرى؟

### ◆ الفرضيات:

انطلاقا من الإشكالية وقصد تسهيل الإجابة على الأسئلة المطروحة؛ ارتأينا الاستعانة بالفرضيات التالية:

- ◀ الفرضية الأولى: نوعية المؤسسات تحدد مسار التنمية المعاهد من طرف الدول.
- ◀ الفرضية الثانية: المؤسسات لها تأثير إيجابي في مسار التنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر.

### ◆ الإسهامات المتوقعة من الدراسة:

- المساهمة الأصلية لهذه الدراسة محددة ومتعددة الأوجه. هذه الأطروحة:
- ◀ تعزز تطوير النظرية المؤسساتية ؛
- ◀ تكشف عن طرق تطبيق النظرية والتحليل المؤسساتي لشرح التغيير والتطور في الاقتصاد ؛
- ◀ تستخدم التعلم من دراسة الحالة هذه لتنقيح وتطوير التفسيرات النظرية لكيفية تغير المؤسسات وتأثيرها في التنمية الاقتصادية ؛
- ◀ تدرس تاريخ التطور الاقتصادي لحالة كوريا الجنوبية وماليزيا والجزائر من منظور مؤسساتي؛
- ◀ تحدد وتوضح قنوات تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية لحالة كوريا الجنوبية وماليزيا والجزائر.

لذلك، فإن هذه الأطروحة تلفت الانتباه إلى القضايا الهامة التي تمم الباحثين وصانعي السياسات والمواطنين على حدٍ سواء. غالبًا ما يتم اعتبار البلدان المختارة كنماذج تنموية، ويتم عرض أسباب ثروتها الاقتصادية (مثل الإرادة السياسية والمساعدات الدولية؛ والموارد الطبيعية؛ والعمال المهرة؛ والوصول إلى الأسواق؛ والاستثمار؛ وما إلى ذلك). هذه التفسيرات في حد ذاتها لا تلقي الضوء على العمليات والتأثيرات الفعلية التي تؤدي أدوارًا أساسية في خلق الظروف والنجاحات، التي غالبًا ما يتم اختزالها في شعارات صحفية وتفسيرات بسيطة للاقتصاد الكلي. هناك الحاجة إلى دراسات أكثر تفصيلاً ودقة.

هذه الدراسة هي عمل طموح، يتجاوز مجرد وصف النتائج استنادًا إلى منطق ضعيف لتراكم عوامل الإنتاج والاستثمار. تعود الأطروحة إلى الوراء وتعمق أكثر في تجربة البلد للبحث عن المعلومات السياقية ذات الصلة، وكذلك في البيانات التحريية المحددة التي يمكن من خلالها دراسة طبيعة ودور المؤسسات في التنمية الاقتصادية.

يجب أن تكون هذه الأطروحة ذات أهمية، خاصة لأولئك الذين يسعون إلى استخلاص الرؤى المشتركة والآثار المحتملة للتصميم المؤسساتي الحالي وصنع السياسات. لا يوجد حاليًا الكثير من العمل الذي يجمع بين النظرية (النظر في الاقتصاد المؤسساتي القديم والجديد)، وتحديد دور الاجتماعي والثقافي، ومراجعة الأدلة من التاريخ الاقتصادي الحديث للبلد، والتجارب الفعلية للاعبين الرئيسيين ومجموعات المصالح. لذلك تم تقديم هذا البحث كمساهمة ستكون ذات قيمة وفائدة - بطرق مختلفة - للباحثين والطلاب وصانعي السياسات ورجال الأعمال المعنيين بالتنمية الاقتصادية والقضايا التي تؤثر فيها.

### ◆ الهدف من الدراسة:

هذه الدراسة تحفزها الندرة المحببة المتمثلة في تقدير السياق المؤسساتي الذي يستمر (على الرغم من فشل وصفات السياسة الاقتصادية في الماضي)؛ في إضعاف النقاشات الشعبية والسياسية، فضلًا عن بعض المناقشات الأكاديمية حول تجارب واحتياجات النمو والتنمية في البلدان النامية. ويعطي هذا أيضًا زخمًا من خلال الاعتراف الناشئ والمتجدد بالدور والقيمة التفسيرية وإمكانية التوصل إلى فهم أكثر ثراءً من خلال التفكير المؤسساتي.

الاعتراف الكبير بأهمية المؤسسات ليس مماثلاً لما تعنيه المؤسسات. في حين أنه من الواضح تحقيق إحراز تقدم علمي وتجريبي وسياسي؛ فإنه لا يزال غامضًا ومترددًا بشأن ماهية المؤسسات ولماذا وكيف تم؟. من الضروري تجاوز مجرد التصريح بأن المؤسسات مهمة إلى البدء في تحديد بعض المؤسسات بالتفصيل، وكيف يمكن أن تؤثر في التنمية

الاقتصادية، وبالتالي نصل إلى تعريف أفضل لطبيعة المؤسسات ؛ بالإضافة إلى التفسير والفحص الدقيق للدور الذي تؤديه بالفعل في التغيير الاقتصادي والتنمية فكلاهما أمر مطلوب.

الهدف الرئيسي من هذا العمل البحثي هو نظري وتطبيقي. فعلى المستوى النظري، سنحاول وضع إطار مفاهيمي للمؤسسات، بالنظر إلى عدم وجود تصور واضح ومحدد جيداً لهذا المفهوم. إن تأثير عدم وجود توافق في الآراء بشأن تعريف المؤسسات يبرر الرغبة في تحديد مجال بحثنا قبل أي تحليل. سنحاول أيضاً إثبات أن المؤسسات وخصائصها عوامل حاسمة في تطور البلدان من حيث التنمية. إنها مسألة معرفة ما إذا كانت المؤسسات هي التي تحدد النمو والتنمية الاقتصادية.

وأما على المستوى التطبيقي، فسنحاول تأكيد نتائجنا واستنتاجاتنا النظرية وإثراءها. أولاً ، نسلط الضوء بشكل تجريبي على ربط الاختلافات في مستوى التنمية الاقتصادية (المعبر عنها من خلال نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) بنوعية المؤسسات (المعبر عنها من خلال عدة مؤشرات)، حيث اعتمدت الدراسة القياسية على بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (بيانات بانل). في المرحلة الثانية، سنحاول بيان أن ما اخترناه من مؤسسات سياسية واقتصادية إلا لأنها تميز البلدان قيد الدراسة. لقد اخترنا التركيز بشكل خاص على كوريا الجنوبية وماليزيا والجزائر ضمن عينة متكونة من 23 دولة لأنها نادراً ما كانت موضوع دراسات محددة. وبالمثل، فإن الدافع وراء اختيارنا لهذه البلدان هو الرغبة في تفسير اختلاف مستوى التنمية الاقتصادية بمرور الوقت، حيث أنها كانت في مستويات مماثلة من التنمية عند الاستقلال.

### ◆ حدود الدراسة:

من أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة، والإلمام بجوانب الموضوع؛ تم تحديد:  
الإطار المكاني: أُجريت هذه الدراسة على مستوى 23 دولة من ضمنها كوريا الجنوبية، وماليزيا والجزائر.  
الإطار الزمني: حدّدت فترة الدراسة على مدى (1995-2020).

### ◆ منهجية الدراسة:

بالنظر لطبيعة الموضوع محل الدراسة وبغية التوصل إلى تحقيق أهداف المسطرة؛ كان الخيار المنهجي لهذه الدراسة هو تحديد إستراتيجية البحث التي يجب تطبيقها. كانت إستراتيجية البحث الأولية التي تم اختيارها هي مراجعة الأدبيات للأعمال العلمية. وكان اختيارها لمعالجة الأسئلة المتعلقة بالتعريف النظري ("ما هي المؤسسات؟).

أما إستراتيجية البحث الثانية التي اختيرت فكانت دراسة الحالة البحثية. وذلك لمعالجة أسئلة التأثير والدور (كيف ولماذا كانت المؤسسات مهمة وكيف كان تأثيرها في التنمية الاقتصادية؟).

انتقيت مراجعة الأدبيات لأنها الأنسب للإجابة على نوع الأسئلة التي تحتاج الأجزاء الأولى من البحث معالجتها. فكانت أسئلة نظرية وتعريفية. أسئلة البحث التي سيتم تناولها كانت مفتوحة النهاية: الدراسة تدور حول "ماهية" المؤسسات، "كم عدد أنواع المؤسسات الموجودة"، "كيف تتشكل المؤسسات" أو "كيف تتغير المؤسسات". لم تكن أي من الإستراتيجيات الأخرى مناسبة تمامًا للإجابة على هذه الأسئلة .

كانت هناك حاجة لدراسة السياق التاريخي والمكان الذي أُجري فيه التحليل: تفحص الدراسة المؤسسات وكذلك التاريخ والبلد الذي تتجلى فيه، أي كوريا الجنوبية، وماليزيا، والجزائر. تم اختيار إستراتيجية دراسة حالة للأجزاء المتبقية من البحث لأنها الأنسب لمعالجة الأسئلة الاستكشافية و/ أو التعريفية و/ أو التفسيرية. إذ إن هذه الإستراتيجية أكثر قدرة على معالجة أسئلة مثل "سبب أهمية المؤسسات" و"كيفية تأثيرها في التنمية / مدى أهميتها". بالإضافة إلى ذلك، فقد سمحت هذه الإستراتيجية أيضًا بفحص السياق الاجتماعي- التاريخي، ويمكن أن تستوعب الحدود الغامضة بين المؤسسات التي يتم تحليلها والسياق الذي تقع فيه. بالإضافة إلى أن هذه الاستراتيجية مكنت الدراسة من أن تكون استكشافية ووصفية وتفسيرية بالشكل المطلوب للإجابة على الأسئلة المطروحة.

### ◆ خطة الدراسة:

يتم تحديد موضوع أطروحة الدكتوراه من خلال منهجية كتابة الورقة العلمية، والتي تتكون من الآتي:

يتناول **الفصل الأول** فكرة المؤسسات. في حين يمكن تقديم المؤسسات على أنها واسعة في المفهوم وتفتقر إلى التماسك. وفي الواقع ، فإن وجود مجموعة مستمرة من الأبحاث تعني أنه تم إحراز تقدم في التعريف بالفعل. يقدم الفصل مساهمة كبيرة في التعامل بشكل فعال مع التحدي المتمثل في الإبحار في الأدبيات واستنباط مسارات فكرية متماسكة تشير إلى كيفية تحقيق مزيد من التقدم. ويستعرض أيضا مجموعة كبيرة من الأبحاث التي تمثل الأدبيات المتنوعة والمختلفة -والمربكة أحيانًا- فيما تعلق بفكرة المؤسسات. يوضح الفصل إمكانية إحراز المزيد من التقدم من خلال معالجة الغموض والتشويش المفاهيمي وطرح بعض الخصائص المحددة للمؤسسات؛ التي تمكننا من تعريفها بشكل أكثر وضوحًا وتماسكًا. بل نذهب إلى أبعد من ذلك من خلال تقديم بعض المعايير لفرز ما قد يكون مؤهلاً

أو غير مؤهل كمؤسسة. من خلال القيام بذلك، يقدم الفصل بشكل كبير ومميز اقتراح تصنيف المؤسسات. وهذه المساهمة مهمة، لأن التصنيف القوي ضروري لدراسة دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية.

ينص **الفصل الثاني** على أن المطلب المطلوب؟ هو النظر -بشيء من التفصيل- في العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. يبدأ الفصل بتحديد مفهوم التنمية وكيفية قياسها، ثم يلفت الانتباه إلى التحدي المتمثل في تحديد المؤسسات المهمة للتنمية، ونولي اهتماما كبيرا لأهمية خفض تكاليف المعاملات وحماية حقوق الملكية، ثم نناقش دور المؤسسات السياسية في التنمية الاقتصادية. قسم آخر مهم في هذا الفصل هو: مناقشة أسباب استمرار المؤسسات التي تضر بالتنمية الاقتصادية بمرور الوقت. أحد التفسيرات هو التجربة الاستعمارية. ولكن على الرغم من أن تبعية المسار تربط عملية صنع القرار بمرور الوقت؛ فإنها لا تجعل الركود أو الازدهار أمرًا حتمياً لا مفر منه. تحدد عملية صنع القرار في فترة ما بعد الاستعمار تجارب التنمية في فترة معينة بعد الاستعمار، وإذا كان بعض هذه القرارات يمكن تبريره بالتجربة الاستعمارية -إن لم يكن الاستعمار سبباً حتمياً-؛ فلا بد من تحديد أسباب أخرى للسياسات السيئة ما بعد الاستعمار. تُظهر النظرية أن هذه الأمور - من بين أمور أخرى- تتمثل في عجز النظام السياسي عن الالتزام وانتشار الصراع الاجتماعي. وفي الأخير، نراجع الدراسات التجريبية التي تتناول العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. فيتضح عند القيام بذلك أن اكتمال قصة التنمية يعتمد على فهم دقيق يميز أنواعاً مختلفة من المؤسسات، والأدوار التي تؤديها والمستويات المتفاوتة من التأثير الذي تتمتع به.

من الأفضل النظر إلى الفصلين التاليين (الفصل الثالث والرابع) على أنها يعملان معاً كمجموعة تربط بين النظرية والتطبيق. الفصلان مهمان لأنهما يدرسان حالة مناسبة، يستخدمان دراسة حالة لفحص تطبيق واختبار فائدة النظرية ( الفصل الأول والثاني). كما أنهما يركزان على الأفكار والتعلم من دراسة حالةٍ يمكنها أن توفر مزيداً من التطوير النظري، بالإضافة إلى توليد رؤى جيدة بالنسبة لبلدان أخرى.

نتناول في **الفصل الثالث** تطور الأداء الاقتصادي لكل من الجزائر وماليزيا وكوريا الجنوبية، ثم نتطرق إلى تحليل متغيرات لتحديد ما إذا كانت المؤسسات تقدم أدلة على فروق التنمية بين الجزائر وماليزيا وكوريا الجنوبية. هذه المتغيرات بمثابة مؤشرات تجريبية للتطور المؤسساتي في الجزائر، وماليزيا وكوريا الجنوبية والدور الذي أدته في الأداء الاقتصادي المتباين. سنركز على تطور البيانات والمؤشرات المؤسساتية التي تقيس درجة الحرية الاقتصادية، ونوعية الحكومة، وملائمة بيئة الأعمال ونوعية النظام السياسي، وذلك باستعمال رسوم بيانية وجداول.

**الفصل الرابع** مخصص بالكامل للبحث التجريبي الذي أجري لحاجة الأطروحة. بعد تقديم طرق ووسائل جمع البيانات ومعالجتها، ومراجعة موجزة لأساليب الاقتصاد القياسي التي سيتم تطبيقها في الجزء التجريبي من البحث، وتحديد المتغيرات؛ بدأت العملية الملموسة للبحث الكمي. وبمساعدة الإحصاء الوصفي، تُقدّم الخصائص الأساسية لجميع المتغيرات، والتي على أساسها يمكن إجراء مزيد من الاختيار لطرق البحث. أُجري تحليل الارتباط أيضًا لإنشاء العلاقات الأساس بين المتغيرات التابعة والمستقلة. وأُجري تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (بيانات بانل)، باعتباره التحليل الرئيسي لتحديد تأثير (تغيير) المؤسسات في التنمية الاقتصادية (نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) في عينة مكونة من 23 دولة بما فيها كوريا الجنوبية، والجزائر، وماليزيا، تخص الفترة من 1995-2020. بعدها عُرضت النتائج التي تم الحصول عليها في جداول ورسوم بيانية. ثم ناقش أثرها النتائج المتوصل إليها، ونعلق عليها. بناءً على هذا التحليل، تقبل فرضيات معينة أو ترفض بناء على هذا التحليل.

في النهاية، نلخص القضايا التي تناولتها الدراسة، والاستنتاجات والأفكار الرئيسية للعلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية، وماليزيا، والجزائر. ناقش أيضًا كيف يمكن للاستنتاجات هذه الدراسة أن تفيد الدراسات الجارية للمؤسسات في مجال التنمية، وهذا قد يكون لصانعي السياسات. وننتهي بالإشارة إلى الأسئلة التي أثارها الدراسة، بالإضافة إلى التعليق على ما لا يزال متعينًا معالجته و/ أو مواصلة دراسته.

# الفصل الأول

مدخل إلى الاقتصاد المؤسسي

## مقدمة الفصل:

نشأ الاقتصاد المؤسسي، ردًا عن الأسئلة التي لم يتم شرحها جيدًا، بواسطة النماذج الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، فهو قصة نجاح من خلال النظر إلى مقاييس عديدة؛ من مثلها: أربعة من الحائزين على جائزة نوبل في أقل من عشرين عامًا (North , Coase , Elinor Ostrom , Williamson) ، التأثير الكبير على المناقشات السياسية التي تتراوح من قانون مكافحة الاحتكار إلى المساعدات الإنمائية، زيادة المجالات المتخصصة في هذا المجال، البحوث التجريبية، ومجموعة البيانات ذات الصلة. هذا النجاح اللأفت للنظر، تبلور في بداية القرن العشرين، عن بعض الحدس الغامض نسبيًا. تحولت هذه البداية المبكرة إلى أدوات مفاهيمية وتحليلية قوية، أدت إلى ظهور قاعدة صلبة من البحوث التجريبية.

هناك إجماع بين الاقتصاديين المؤسسيين عن بعض العناصر، مثل الدور القيادي للمؤسسات، والتحليل المحتمل لمحدداتها استعانةً بالأدوات الاقتصادية، منها الاقتصاد النيوكلاسيكي الذي تجاهل المؤسسات لفترة طويلة، بدأ في دمجها. يمكن التمييز بوضوح تيارات فكرية حول المؤسسات من غيرها، فهناك اتجاهين مختلفين من التفكير حول المؤسسات، المدرسة المؤسسية القديمة (المؤسسية الأمريكية) والمدرسة المؤسسية الجديدة.

من خلال هذا الفصل تُمضي قُدماً في توضيح ما هو الاقتصاد المؤسسي، مُشيرينَ إلى أهم اللحظات التي أثرت في هذا المجال، بدءاً من تحديد مفهوم "المؤسسات" في مرحلة مبكرة من وجودها، ثم في المدرسة الألمانية التاريخية والمؤسسية الأمريكية، وصولاً إلى ما نسميه اليوم "الاقتصاد المؤسسي الجديد".

### 1. التأمّلات الأولى حول المؤسسات قبل المدرسة المؤسسية:

أصبح استخدام مصطلح "المؤسسة Institution" بعد الانتشار الواسع، في السنوات الأخيرة، هذا ما يعكس التطور في الاقتصاد المؤسسي، يستعمل مُصطلح المؤسسة في تخصصات عدة، بما في ذلك الفلسفة، علم الاجتماع، السياسة، والجغرافيا.

للمصطلح تاريخ طويل في الاستخدام، يعود تاريخه إلى عام 1725 مع كتاب "The New Science" لمؤلفه Giambattista Vico<sup>1</sup>. ومع ذلك، لا يوجد إجماع حول تعريف هذا المصطلح<sup>2</sup>.

حتى يومنا هذا، يبدو مفهوم "المؤسسات Institutions" غير واضح تمامًا ويعكس مجموعة واسعة من وجهات نظر الباحثين تجاه تعريفه، وتُستخدم مصطلحات "المؤسسة"، "الإطار المؤسسي"، "التحليل المؤسسي"، و"المقاربة المؤسسية" مع مجموعة واسعة من الفهم، ولم يتم تعريفها بشكل واضح، بما فيه الكفاية في مجال بحث الاقتصاد المؤسسي، كما أكد (Hollingsworth, 2000) بأنه "لا يوجد توافق في الآراء بشأن ما المقصود بالمؤسسات، والتحليل المؤسسي، تُستخدم هذه المصطلحات مع تصورات مختلفة، كما أن العلماء الذين يستخدمونها، يتقاسمون مساحة صغيرة من أرضية مشتركة"<sup>3</sup>.

سنقوم بتحليل الأدبيات العلمية المناسبة، المتعلقة بكيفية فهم مصطلح "المؤسسة" في المراحل المبكرة من الاعتراف الواسع بها، وقبل ظهور المدرسة المؤسسية، مع الإشارة إلى كيفية استخدام مصطلح "المؤسسة" من طرف المفكرين الاقتصاديين في القرن 17 والقرن 18، وكيفية فهم المصطلح واستخدامه من قبل علماء مدرسة "التاريخية الألمانية" التي كان لها التأثير المباشر لظهور الاقتصاد المؤسسي.

### 1.1 تحليل David Hume (1711–1776):<sup>4</sup>

يمكن العثور على مفهوم المؤسسة في الأعمال الأولى للاقتصاد السياسي، في جانب Giambattista Vico

استخدم مصطلح "المؤسسة" أيضا من قبل David Hume فأحد آباء المدرسة الاقتصادية المؤسسية

John R. Commons أشاد به كثيرا وقال بأن "الاقتصاد المؤسسي يعود إلى Hume.

<sup>1</sup> Giovanni Battista Vico (1744-1668) فيلسوف إيطالي، مؤرخ وقانوني.

<sup>2</sup> HODGSON, Geoffrey M. What are institutions?. Journal of economic issues, 2006, vol. 40, no 1, p. 1.

<sup>3</sup> HOLLINGSWORTH, J. Rogers. Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. Review of international political economy, 2000, vol. 7, no 4, p. 598.

<sup>4</sup> فيلسوف واقتصادي ومؤرخ اسكتلندي وشخصية مهمة في الفلسفة الغربية و يعتبر من مؤسسي المذهب التجريبي.

ينظر David Hume إلى المؤسسات، كمنتج ثانوي للتفاعل الاجتماعي البشري، كما أكد على الطابع التلقائي لإطار عمل المؤسسات. "الأفراد يُنشئون الحكومة، كاختراع جديد لتحقيق غاياتهم، والحفاظ على المزايا القديمة أو الحصول على مزايا جديدة، من خلال التطبيق الصارم للعدالة" وذلك بمراعاة القوانين الطبيعة الأساسية الثلاثة والمتمثلة في: حرية الملكية، الالتزام بالوعود وأدائها، فمؤسسة الحكومة تعتبر اختراعاً مفيداً جداً، فهي ضرورية للعاية البشرية<sup>1</sup>.

في كتابه "A Treatise of Human Nature" (1738) نظر David Hume للمؤسسات على أنها ضرورية في تقييد "الرغبات الطبيعية Natural Appetites" للأفراد، وملاحظة قوانين الطبيعة الأساسية، وفقاً لرأيه تم تأسيس مؤسسة الحكومة، من أجل تنفيذ قواعد العدالة والواجبات المدنية، فالتقييد الصارم بالقوانين والقواعد والواجبات راجع لـ "تأثير مؤسسة الحكومة"<sup>2</sup>.

يشير David Hume إلى أنه لا يمكن تحقيق الأمن والحماية في بيئة ومؤسسات "حرة ومستقلة تماماً"، فهي تُحد من عمل الأفراد، يوافق الأفراد على الخضوع للقيود المفروضة عن أعمالهم؛ إذ كانوا يتوقعون بعض الفوائد. ولكن بدلاً من مزايا وجود مؤسسة الحكومة، يواجهون ترتيبات "تُحول كليا المزايا إلى مصلحة الآخرين، دون أي رؤية لتحسين وضعيتهم" الأفراد هنا "يعودون إلى حالة الحرية التي سبقت مؤسسة الحكومة". من وجهة النظر هذه يشير Hume David إلى الطابع العشوائي للعلاقات بين الأفراد والحكومة، وعرف مؤسسة الحكومة على أنها عقد مشروط، طالما أن المؤسسة تتوافق مع مصلحة الفرد<sup>3</sup>.

أفكار David Hume كان لها تأثير كبير على مستويات مختلفة، من تفكير Adam Smith، فهناك تقارب بين وجهات النظر في أعمالهم الفلسفية، التاريخية، الاقتصادية، والسياسية.

## 2.1. تحليل Adam Smith (1723-1790):<sup>4</sup>

قام Adam Smith بتقييم المؤسسات، بناءً على تصوره الخاص لطبيعة الإنسان - أيضاً - على نموذج السلوك البشري "الإنسان الاقتصادي Homo œconomicus"<sup>1</sup>، حسبما يرى أن المؤسسات هي نتيجة أفعال العديد من

<sup>1</sup> HUME, David. *A treatise of human nature*. Courier Corporation, 2003, p. 1416-1417.

<sup>2</sup> HUME, David, Op cit, p.1416.

<sup>3</sup> HUME, David, Op cit, p.1434-1435.

<sup>4</sup> فيلسوف وعالم اقتصاد اسكتلندي. يُعد مؤسس علم الاقتصاد الكلاسيكي ومن رواد الاقتصاد السياسي. اشتهر بكتاب "بحث في طبيعة ثروة الأمم وأسبابها (1776)" وهو رائعة آدم سميث ومن أهم أعماله، وهو أول عمل يتناول الاقتصاد الحديث، فقد دعا إلى تعزيز المبادرة الفردية، والمنافسة، وحرية التجارة، بوصفها الوسيلة الفضلى لتحقيق أكبر قدر من الثروة والرفاهية.

الأفراد غير المقصودة الذين يَسْعَوْنَ وراء مصالحهم الخاصة "فالمؤسسات تستمد جوهرها إما من ضرورة لا تقاوم، أو من فائدة واضحة وجليّة"، لقد اعترف أن للمؤسسات أنواعا مختلفة : كالمؤسسات البشرية، المؤسسات السياسية، المؤسسات العامة، المؤسسات التجارية، ومؤسسات الشعب أو مؤسسات تعليم الأفراد من مختلف الأعمار، والتي يتم توجيهها أساساً للتعليم الديني<sup>2</sup>.

موقف Adam Smith تجاه المؤسسات كان غامضاً نوعاً ما، فلم يكن ذا وجه واحد، لقد رأى في البداية بأن المؤسسات لها دور تنظيمي، فهنا قد أعرب عن موقف سلبي وانتقادي، تجاه الاقتصاد السياسي الكلاسيكي، كونه ممثلاً بارزاً ونموذجياً، والمدافع عن سياسة عدم التدخل Laissez-Faire.

أشار Adam Smith بأن "المكافآت"، "الضرائب" و"الرسوم" هي "مؤسسات بشرية"، وأقرّ -أيضاً- بإنشاء مؤسسات تُعزز الاحتكار في السوق المحلية، و"ترفع القيمة الحقيقية لأنواع مختلفة من السلع المُصنَّعة"<sup>3</sup>.

في حديثه عن تقلبات أسعار السوق تحت تأثير الوفرة/الندرة، أنكر Adam Smith الدور التنظيمي لـ "أي ... مؤسسة بشرية"، فقد أرجع سبب تقلب قيمة الفضة، إلى المؤسسات السياسية التي لها تأثير كبير جداً على السوق والمجتمع. حسب رأيه أن المؤسسات السياسية تؤدي إلى تفاقم مساوئ وعيوب البلدان، من ناحية أخرى، تحدث Smith عن "السياسة الاقتصادية للتجارين والحجّة ضد القيام بالتشجيع التجاري"، فقال إن "هذه المؤسسة تبدو معقولة بما فيه الكفاية"<sup>4</sup>.

يهتم Adam Smith جداً بأهمية اختلاف أنواع المؤسسات، فيشير إلى أن المؤسسات العامة "ضرورية للدفاع عن المجتمع، ومن أجل إقامة العدل"؛ بينما مؤسسات التجارة مهمتها تسهيل التجارة في المجتمع. حسب Smith المؤسسات العامة "... لا يمكن أن تكون أبداً، لصالح أي فرد أو مجموعة من الأفراد"، وقال إن المؤسسات ضرورية "لتعزيز تعليم الأفراد"<sup>5</sup>. أدرك أيضاً تجانس المؤسسات وتغيرها، وأشار إلى أن بعض المؤسسات لا تحتاج إلى تدخل

<sup>1</sup> هي تمثيل مجرد للعون الاقتصادي حسب المدرسة الكلاسيكية ونظرية النيوكلاسيكية. هذا العون رشيد على دراية كاملة بالمعلومات، فالمستهلك يبحث على تعظيم منفعة تحت قيد الميزانية، والمنتج يبحث على تعظيم ربحه تحت قيد السعر وتكاليف الإنتاج .

<sup>2</sup> SMITH, Adam. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations with a life of the author: Also a view of the doctrine of Smith, compared with that of the French economists, with a method of facilitating the study of his works, from the French of M. Jariner.* Thomas Nelson, 1843, p.273.

<sup>3</sup> SMITH, Adam, Op cit, p.16.

<sup>4</sup> SMITH, Adam, Op cit, p.9-11.

<sup>5</sup> SMITH, Adam, Op cit, p.214.

خارجي للحفاظ على فعاليتها، في حين أن مؤسسات أخرى، ما إن يتم وضعها وتحقق أهدافها الخاصة بها، تقع باستمرار في الإهمال التام، إذا لم تكن مدعومة من الحكومة، للحفاظ عليها بأقصى درجة من المثالية<sup>1</sup>.

### 3.1. تحليل Karl Marx (1818-1883)<sup>2</sup>:

يعتبر "كارل ماركس Karl Marx" من الأوائل الذين حاولوا استخلاص النتائج من التاريخ الاقتصادي، فقد أدرج الإشكالية الاقتصادية في التاريخ، وعليه حاول بناء إطار نظري، يُدمج المسألة المؤسسية في الاقتصاد، يسمي Marx المؤسسات، بالبنية الفوقية التي تحددها البنية التحتية الاقتصادية. هذه الأخيرة هي العالم المادي الحقيقي لعلاقات الإنتاج والقوى المنتجة، التي تشكل النمط التاريخي للإنتاج، كما تصورها Marx، المؤسسات هي مجرد انعكاسات للواقع الاقتصادي. بالطبع لم يسع إلى إزالة المؤسسات من جوهر تحليله؛ لأنها عناصر ضرورية لفهم المجتمع، فقد ذكر ذلك في مقدمة كتابه "Capital. A Critique of Political Economy" (1867)، قال إن الغرض من كتابه هو "كشف النقاب عن القانون الاقتصادي للمجتمع الحديث". فلذلك ليس من الخطأ أن يطلق عليه Dudley Dillard "المؤسسي الأصلي The original Institutionnaliste"<sup>3</sup>.

لا يشكل Karl Marx فقط مفهوم المؤسسة، وإنما يوضح دورها الثانوي أيضاً، إذ كانت المؤسسات الاقتصادية لدى الاقتصاديين الليبراليين ستختفي، فبالنسبة لـ Marx، المؤسسات الاقتصادية يتم إنشاؤها لكي تبقى. في الواقع، وفقاً لليبراليين، المؤسسات الاقتصادية تُعطل السَّير الجيد للاقتصاد. أما في نظر Marx، المؤسسات الاقتصادية، ضرورة للنظام التاريخي للتحكم في الاقتصاد واستغلاله.

في النهاية يقتصر مفهوم Marx على فكرة أن الاقتصاد ليس طبيعياً (Natural)<sup>4</sup> ولكنه لم يؤسس أيضاً. في الواقع ركز Marx على تحديد قوانين الرأسمالية، رغم أن عمل Smith ، Ricardo علمي، فيرى أنهما قد أخطأ، فيما تعلق بطابع قوانين النظام الرأسمالي، فقد اعتقدا أنها تبني علماً طبيعياً للاقتصاد، في حين أن هذه القوانين ذات طابع اجتماعي<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> SMITH, Adam, Op cit, p.271-272.

<sup>2</sup> فيلسوف ألماني، و اقتصادي، وعالم اجتماع، ومؤرخ، وصحفي واشتراكي ثوري، أدت أفكاره دوراً هاماً في تأسيس علم الاجتماع وفي تطوير الحركات الاشتراكية، واعتبر ماركس أحد أعظم الاقتصاديين في التاريخ.

<sup>3</sup> DILLARD, Dudley. Money as an Institution of Capitalism. *Journal of Economic Issues*, 1987, vol. 21, no 4, p. 1644.

<sup>4</sup> يمكن فهم مصطلح "الطبيعة" على أنه حقيقة خارجة عن نطاق البشر و منتجاته الصناعية، بمعنى آخر هي الواقع المادي بكل أشكاله الذي يخضع لقوانين الفيزياء والبيولوجيا. تُستخدم "الطبيعة" كإشارة مجازية للعالم غير البشري بقوانين الجاذبية وقوانين الداروينية. هذا العالم يقلل من حرية الإنسان وإمكانات التحرر.

<sup>5</sup> ELLEBOODE, Christian. *Karl Marx: vie, oeuvres, concepts*. 2001, p. 40- 41.

إن وُجّهات النظر، قد أدت دوراً في تشكيل مفهوم المؤسسات، وتحديد بشكل كبير لتطور تصوراتها المستقبلية. المدرسة التاريخية الألمانية قدمت تطوراً إضافياً لمفهوم المؤسسات، والتي كان لها تأثير كبير في فهم المؤسسات والاقتصاد المؤسستي ككل.

#### 4.1. المدرسة التاريخية الاقتصادية الألمانية German Historical Economic School :

المدرسة التاريخية الاقتصادية الألمانية (التاريخية) هي فرع من فروع الفكر الاقتصادي و تسمى أيضا بـ "مدرسة الاقتصاد الوطني"، ظهرت سنة 1840 وتطورت في أواخر القرن 19 بشكل أساس في ألمانيا؛ لذا عادة ما يطلق عليها بالمدرسة الألمانية التاريخية، لكن كان هناك ممثلين عن طريقة التفكير هذه في أماكن أخرى، لاسيما في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية.

يُعتبر اسم المدرسة الاقتصادية الألمانية بـ "التاريخية" مُضَلَّلاً نوعاً ما، فأعضاؤها قد فهموا التاريخ الاقتصادي بالطريقة التي فهمها Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)<sup>1</sup> فيما بعد، فهي تتضمن حقائق اليوم... لا يمكن لأحد أن يأمل في فهم أي ظاهرة اقتصادية دون وجود حقائق تاريخية، وكمية كافية من الحس التاريخي، أو ما يمكن وصفه بالتجربة التاريخية...<sup>2</sup> Walton Hamilton (1881-1958)<sup>3</sup> مؤلف مصطلح "الاقتصاد المؤسستي" وصف طريقة التحليل التاريخية على النحو الآتي: "إنها تذهب إلى أقصى نقطة في الماضي، لتفسير ما هو الشيء من خلال توضيح الكيفية، أو الطريقة التي أدت أن يكون بهذا الشكل"<sup>4</sup>.

ظهرت المدرسة التاريخية الاقتصادية الألمانية، كنتيجة للعديد من التأثيرات الفكرية، أبرزها " نظرية التطور Theory Of Evolution" التي وضعها Charles Darwin (1809-1882)<sup>5</sup>. فنجاح نظرية التطور دفع العديد من المفكرين بما فيهم أعضاء المدرسة التاريخية، للبحث عن الشكل التطوري للنظرية الاقتصادية على عكس النظريات الساكنة (الستاتيكية) للاقتصاد النيوكلاسيكي، فقد اعترض نُقاد المدرسة التاريخية على الطَّبِيعَة الاستنتاجية والساكنة، لاقتصاديات الكلاسيكية، والنيوكلاسيكية.

<sup>1</sup> عالم أمريكي في الاقتصاد والعلوم السياسية من أصل نمساوي. أشهر بترويجه لنظرية "التدمير الخلاق" في الاقتصاد.

<sup>2</sup> SCHUMPETER, Joseph A. *History of economic analysis*. Routledge, 2006, p.12-13.

<sup>3</sup> خبير اقتصادي وأستاذ ومحامي أمريكي، في عام 1919 صاغ مصطلح "الاقتصاد المؤسستي".

<sup>4</sup> HAMILTON, Walton H. The institutional approach to economic theory. *The American Economic Review*, 1919, vol. 9, no 1, p. 315.

<sup>5</sup> عالم إنجليزي في مجال التاريخ الطبيعي وحيولوجي اكتسب شهرته كمؤسس " لنظرية التطور".

المدرسة التاريخية الاقتصادية الألمانية، لم يقتصر اهتمامها بالدراسات التاريخية فحسب، كان مجال اهتمامها الرئيس، السياسات الاقتصادية الوطنية، أدت هذه الدراسات إلى تبرير السياسة الاقتصادية الحمائية، كأداة لبناء الأمة. فحسب التاريخيين لا يمكن أن يطبق نموذجاً واحداً، كما فعل الكلاسيكيون والنيوكلاسيكيون لتحليل المجتمعات المختلفة، فيجب على كل مجتمع وضع القواعد الخاصة به، فمن الوجود اكتشاف قوانين التنمية الاقتصادية، من خلال دراسة تاريخ الاقتصاديات الوطنية، التي تختلف جميعها عن بعضها بعض، مؤكداً على الاهتمام بالتطورات التاريخية، هو الذي سيؤدي إلى التقدم الحقيقي في التحليل الاقتصادي<sup>1</sup>. فقد أرادوا نظرية تربط تطور الاقتصاديات بخلفية اجتماعية وسياسية وثقافية. المدرسة التاريخية الاقتصادية الألمانية، وضعت كبديل للنظرية وسياسة الاقتصاد الكلاسيكي والنيوكلاسيكي .

عموماً يمكننا التمييز بين ثلاث أجيال، للمدرسة التاريخية الألمانية: ترتبط المدرسة الأولى، أو «المدرسة التاريخية القديمة» بـ (Wilhelm Roscher (1817-1894)، Bruno Hildebrand (1812-1878)، الثانية، أو «المدرسة التاريخية الشابة» يقودها (Gustav Schmoller (1917-1838) و (Karl Bücher (1847-1930)، الثالثة، «المدرسة التاريخية الصغيرة» المؤلفة من (Max Weber (1920-1864) و (Werner Sombart (1941-1863) .

تتميز أعمال "المدرسة التاريخية القديمة" باهتمام تاريخي أكثر منه تحليلي، فحاول Wilhelm Roscher إيجاد العلاقة بين الظواهر الأخلاقية، الاقتصادية، والسياسية مع التأكيد على العوامل غير الاقتصادية في الحياة الاقتصادية. وطور Bruno Hildebrand طرقاً إحصائية يمكن تطبيقها على العلوم الاجتماعية. هذه المدرسة القديمة لم تكن قادرة على تطوير تحليل اقتصادي حقيقي للمؤسسات؛ لكن المدرسة التاريخية الشابة بقيادة Gustav Schmoller صَحَحَتْ وَعَوَّضَتْ جُزْئِيًا هذا النقص.

Gustav Schmoller (1917-1838)، أبرز ممثلي الجيل الثاني للمدرسة التاريخية الألمانية، فهو شخصية سياسية رئيسة ومؤثرة جداً، في الوسط الأكاديمي الألماني حتى وفاته سنة 1917. كان مروجاً للنهج القائم على "الاقتصاد الوطني"، الذي أبرز دور تدخل الدولة في ألمانيا، وكتب سلسلة من المقالات حول القوانين الاجتماعية التي قدمت سياسات التأمين على المرض والحوادث والشيخوخة. أفكاره غالباً ما كانت تتسم بالكاركاتورية قبل جداله الحاد والمشهور مع الاقتصادي النمساوي Carl Menger، المعروف تحت اسم Methodenstreit أو "معركة

<sup>1</sup>SILEM, Ahmed. L'hétérodoxie Institutionnaliste et Néo-Institutionnaliste. مجلة الاقتصاد و المجتمع. 2006, vol. 4, no 4, p. 6.

الأساليب" (Quarrel Over Methods) الذي بدأ عام 1983 ، بنشر عمل قام به " Menger " منتقداً به بشدة Schmoller، هذا الجدال يسمح بفهم جزء كبير، من تطورات اللاحقة للمدرسة التاريخية الألمانية، والتفكير المؤسسي ككل، هنا نحتاج إلى الرجوع بالتفصيل إلى كيفية ظهور فكر الاقتصاد المؤسسي في أعمال Gustav Schmoller .

#### 1.4.1. الاقتصاد المؤسسي لـ Gustav Schmoller :

يعتبر Gustav Schmoller من عدة جوانب أول اقتصادي مؤسسي، فقد وصفه Joseph Schumpeter بـ"أب المؤسسية الأمريكية"، و كما ذكر أيضاً Thorstein Veblen، بأن Schmoller ربما هو واحد من أوائل الاقتصاديين الذي قام بـ تطوير تحليل أصلي للمؤسسية، وهذا ما يتجلى بوضوح في كتابه "Principles of Political Economy" (1905) الذي يؤكد فيه مرارا على أهمية المعايير، العادات، القيم والقانون في تحليل الظواهر الاقتصادية.

نقطة البدء لـ Schmoller هي نقد لمبدأ "Rationality" الكامن وراء تحليلات الاقتصاديين الكلاسيكيين و النيوكلاسيكيين، إلى جانب إصراره على دور المؤسسات وديناميكياتها. وفقاً لهذه النقطة، كتب Schmoller في مطلع القرن 20 "أن الاقتصاد القديم الكلاسيكي، الغارق في تحليل الأسعار وظاهرة التداول، يمثل لنا محاولة كيفية عمل الأعضاء الجسم الاقتصادي - فيزيولوجية الجسم الاقتصادي- من دون تشريح"<sup>1</sup> .

Schmoller يوجه انتقاداً للكلاسيكيين والنيوكلاسيكيين، لتجاهلهم بأن الأفراد ليس لهم القدرة نفسها، ولا يملكون جميعاً المعلومات نفسها، ولا يسعون إلى الهدف نفسه. بالنسبة لهم المستهلك الرشيد، يسعى إلى تحقيق أقصى قدر ممكن من الإشباع، وأقصى ربح ممكن بالنسبة للمنتج، لكن يوجد هناك عوامل أخرى ، تؤثر في سلوك الإنسان . تعد تحليلات "Schmoller" متميزة، بتسليط الضوء على العوامل الأخلاقية، في تحليل الظواهر الاقتصادية، وبتعبير أدق يعتقد "Schmoller" أن الفرد لا يكون مدفوعاً بأنانيته فقط، وإنما يجب علينا أن نعترف أيضاً بتعدد الدوافع البشرية.

#### 2.4.1. تعدد الدوافع البشرية:

باعتباره زعيماً للمدرسة التاريخية الألمانية الاقتصادية الشابية، Schmoller هو صاحب "برنامج بحثي" الذي يُوصَفُ بـ التاريخية الأخلاقية Ethical Historicism، فغالباً ما يرتبط الجيل الثاني من المدرسة التاريخية، بما يعرف بـ

<sup>1</sup> SCHMOLLER, Gustav. Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. 2 Bände. München, Leipzig, 1900, p. 64.

الأخلاق Ethics، هذا المصطلح الغامض عادة ما يتم تفسيره بشكل خاطئ، و يرتبط بشكل خاص بأعمال Schmoller. بشكل عام الاقتصاد الأخلاقي يجب تصوره على أنه نظرية تهتم بالارتباطات بين النظام الثقافي وتفسيراته داخل المجتمع والنظام الاقتصادي. وبشكل أكثر تحديداً هي مسألة تقييم تأثير العوامل الأخلاقية والمعنوية (التقاليد، العادات، الأعراف، القيم) في تحديد السلوك الاقتصادي والتي تجري على وجه الخصوص في السوق<sup>1</sup>. فالتحليل "الأخلاقي- الاقتصادي" يهتم بتأثير البنية الثقافية المُكوّنة من المعايير الأخلاقية والمعنوية على السلوك الاقتصادي، وبشكل عام على تطور "البنية التحتية الاقتصادية". ومنه الاقتصاد يتم تصوره بشكل صريح كنتيجة لنظام أخلاقي وثقافي للمجتمع.

هذا التحليل الأخلاقي للاقتصاد يتم العثور عليه، بشكل كامل في أعمال Schmoller، نجده بالفعل في مقالته سنة 1881 حول فكرة العدالة، وأهمية العوامل النفسية والأخلاقية وتأثيرها في السلوك. بعبارة أخرى Schmoller "يبحث على دراسة جوانب الظاهرة الاقتصادية كلها، ومن ثم جوانب السلوك الاقتصادي كله، وليس فقط المنطق الاقتصادي لهذا السلوك، وبالتالي دراسة جميع الدوافع البشرية، فالدوافع الاقتصادية لا تُعدُّ مهمة أكثر من غيرها"<sup>2</sup>. يتضح هذا الاهتمام لفهم تأثير الدوافع "الأخلاقية" في السلوك الاقتصادي من قبل Schmoller مع مثال، مرونة الطلب على السكر: فقد وجد أن انخفاض في سعر السكر في ألمانيا وإنجلترا لا يؤدي إلى نفس الارتفاع في الطلب على السكر، في هذين البلدين<sup>3</sup>. فحسب Schmoller، لا يمكن تفسير هذا الاختلاف من الناحية الاقتصادية، فهذه هي العوامل الثقافية والأخلاقية التي يمكن أن تُفسر هاته الظاهرة.

هدف Schmoller هو فهم التأثير السببي للعوامل الأخلاقية على السلوك الاقتصادي، وبشكل أوسع في المجال الاقتصادي ككل. تحقيقاً لهذه الغاية قام بتحديد حالة "السببية النفسية" التي يمنحها قيمة نفسها "السببية الميكانيكية"<sup>4</sup>. فحسب Schmoller، يتم التعبير عن العوامل الأخلاقية؛ من خلال تفضيلات الأعوان التي تتجسد في المؤسسات الاجتماعية مثل العادات والقانون: فهذه هي إذن المؤسسات التي تحدد الأنشطة الاقتصادية. المقاربة التاريخية والأخلاقية يجب أن تكون مهمة بدنياميكيات تطور المؤسسات، لأنها هي "المفتاح" لفهم الظواهر الاقتصادية.

<sup>1</sup> KOSLOWSKI, Peter. Economics as ethical economy in the tradition of the historical school introduction. In : *The Theory of Ethical Economy in the Historical School*. Springer, Berlin, Heidelberg, 1995, p. 5.

<sup>2</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois et BARRE, Raymond. *Histoire de l'analyse économique: 1790 à 1870. L'âge classique. II*. Gallimard, 2004, p. 92.

<sup>3</sup> SCHMOLLER, Gustav. Politique sociale et économie politique. V. Giard & E. Brière, 1902, p. 55.

<sup>4</sup> SCHMOLLER, Gustav. *Principes d'économie politique*. V. Giard & E. Brière, 1905, p. 259.

البعد الأخلاقي للاقتصاد السياسي لـ Schmolter هو جزء من تشكيك لرشادة الاقتصاد الكلاسيكي. فهو في الأساس طعن وتشكيك لفرضية الأنانية التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية، التي تأخذ بعين الاعتبار بُعد واحد فقط من السلوك البشري لاستخلاص "القوانين الاقتصادية"<sup>1</sup>. بشكل عام، يرفض Schmolter فكرة الطبيعة للاقتصاد الكلاسيكي الذي يربط بعض السلوكيات بخصائص الطبيعة البشرية، يكمن جوهر الجانب الأخلاقي لتاريخية Schmolter في أن: البحث بشكل أناني عن الرفاهية الشخصية، هو واحد من جوانب الكثيرة للسلوك البشري، هذا الأخير هو في الواقع نتاج عدد كبير من الدوافع، ففي بعض الأحيان تكون متناقضة، والتي تتحقق من خلال مجموعة من المؤسسات السائدة في المجتمع، وفي وقت معين.

### 3.4.1. القانون والعرف كقاعدة مؤسسية للاقتصاد:

من بين الأشكال المؤسسية التي تشكل الاقتصاد، يصر Schmolter بشكل خاص على أهمية القانون والعرف؛ لأنهما الزوايا الرئيسية التي تؤثر من خلالها المؤسسات على السلوك، والعرف -خصوصاً- متأصل في كل مجتمع بشري: "قبل وقت طويل من وجود ما يسمى بالدولة، كانت هناك إجراءات قضائية، قانون، وكانت هناك قواعد ثابتة، في كثير من الأحيان كانت تنتقل بشكل سريع، وتستخدم في التشريعات والاحتفالات من جميع الأنواع، وتحكم في الحياة الخارجية الكاملة للشعوب البدائية.

نقصد بهذا؛ الأعراف والعادات التي تنشأ عن القوى الأخلاقية للمجتمع"<sup>2</sup>. جوهر العرف هو التكرار ويأخذ شكل الاستخدام والممارسة، إنه نتاج عن عملية تطورية بطيئة يتم فيها ترسيخ عادات الفكر والعمل إلى حد الحصول على قوة ملزمة. هذا صحيح بشكل خاص في الأنشطة الاقتصادية: "العرف هو النظام الأساسي للحياة الخارجية للمجتمع البشري، حيث يمتد إلى كامل الحياة الخارجية، ولكن قبل ذلك نجده في الحياة الاقتصادية (...). فالبحث عن احتياجات السوق، يمكن رده إلى البحث عن استخدامات وعادات الاستهلاك، فالعرف يهيمن على تنمية الاقتصاد المحلي. ولكي يكون أي تقسيم للعمل مفيداً، يفترض تحديد الاستخدامات بدقة. (...). التجارة، جميع معاملات السوق، النقود والقرض هي نتيجة التطور البطيء للعادات"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1902),Op cit, p. 55.

<sup>2</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1905), Op cit, p. 120.

<sup>3</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1905),Op cit, p. 124-125.

العُرف في المجتمعات الحديثة إن لم يُستبدل، يُكمله على الأقل الشكل المؤسسي الآخر وهو القانون، فالتفريق بين العرف والقانون، يصبح واضحاً عند لحظة البدء، في تدوين القانون، ولتطوير القانون بطريقة رشيدة، منطقية، مرتبة، وبلغة دقيقة، يتطلب أن يُعامل بطريقة علمية. ويجب أن يكون هناك فصل بين إنشاء القانون (السلطة التشريعية) وتطبيقه من قبل القضاء: "كل تعسف واستبداد يجب أن يخضع لقرارات القانون. تأثير الأقوياء والطبقة البرجوازية يجب أن يكون محدوداً قدر الإمكان من قبل القضاء، فيبقى الهدف الأخير هو التطبيق، التأمين، الالتزام، المساواة وتوحيد القانون"<sup>1</sup>. تطور القانون بشكل عام أدى إلى تقليل أهمية العرف في تنظيم وتأطير السلوك البشري، لكن من دون أن يجعله عديم الفعالية: "قد يكون العرف فقد قوته السابقة، فقد تحول جزئياً إلى الدّين، القانون، إلى معتقدات الأفراد، ولكن في الأساس هو الشيء نفسه: لا نلبي أي احتياجات بالطبيعية البحتة، فكل الاحتياجات تُحل من خلال العرف، ولا أي عمليات بالميكانيكية بحتة، بل بعمليات تنظمها العادة والعرف والأخلاق والقانون"<sup>2</sup>.

تُشير هذه الاقتباسات بوضوح إلى: رفض Schmoller لأي شكل من أشكال "الطبيعية". فالتنظيم الاقتصادي للمجتمعات البشرية، لا يركز على الاحتياجات الطبيعية؛ عكس ما يتم تحديد هذه الاحتياجات بما يمكن أن نسميه بعملية المؤسسية. بعبارة أخرى، العادات وقواعد والقانون، هي التي تحدد الاحتياجات البشرية إلى حد كبير، وتحدد الوسائل المتاحة للأفراد لتحقيق أهدافهم، ويستنكر Schmoller "النظرية الخاطئة للمجتمع الطبيعي والاقتصاد السياسي الطبيعي، التي ظهرت في النصف الثاني من القرن 18، والتي كانت مبنية على الجهل أو التجاهل، بأن جميع أفعالنا تتأثر بالأخلاق والتقاليد والعادات والقانون"<sup>3</sup>. من وجهة النظر هذه، فإن حالة "الطبيعية" هي مجرد خيال دون أي واقع تاريخي، عندما لا يكون القانون موجوداً لتنظيم الأنشطة الاقتصادية، فالأعراف والأخلاق هي التي ستحكم وسوف تعطي بالضرورة صبغة خاصة للاقتصاد الوطني. وبالتالي، فمن العبث افتراض الطبيعية أو الشمولية لشكل معين من أشكال التنظيم الاقتصادي، لذلك من الضروري أن يأخذ في الاعتبار دور المؤسسات لفهم عمل الاقتصاديات.

#### 4.4.1 المؤسسات وأهميتها بالنسبة لـ Gustav Schmoller:

يُولي Schmoller أهمية قصوى لمفهوم المؤسسة، والذي يأتي مراراً في كتاباته، ويعطي التعريف الآتي: "المؤسسة السياسة والقانونية والاقتصادية تُفهم على أنها، ترتيب الذي تم التوصل إليه في نقطة معينة من حياة المجتمع، لخدمة

<sup>1</sup> SCHMOLLER, Gustav(1905),Op cit, p. 132.

<sup>2</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1902),Op cit, p. 52-53.

<sup>3</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1905), Op cit, p.142.

غرض معين، يتطور بشكل مستقل، الذي يشكل إطارا وقالبا، يعمل عليه الأجيال المتعاقبة لمئات أو لآلاف السنين: الملكية، العبودية، الزواج، والسوق، هذه هي أمثلة للمؤسسات، فلكل مؤسسة مجموعة من العادات والتقاليد، قواعد الأخلاق، والقانون. كلها لها هدف مشترك وتشكل نظامًا، وتتلقى تطورا عمليا ونظريا مشتركا، وتكون مُتَجَدِّرة بشكل كبير في حياة المجتمع"<sup>1</sup>

نجد أن تعريف "Schmoller" للمؤسسات هو حديث بشكل يثير الدهشة، وكما سنرى لاحقا يشبه إلى حد كبير تعريف الاقتصاديين المؤسسيين المعاصرين.

يمكن ملاحظة عناصر عديدة، مثيرة للاهتمام في هذا التعريف، في بادئ الأمر المؤسسات هي نتاج لـ "ترتيب": فهي نتيجة لاتفاق ضمني أو صريح، مُصادق عليه من طرف أفراد عدة، هذا الاتفاق يتعلق بنقطة محددة من الحياة الاقتصادية ويكتسب "صفة الوجود وخاصة التطور المستقل" هذه المؤسسات بمثابة "قالب للعمل"، فهي توجه السلوك الفردي على مر الزمان، كل مؤسسة هي نظام من العادات والقواعد، هذه الأخيرة يمكن أن تكون أخلاقية أو عرفية أو قانونية في مصطلحات Schmoller.

نفهم أخيرا أن مؤسسة لديها، خاصية توليد الأفعال والسلوكيات التي تعززها، أي ميل للتعزيز الذاتي، وترتبط كل مؤسسة بـ "جهاز اجتماعي Social Organ": فمن خلال العضو المكوّن (المؤسّس) Organbildung نفهم الجانب الشخصي للمؤسسة، الزواج هو المؤسسة، والأسرة هي الجهاز. الأجهزة الاجتماعية هي الأشكال الثابتة لاتحاد الأشخاص والسلع، بهدف تحقيق أهداف معينة"<sup>2</sup>. الأجهزة هي انبثاق للمؤسسات، فهي التي تُضفي الطابع الشخصي لها، كما يشير Schmoller إلى أنواع مختلفة من المؤسسات، مثل المؤسسات الاقتصادية، والمؤسسات البشرية، والمؤسسات الاجتماعية، والمؤسسات الزراعية، والمؤسسات العامة، والمؤسسات التقليدية وما إلى ذلك.

تحليل وتفكير Schmoller يأخذ مكانا على مستوى الاقتصاد الوطني فيقول: "بالنسبة لنا، الاقتصاد الوطني هو كل شيء حقيقي، أي بمعنى أنه مجموعة متماسكة التي تتفاعل أجزاءه الحية الواحدة تلو الأخرى، والتي كلها لها تأثيرات معينة، هذه المجموعة بغض النظر عن تغير أجزائها، تبقى هي نفسها محتفظة بصفاتها الفردية لعشرات السنين. وقدر ما تتغير تظهر كجسم واحد في طور النمو"<sup>3</sup>. الاقتصاد الوطني هو في الواقع نتاج لمجموعة من المؤسسات:

<sup>1</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1900), Op cit, p.149-150.

<sup>2</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1900), Op cit, p.150.

<sup>3</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1905), Op cit, p.16.

"فقط عندما يكون الرجال من العرق نفسه، من اللغة نفسها، مقيدين بالمشاعر والأفكار ذاتها، كذا الأعراف والقانون. وفي الوقت نفسه يملكون مؤسسات اقتصادية وطنية فريدة، ومرتبون ببعضهم بعض من خلال نظام موحد للتبادل، فهنا فقط نتحدث عن اقتصاد وطني"<sup>1</sup>. وبعبارة أخرى، يتم تحديد الاقتصاد الوطني من خلال تشكيلات مؤسسية معينة، أي مجموعة متماسكة من المؤسسات المترابطة التي تشكل نظامًا. فلكل اقتصاد جزء خاص به، فهو مبني على مؤسسات فريدة ومختلفة.

انطلاقاً من هذه الملاحظة، استنتج Schmoller أن كل اقتصاد وطني، يجب أن يدرس بالأدوات المناسبة، متجنباً أي محاولة لتحقيق الشمولية، ويرفض فكرة بأن "المنظمة الاقتصادية، هي عادية، ثابتة، ومستقلة عن الزمان والمكان". كما يرفض فكرة أن الاختلافات بين المنظمات الاقتصادية يرجع إلى عوامل فنية وتقنية، ويعارض بشكل جذري فكرة أن هناك أي تنظيم طبيعي للعلاقات التجارية والاقتصادية: "لا أرى في أي مكان هذه الحرية المطلقة للصناعة، ولا حتى في البلد الذي تتمتع فيه الصناعة بالحرية المطلقة، أين تكون فيها الجمارك مالية مجتة، ولا أعتقد أن التجارة الحرة أمر طبيعي في كل مكان، ولها حتما نتائج وآثار جيدة، وكذا مفرحة في أي مكان، أرى في كل مكان أن القوى الفردية، سواء كانت جيدة أو سيئة، تتحرك في حدود القانون والعرف الذي يعتمد عليه توزيع الثروة والدخل بشكل أساس، وهذه الحدود ليست هي نفسها في كل مكان، ولا يمكن تغييرها بشكل تعسفي وعشوائي، فهي تعتمد على بعض الحقائق الطبيعية غير القابلة للتغيير، ولكنها ناتجة بشكل رئيسي عن التطور الفكري والأخلاقي، وبالتالي فهي تخضع لقانون التطور. (...). التجارة الحرة المطلقة، هي تماما مثل حلم مجتمع بلا حكومة، طالما ظلت الدولة قائمة، فلن يكون هناك تجارة حرة مطلقة"<sup>2</sup>.

إذن نستنتج مما قاله Schmoller بأن لا يوجد أي اقتصاد يتم تنظيمه على أساس مؤسسات عادية "طبيعية"، فأبي اقتصاد هو نتاج لحالات تقنية، والمؤسسية ظرفية التي تجعله منفرداً عن بقية اقتصاديات أخرى.

الشيء الوحيد المشترك بين جميع الاقتصاديات هو الوظيفة التي تؤديها: الانتاج و توزيع الثروة، لكن الترتيبات التنظيمية تختلف اختلافاً كبيراً في الزمان والمكان.

<sup>1</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1905), Op cit, p.17.

<sup>2</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1902),Op cit, p. 42.

يرى Schmolter بأن المؤسسات لها ارتباطا مباشراً مع الأعمال البشرية، وأيد فكرة ضرورة وجود المؤسسات واستمراريتها، من خلال التطور التاريخي للمجتمع، فكتب: "يجب ألا تختفي المؤسسات أبداً من حيث الشكل والمضمون، ولا يمكن للدول أبداً أن تخلق شيئاً جديداً تماماً، ولكن يجب دائماً الاعتماد على ما هو موجود"<sup>1</sup>، توفر الاستمرارية الدائمة للمؤسسات إرث من "الحكمة والعدالة" والتي هي موجودة في المؤسسات التقليدية، وفي الوقت نفسه، لا يرى Schmolter الثبات والاستقرار المستمر للمؤسسات على المدى الطويل.

يشير Schmolter إلى وجوب اختبار أداء كل مؤسسة، فيما يتعلق بمصدرها، ومفاهيم العدالة وضرورة وجودها في كل فترة زمنية. وعلى هذا النحو اعترف Schmolter بأن المؤسسات تتغير وتتعاقد مع مرور الزمن، وتورث الخصائص الرئيسية والأكثر أهمية. وأكد Schmolter أيضاً على الدور الكبير للمؤسسات كمصدر "للتصنيف الاجتماعي". في هذا السياق كتب بأن "الطبقات الاجتماعية تحدها بشكل عام المؤسسات"<sup>2</sup>.

طوّر Schmolter مفهوماً واسعاً للمؤسسات، فلم ينظر للمؤسسات والمنظمات من الناحية التقنية والفنية فقط، إنما أيضاً من الناحية النفسية والمعنوية والأخلاقية. وأعرب عن اعتقاده بأن "...المؤسسات الاقتصادية يجب أن تُستمد من العوامل النفسية والمعنوية بشكل عام، ومن المشاعر والغريزة، ومن الأخلاق"<sup>3</sup>.

تعترف "المدرسة التاريخية الألمانية" بمختلف أجيالها بأهمية المؤسسات في تشكيل سلوك الاقتصادي، ومن خلال قبولها حقيقة المؤسسات بأنها تتغير مع مرور الوقت، فكانت السبّاقة إلى فكرة بأن المؤسسات لها طابع تطوري، وشكلت أهم أفكار المؤسسات الأمريكية .

## 2. المدرسة المؤسسية القديمة/ التقليدية (المؤسسية الأمريكية):

تميز النصف الثاني من القرن 19 بالتأثير المتنامي للجامعات الألمانية في العلوم الاجتماعية والفلسفة وفي الفكر الاقتصادي<sup>4</sup>، في هذا الوقت استقبلت ألمانيا طلاب أجانِب كُثُر، الذين حضروا بشكل خاص لمتابعة الدراسة على يد الاقتصاديين الألمان، من مثل Gustav Schmolter، Werner Sombart، أو أحد الأسماء الكبيرة في المدرسة

<sup>1</sup> SCHMOLLER, Gustav. The Idea of Justice in Political Economy. Translated by Halle, Emerst and Schutz Carl. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1881, vol. 1. Retrieved form <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/schmoller/justice> (02.02.2019).

<sup>2</sup> SCHMOLLER, Gustav.(1981), Op cit, p. 116.

<sup>3</sup> CONRAD, Johannes, ELSTER, Ludwig, LEXIS, Wilhelm Hector Richard Albrecht, et al. (ed.). *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. G. Fischer, 1909, p. 448.

<sup>4</sup> IKEDA, Yukihiro. The German Historical School. *The History of Economic Thought*, 2008, vol. 50, no 1, p. 79.

التاريخية الألمانية. دون مبالغة يمكن القول إن: هؤلاء كانوا من بين نجوم العلوم الاقتصادية في عصرهم. وبهذه الطريقة سوف يستورد العديد من الاقتصاديين الأمريكيين، الذين تابعوا دراساتهم في ألمانيا عناصر الفكر "التاريخية" إلى الولايات المتحدة وتمريبها و تلقينها لطلابهم. فَوَلَادَة المدرسة التي ستطلق عليها فيما بعد بـ "المؤسسية الأمريكية" أو "الاقتصاد المؤسسي القديم" Old Institutional Economics (مصطلح "القديم" لا يعني أن هذا التقليد قد مات، أو يختصر، أو قديم الطراز. استخدامه هنا يدل على استمرارية التقاليد، في تحليل وفهم القضايا المؤسسية) كانت عبارة عن استمرارية للمدرسة التاريخية الألمانية، فقد ظهرت تحت التأثير المباشر للاقتصاد الألماني<sup>1</sup>. John R. Commons ، وهو أحد مؤسسي المؤسسية الأمريكية، كتب بنفسه بأن هذه المدرسة "أدخلت طريقة البحث التاريخية في الاقتصاد، التي كانت تكتسي أهمية كبيرة آنذاك"<sup>2</sup>.

من المقبول عمومًا أن المؤسسية الأمريكية، بُنيت من ثلاثة مصادر رئيسة للتأثير وهي: التاريخية الألمانية، النظرية التطورية والفلسفة البراغماتية<sup>3</sup>. لكن الكثير من التحليلات وأفكار المؤسسية مُستمدّة من التاريخية الألمانية، كان للمدرسة التاريخية الألمانية بعض التأثير على المؤسسيين الأمريكيين الأوائل مثل Richard T Ely و Edwin Seligman اللذان درسا في ألمانيا، في السبعينيات والثمانينات القرن 19<sup>4</sup>، فالأطروحات التي تطورت في هذا التيار قريبة جدا من تلك التي قام بها التاريخيون، حيث يضع المؤسسيون الحقائق الاقتصادية، ضمن الوسط التي تجري فيه، فالمؤسسية الأمريكية هي أول تيار يضع المؤسسات في التحليل الاقتصادي، كان لها الدور الرئيس في مشهد الاقتصاد الأكاديمي، في الولايات المتحدة منذ أواخر القرن 19 وحتى الأربعينيات من القرن 20<sup>5</sup>، لكنها تميل إلى الاختفاء تدريجيا بعد الحرب العالمية الثانية.

أدرج مصطلح الاقتصاد المؤسسي ضمن مصطلحات العلوم الاقتصادية في بداية القرن 20 من خلال أعمال أدرج مصطلح الاقتصاد المؤسسي ضمن مصطلحات العلوم الاقتصادية في بداية القرن 20 من خلال أعمال Thorstein Bunde Veblen (1875-1929) المنتمي إلى جيل المفكرين ما بعد Methodenstrei (معركة الأساليب)<sup>6</sup>، فهو بالتأكيد مُلم بأفكار وكتابات Schmoller لكن إهامه وتفكيره لا يقتصر على التاريخية الألمانية،

<sup>1</sup> YEFIMOV, Vladimir. Comparative historical institutional analysis of German, English and American economics. 2009, p. 4.

<sup>2</sup> COMMONS, John Rogers. *Institutional economics: Its place in political economy*. Macmillan, 1934, p. 88.

<sup>3</sup> تيار فلسفي أمريكي ظهر في نهاية القرن 19، أثرت البراغماتية إلى حد كبير في التحليلات المؤسسية على نقطتين رئيسيتين: المنهجية وتصور السلوك البشري.

<sup>4</sup> CHANG, Ha-Joon. *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. Anthem Press, 2002, p. 129.

<sup>5</sup> HODGSON, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics?. *Journal of economic issues*, 2000, vol. 34, no 2, p. 317.

<sup>6</sup> HOMAN, Paul T. An appraisal of institutional economics. *The American Economic Review*, 1932, p. 10.

بادر Veblen في تأسيس أحد تيارات الفكر الاقتصادي، الأكثر إثارة للاهتمام في أمريكا، فنشر سنة 1898 مقالا «لماذا الاقتصاد ليس علماً تطورياً؟ - Why Is Economics Not an Evolutionary Science ?» الذي يعتبر بمثابة لحظة ولادة المؤسساتية الأمريكية، فقد أعاد اكتشاف مفهوم المؤسسات، من خلال محاولة تسليط الضوء على سبب كون الاقتصاد ليس علماً تطورياً، ويوجه انتقاداً حاداً للاقتصاد الحدي الذي بدأ يبسط سيطرته آنذاك.

على الرغم من أن Veblen يعتبر الرجل الأكثر تأثيراً، إلا أن هذه المقاربة المؤسساتية لا تُعرف باسم Veblenian، غالباً ما يتم تحديد المؤسسات في المقام الأول مع Thorstein Veblen، أو مع وجود الثلاثي المؤسس: Thorstein Veblen، Wesley Mitchell، John R. Commons. لكن أيّاً من هذه الآراء تقف في وجه الفحص الدقيق. عندما ننظر عن كثب إلى مجموعة من الأشخاص، الذين شاركوا في تطوير وتعزيز فكرة وتعريف "المقاربة المؤسساتية" في الاقتصاد، الأسماء التي ظهرت هي: Walter W. Stewart، J. M. Clark، Walton Hamilton، Harold Moulton، Wesley Mitchell، لكن Mitchell، Clark، Hamilton هم المهيمون بين هذه المجموعة. Veblen هو أيضاً في الصورة، ولكن أساساً كمصدر للأفكار وليس كمحرك رئيس. Commons ليس في الصورة على الإطلاق إلا بعد مرور سنوات قليلة<sup>1</sup>. المؤسساتية الأمريكية بُنيت من مجموعة أعمال مستقلة نسبياً، فهي لا تمثل فكرةً موحداً وواضح المعالم من حيث المنهجية، وجدول أعمال البحوث، فبالنسبة لعلماء المؤسساتية الأمريكية، المؤسسات تؤدي دوراً حاسماً في الاقتصاد.

يبدو أن مصطلح "الاقتصاد المؤسسي"، قد تم صياغته ما بين 1916-1918 من قبل أولئك المتأثرين بـ Thorstein Veblen (إما Robert Hoxie أو Max Handman، اعتماداً على القصة التي يختار الفرد تصديقها)، أول استخدام رئيسي لهذا المصطلح في المنشورات الأكاديمية، كان مع الورقة البحثية لـ Walton Hamilton في جلسة مؤتمر الجمعية الاقتصادية الأمريكية عام 1918 تحت عنوان "المقاربة المؤسساتية للنظرية الاقتصادية" "The Institutional Approach to Economic Theory" التي نُشرت سنة 1919، معظم الباحثين يستخدمون مصطلح "الاقتصاد المؤسسي"، "الاقتصاد المؤسسي الأمريكي" أو "الاقتصاد المؤسسي القديم" أو أحياناً "الاقتصاد المؤسسي الأصلي"، بدأ استخدام المصطلح "المقاربة المؤسساتية" و "الاقتصاد المؤسسي" بطريقة عامة في سنة 1927 والمصطلح "المؤسساتية" في المنشورات الأكاديمية إلا في عام 1931<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> RUTHERFORD, Malcolm. *The institutionalist movement in American economics, 1918-1947: Science and social control*. Cambridge University Press, 2011, p. 2.

<sup>2</sup> RUTHERFORD, Malcolm. Institutionalism between the Wars. *Journal of Economic Issues*, 2000, vol. 34, no 2, p. 291.

في ورقته "The Institutional Approach to Economic Theory"، قدم Walton Hamilton خمسة مقترحات تُلخص مختلف جوانب الاقتصاد المؤسسي القديم. قُدِّم الاقتصاد المؤسسي كمقاربة التي من شأنها:

أ/ تركز على المؤسسات: المؤسسات مهمة فهي التي تُقيد وتصنع السلوك البشري، السلوك الاقتصادي الذي يتم تحديده إلى حد كبير من قبل المؤسسات.

ب/ تهتم بـ "العملية" Process: إشارة "العملية" تعني أن المؤسسات ليست جامدة بل هي في عملية تغيير، سواء التغيير الداخلي أو التغييرات التي تُحدثها التطورات الخارجية. على حد تعبير Hamilton، المؤسسات "ترفض الاحتفاظ بمضمون مُحدد"، وهذا ينطبق على مؤسسات معينة وعلى "تركيبية من المؤسسات التي تشكل النظام الاقتصادي"<sup>1</sup>. إشارة "العملية" لا تعني قبول أي نظرية محددة للتغيير المؤسسي.

ج/ الاتصال بالأعمال الحديثة في التخصصات ذات الصلة: تم التعبير عن الاهتمام بالتخصصات ذات الصلة بشكل أساسي بربط الاقتصاد المؤسسي بأسس علم النفس "الحديث"، إضافة إلى الاهتمام بالأعمال الحديثة في علم الاجتماع والقانون.

د/ تستخدم المزيد من الطرق "العلمية": كان الاهتمام بالأساليب العلمية المناسبة مصدر قلق لجعل علم الاقتصاد أكثر تجريبي واستقصائي، بالنسبة للمؤسسيين، كان العلم يعني الاهتمام بالملاحظة والقياس، وتجنب الافتراضات غير الواقعية، والاهتمام بنتائج البحوث الحالية في التخصصات الأخرى.

هـ/ ترتبط بـ "مشكلة التحكم" The Problem Of Control: الاقتصاد يجب أن يكون ذا صلة بـ "مشكلة التحكم الحديثة Modern Problem Of Control" التي أصبحت جزءاً محورياً للغاية من العقيدة المؤسسية. هناك عدد من المعاني المرتبطة بهذه، في ورقة Hamilton يوضح بأن الاقتصادي لا يتعامل مع العالم الافتراضي، ولكنه يهتم "بجمع الحقائق وصياغة المبادئ اللازمة للتعامل الذكي مع المشاكل الاقتصادية المعاصرة"<sup>2</sup>. المشاكل مثل الاضطرابات العمالية، دورات الاقتصادية (الأعمال)، البطالة، الفقر، الآثار الخارجية Externalities بمختلف أنواعها، الاحتكار، التلاعب باحتياجات المستهلك، استنزاف الموارد، إهدار الموارد، عدم الكفاءة والنجاعة، كلها تُعزى بشكل عام إلى فشل الأسواق أو "المؤسسات المالية" في السيطرة على النشاط الاقتصادي أو توجيهه بطريقة تتفق مع المصلحة العامة، فكرة الاقتصاد "ذي الصلة بمشكلة التحكم" تتكرر مراراً، تتعلق هذه الفكرة أيضاً بالتركيز على المؤسسات، فلن يكون الاقتصاد ذا صلة بمشكلة التحكم، يجب أن يرتبط بالعناصر المتغيرة في

<sup>1</sup> HAMILTON, Walton H (1919), Op cite, p. 315.

<sup>2</sup> HAMILTON, Walton H (1919), Op cit, p. 313.

الحياة ومحطات التي سيتم توجيهه من خلالها<sup>1</sup>، وهذا يشمل على فهم المؤسسات الاقتصادية، كإنشاءات اجتماعية يمكنها أن تُغير وتُتغير في نفس الوقت، بدلا من الطبيعية والجمود. يجب ممارسة الرقابة على الرغم من تعديل الترتيبات المؤسساتية، كل ذلك يتطلب المعرفة الجيدة بالترتيبات المؤسساتية والعلاقات فيما بينها وتداعيات أي تغييرات مُقترحة، فالغاية هي "التحكم الاجتماعي"، لذلك هناك الحاجة إلى مقارنة علمية سليمة<sup>2</sup>.

## 1.2 مفهوم "المؤسسات" في الاقتصاد المؤسساتي القديم:

في مقاله البارزة "Why Is Economics Not an Evolutionary Science?" ووصف Veblen الاقتصاد القديم كونه "متخلفاً"، والذي تَصَمَّ المؤسساتية الأمريكية نَ ثلاثة مفاهيم خاطئة وهي: الرُّوحانية Animism، التصنيف Taxonomy<sup>3</sup> ومذهب المتعة Hedonism<sup>4</sup>. عرّف العلم التطوري (ويعني به أيضا العلم الحديث) بأنه "نظرية لعملية التطور الثقافي على النحو الذي تُحدده المصلحة الاقتصادية، وهي نظرية تراكمية تسلسلية للمؤسسات الاقتصادية المنصوص عليها في العملية نفسها"<sup>5</sup>.

حسب Veblen لم يكن الاقتصاد القديم مُجرّد بشكل مفرط، بل كان لديه أيضا مفهوماً مُضللًا عن الطبيعة البشرية المُستند على مذهب المتعة، أي يتبنى فكرة بأن الإنسان يعتبر كـ "آلة حاسبة للملذات والآلام"<sup>6</sup>. وبهذه الطريقة، لم يكن Veblen يدعو إلى مقارنة أكثر تجريبية فحسب، إنما يدعو إلى مقارنة تطورية قائمة على مفهوم آخر للطبيعة البشرية، التي تحركها الغرائز، هذه الغرائز ستدفع الأفراد إلى اتخاذ أفعال، وهاته الأفعال تتضمن التبادل مع الحياة المادية، إضافة إلى أن الأفعال المتكررة، تخلق أنماطاً تتبلور في عادات التفكير.

يعرف Veblen المؤسسات بأنها عادات التفكير: "المؤسسات هي في جوهرها عادات فكرية سائدة، فيما يتعلق بعلاقات ووظائف معينة للفرد والمجتمع، وهي مخطط الحياة الذي يتكون من مجموعة من المؤسسات المعمول بها في وقت معين، أو في مرحلة معينة من تطور أي مجتمع، يمكن من الجانب النفسي وصفها بوجه عام، بأنها موقف روحاني سائد أو نظرية سائدة للحياة"<sup>7</sup>.

<sup>1</sup> HAMILTON, Walton H, Op cit, p. 313.

<sup>2</sup> RUTHERFORD, Malcolm. Science and social control: the institutionalist movement in American economics, 1918-1947. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 2010, vol. 3, no 2, p. 50.

<sup>3</sup> علم التصنيف هو أحد تخصصات علم الأحياء، وهو علم يهتم بوصف، وتسمية، وتقسيم الكائنات الحية، أو المنقرضة إلى مجموعات.  
<sup>4</sup> مذهب المتعة أو مذهب اللذة أو التلذذية هي مدرسة فكرية تعتقد بأن المتعة هي القيمة الجوهرية وبشكل مبسط إنها تسعى لتحقيق أقصى قدر من المتعة للساعي ورائها.

<sup>5</sup> VEBLEN, Thorstein, et al. Why is economics not an evolutionary science?. 1898, p. 8.

<sup>6</sup> VEBLEN, Thorstein(1898), Op cit, p. 7.

<sup>7</sup> VEBLEN, Thorstein(1898), Op cit, p. 88.

يضيف Veblen أيضا: "أي مجتمع يمكن النظر إليه كآلية صناعية أو اقتصادية، يتكون هيكلها بما يُسمى بالمؤسسات الاقتصادية، هذه المؤسسات هي الطرق المعتادة لاستمرار عملية حياة المجتمع، بالاتصال مع البيئة المادية التي يعيش فيها<sup>1</sup>.

يشير Veblen إلى أنه عند الاستمرار في عملية الحياة، يُطور الأفراد عادات التفكير، أو طرق التفكير وطرق القيام بالأشياء "إن حياة الإنسان في المجتمع، تمامًا مثل حياة الأصناف الأخرى، هي صراع من أجل الوجود، وبالتالي فهي عملية تكيف اختياري، فتطور الهيكل الاجتماعي، كان بمثابة عملية اختيار طبيعي للمؤسسات... المؤسسات ليست فقط نتيجة لعملية انتقائية، للأشكال والأنواع السائدة، أو المهيمنة على المواقف والقدرات الروحانية، فهي في الوقت نفسه، أساليب خاصة للحياة والعلاقات الإنسانية"<sup>2</sup>.

كان Wesley Mitchell على وفاق مع تعريف Veblen للمؤسسات كعادات للتفكير، بحجة أن مفهوم الاقتصاد السائد (الكلاسيكي والنيوكلاسيكي) للطبيعة البشرية كان خاطئا، لقد فهم المؤسسات على أنها "عادات التفكير والعمل السائدة والخاضعة للملاحظة والمراقبة بين المجتمعات"<sup>3</sup>. "المفاهيم الاجتماعية هي جوهر المؤسسات الاجتماعية. هذه الأخيرة ليست سوى عادات سائدة في التفكير والتي اكتسبت القبول العام كقواعد لتوجيه السلوك. إن استخدامها اليومي من طرف أفراد المجتمع يؤدي بهم إلى صقل دون ملل أنماط سلوكية مشتركة دون علمهم .."<sup>4</sup>.

على الرغم من فهم المؤسسات كعادة فكرية، تعتمد على الفرد كنقطة انطلاق، يبدو أن كلا من Mitchell و Veblen يدركان بأن أنماط السلوك التي قد تصبح قواعد، هي ليست قيودًا مطلقة على عمل الإنسان، لكنها تبدو مقيدة بصفة مؤقتة، بمعنى أن الأفراد لا يمكنهم تغيير عادات التفكير المتبلورة على الفور، وإنما الأمر يستغرق وقتًا وفي الأخير النتيجة، يمكن أن لا تتطابق مع ما قَصَدَهُ الأفراد في البداية.

يُعتبر Walton Hamilton مدافع بارز عن الاقتصاد المؤسسي القديم، في فترة ما بين الحربين في الولايات المتحدة، يعرف المؤسسة بـ "طريقة تفكير أو فعل من نوع ما من السيطرة والديمومة، والتي هي جزء لا يتجزأ من

<sup>1</sup> VEBLEN, Thorstein(1898), Op cit, p. 89.

<sup>2</sup> VEBLEN, Thorstein(1898), Op cit, p. 188.

<sup>3</sup> MITCHELL, Wesley C. The rationality of economic activity. *Journal of Political Economy*, 1910, vol. 18, no 2, p. 112.

<sup>4</sup> MITCHELL, Wesley C, Op cit, p. 203.

عادات مجموعة أو عادات أفراد مجتمع بأكمله (...). المؤسسات تحدد وتُفرض شكل أنشطة البشر<sup>1</sup>. بالنسبة لـ Hamilton، تُفرض المؤسسة نمط سلوكها على أنشطة الأفراد، بطريقة تتفق مع فكرة أن المؤسسات تمتلك قوة سببية تفوق قدرة الأفراد وحدهم، تقوم المؤسسات وأفعال الأفراد والنقاشات، بإعادة صنع بعضهم بعض للأبد، في الدراما التي لا نهاية لها من العملية الاجتماعية. المؤسسات هي قواعد توجيه السلوك<sup>2</sup>.

يعتبر John R. Commons أيضاً عضواً في المؤسسات الأمريكية، لكن لديه مفهوم مُغاير للمؤسسات، أفكار الندرة والمعاملة جعلتا منه أهم المؤسساتيين الأمريكيين في وجهة نظر المؤسساتيين الجُدد<sup>3</sup>. Commons يشير بأن الندرة هي مصدر تضارب المصالح، ودون قيود على العمل الفردي سيتم حل تلك النزاعات باستعمال القوة البدنية، يتم توفير هذه القيود على العمل الفردي من طرف المؤسسات، والتي تُعرف باسم "العمل الجماعي للتحكم وتحرير وتوسيع العمل الفردي" العمل الجماعي يتراوح بين العادات غير المنظمة إلى الاهتمامات المنظمة، مثل الأسرة والشركة، الجمعيات التجارية، النقابات العمالية، والدولة. إن المبدأ المشترك بينهم جميعاً، هو أن التحكم في العمل الفردي وتحريره وتوسيعه، يتم عن طريق العمل الجماعي<sup>4</sup>.

للمؤسسات "قواعد عمل" يُعبر عنها من خلال ربما أو ربما لا، ما يمكن أو لا يمكن، يجب أو لا يجب على الفرد القيام بفعل ما<sup>5</sup>. وعليه، تفرض قواعد العمل قيوداً على العمل البشري، في النزاع على الموارد النادرة، مما يجعل المؤسسات نموذجاً لحل النزاع، أو آلية لحل النزاع على الموارد النادرة.

فهم Commons المؤسسات على أنها "عمل جماعي يتحكم في الفعل الفردي"<sup>6</sup>، وأيضاً على أنها مُكمّلة للأسواق التي لا تستطيع العمل، وفي عالم من المعلومات غير الكاملة، تحمل المؤسسات معلومات عن السلوك المتوقع للأعوان الآخرين لتنسيق النشاط الاقتصادي بشكل أفضل. (في اقتصاد السوق الذي يحتوي على معلومات كاملة، سيتم توجيه هذا التنسيق بواسطة آلية السعر بدلاً من المؤسسات) يتم إنشاء المؤسسات عن طريق التصميم البشري.

<sup>1</sup> HODGSON, G. M. The return of institutional economics, The handbook of economic sociology, édité par NJ Smelser et R. Swedberg. 1994, p. 64.

<sup>2</sup> HODGSON, Geoffrey M (2000), Op cit, p. 317-329.

<sup>3</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. The Contribution of the New Institutional Economics. 2005, p. 41.

<sup>4</sup> COMMONS, John R. "Institutional economics" the American economic review 1931, vol. XXI, n° 4, pp. 648-657. Cahiers d'économie politique/Papers in Political Economy, 2001, no 2, p. 287-288.

<sup>5</sup> COMMONS, John R (1931), Op cit, p. 289.

<sup>6</sup> COMMONS, John R (1934), Op cit, p. 69.

في تحديد طبيعة الاقتصاد المؤسسي، حدّد Commons بعض الميزات الرئيسية، التي تدعم من المقاربة المؤسسية كثيرا: - "تعارض القضايا والمصالح" بدلاً من "الانسجام" هو نقطة انطلاقها. - "الواجب والدّين" بدلاً من "الحرية والمحبة" هما أساسها. - "النشاط" بدلاً من "اللذة والألم" هو محور تركيزها<sup>1</sup>.

في مفهوم Veblen، ينشأ النزاع بين الأفراد؛ لأن لديهم عادات مختلفة في التفكير، أما مفهوم Commons ينشأ الصراع لأن البيئة الاقتصادية مكونة من موارد النادرة، وتولد تضارب في المصالح بين الأفراد، الذين يكافحون من أجل هذه الموارد النادرة، فربط المعاملة بحقوق الملكية وفكرة المؤسسات كآليات لتسوية النزاع، هذا النزاع الذي ينشأ في نهاية المطاف من الندرة، يجعل Commons فهمه للمؤسسات أقرب إلى المؤسسيين الجدد مثل Coase - كما سنرى لاحقاً- من المؤسسات للمدرسة المؤسسية الأمريكية مثل Veblen<sup>2</sup>.

### الجدول (1.1): مفهوم المؤسسات في الاقتصاد المؤسسي القديم

المؤلف	التعريف
Veblen (1909)	عادات فكرية ثابتة وشائعة بين عامة الناس.
Mitchell (1910)	المؤسسات ليست سوى عادات فكرية ، بوصفها معايير توجيهية للسلوك .
Commons (1931)	المؤسسات هي عمل جماعي لمراقبة وتحرير وتوسيع العمل الفردي . يتراوح العمل الجماعي من العرف غير المنظم إلى العديد من الاهتمامات المنظمة ، مثل الأسرة ، الشركة ، والجمعيات الخاصة بالتجارة ، والنقابة ، والدولة.
Hamilton (1932)	تعتبر المؤسسة رمزاً لفظياً يصف بشكل أفضل مجموعة من الممارسات الاجتماعية...، والتي هي جزء لا يتجزأ من عادات مجموعة أو عادات الناس... المؤسسات تضع الحدود وتفرض أنشطة البشر. إن عالم الممارسات والعادات، الذي نستوعب فيه حياتنا بشكل غير مثالي، ما هو إلا شبكة معقدة من المؤسسات.

المصدر: من إعداد الطالب من خلال تجميع التفسيرات الشخصية للمؤلفين

## 2.2. نظريات وأسس الاقتصاد المؤسسي القديم:

الغرض الرئيسي من هذا القسم هو تقديم المساهمات الأساسية في النظرية الاقتصادية للمؤلفين Veblen Thorstein ، C.E Ayres ، John Commons ، الذين يمثلون "جوهر" علم الاقتصاد المؤسسي.

<sup>1</sup> COMMONS, John R (1934), Op cit, p. 52,91,97,107.

<sup>2</sup> CAVALCANTE, Carolina Miranda. PROBLEMS OF DEFINITION AND THE THREE INSTITUTIONAL DIMENSIONS WITHIN INSTITUTIONAL ECONOMICS, p. 6.

## 1.2.2 : Veblen's Dichotomy

كما أكد (G. Hodgson, 1998)، مساهمات Veblen في النظرية الاقتصادية واسعة، تتراوح من نظرية سلوك المستهلك، إلى المفهوم الشائع حاليًا لتكاليف المعاملات، إلى التركيز على دور المعرفة ورأس المال البشري في النمو الاقتصادي. Veblen أسس أيضًا رؤى قوية حول المفهوم الحديث "للرشادة المحدودة" التي طورها في وقت لاحق (H.Simon, 1957).

Veblen's Dichotomy ، هي أداة تحليلية، مركزية للاقتصاديين المؤسستيين في تقليد Veblen. في أعماله، عبر عن الانقسام بأشكال عديدة:

ميّز Veblen بين الحِرْفَة (الصنعة) workmanship و الافتراس Predation ، وبين الأنشطة "الصناعية" والأنشطة "المالية". من بين هذه الأشكال العديدة، هنالك شكل أكثر شهرة، والذي أصبح يمثل عبارة Veblen's Dichotomy هو: التمييز بين ما أسماه Veblen بـ "المؤسسات" و "التكنولوجيا" Dichotomy Technology- Institutions .

مفهوم Veblen's Dichotomy، اقترحه Veblen لأول مرة في "The Theory of the Leisure Class" (1899)، لكن جعل المفهوم بالكامل في كتابه "The Theory of Business Enterprise" (1904). بالنسبة لـ Veblen، المؤسسات هي التي تحدد كيفية استخدام التكنولوجيا، فبعض المؤسسات "احتفالية Ceremonial" أكثر من غيرها. بالنسبة لـ Veblen، مشروع اقتصاد مثالي (المناسب) هو تحديد المؤسسات المُسرفَة بشكل كبير، والسَّعي إلى "التعديل" المؤسستي لجعل المؤسسات تستعمل التكنولوجيا بمزيد من "الآلات". يُعرّف Veblen "الاحتفالية" على أنها مرتبطة بالماضي أو تدعم "الأساطير السابقة"، أو تحتفظ بالمواقف والسلوكيات التقليدية، في حين أن "الآلات" توجه نفسها نحو الضرورة التكنولوجية، ويتم الحكم على القيمة من خلال القدرة على التحكم، في النتائج المستقبلية<sup>1</sup>. تقترح النظرية بأن كل مجتمع يعتمد على الأدوات والمهارات اللازمة، لدعم عملية الحياة، يبدو أن كل مجتمع لديه أيضًا هيكلًا طبقيًا "احتفاليًا" يتعارض مع احتياجات "الآلات" (التكنولوجية) لجوانب الحياة الجماعية.

بالنسبة لـ Veblen، يتزامن ظهور "الطبقة المترفة Leisure Class مع بداية الحكم الملكي، فهي تولد وقت فراغ الواضح Conspicuous leisure واستهلاكًا واضحًا Conspicuous consumption، ويحلل Veblen مستوى المال للمعيشة، ويميز بين الاحتياجات "الدنيا" و "الكمالية"، والتي تتأثر بالاستهلاك الترفي Conspicuous Consumption<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> FOSTER, John Fagg. The theory of institutional adjustment. *Journal of Economic Issues*, 1981, p. 923-928.

<sup>2</sup> VEBLEN, Thorstein, et al. The Theory of the Leisure Class. *History of Economic Thought Books*, 1899, p. 60.

يعتقد Veblen أن "المؤسسات في جوهرها عادات فكرية سائدة، فيما يتعلق بعلاقات معينة، ووظائف معينة للفرد والمجتمع"<sup>1</sup>. باستخدام هذا المفهوم، قدّم رؤية تطويرية للمؤسسات، التي تشير أنه في المجتمع، من خلال النضال من أجل الوجود، طوّر الإنسان عملية التكيّف لاختيار المؤسسات الأكثر ملائمة، ومع ذلك فهي عملية جدلية. يؤكد (Veblen, 1899) أن "... المؤسسات هي في الوقت نفسه أساليب خاصة للحياة والعلاقات الإنسانية، وبالتالي فهي بدورها عوامل فعالة للاختيار. بحيث تجعل المؤسسات التي بدورها متغيرة اختياريًا إضافيًا، للأفراد الذين يتمتعون بأنسب مزاج، فمواءمة مزاجهم وعاداتهم الفردية مع البيئة المتغيرة، يتم من خلال تشكيل مؤسسات جديدة"<sup>2</sup>.

التطور في المجتمع ينشأ من التناقض بين السلوك "الاحتفالي" أو "المالي"، والذي يتم تطبيقه أساسًا على الطبقة المترفة، والقوى الاجتماعية المهمة بالأنشطة "الصناعية". يعرف (Veblen, 1899) "الأنشطة الصناعية" على أنها تعني "كل الجهود الموجهة لتعزيز حياة الإنسان، من خلال الاستفادة من البيئة غير البشرية ..."<sup>3</sup>.

حسب (Veblen, 1899)، لا تتوافق المؤسسات أبدًا مع متطلبات المجتمع الحالي، إنها تشمل عناصر من الجمود الاجتماعي والنفسي. وعليه، التغييرات في هذه المؤسسات سوف تتطلب، تغييرات في عادات التفكير لدى الأفراد<sup>4</sup>. ما هي القوى الكامنة وراء التغييرات في المؤسسات؟ يقول (Veblen, 1899) بأن هناك إجابة واضحة: "إن القوى التي تشكل إعادة تعديل المؤسسات، خاصة في حالة وجود مجتمع صناعي حديث، هي في الأخير، ذات طبيعة تقريبًا اقتصادية..."<sup>5</sup>.

## 2.2.2 Clarence E. Ayres: التكنولوجيا والمؤسسات

ظهر العمل النظري لـ C. E. Ayres (1862-1945) بنهاية الحرب العالمية الثانية، وأثر بقوة على الاقتصاد المؤسساتي، إذا تأملنا عمله بعناية، نجد مخلصًا جدًا لنهج Veblen الأولي. قدم Ayres إلى الاقتصاد المؤسساتي مواضيع فلسفية عميقة، معروفة اليوم بنظرية "القيمة الفعالة Instrumental Value". بالنسبة إلى (Ayres, 1962)، هناك قوتان رئيسيتان، تشكلان العملية التطورية للبشر: "... واحدة تقدمية، ديناميكية، مُنتجة للتغيير التراكمي، والأخرى المضادة للتقدم، الساكنة والمتباعدة للتغيير"<sup>6</sup>. يرى (Ayres, 1962) في

<sup>1</sup> VEBLEN, Thorstein(1899), Op cit, p. 132.

<sup>2</sup> VEBLEN, Thorstein(1899), Op cit, p. 131.

<sup>3</sup> VEBLEN, Thorstein(1899), Op cit, p. 26.

<sup>4</sup> VEBLEN, Thorstein(1899), Op cit, p. 132-131.

<sup>5</sup> VEBLEN, Thorstein(1899), Op cit, p. 134.

<sup>6</sup> AYRES, Clarence Edwin, The Theory of Economic Progress.1962, p. vi.

التكنولوجيا القوة التقدمية. يوضح أنه لا ينبغي اختزال التكنولوجيا، في استخدام الأدوات أو المهارات البشرية، بل هي مزيج من كلا العنصرين، فقد توقع الفكرة الحديثة لرأس المال البشري<sup>1</sup>. هناك مقاومة للتغير التكنولوجي في المؤسسات الاحتفالية التي يتم تضمينها في التقسيم الطبقي الاجتماعي، أو الاتفاقيات، أو العادات، ويتم حمايتها بعناية وتطبيقها بواسطة الإيديولوجيا. كل هذه السلوكيات مقننة في الطُقوس والاحتفالات<sup>2</sup>.

في نظريته للتقدم الاقتصادي، يرى (Ayres, 1944) أن الاقتصاد يجب أن يكون "طريقة تفكير"، وليس مجرد مجال للتحقيق والاستكشاف. بعد دراسة نظام الأسعار، ومفهوم رأس المال، قام بتطوير "نظرية القيمة" الشهيرة. Ayres غير راضٍ بشدة على الاقتصاد السائد Mainstream Economics (الكلاسيكي والنيوكلاسيكي) الذي يفسر أساسا القيمة من خلال نظام السعر. يؤكد Ayres أن الأسعار النسبية، غير قادرة على شرح مفهوم القيمة، كما أن مفهوم "المنفعة" ليس ظاهرة طبيعية تحددها عملياً الطبيعة. يشير (Ayres, 1962) أن "الوسط الاجتماعي" الذي يعيش فيه كل فرد هو الذي يحدد منفعته<sup>3</sup>.

يستخدم Ayres فكرة الثقافة، التي يعرفها بأنها "مجموعة منظمة من السلوكيات التي لا يشكل النشاط الاقتصادي سوى جزءاً منها، وهي في حد تعبيره ظاهرة فريدة من نوعها. إنها مادة للسلوك الاجتماعي"<sup>4</sup>.

يؤكد Ayres دور التكنولوجيا في إنشاء المؤسسات الرأسمالية، ودورها الأساس، في تنظيم المجتمع الذي يسمح بتعزيز الاختراعات. ويفسر التاريخ البشري على أنه "...الصراع الدائم لهذه القوى، القوة الديناميكية التي تتميز بها التكنولوجيا، والتي لا تزال مستمرة في إحداث التغيير، والقوة الثابتة المتمثلة في الأعراف، العادات، والمعتقدات الأسطورية التي تعارض التغيير..."<sup>5</sup>. يرى Ayres أن وجود الأعراف يدمر نظرية الاقتصاديين، أين يتم شرح القيمة بواسطة نظام السعر النسبي. وهو يعتقد أن الجنس البشري، هو النوع الذي يستخدم الأدوات، فمن خلال النشاط المنظم، فإن الأفراد "يكسبون عيشهم". كل ما يُمكن الإنسان "من مواصلة هذا النشاط هو ذو قيمة اقتصادية... 'الوسائل' و'الغايات' ليست ظواهر أكثر وضوحاً من الأسباب والآثار". من وجهة نظر Ayres، التكنولوجيا هي موضع القيمة، حيث يتم تعريف التقدم على أنه "التطوير المستمر للتقنيات التكنولوجية والحرف، ويكون الركود مع

<sup>1</sup> AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. vii.

<sup>2</sup> AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. viii.

<sup>3</sup> AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. 75.

<sup>4</sup> AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. 95.

<sup>5</sup> AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. 176.

الخزافات والاحتفالات". مهدت رؤية Ayres للعلاقة بين "التكنولوجيا والمؤسسات" الطريق لنظرية القيمة الفعالة في الاقتصاد المؤسسي القديم.

في كتابه "Toward a Reasonable Society" (1961)، يدرس نظام القيم في المجتمع الصناعي، من خلال النظر في العلاقة بين المعرفة العلمية (الموضوعية) من ناحية، والقيم المقبولة اجتماعيًا من ناحية أخرى، إنه يفرق بين تلك القيم الناتجة عن المعرفة التكنولوجية، وتلك الموجودة في العادات والمعتقدات والأعراف.

في بعض الأحيان، عمل Ayres يعطي الانطباع بأن المؤسسات الاحتفالية هي تراجعية (تؤدي إلى التراجع) دائمًا مقارنة بالتكنولوجيا، فمنع الاقتصاديين من الوقوع في هذا الخطأ الشائع، يقول (Klein, 1998): "... نحن المؤسساتيون لا نملك إلا أن نؤكد أن المؤسسات، لا يمكنها أن تُثبط التقدم كما أشار Ayres، بل هي أيضا ضرورية لايواء ودعم التقدم. وإذا كان بوسع المؤسسات أن تكون مُلزِمة ومهمة للماضي، فمن الصحيح أيضاً أنه في غياب المؤسسات لن يكون هناك تقدم، ولن يكون هناك استمرارية للتكنولوجية، ولا للحياة البشرية. ولا يمكن أن يكون هناك مستقبل"<sup>1</sup>.

### 3.2.2. الاقتصاد المؤسسي لـ J. R. Commons:

كرّس J. R. Commons (1862-1945) حياته لدراسة تطوير المؤسسات من خلال الرأسمالية، بعد فترة من الفوضى الاقتصادية والاجتماعية في وسط غرب الولايات المتحدة، جمع Commons بين الأعمال الأكاديمية والفكرية، مع المساهمة الشخصية، في البحث عن حلول اقتصادية واجتماعية، للمشاكل التي يواجهها المجتمع الأمريكي. تُكمن أهمية عمل Commons في اهتمامه بالقانون، والمنظمات وكذلك بتطورها، في بداية حياته المهنية الأكاديمية، تأثر Commons بـ Richard Theodore Ely، الذي أكد على مشكلة حقوق الملكية، والمزايا والامتيازات المستمدة المؤسسات. فكرة Commons عن "المؤسسات" هي فكرة فريدة، فيُعزفها أنها "عمل جماعي لمراقبة وتحرير وتوسع في العمل الفردي"<sup>2</sup>.

في الوقت نفسه، مفهوم العمل الجماعي مهم في مقاربة Commons. يستند هذا المفهوم إلى ما يسميه Commons بـ "الإرادة الجماعية"، وهي النتيجة الإجمالية للعمليات الفردية والجماعية والحكومية والقضائية،

<sup>1</sup> KLEIN, Philip A. Is postmodern institutionalism the wave of the future? A reply to Hoksbergen. *Journal of Economic Issues*, 1998, vol. 32, no 3, p. 839.

<sup>2</sup> COMMONS, John R(1931), p. 287.

وعمليات صنع القرار، لا تعني فكرة الإرادة الجماعية عدم وجود دور للقرارات الفردية. وجهة نظر Commons لا تمثل الفردية المتطرفة أو الشمولية المتطرفة، كما قال (Neil W. Chamberlain, 1963): "عندما يتحدث Commons عن العمل الجماعي ... فهو لا يشير ببساطة إلى أنشطة المنظمات مثل الشركات ونقابات العمال والجمعيات التجارية والهيئات الحكومية. هذه بالطبع مُدرجة ... لكن بالإضافة إلى ذلك فهو يشمل العرف غير المنظم، وقوانين الدولة والقانون العام للمحاكم، ومجموعة كاملة من أنماط السلوك التي من خلالها يفرض المجتمع عقوبات أو التي ينظم بها أفراده"<sup>1</sup>.

وبهذه الطريقة، يُثري Commons فكرة المؤسسات التي أسسها في وقت سابق Veblen و Ayres ، فيعتقد بأن المؤسسات لا تنشأ وتتغير إلا من خلال تصرفات صانعي القرار، وبالجهود السياسية، أو الضغوط من الأحزاب السياسية لتغيير التشريعات.

فكرة المعاملة مهمة ومحورية، Commons جعل المعاملة "الوحدة النهائية في التحقيق الاقتصادي"، المعاملة هي اتفاقية بين الأفراد، ومرتبطة ارتباطاً وثيقاً بحقوق الملكية، ويتم تعريفها على أنها "فقدان وحيازة بين الأفراد، لحقوق الملكية والحرية التي أنشأها المجتمع، والتي يجب التفاوض بشأنها بين الأطراف المعنية، قبل أن يتمكن العمال من إنتاجها، أو يتمكن المستهلكون من استهلاكها، أو يتم تبادل السلع فعلياً<sup>2</sup>، إضافة إلى ذلك؛ كل معاملة لها ثلاث علاقات اجتماعية ضمنية، هي: النزاع ، التبعية والنظام، وما يجعل الأمر ممكناً هي قواعد العمل التي تضعها المؤسسات<sup>3</sup>.

من هذا المنظور، يستمد Commons خصائصه المعروفة لأنواع مختلفة من المعاملات:

أ- معاملة المساومة Bargaining Transaction: هي نوع من العلاقات الاجتماعية التي تشمل خمسة ممثلين على الأقل: بائعان، مشتريان والسيادة (شخص له صلاحيات قانونية ، كاهن، قاض، زعيم قبيلة ...). تتمثل مهمتها الأساسية في نقل حقوق الملكية بين المشاركين في الصفقة. عندما "يتاجر" شخصان في منتجاتهما، فإن ما يقومون به هو نقل الملكية، أو حق الحيازة والاستخدام، من شخص إلى آخر. تستند معاملات المساومة إلى المساواة القانونية التي لا تستبعد الاختلافات في القدرة على ممارسة القوة الاقتصادية بين أي من الأطراف المعنية. يُعرّف

<sup>1</sup> DORFMAN, Joseph. *Institutional Economics: Veblen, Commons, and Mitchell Reconsidered; a Series of Lectures.* University of California Press, 1963, p. 72.

<sup>2</sup> COMMONS, John R (1931), Op cit, p. 291.

<sup>3</sup> CAVALCANTE, Carolina Miranda, Op cit, p. 6.

Commons "القوة الاقتصادية" بأنها عدد الفرص البديلة المتاحة للمشاركين في عملية التفاوض وقدرتهم على حجب هذه المقدرة في عملية المساومة، هذه المقدرة مُقيدة بـ "حدود الإكراه Limits of Coercion" التي تحدد مجموعة النتائج المحتملة بين الطرفين<sup>1</sup>. تتم هذه المعاملات في سياق "قواعد العمل" التي تُحدد لكل طرف، ماذا يستطيع أو لا يستطيع، يجب أو لا يجب، أو ماذا يمكن أن يفعل، وهي التي تُعرّف حدود العمل الجماعي من خلال عمليات المعاملة.

ب- معاملة الإدارية Managerial Transaction: هذه تحدث عادة بين شخصين، سلطتهما غير متكافئة. المعاملة الإدارية هي هرمية، تتحقق بين الرئيس والمرؤوس، صاحب العمل والموظف، تتمثل مهمة هذه المعاملة في إنتاج الثروة، أبعادها الأكثر وضوحًا توجد في الرأسمالية الحديثة المتمثلة في 'الشركة الكبيرة'، في المعاملة الإدارية، يتم تقييد حرية الشخص المرؤوس، وتخضع لحرية القيادة من الرئيس<sup>2</sup>.

ج- معاملة التقنين Rationing Transactions: تحدث هذه المعاملة بين شخصين (أو هيئتين)، وهي مسؤولة عن اتخاذ قرار، بشأن تخصيص الموارد وتوزيعها وتحديد أعباء ذلك القرار. الموارد الموزعة ليست 'مادية' فحسب، بل هي أيضًا 'السلطة'. على سبيل المثال، يغير المشرع قانون الانتخابات ويعيد توزيع العلاقة القائمة بين القوى<sup>3</sup>.

هاته المعاملات موجودة في وقت واحد ويتعايش الأفراد معها جميعا، وينتقلون من واحدة إلى أخرى باستمرار، بالإضافة إلى هذه الأنواع الثلاثة من المعاملات، لَمَح Commons إلى وجود اثنين آخرين، والذي سماهما بالمعاملات الروتينية والاستراتيجية.

حسب Commons، لا يتم إنشاء المعاملات فقط عن طريق الأعوان الاقتصاديين الأنانيين، فهي تنشأ من خلال تنظيم أنشطة الأفراد، إضافة إلى ذلك، فهو يرفض الرؤية الداروينية، لتطور المؤسسات التي لوثت نظرية Veblen، وبدلاً من ذلك يفترض أن الإنسان، الخاضع لقيوده الخاصة، يمكنه استخدام قدراته للسيطرة على القوى الطبيعية من حوله.

مثل Ayres، حاول Commons بناء نظرية للقيمة، ووضع أيضا نظرية لحقوق الملكية، ودورها في المعاملات

الاقتصادية للتخصيص، اتبع Commons المقاربة المؤسسية من خلال رؤية النشاط الاقتصادي للأفراد، على أنه لا يرتبط فقط بالمعاملات السعرية، ولكن كجزء من المنظمات والمؤسسات<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> COMMONS, John R (1931), Op cit, p. 58.

<sup>2</sup> COMMONS, John R (1931), Op cit, p. 59.

<sup>3</sup> COMMONS, John R (1931), Op cit, p. 59.

لم يكن Commons متحمسًا جدًا لقدرة الرأسمالية، على إدارة الأزمات المالية والاقتصادية، ولكن على الرغم من عدم ثقته، في القوة المركزية للحكومات، فقد اعتقد أن نوعًا ما من تحسين القدرات الإدارية، للحكومة يمكن أن يخفف من حدة المشكلة، على الرغم من إخفاقه في تقديم تحليل واسع للرأسمالية، يقدم Commons أدوات عديدة، تلك التي يستخدمها الاقتصاديون اليوم على نطاق واسع، كما ذكر (Rutherford, 1989)، مقارنة Commons في الفترة الأخيرة تعتمد على الاهتمام المتزايد، بحقوق الملكية وسلوك المحاكم والمنظمات والقانون العام. من المستحيل بالنسبة للاقتصاديين اليوم اعتبار هذه القضايا "مُعطاة" (أو كمتغيرات خارجية) بعد الآن.

مَهَّدت مساهمات Commons في الاقتصاد المؤسسي الطريق، لمزيد من التحليل فيما يتعلق بمشكلة القوة الاقتصادية والحكومة والنظام القانوني.

### الجدول (2.1): نظرة عامة على الاقتصاد المؤسسي القديم

#### الاقتصاد المؤسسي القديم

المؤسسات هي نتيجة "الاحتفالات Cérémonie" انقسام التجارة- الصناعة، تأثير المؤسسات على التكنولوجيا، العادات والتقاليد تقاوم التغيير	Clarence Ayres Thorstein Veblen	انقسام المؤسسات - التكنولوجيا Dichotomy Technology- institutions (The instrumental-The Cérémonial)
المؤسسات هي نتيجة "حل النزاعات" قانون، حقوق الملكية والمنظمات، التأثير على السلطة، نقل وتوزيع السلطة	J. R. Commons	قانون العام/حل النزاعات Conflict Resolution

Source: Adapted from Rutherford, Malcolm. *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*. Cambridge University Press, 1996.

### 3.2. تراجع الاقتصاد المؤسسي القديم:

حصلت "المؤسسية" على مكانة مهمة في الاقتصاد الأمريكي، في فترة ما بين الحربين، سواءً في الوسط الأكاديمي أم في الحكومة، ولكنها تراجعت بعد ذلك، في المكانة والهيبة بعد الحرب العالمية الثانية، يمكن القول أن هذا التراجع يُعزى إلى عوامل داخلية وخارجية.

بالنسبة للعوامل الخارجية خاصة منذ ثلاثينيات القرن 20، حدثت تطورات عدة جديدة، من الناحية النظرية والأساليب المستخدمة في الاقتصاد السائد، لم تكن الأفكار المؤسسية القديمة، كحل لدورة الأعمال

<sup>1</sup> DORFMAN, Joseph, Op cit, p. 88.

Business cycle ، ولم تكن جيدة خلال فترة "الصفقة الجديدة New Deal" وتم استبدالها بالأفكار الكينزية. في العديد من النواحي تولى الاقتصاد الكينزي، دور الاقتصاد الجديد المثير الذي أداه الاقتصاد المؤسسي القديم في أوائل العشرينات<sup>1</sup>. فشل الاقتصاد المؤسسي القديم، في توضيح المشاكل الاقتصادية التي سببها الكساد الكبير، و- أيضا- ما يرتبط بإخفاق السياسات، لإخراج العالم بسرعة من الكساد<sup>2</sup>.

بالنسبة للعوامل الداخلية للتراجع، من الواضح أن الاقتصاد المؤسسي القديم، لم يفِ بوعده مبكرا، خاصة إخفاقه في تحديد بالضبط أسس "علم النفس الحديث" الذي كان من المفترض أن يكون يحتويه، وفي منتصف القرن 20، بدأ الاقتصاد المؤسسي القديم يفقد بعض صلاته بمجالات أخرى، أصبح علم الاجتماع ينفصل بشكل متزايد عن الاقتصاد، بينما ابتعد علم النفس عن الغريزة/العادة نحو السلوكية، علاوة على ذلك يمكن مهاجمة عمل المؤسسية القديمة، باعتبارها تفتقر إلى الصرامة، والأسس المنهجية للنظرية. فكانت مهمة بشكل خاص بالقياس دون نظرية<sup>3</sup>.

تم انتقاد بحوث علماء الاقتصاد المؤسسي القديم على أنها "قياس دون نظرية"؛ بمعنى على الرغم من أنها قد تضمنت جمع، وقياس البيانات التجريبية، إلا أن توصيات سياساته لم تستند إلى نموذج نظري متماسك<sup>4</sup>. بالتالي تعتبر المؤسسية القديمة، معادية للنظرية. فدون وجود نظرية ترتبط، بمجموعة الاستنتاجات التي توصلوا إليها، لم يكن بمقدورهم تمرير سوى القليل منها<sup>5</sup>. المشكلة هي أن المؤسسيين الأوائل، يحاولون تزويد الاقتصاد بالمؤسسات ولكن دون نظرية، نجح الاقتصاد المؤسسي القديم، في تسليط الضوء على أهمية المؤسسات، وتطورها في سياق محدد، ولكن عمله يفتقر إلى أساس نظري<sup>6</sup>.

نمت شعبية الاقتصاد المؤسسي الجديد، بسبب عدم الرضا على العديد، من القيود الناجمة عن الفرضيات، في تلك النظريات الحديثة على وجه الخصوص، فرضيات النموذج القائم على عالم مثالي، تسكنه جهات فاعلة عقلانية (رشيدة) اتخذت قرارات بناءً على، معلومات كاملة وكانت أفعالها خاضعة لتكاليف المعاملات صفرية، قد لاحظ

<sup>1</sup> RUTHERFORD, Malcolm. Institutional economics: then and now. *Journal of Economic Perspectives*, 2001, vol. 15, no 3, p. 182-183.

<sup>2</sup> JOSKOW, Paul L. Introduction to new institutional economics: A report card. *New institutional economics: A guidebook*, 2008, p. 6.

<sup>3</sup> RUTHERFORD, Malcolm (2001), Op cit, p. 183.

<sup>4</sup> KOOPMANS, Tjalling C. Measurement without theory. *The Review of Economics and Statistics*, 1947, vol. 29, no 3, p. 162.

<sup>5</sup> COASE, Ronald. The new institutional economics. *The American Economic Review*, 1998, vol. 88, no 2, p. 72.

<sup>6</sup> NABLI, Mustapha K. et NUGENT, Jeffrey B. The new institutional economics and economic development: An introduction. In : *Contributions to Economic Analysis*. Elsevier, 1989, p. 10.

العلماء أن هذه الفرضيات غير كافية وغير دقيقة، مقارنة بالواقع الفوضوي للمجتمع الحديث، في حين أن الاقتصاديين المؤسسيين القدامى، ركزوا على قلة التنظيم من جانب حكومة للقطاع الخاص، إلا أن العديد من علماء الاقتصاد المؤسسيين الجدد، كانوا على الأقل في البداية قلقين بشأن عواقب الإفراط في التنظيم، من جانب الحكومة للقطاع الخاص<sup>1</sup>.

### 3. المدرسة المؤسسية الجديدة:

يتشكل ويتمحور الاقتصاد المؤسسي الجديد، حول مسألة المؤسسات، ولكن كما يوحي اسمه، فهو مبني على العودة إلى عمل المؤسسيين الأميركيين في أوائل القرن 20، فله أوجه تشابه، واختلاف مع الاقتصاد المؤسسي القديم، فعلى النقيض من كتابات Veblen وأتباعه، الاقتصاد المؤسسي الجديد، هو نتيجة العمل النابع من التيار الاقتصادي السائد Mainstream economics<sup>2</sup>. فمن المسلم به بأن المساهمين والممثلين الرئيسيين للاقتصاد المؤسسي الجديد، هم: Oliver Williamson ، Douglass North ، Ronald Coase<sup>3</sup>.

تم استعارة عبارة "الاقتصاد المؤسسي الجديد (NIE) New Institutional Economics"<sup>4</sup> من Williamson التي صاغها سنة 1975، لتمييزه عن "الاقتصاد المؤسسي القديم". لكن تم تعريفه بشكل أكبر من طرف Langlois. تم تسمية هذا التيار أيضا باسم: - "الاقتصاد المؤسسي الرياضي Mathematical Institutional Economics"، - "الاقتصاد المؤسسي النظري Theoretical Institutional Economics"، - "الاقتصاد المؤسسي الحديث Modern Institutional Economics".

أشارت المدرسة المؤسسية القديمة بأن المؤسسات، كانت عاملاً رئيسياً في شرح والتأثير على السلوك الاقتصادي، ولكن كان هناك القليل من الدقة التحليلية، وعدم وجود إطار نظري متماسك في هذه المدرسة الفكرية، فكانت تعمل خارج الاقتصاد النيوكلاسيكي، ولم تكن لديها نظرية كمية يمكن أن يُشتق منها التعميم، أو اتخاذ خيارات سياسية سليمة. من ناحية أخرى الاقتصاد النيوكلاسيكي تجاهل دور المؤسسات، فكان يفترض بأن العوامل الاقتصادية، تعمل - تقريبا- في الفراغ.

<sup>1</sup> RUTHERFORD, Malcolm (1996), Op cit, p.186.

<sup>2</sup> الاقتصاد السائد: هو مصطلح يُستخدم للإشارة إلى الاقتصاد المقبول على نطاق واسع من خلال تدريسه عبر أبرز الجامعات، وهو عكس الاقتصاد الابتداعي (heterodox economics) وقد ارتبط هذا النوع من الاقتصاد بالاقتصاد النيوكلاسيكي والتوليفة النيوكلاسيكية، التي تجمع بين الطرق النيوكلاسيكية والاقتصاد الكلي ذي النهج الكينيزي.

<sup>3</sup> STEIN, Howard. Theories of institutions and economic reform in Africa. *World Development*, 1994, vol. 22, no 12, p. 1833.

<sup>4</sup> ميز Eggertsson (1990) على أساس قواعد النيوكلاسيكية بين "Neo-institutional economics" القائم على تحسين النماذج النيوكلاسيكية و (NIE) القائم على أفكار الرشادة المحدودة.

الاقتصاد المؤسسي الجديد يعترف بالدور المهم للمؤسسات، ويشير بإمكانية القيام بتحليل المؤسسات، في إطار الاقتصاد النيوكلاسيكي؛ بمعنى آخر، بموجب الاقتصاد المؤسسي الجديد، بعض الافتراضات غير الواقعية للاقتصاديات النيوكلاسيكية (مثل المعلومات الكاملة، تكاليف المعاملات الصفرية والرشادة الكاملة) يتم تعديلها وتصحيحها<sup>1</sup>، في الحقيقة "الاقتصاد المؤسسي الجديد" لم يكن تجديداً للمؤسسات القديمة، بل هو وجهة نظر جديدة: ظهور المؤسسات الجديدة، لم يكن نتيجة اختفاء المؤسسات الأمريكية. هذا التيار كان بالأحرى، وريث للنهج النيوكلاسيكي، الاقتصاد المؤسسي الجديد: "لم يرغب في استبدال النظرية النيوكلاسيكية، ولكن من أجل استكمال وتوسيع نطاق التحليل، لشرح العوامل المؤسسية التي تم النظر فيها. يقول (Langlois,1986) ، "إن المشكلة مع المؤسساتيين الأوائل، وهم عدة، هي أنهم يريدون اقتصاداً مع مؤسسات دون نظرية، والمشكلة مع النيوكلاسيكيين وهم أكثر، هي أنهم يريدون نظرية اقتصادية دون مؤسسات، ما يحاول الاقتصاد المؤسسي الجديد القيام به، هو تزويد الاقتصاد بكل من النظرية والمؤسسات"<sup>2</sup>. الجدول (3.1)، يظهر بعض الاختلافات الرئيسية بين الاقتصاد المؤسسي الجديد والاقتصاد النيوكلاسيكي.

الجدول (3.1): الاقتصاد المؤسسي الجديد والاقتصاد النيوكلاسيكي (الاختلافات الرئيسية)

الاقتصاد النيوكلاسيكي	الاقتصاد المؤسسي الجديد
الرشادة الكاملة	الرشادة المحدودة
أسواق كاملة	أسواق غير كاملة ، بما احتكاكات
تكاليف المعاملات صفرية	تكاليف المعاملات إيجابية
غياب المؤسسات	المؤسسات كقواعد اللعبة
شركات وقانون ونظام الحكم مثل صناديق سوداء	وجود شركات وقانون ونظام الحكم
عالم مثالي بكفاءة باريتو Paretian efficiency	الواقعية
إهمال الوقت والتاريخ	أهمية الوقت والتاريخ
التركيز على الأسعار والسلع	التركيز على المعاملات

المصدر: من إعداد الطالب

<sup>1</sup> KHERALLAH, Mylene et KIRSTEN, Johann F. THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: APPLICATIONS FOR AGRICULTURAL POLICY RESEARCH IN DEVELOPING COUNTRIES: "New institutional economists are the blue-collar guys with a hearty appetite for reality." Oliver Williamson, 2000a. *Agrekon*, 2002, vol. 41, no 2, p. 111.

<sup>2</sup> LANGLOIS, Richard (ed.). *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*. CUP Archive, 1986, p. 5.

تم ذكر مصطلح "الاقتصاد المؤسسي الجديد" سنة 1980 في صحيفة New York Times باعتباره اتجاهًا جديدًا، مما يسمح للاقتصاديين، بإنقاذ أنفسهم من حججهم القديمة العقيمة المتكررة، قد أصبح اتجاهًا يندمج بموجبه الاقتصاديون المهتمون بجوانب اقتصاديات المؤسسات. في عام 1983، تم تنظيم أول مؤتمر دولي، للاقتصاد المؤسسي الجديد من 12 ورقة، وُضعت حول هذه المواضيع. منذ ذلك الحين، يستمر كل عام تنظيم هذا النوع من المؤتمرات، الذي يجمع المساهمات المختلفة للاقتصاد المؤسسي الجديد في علم الاقتصاد.

مسألة طبيعة المنشأة التي طورها (Ronald Coase, 1937) ومسألة دور السلطة التي حددها

(Chester Barnard, 1938)، كانت بداية لظهور للاقتصاد المؤسسي الجديد. إضافة إلى هذه الأعمال، يمثل نموذج (Herbert A. Simon, 1951)، في بحثه حول علاقة العمل ومقال (Kenneth J. Arrow, 1964) حول دور المراقبة في التسلسل الهرمي بداية هذه المدرسة<sup>1</sup>.

منذ تلك اللحظة، شاركت العديد من المنشورات في تشكيل هذا التيار، بدأ Williamson بحثه سنة 1971 لتبسيط الضوء على دور تكاليف المعاملات، ومن خلال هذه الدراسة، وُلدت فكرة البرنامج البحثي حول الحكم الراشد، وفي الوقت نفسه أشار إلى العقود باعتبارها عنصراً أساسياً. في العام نفسه، نشر Lance Davis و Douglass North كتابهما "Institutional Change and American Economic Growth"، الذي فرض فرعا آخر من الاقتصاد المؤسسي الجديد.

تُعَدُّ إعادة النظر في مقارنة Coase من طرف (Damsetz , Alchian, ,1972) مع إعادة تفسير مفهوم المنشأة (الشركة) باعتبارها علاقة بين العقود، وكتاب Arrow « Limits of Organization » سنة 1974 هي من الأعمال الأساسية للتيار. إضافة إلى ذلك، نشر Williamson كتاب تحت عنوان « Market and Hierarchies » في سنة 1975 الذي يمثل نقطة تحول<sup>2</sup>. في هذا الكتاب شديد التأثير، يستخدم Williamson لأول مرة مصطلح "الاقتصاد المؤسسي الجديد" الذي يشمل جوانب النظرية الاقتصادية الجزئي، التاريخ الاقتصادي، اقتصاد حقوق الملكية، اقتصاديات العمل، والاقتصاد الصناعي. في هذا الكتاب يقوم بتقييم وتحليل عناصر عدة مبعثرة، في بنية متماسكة، تربط بين تكاليف المعاملات والترتيبات التعاقدية، وكذا الأشكال التنظيمية. وهكذا وُلد هذا التيار

<sup>1</sup> MÉNARD, Claude. A new institutional approach to organization. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2008, p. 283.

<sup>2</sup> RICHTER, Rudolf. The new institutional economics: its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review (EBOR)*, 2005, vol. 6, no 2, p. 164.

البحثي<sup>1</sup>. الاقتصاد المؤسسي الجديد، هو مفهوم عام لمجموعة متنوعة من الدراسات الاقتصادية الحديثة، الموجودة بالفعل التي دَرَسَتْ المؤسسات.

في سنة 1997، تم إنشاء الجمعية الدولية للاقتصاد المؤسسي الجديد (ISNIE)، في المؤتمر الافتتاحي في جامعة واشنطن، وصف Williamson و Coase الاقتصاد المؤسسي الجديد، من خلال تحديد الهدف المباشر، وهو استبدال النماذج المجردة والسكونية للاقتصاديات النيوكلاسيكية، في هذه المناسبة يحذر Coase من أن الهجوم على الاقتصاد النيوكلاسيكي، لن يكون ضروريًا أو مرغوبًا فيه، فبالنسبة له يكفي التركيز على المشاكل الحقيقية، لتطوير إطار نظري مناسب. ودُكر في الأخير أنه لن يتم استبدال نظرية السوق (العرض والطلب)، ولكنها ستصبح أكثر فائدة<sup>2</sup>.

كان لدى مؤسسي الجمعية الدولية للاقتصاد المؤسسي الجديد (ISNIE)، مجموعة واسعة من الاهتمام بالمقاربات الاقتصادية التحليلية، فقد شاركوا بمجموعة مشتركة، من المعتقدات الأساسية التي حددت مواضيع البحث؛ إذ تم التركيز عليها، إضافة إلى الطرق البحثية التي سوف سيستخدمونها، والتي سَيَسَعُونَ لتعريفها:

- المؤسسات (القانونية والسياسية والاجتماعية) لها تأثير مهم على الأداء الاقتصادي.
- يمكن تحليل المؤسسات باستخدام نفس الأنواع من الأساليب النظرية والتجريبية الصارمة التي تم تطويرها في الاقتصاد النيوكلاسيكي مع الاعتراف، بأن الأدوات الإضافية، قد تكون مفيدة لفهم أفضل، لتطور ودور المؤسسات في التأثير على الأداء الاقتصادي.
- ينبغي أن يكون التحليل النظري والتجريبي تفاعليًا، وأن يتطورا معًا بمرور الزمن.
- يمكن للبحوث متعددة التخصصات، أن تقدم مساهمات مهمة لفهم دور المؤسسات، وكيفية تأثيرها في السلوك والأداء الاقتصادي، يمكن أن تؤدي المساهمات من التاريخ، القانون، علم النفس، الأنثروبولوجيا، علم الاجتماع الدين، والتخصصات ذات الصلة، دورًا مهمًا في تعزيز فهمنا للمؤسسات، وتأثيرها على الاقتصاد وعواقب السياسات الاقتصادية.
- يجب أن تؤدي الاعتبارات الديناميكية طويلة المدى، المرتبطة بالتغير التكنولوجي وتوزيع الابتكارات، وتأثير المؤسسات عليهما دورًا أكثر أهمية في التحليل الاقتصادي.

<sup>1</sup> MÉNARD, Claude, Op cit, p. 283.

<sup>2</sup> RICHTER, Rudolf, Op cit, p. 172.

- ينبغي أن يكون فهمنا للمؤسسات غنياً بما يكفي، للسماح لنا بتطبيق النظرية الاقتصادية، والمعرفة التجريبية على مجموعة واسعة من المجالات الاقتصادية، الثقافية، والسياسية في: البلدان المتقدمة والنامية، البلدان التي لديها مجموعة من النظم السياسية، بما في ذلك الاختلافات في تطبيق "الديمقراطية"، البلدان التي لديها مجموعة من التقاليد الثقافية، الدينية، العرقية، والقبلية والأسرية.
- يسعى التحليل المؤسسي إلى فهم دور الحكومة والمؤسسات السياسية، في تشكيل السياسات وتطبيقها، إضافة إلى الأداء الاقتصادي، ولكنه لا يسع في حد ذاته إلى وضع أجندة سياسية<sup>1</sup>.

يشير أيضا (Douglass North ,1993)، أن الاقتصاد المؤسسي الجديد تتمثل خصائصه في:

- محاولة دمج نظرية المؤسسات في الاقتصاد من خلال تعديل وتوسيع النظرية النيوكلاسيكية،
- المحافظة على الفرضيات الأساسية للتدرة والمنافسة من النهج النيوكلاسيكي،
- رفض فرضية الرشادة الفعالة Instrumental Rationality<sup>2</sup>، ويفترض بأن المعلومات غير كاملة، وأن قدرات الأفراد العقلية محدودة<sup>3</sup>.

الاقتصاد المؤسسي الجديد يشير إلى مجموعة من التيارات الفكرية، التي ساهمت في تجديد التحليل الاقتصادي للمؤسسات، في السبعينيات من القرن 20، في الواقع الاقتصاد المؤسسي الجديد، هو مجموعة غير متجانسة من الأعمال المختلفة التي يتمثل هدفها المشترك، في شرح محددات المؤسسات وتطورها، وتقييم تأثيرها في الأداء الاقتصادي والنجاح والتوزيع.

### 1.3. كيف تختلف نظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد عن نظرية الاقتصاد المؤسسي القديم؟

لكي تعتبر (أو تسمى) مدرسة فكرية "جديدة"، ينبغي أن يكون من الممكن تمييزها بطريقة أو بأخرى عن المدرسة الفكرية السابقة لها، سنقدم لمحة موجزة عن الاقتصاد المؤسسي القديم ونشرح لماذا الاقتصاد المؤسسي الجديد "جديد" من خلال تحديد الفروق بينه وبين نظرية الاقتصاد المؤسسي القديم.

على الرغم من أن المؤسساتية باعتبارها اتجاهاً خاصاً قد تشكلت في بداية القرن 20 ، إلا أنها كانت لفترة طويلة على هامش الفكر الاقتصادي. تفسير حركة المنافع الاقتصادية فقط بالعوامل المؤسساتية لم تجد عدداً كبيراً من

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C., et al. The new institutional economics and development. *Economic History*, 1993, vol. 9309002, p. 1.

<sup>2</sup> في عالم يتسم بالرشادة الفعالة، المؤسسات ليست ضرورية والأفكار والأيدولوجيات لا تهم، لان الأسواق الاقتصادية والسياسة هي التي تميز الاقتصاديات عن بعضها البعض.

<sup>3</sup> NORTH, Douglass C (1993), Op.cit, p. 01.

المؤيدين. يرجع ذلك جزئياً بسبب غموض مفهوم "المؤسسة"، الذي فهمها بعض الباحثين بشكل أساسي على أنها عادات، والبعض الآخر كنقابات عمالية، وآخرون كدولة، وما إلى ذلك. إضافة إلى ذلك، حاول المؤسستيون استخدام أساليب العلوم الاجتماعية الأخرى في الاقتصاد: القانون، وعلم الاجتماع، والعلوم السياسية، إلخ. ونتيجة لذلك، فقدوا القدرة على التحدث بلغة واحدة في العلوم الاقتصادية، والتي كانت تعتبر لغة الرسوم البيانية والصيغ. وهناك، بالطبع، أسباب موضوعية أخرى لعدم طلب الباحثين المعاصرين لهذا الاتجاه.

تغير الوضع بشكل كبير في الستينيات والسبعينيات. لفهم السبب، يكفي إجراء مقارنة سريعة على الأقل بين الاقتصاد المؤسستي "القديم" و "الجديد".

◇ أولاً، ذهب المؤسستيون "القدامى" إلى الاقتصاد من القانون والسياسة، في محاولة لدراسة مشاكل الاقتصاد الحديث. يسير المؤسستيون الجدد في الاتجاه المعاكس، فهم يدرسون العلوم السياسية والقضايا القانونية باستخدام أساليب النظرية النيوكلاسيكية، وذلك بتطبيق نظرية الاقتصاد الجزئي ونظرية الألعاب.

◇ ثانياً، استندت المؤسستية التقليدية أساساً إلى الأسلوب الاستقرائي (Inductive Method)، في محاولة للانتقال من حالات الجزئية إلى التعميم (ينتقل من الجزئي إلى الكلي. أي الحكم على الكلي بما يوجد في جزئياته جميعها)، ونتيجة لذلك لم تتطور النظرية المؤسستية. أما المؤسستية الجديدة تستند على الأسلوب الاستنباطي (Deductive Method)، تنطلق من المبادئ النظرية النيوكلاسيكية إلى تفسير ظواهر معينة للحياة العامة.

◇ ثالثاً، يعرض الاقتصاد المؤسستي القديم الاقتصاديات النيوكلاسيكية للنقد الراديكالي. الاقتصاد المؤسستي الجديد أكثر اعتدالاً عند انتقاد الاقتصاد السائد. يتصور المؤسستيون الجدد برنامجهم البحثي على أنه امتداد للتحليل النيوكلاسيكي، من خلال دمج مفهوم المؤسسات المهملة في جوهر النظرية النيوكلاسيكية.

◇ رابعاً، يختلف تصور المؤسسات داخل هاتين المدرستين. يشرح الاقتصاد المؤسستي القديم المؤسسات من خلال التحليل الاجتماعي والنفسي المعقد، ويستخدم مفاهيم العادات والروتين على نطاق واسع. يتجنب المؤسستيون الجدد هذا الإطار المفاهيمي.

◇ خامساً، في الاقتصاد المؤسستي القديم، لم يكن الموقف من المؤسسات موحدًا. بينما خلص Ayres, Veblen إلى أن المؤسسات تمنع التقدم التكنولوجي وتحافظ على العلاقات الاجتماعية القائمة، يلاحظ المؤسستيون الجدد بعض الآثار الإيجابية للمؤسسات، فهي تساعد في استيعاب التكنولوجيا الجديدة، ومنع بعض الآثار المدمرة

اجتماعياً للتكنولوجيات والأسواق وما إلى ذلك. يفسر المؤسسيون الجدد نشوء وديناميكية المؤسسات من خلال اليد الخفية. ولذلك ، وعلى الرغم من أن بعض المؤسسات يمكن أن تكون مؤقتة ومعطلة بشكل مؤقت ، يمكن ترتيب التأثير النهائي للهيكل المؤسسي حتى يكون مرغوباً فيه اجتماعياً.

◊ سادساً، يركز الاقتصاد المؤسسي القديم على الإجراءات الجماعية للمواطنين بوصفهم مجموعة متميزة من الأعضاء. فهو يتجاهل المقاربة السلوكية الفردية التي ظهرت خلال منتصف القرن العشرين. ونتيجة لذلك ، فإن التغييرات في سلوك الأفراد لا تؤخذ بعين الاعتبار في عملية المؤسسة القديمة. ومن ناحية أخرى ، يحاول الاقتصاد المؤسسي الجديد أن يشير إلى مناقشات واسعة النطاق بشأن الإجراءات والخيارات والقرارات الفردية بوصفها أعضاء في آليات مؤسسية متميزة سواء كانت سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية . الاستقلال السلوكي للفرد مقبول ويناقش على نطاق واسع في المؤسسة الجديدة.

◊ سابعاً ، يعارض الاقتصاد المؤسسي القديم بشدة المؤسسة الجديدة ، وعلى الأخص في الطريقة التي تسعى بها المؤسسة الجديدة إلى تفسير التغيير المؤسسي على أنه مجرد مثال آخر للتعظيم. بدلاً من ذلك ، تسعى المؤسسة القديمة إلى توضيح أسباب التغيير المؤسسي من حيث الإرادة الاجتماعية والسياسية. يوضح الجدول (4.1) الآتي المقارنات الرئيسية بين المؤسسة القديمة والجديدة:

الجدول (4.1): الفروق الجوهرية بين المؤسساتية "القديمة" والمؤسساتية الجديدة

الاقتصاد المؤسستي القديم	الاقتصاد المؤسستي الجديد
ظهر في القرن التاسع عشر والقرن العشرين	ظهر في أواخر القرن العشرين وبداية القرن الحادي والعشرين
قبول Veblen كأب مؤسس، وتأكيداً أقل على عمل Commons	بشكل أساسي ، تجاهل إنجازات Veblen وكل المؤسساتيين القدامى تقريباً ، باستثناء Commons
يرفض فرضيات الاقتصاد النيوكلاسيكي	ظهر من الاقتصاد النيوكلاسيكي
ينصب التركيز الرئيسي على العمل الجماعي (الشمولية Holisme)	التركيز الرئيسي على الفرد المستقل (الفردية Individualisme)
الأسلوب الاستقرائي (Inductive Method)	الأسلوب الاستنباطي (Deductive Method)
يتمثل الدور الرئيسي للمؤسسات في تشكيل تفضيلات الأفراد بأنفسهم.	يتمثل الدور الرئيسي للمؤسسات في إعطاء الحدود الخارجية للأفراد (شروط الاختيار والقيود والمعلومات)
يعتمد طرق العلوم الإنسانية (القانون ، العلوم السياسية ، علم الاجتماع ، إلخ)	يعتمد طرق الاقتصاد النيوكلاسيكي (الاقتصاد الجزئي ونظرية الألعاب)
يتحرك من القانون والسياسة إلى الاقتصاد	يتحرك من الاقتصاد إلى السياسة والقانون
المؤسسات تؤثر في سلوك الأفراد	الأفراد تخلق المؤسسات
رفض فكرة Homo Oeconomicus	نقد كبير لفكرة Homo Oeconomicus (اقترح أن تؤخذ في الاعتبار الرشادة المحدودة والانتهازية)
التركيز على البيئة/الهيكلي	التركيز على الفرد/المنظمة
مستوى التحليل : كلي Macro level	مستوى التحليل : جزئي Micro level
يركز التحليل على المؤسسات	يركز التحليل على الفرد
أهمية الإكراه Coercion والقوة	التركيز على التبادل الحر

المصدر: من إعداد الطالب

من بين القواسم المشتركة بين المدرستين تعريف مفهوم المعاملة، نظرًا لأن تعريف Commons يُستخدم أيضًا من طرف المؤسسيين الجدد، فيجب الإشارة أيضًا إلى أن غالبية ممثلي المدرستين يبنون أفكارهم على فرضية الرشادة (العقلانية) المحدودة. إن أهمية المؤسسات - سواء أكانت مؤسسات رسمية أم روتينًا أو تقاليد- مُستمددة إلى حد كبير من هذه الرشادة المحدودة، لأن المؤسسات هي التي تجعل من الممكن اتخاذ القرار دون إلزامية إعادة الحسابات الضرورية لبعض الخيارات التي قد أُتخذت بالفعل من طرف الأجيال السابقة<sup>1</sup>.

في حين أن استخدام نهج متعدد التخصصات هو سمة من سمات كل من أبحاث الاقتصاد المؤسسي القديم وأبحاث الاقتصاد المؤسسي الجديد، تمكن علماء الاقتصاد المؤسسي الجديد من استغلال المزايا التي توفرها مجموعة من أوجه التقدم في مناهج البحث التي تم تطويرها منذ نهاية الحرب العالمية الثانية<sup>2</sup>.

وبالتالي، الاقتصاد المؤسسي الجديد يعترف بجذوره في الاقتصاد المؤسسي القديم (لاسيما فيما يتعلق بتركيزه على المعاملات والعقود بدلاً من الاختيار)<sup>3</sup>، إلا أنه يختلف اختلافا كبيرا عن النهج السابق بسبب اختلاف افتراضاته وأساسه النظري الأكثر تطوراً واستخدامه مناهج بحث أكثر حداثة، ولكن في الوقت نفسه يجب التأكيد على أن كلتا المدرستين تهدفان إلى:

- تجاوز حدود النظرية النيوكلاسيكية.
- الإصرار على المؤسسات كأهداف رئيسية للتحليل الاقتصادي.
- الاعتماد على المؤسسات كإطار عمل وقيود للسلوك البشري (التعريف الوظيفي للمؤسسات متشابه في كلا مدرستي الاقتصاد المؤسسي)

### 2.3. منهجية البحث لنظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد:

فيما يتعلق بالمنهج التحليلي، نظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد لها ثلاث خصائص مهمة:

أولاً، تشرح الأنشطة الاقتصادية، بناءً على نظرية تكاليف المعاملات. قدّم كل من Williamson ، North ، Coase ، وجهة نظر مفادها، أنه لا يمكن للأفراد التصرف بسلوك رشيد (عقلاني)، لتحقيق أفضل اختيار في وجود تكاليف المعاملات، ويؤكدون أيضاً بأن المؤسسات هي "قيود" ضرورية لتخفيض التكاليف.

<sup>1</sup> SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, 1979, vol. 69, no 4, p. 495.

<sup>2</sup> RUTHERFORD, Malcolm (1986), Op cit, p.186.

<sup>3</sup> WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics: the precursors. *Economic Affairs*, 2008, vol. 28, no 3, p. 8.

ثانياً، تُشكك نظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد، في فرضية الرشادة الكاملة لـ النظرية النيوكلاسيكية، مع التشديد على أن الأفراد مرتبطون بالرشادة المحدودة، بدلاً من الرشادة الكاملة، لاتخاذ القرار الأمثل، بسبب قيود على المعلومات والقدرة المعرفية.

ثالثاً، تشرح نظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد، المؤسسات بطريقة فردية (المنهجية الفردية) Individualism<sup>1</sup> بدلاً من من المنهجية الجماعية (الشمولية)<sup>2</sup> Holism، وتعتبر تفاعل الأفراد بمثابة العناصر النهائية، في شرح التغيير المؤسسي<sup>3</sup>.

### 3.3. مجالات البحث الرئيسية:

تيار الاقتصاد المؤسسي الجديد ليس متجانساً. فحسب وجهة نظر (Rudolf Richter & Furubotn, 1998)

فهو يشمل بشكل أساس: - اقتصاديات تكلفة المعاملات،

- تحليل حقوق الملكية،

- النظرية الاقتصادية للعقود،

- المقاربة المؤسسية الجديدة في التاريخ الاقتصادي،

- المقاربة المؤسسية الجديدة في الاقتصاد السياسي والاقتصاد الدستوري<sup>4</sup>.

- اقتصاديات تكاليف المعاملات **Transaction costs economics**: هي فرع مهم وأساسي لنظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد. الاقتصاديون المتخصصون يؤكدون بأن "تكاليف المعاملات تؤثر بشكل كبير على الطرق التي يتم بها تنظيم النشاط الاقتصادي وتنفيذه". النظرية معيّنة بكيفية تأثير هذه التكاليف على تكوين وتنفيذ العقد.

- نظرية حقوق الملكية **Property right theory**: ترتب حقوق الملكية، تحدد مواقف الأفراد في النظام الاقتصادي، مما يؤثر في حوافز وسلوك الأفراد. تُعد مواصفات حقوق الملكية في أي اقتصاد، عاملاً رئيساً للتأثير، في النتائج الاقتصادية".

<sup>1</sup> المنهجية الفردية هي وجهة نظر تدور حول أن الناس مختلفون ولهم أذواق وأهداف وغايات، وأفكار مختلفة ومتنوعة. وبالتالي، المعنى الضمني هو أن "المجتمع"، "الدولة"، "المنشأة"، "الأحزاب السياسية" وما إلى ذلك، يجب ألا يُفهم على أنها كيانات جماعية تتصرف كما لو كانت عون فردي. فلم يعد التركيز الرئيسي على المنظمة أو المجموعة. بدلاً من ذلك، يُعتقد أن نظرية الظواهر الاجتماعية، يجب أن تبدأ وتبني تفسيراتها على آراء وسلوكيات الأفراد، الذين تؤدي أفعالهم إلى الظواهر التي تجرى دراستها.

<sup>2</sup> المنهجية الجماعية أو الشمولية هي وجهة النظر التي تفيد الفرد يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأفراد الآخرين، الأفراد أو العناصر تؤثر في بعضها البعض الأفراد، فيمكن فهم الظواهر الاجتماعية بشكل أفضل من خلال دراسة المجموعة (أفراد أو أنظمة)، فلا يمكن فهمها بشكل كامل بصفة فردية ومستقلة.

<sup>3</sup> HODGSON, Geoffrey M (2004), Op cit, p. 5-6.

<sup>4</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. University of Michigan Press, 1998, p. 31-32.

- النظرية الاقتصادية للعقود **Economic theory of contracts**: "تتعامل مع مشاكل الحوافز والمعلومات غير المتناظرة". هذه الأخيرة تنقسم إلى صنفين متميزين، يمكن أن يكون هناك معلومات، غير متماثلة بين أطراف العقد ومعلومات غير متماثلة بين الأطراف المتعاقدة، من جهة وطرف ثالث (على سبيل المثال المحكمة) من جهة أخرى. وفقاً لذلك قد نميز بين نوعين مختلفين من نظريات العقود:

1- نظرية الوكالة Agency Theory ، 2- نظرية العقود الغير المكتملة Incomplete Contract Theory

هذه النظرية معنية بكيفية تخفيض تكاليف الوكيل التي تنشأ عن الفصل بين مسائل الملكية والرقابة.

يمكن القول بشكل معقول أن مجالات البحث الثلاثة المذكورة أعلاه تمثل جوهر ما يُعرف باسم الاقتصاد المؤسسي الجديد<sup>1</sup>. الشكل (1.1)، يمثل نظرة عامة على المجالات الفرعية للاقتصاد المؤسسي الجديد في هذه الأطروحة. توضح الخطوط المتقطعة، أن الحقول الفرعية ليست معزولة، ولكنها مرتبطة ببعضها بعض.

- المقاربة المؤسسية الجديدة في التاريخ الاقتصادي : تحاول شرح "لماذا المؤسسات التي تُنتج أداءً اقتصادياً (وسياسياً) سيئاً يمكن أن تستمر". يهتم هذا العمل بتطبيق وتوسيع نطاق المفاهيم، مثل تكاليف المعاملات وحقوق الملكية، ونظرية الخيار العام والأيدولوجية في تجربة التاريخية. يرتبط معظم هذا التحليل بمؤسسات التي تحددها الدولة وتنفذها، أحد الأهداف المهمة هو وضع نظرية للهيكل المؤسسي للدولة ككل، تحاول النظرية إثبات أن المؤسسات، هي متغيرات داخلية لنموذج اقتصادي.

- المقاربة المؤسسية الجديدة في الاقتصاد السياسي: تم توسيعها لتشمل العلوم السياسية، ويتم تطبيقها لتفسير مختلف الظواهر السياسية من منظور تكاليف المعاملات. وتشمل العديد من الفروع مثل :

أ- نظرية الدولة Theory Of State: توضح ما هو دور الدولة في المجال الاقتصادي. وتشير إلى إن الدولة تمتلك ميزة نسبية في توفير الهيكل المناسب لحقوق الملكية، وتوفير القانون والنظام وتحقيق اقتصاد النطاق (وفورات المجال أو اقتصاديات المجال).

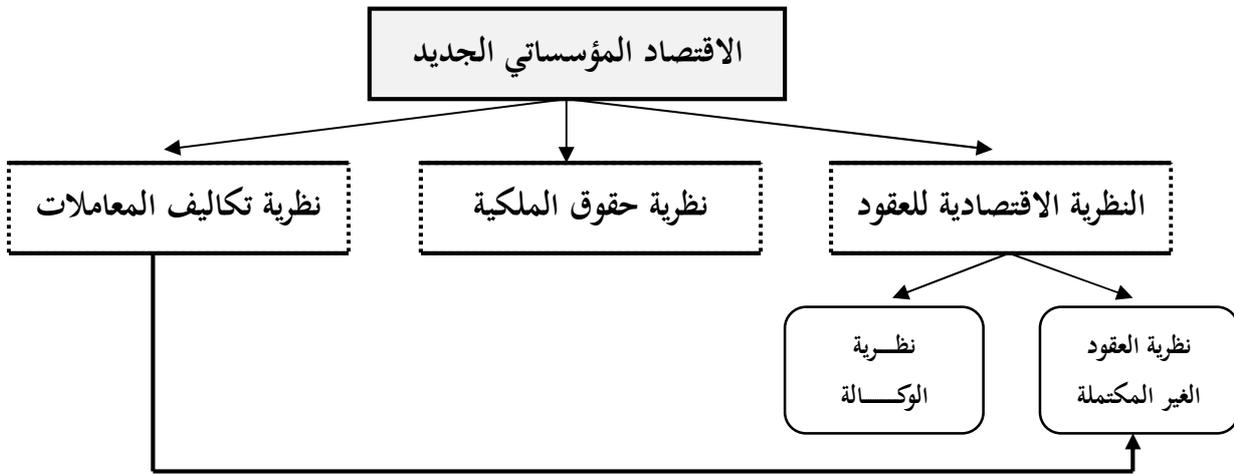
ب- نظرية التغيير المؤسسي Theory Of Institutional Changes: هي إطار تحليلي نظري يشرح طبيعة المؤسسات ومصادر التغيير المؤسسي واتجاه التغيير المؤسسي.

ج- نظرية التنظيم الحكومي Theory Of Government Organization.

<sup>1</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER(1998),op.cite, p.31.

- الاقتصاد الدستوري: حسب James M. Buchanan هو مجال "يحاول شرح الخصائص العملية للمجموعات البديلة من القواعد-الدستورية-القانونية-المؤسسية التي تقيد خيارات أنشطة الأعوان السياسيين والاقتصاديين". يجب أيضاً فحص إجراءات تحديد الاختيار بين القيود البديلة مع القيود نفسها. خصوصاً يجب الاهتمام بدراسة كيفية قيام المجتمع باختيار الأسس والمعايير لوضع القواعد التي يعمل بموجبها النظام. ويُعرف أيضاً باسم "الخيار العام" <sup>1</sup>Public Choice .

الشكل (1.1): نظرة عامة على الاقتصاد المؤسسي الجديد



Source: POLMAN, Nicolaas Bernardus Petrus. Institutional economics analysis of contractual arrangements; managing wildlife and landscape on Dutch farms. 2002, p. 09.

### 4.3. نظريات الرئيسية للاقتصاد المؤسسي الجديد:

تتأثر الاقتصاد المؤسسي الجديد ليس متجانس (كما ذكرنا في القسم 3.3). هناك بعض النظريات التكميلية التي تُشكل جزءاً منه: نظرية التكاليف المعاملات، نظرية الوكالة، نظرية حقوق الملكية.

#### 1.4.3. نظرية الحقوق الملكية Property rights theory:

نظرية حقوق الملكية، هي فرع أساسي لنظرية الاقتصاد المؤسسي الجديد. والغرض منها توضيح كيف تؤثر حقوق الملكية على سلوك الأفراد، وكفاءة النظم الاقتصادية. في هذا السياق، تتميز الشركة بهيكل معين لحقوق الملكية تحدد مجموعة من العقود. نظام حقوق الملكية الفعال هو الذي يسمح، من ناحية، بالاستفادة من مزايا التخصص والتكامل، ومن ناحية أخرى، يوفر أقصى قدر من الحوافز.

<sup>1</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER(1998),op.cite, p.32.

كان John R. Commons أول شخص يقترح مفهوم الملكية، أما Frank.H Knight ، كان أول اقتصادي يَصِفُ وظيفة الملكية في الاقتصاد، أصل نظرية حقوق الملكية يعود إلى Ronald Coase ، وقد تم تطويرها بواسطة Armen Alchian ، Harold Demsetz ، Eirik G. furubotn ، Svetozar Pejovich ، وهم من أهم مؤسسي نظرية حقوق الملكية.

### 1.1.4.3. مصطلح "الملكية Property":

عندما نحاول فهم معنى كلمة "الملكية"، سنجد أنه سيلقي طوفاناً من الضوء على العلوم الاقتصادية بأكملها... معظم الأشخاص في العصر الحديث، عندما يتحدثون أو يسمعون بالملكية، يفكرون في بعض الأشياء المادية، مثل المال والمنازل والأراضي والخشب والماشية وما إلى ذلك، ولكن هذا ليس هو المعنى الحقيقي للكلمة الملكية. الملكية بمعناها الحقيقي والأصلي ليست شيئاً مادياً، ولكن هي الحق في شيء ما<sup>1</sup>.

الملكية هي مؤسسة اقتصادية حاسمة. يؤكد العلماء المؤسسيين المختصين في التنمية الاقتصادية على أهمية

حقوق الملكية الآمنة (North, 1990, 1981)، (Torstensson, 1994)، (Acemoglu & Johnson, 2005)، (Barro, 1997). ولكن هنا مفهوم الملكية في كثير من الأحيان، غير محدد بشكل كاف في الاقتصاد، فغالباً ما يتم خلط بين الملكية والحيازة Possession التي تعني التحكم في المورد<sup>2</sup>.

#### أ- التمييز بين الحيازة Possession والملكية Property:

يستخدم مصطلح الحيازة Possession ، للإشارة إلى استخدام أو السيطرة على الأصل أو المورد، بغض النظر عن أي قانون أو مرسوم للقيام بذلك، فمن المهم توضيح ذلك؛ لأن اللغة القانونية ليست موحدة، فأحياناً يستخدم المحامون مصطلح الحيازة للإشارة إلى حقوق معينة. الحيازة تشير ببساطة إلى: استخدام أو التحكم دون الرجوع إلى أي نوع من الحقوق القانونية أو المعنوية.

الحيازة هي في الأساس علاقة بين الشخص وشيء ما، ولا ترقى إلى مستوى الملكية القانونية. كما قال المؤرخ Richard Pipes: "يشير مصطلح الحيازة إلى التحكم المادي للأصول، سواء كانت مادية أو غير مادية، دون

<sup>1</sup> MACLEOD, Henry Dunning. *Economics for beginners*. London, Longmans, Green, and Company, 1879, p. 37.

<sup>2</sup> HODGSON, Geoffrey M. The Economics of Property Rights is About Neither Property Nor Rights. In : *First WINIR Conference September*. 2014, p. 3.

سند رسمي لها". "تشير الملكية إلى حق المالك أو الملاك ، المعترف به رسميًا من طرف السلطة العمومية، سواء لاستغلال الأصول، أو لاستبعاد أي شخص آخر، أو التخلص منها، عن طريق البيع أو غير ذلك"<sup>1</sup>.

الاختلاف الحاسم يتعلق بمنح السلطات العامة الحقوق الرسمية. وبالتالي فالملكية بمعناها الحقيقي لها شرط مُسبق آخر وهو السلطة السياسية للدولة. "فدون الدولة لا توجد سوى الحياة"<sup>2</sup>.

الملكية أكثر من مجرد حياة وليست مجرد علاقة بين المالك والشئ. إنها علاقة بين الأشخاص ذوي الحقوق فيما يتعلق بالأصول الملموسة أو غير الملموسة. تبادل الممتلكات يشمل على الأقل ثلاثة أطراف وليس طرفين، حيث يكون الطرف الثالث هو الدولة أو "السلطة العليا"<sup>3</sup>. هذه العلاقات الاجتماعية تشمل الحقوق، المزايا، والواجبات. أساس حق الملكية هو اعتراف الآخرين بهذا الحق من خلال آليات الاعتماد المؤسسي والتشريعات. الملكية "خلقت من النظام القانوني"<sup>4</sup>.

الفرق بين الملكية والحياة ليس فرقاً بين الملكية القانونية والملكية الفعلية؛ إنما أن يكون هناك شيء ما ساري المفعول في الواقع دون وجود قانون يفرضه، فهو أمر واقعي وليس قانوني. لكن الحقوق القانونية لا يمكن أن توجد دون قانون. فسمات الميزة للملكية تشمل الحقوق القانونية وقوة التنفيذ القانوني، فلا يمكنها أن تكون بدون تفويض قانوني<sup>5</sup>. الملكية حق وقوة قانونية، في حين أن الحياة هي حقيقة واقعة وليست حقاً.

### 2.1.4.3 مفهوم مصطلح حقوق الملكية وأبعاده:

منذ منتصف الستينيات ، ناقش بعض الاقتصاديين حقوق الملكية بالتفصيل وقاموا فعلياً بإحياء دور حقوق الملكية في عملية التنمية الاقتصادية للبلدان. يمكن القول إن الإحياء والتطور التدريجي لحقوق الملكية يمكن أن يعزى إلى Coase ، Demsetz ، Alchian ، Williamson ، North . كمفهوم ، تم تأسيس حقوق الملكية بواسطة (1960) Coase ، (1965) Alchian ، (1967) Demsetz ، (1973) North . يقع العمل الفكري لهؤلاء الاقتصاديين إلى حد كبير في إطار المدرسة المؤسسية الجديدة . السؤال الذي يتطلب إجابة هو ما هي حقوق الملكية.

<sup>1</sup> RICHARD, Pipes. Property and Freedom. Alfred A. Knopf, New York, 1999, p. xv.

<sup>2</sup> RICHARD, Pipes, Op cite, p. 117.

<sup>3</sup> COMMONS, John R. Legal Foundations of Capitalism (original 1924). 1995, p. 87.

<sup>4</sup> PENNER, James E., et al. The idea of property in law. Oxford University Press, 1997, p. 3.

<sup>5</sup> HODGSON, Geoffrey M (2014), Op cite, p. 6.

ندرس الآن التعريفات البارزة لـ "حقوق الملكية" في "اقتصاديات حقوق الملكية"، بعض هذه التعريفات معروضة في الجدول (5.1)، تُعدُّ "اقتصاديات حقوق الملكية" جزءًا من تيار "القانون والاقتصاد" الحديث، الذي حفّزه بشكل كبير العمل الكلاسيكي لـ (Ronald Coase, 1960) ومقاله في مجلة القانون والاقتصاد. لم يعرف Coase "الملكية" أو "حق الملكية" في مقاله 1960. لكن الأهم من ذلك أنه لم يُلَمَّح قط إلى أن الملكية في اقتصاد السوق الحديث يُمكن أن توجد بدون نظام قانوني للدولة. كتب (Coase, 1988): "عندما تنتشر المرافق المادية ويمتلكها عدد كبير من الناس مع مصالح مختلفة جدا. . . سيكون إنشاء وإدارة نظام قانوني خاص أمرًا بالغ الصعوبة. يجب أن يعتمد العاملون في هذه الأسواق على النظام القانوني للدولة"<sup>1</sup>.

في الأدبيات القانونية، نجد معنيين لمصطلح حقوق الملكية. أولاً، هناك حقوق ملكية بالمعنى الضيق للقانون المدني (مثل، القانون المدني الألماني، الذي نشأ عن القانون الروماني). هنا ترتبط حقوق الملكية فقط بالأشياء المادية أو الأشياء الملموسة. ثانياً، هناك حقوق ملكية بالمعنى الواسع للقانون العام الأنجلو أمريكي، وهي مرتبطة بكل من الممتلكات المادية وغير الملموسة، وتشمل الحقوق براءات الاختراع وحقوق النشر وحقوق العقود. وأخيراً يمكن تحديد نوع ثالث من حقوق الملكية، للأفراد حقوق معينة لا يغطيها القانون، بل هي بالأحرى اتفاقيات "مدعومة بقوة الآداب والعادات الاجتماعية والاقتصاد"<sup>2</sup>.

تصنيف آخر لحقوق الملكية يتكون من التمييز بين حقوق الملكية المطلقة والنسبية. كما ذكرنا سابقاً حقوق الملكية المطلقة هي جميع الحقوق (مثل، الممتلكات في الأرض أو الممتلكات الملموسة الأخرى)، ولكنها تشمل أيضاً بعض الممتلكات غير الملموسة مثل حقوق النشر وبراءات الاختراع. أما حقوق الملكية النسبية، فهي تمنح المالك "سلطة لا يمكنه ممارستها إلا ضد شخص أو أكثر من أشخاص محددتين"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> COASE, Ronald Harry. *The firm, the market, and the law*. University of Chicago press, 1988, p. 10.

<sup>2</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf(1998), Op cite, p. 86.

<sup>3</sup> John Henry Merryman, *The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal Systems of Western Europe and Latin America*, 2nd ed., Stanford: Stanford University Press, 1985, p. 74.

الجدول (5.1): مفهوم حقوق الملكية

المؤلف	التعريف
Thomas Holland (1917)	كل حق، سواء كان معنويًا أم قانونيًا، يعني التعزيز الإيجابي أو السلبي من طرف الآخرين لرغبات الطرف الذي يتمتع بالحق". وتشمل هذه الحقوق على الطعن في "واجب أخلاقي" أو "واجب قانوني".
Commons (1950)	حقوق الملكية هي حقوق متعلقة بالندرة. تشمل جميع الأنشطة التي يحق للأفراد أو المجتمع القيام بها أو عدم القيام بها وامتلاك أصول حرة.
Alchian (1965)	القدرة على اختيار استخدام السلع (دون التأثير على ملكية الأشخاص الآخرين).
Harold Demsetz (1967)	حقوق الملكية هي أداة للمجتمع تستمد أهميتها من كونها تساعد الإنسان في تشكيل تلك التوقعات التي يستطيع أن يتبناها في تعاملاته مع الآخرين. والواقع أن هذه التوقعات تعبر عن نفسها في القانون والعادات والأعراف المرتبطة بمجتمع ما.
Furubotn & Pejovich (1972)	حقوق الملكية لا تشير إلى "العلاقات بين الأفراد والأشياء، ولكن بدلاً من ذلك هي العلاقات السلوكية بين الأفراد التي تنشأ عن وجود أشياء وتتعلم باستخدامها.
Libecap (1989)	إنها مؤسسة اجتماعية تحدد نطاق الامتيازات والحقوق الخاصة الممنوحة للأشخاص لأصل معين.
Bromley & Cernea (1989)	يعني حق استخدام الفوائد المستمدة من الأصل.
Eggertsson (1990)	من حق الناس استخدام الموارد. هناك مفهومان متميزان ، أحدهما حقوق الملكية الاقتصادية والآخر حقوق الملكية القانونية. حقوق الملكية الاقتصادية هي القدرة على استهلاك السلع والخدمات والأصول أو استخدامها بشكل غير مباشر من خلال تبادلها. ومع ذلك ، يتم منح حقوق الملكية القانونية من طرف الحكومة وتدعم المنفعة الاقتصادية لحقوق الملكية.
North (1990)	هي حق الأفراد في الاستفادة من مصالح ما يمتلكونه أو من السلع والخدمات التي حصلوا عليها.
Clague et al. (1997)	إنها حماية الأفراد من محاولة الحكومة مصادرة أصولهم أو تقليل قيمة أصولهم.
Yoram Barzel (1997)	يحمل مصطلح "حقوق الملكية" معنيين متميزين في الأدبيات الاقتصادية. الأول... هي في الأساس القدرة على التمتع بجزء من الملكية. والآخر أكثر شيوعًا وأكثر قِدما، هو ما تُعِينُهُ الدولة لشخص ما. أقوم بتعيين الأولى "حقوق الملكية الاقتصادية" والحقوق (الملكية) "القانونية" الثانية. "الحقوق الاقتصادية هي النهاية (أي ما يبحث عنه الناس في النهاية)، في حين أن الحقوق القانونية هي الوسيلة لتحقيق النهاية. تؤدي الحقوق القانونية دورا داعما في المقام الأول.
Bovard (2000)	تستند الملكية إلى حرية التجارة والسلطة في الممارسة العملية. هو حق التملك وحيازة الممتلكات. كما أنه من حقه نقل الملكية وإجراء المعاملات والتعامل معها بأي طريقة يرغب الفرد في ذلك.
Fedderke et al. (2001)	يمكن تعريفها من خلال مكوناتها السبعة، وهي الحق في التملك، والحق في الاستخدام، والحق في الإدارة، والحق في الاستثمار، والحق في النقل، والحق في حماية الممتلكات، والمسؤولية التنفيذية.

<p>حقوق الملكية نوعان: حقوق الحيازة وحقوق التحويل. تسمح الملكية للأفراد باستخدام الأشياء ومنع الآخرين من استخدامها. ومع ذلك، فإن حق التحويل يسمح للأفراد بتحويلها للأشياء التي يمتلكونها للآخرين.</p>	<p>Shavell (2003)</p>
<p>يتم تعريف حقوق الملكية الاقتصادية على أنها القدرة على ممارسة الاختيار بحرية.</p>	<p>Douglas Allen (2015)</p>

المصدر: من إعداد الطالب من خلال تجميع التفسيرات الشخصية للمؤلفين

### 3.1.4.3. أنواع حقوق الملكية:

تُمنح حقوق الملكية بالمعنى الضيق للقانون الروماني سلطة تقديرية للأصول الملموسة. ومع ذلك، من المفيد التمييز بين فئات الحقوق المختلفة.

- الحق في استخدام الأصول الملموسة أو غير الملموسة (Usus).

- الحق في استغلال العائدات من الأصول (Usus Fructus).

- الحق في تغيير سلعة من حيث المضمون أو الموقع (Abusus)،

الملكية الكاملة تضم هذه الحقوق الثلاثة. من المفهوم عمومًا أن المالك (الكامل) يمكنه الاستفادة بشكل غير محدود من الشيء الذي يملكه شريطة ألا تتعارض تصرفاته مع قوانين أخرى أو مع حقوق الغير<sup>1</sup>.

التمييز بين أنواع مختلفة، من حقوق الملكية أمر حاسم لأي نظام اقتصادي حديث. على سبيل المثال، إن استئجار شيء ما أو تأجييره قد يمنح حق استخدام مقيّد، ولكن ليس بالضرورة حقًا أخرى، مثل الحق في بيعه للآخرين.

### 4.1.4.3. خصائص حقوق الملكية:

للحقوق الملكية 3 خصائص أساسية، هي: الحصرية، قابلية التحويل وقابلية التنفيذ.

أ- الحصرية *Exclusivity*: جميع الفوائد والتكاليف المستحقة، نتيجة امتلاك واستخدام الموارد يجب أن تعود إلى المالك، فقط للمالك، إما بشكل مباشر أو غير مباشر عن طريق البيع للآخرين.

ب- قابلية التحويل *Transferability*: يجب أن تكون جميع حقوق الملكية قابلة للتحويل من مالك إلى آخر في تبادل طوعي. من السمات المهمة لقابلية التحويل هي قابلية القسمة: غالبًا ما يتم تقسيم حقوق الملكية إلى

<sup>1</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. University of Michigan Press, 2010, p. 87.

الموارد في وقت واحد ومواقع مختلفة. وهذا يعني حقوق مختلفة مثل حق الاستعمال، حق الاستفادة من العوائد الأصول يمكن أن تنتمي إلى شخص واحد أو أكثر في نفس الوقت. مثلاً في الصين جميع الأراضي تملكها الدولة، والحقوق الأخرى المتعاقد عليها للمزارع.

ج- قابلية التنفيذ *Enforceability*: يجب أن تكون حقوق الملكية آمنة من الاستيلاء أو التعدي من طرف الآخرين. فالحق غير المطبق فعلياً ليس حقاً على الإطلاق<sup>1</sup>.

### 5.1.4.3. هيكل حقوق الملكية وكفاءتها:

#### أ- أشكال حقوق الملكية :

حقوق الملكية موجودة كسلسلة متصلة، فهناك أربعة أشكال مختلفة من حيازة حقوق الملكية:

(1) حقوق الملكية المشتركة *Common property rights* ، وهذا يعني الوصول المفتوح *Open Access*. يمكن

لجميع الناس استخدام هذه الملكية وتبادل الاستفادة من الممتلكات.

(2) الملكية الجماعية *Communal ownership*، أين المجتمع يتحكم في الوصول إلى المورد من خلال استبعاد الغرباء

وتنظيم استخدامه من طرف المشتركين.

(3) حقوق ملكية الدولة *State property rights*، إنها فئة مهمة من حقوق الملكية. يتم تحديد حقوق الملكية

بموجب النظام الأساسي والقواعد داخل الحكومة. لكن هذا المفهوم غامض بشكل خاص، قد تكون بعض

حقوق ملكية الدولة ماثلة لحقوق الملكية المشتركة<sup>2</sup>.

(4) حقوق الملكية الخاصة *Private property rights* ، إنه حق حصري لمالك معين، كما أنه ينبغي التأكيد على

أنه ليس حق غير مقيد<sup>3</sup>. تؤثر حقوق الملكية المختلفة على تكاليف المعاملات والنمو الاقتصادي أو الركود<sup>4</sup>.

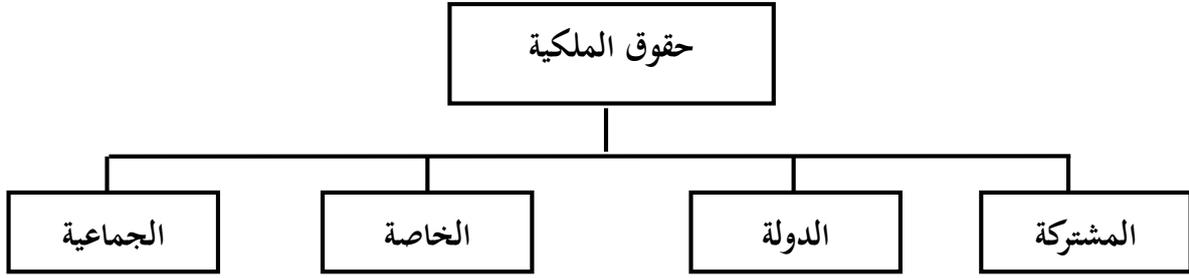
<sup>1</sup> ARNASON, Ragnar. Property rights in fisheries: Iceland's experience with ITQs. *Reviews in Fish Biology and Fisheries*, 2005, vol. 15, no 3, p. 246.

<sup>2</sup> EGGERTSSON, Thrainn, EGGERTSSON, Thráinn, EGGERTSSON, Þráinn, et al. *Economic behavior and institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*. Cambridge University Press, 1990, p. 37.

<sup>3</sup> ANKARLOO, Daniel. "Institutions", *What Is In a Word? A Critique of the New Institutional Economics*. Department of Economic History, Lund University, 1999, p. 57.

<sup>4</sup> EGGERTSSON, Thrainn, EGGERTSSON, Thráinn, EGGERTSSON, Þráinn, et al, Op cit, p. 37.

الشكل (2.1): أشكال حقوق الملكية



Source: Adapted from LIBECAP, Gary D. Property rights in economic history: Implications for research. Explorations in Economic History, 1986, vol. 23, no 3, p. 235.

### ب- حقوق الملكية الخاصة وحقوق الملكية المثلى:

هناك حجة مفادها أن حقوق الملكية المشتركة وحقوق ملكية الدولة والحقوق الجماعية غير فعالة، على الرغم من أن نوع حقوق الملكية هذه واضحة في الملكية الإسمية، ولكن الملكية الحقيقية ليست واضحة. ستكون تكلفة مراقبة وتنفيذ حقوق الملكية مرتفعة، وستصبح غير فعالة<sup>1</sup>.

عندما تكون تكلفة التنفيذ ومراقبة حقوق الملكية الخاصة أعلى من تكلفة التنفيذ، ومراقبة حقوق ملكية الدولة أو الجماعية، فإن حقوق ملكية الدولة أو الجماعية ستحل محل حقوق الملكية الخاصة<sup>2</sup>.

يؤكد معظم الباحثين أن الملكية الخاصة هي أكثر حقوق الملكية كفاءةً. أكد Adam Smith في كتاب "The Nature Of National Wealth" على أهمية حقوق الملكية الخاصة. حقوق الملكية الخاصة يمكن أن تعزز النمو الاقتصادي. فالآثار التحفيزية لحقوق الملكية الخاصة ستؤدي إلى الاستخدام الكفاء وعدم إهدار الموارد النادرة<sup>3</sup>.

يؤكد Coase أن الملكية الخاصة تتسم بالكفاءة ومهما كان هيكل الملكية، فالبنية المختلفة تؤدي إلى كفاءة مختلفة. على سبيل المثال، استئجار المنازل وامتلاك المنازل هي نفس حقوق الملكية الخاصة، ولكن كفاءة الحفاظ وصيانة المنزل مختلفة. عادة ما يكون مالك المنزل أعلى كفاءة من مستأجر المنزل في الصيانة والحفاظ. وبالتالي فإن الهيكل الأمثل هو هيكل الملكية الأكثر كفاءة. كتب Coase بأن السوق سيقود هيكل الملكية إلى الوضع الأمثل من خلال اليد الخفية<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> ANKARLOO, Daniel, Op cit, p. 88.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C. et THOMAS, Robert Paul. *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press, 1973, p.20.

<sup>3</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf (2010), Op cit, p. 71.

<sup>4</sup> GROSSMAN, Sanford J. et HART, Oliver D. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of political economy*, 1986, vol. 94, no 4, p. 691-719.

### 6.1.4.3. النمو الاقتصادي وحقوق الملكية:

يؤكد العديد من العلماء على أهمية حقوق الملكية في النمو الاقتصادي. Coase ذكر في كتاب "The Rise Of The Western World" أن سبب تطور العالم الغربي يتلخص في ظهور حقوق الملكية الخاصة. النمو الاقتصادي ناتج عن "تطور مجموعة من حقوق الملكية التي عززت الترتيبات المؤسسية، والتي قادت إلى حياة المطلقة ورسوم بسيطة للأراضي ... إضافة إلى مجموعة من الترتيبات المؤسسية الرامية إلى تقليل عيوب السوق في أسواق السلع ورؤوس الأموال"<sup>1</sup>. في الواقع يمكن لتغييرات طفيفة في هيكل الملكية تغيير أداء الاقتصاد. تتأثر الحوافز الاقتصادية بهيكل حقوق الملكية وتغير في السلوك.

حقوق الملكية المعتمدة يمكن أن تحفز جميع الناس على الحفاظ على الأصول وتحسينها والسعي لتحقيق أقصى الفوائد. ويمكن أن تزيد من عدد المعاملات. فالمعاملات أقل تكلفة وخطرا، تؤدي إلى ظهور المزيد من الفرص للتعاقد طويل الأجل. إذا كان هناك نظام قوي لحقوق الملكية، فيمكن الاستفادة المزيد من رؤوس الأموال. ينص نموذج النمو الاقتصادي لـ Solow، على أن المزيد من رأس المال سوف يؤدي للنمو الاقتصادي<sup>2</sup>. لا يتم المبالغة في القول إن وجود حقوق الملكية هي أكثر الطرق فعالية لتحفيز الناس على خلق الأصول وصيانتها وتحسينها لزيادة قيمتها.

### 2.4.3. نظرية تكاليف المعاملات Transaction Costs Theory:

نظراً لأن حقوق الملكية أتاحت مساحة لعالم الأفراد والمؤسسات ، فإن تكاليف المعاملات توفر الوقت لذلك، وهي البعد الثاني نحو فهم أكثر واقعية للمؤسسات .

تقدم تكاليف المعاملات مفهوم الوقت في ممارسات التبادل. في الواقع ، بين القرارات وإجراءات التبادل تتأخر المواعيد . التبادلات ليست عفوية ، فهي تستغرق وقتاً . استخدام مفهوم المعاملة بدلاً من التبادل يشكل تغييراً كبيراً في نهج تحليل والتوفيق بين واقع العلاقات بين الأفراد. التبادل هو عمل مسجل في لحظة جامدة. تشير المعاملة إلى الديناميكيات والمدى الزمني. عنصر الزمن يعطي المعاملة بعداً إضافياً. يتعلق الأمر بالحساسية تجاه الأحداث المستقبلية غير المتوقعة.

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C. et THOMAS, Robert Paul, Op cit, p. 17.

<sup>2</sup> LI, Yongjian James, YU, Ning Cindy, et DING, Xiaofang Emily. A Study on the Relationship between Institutions and Economic Growth. 2005, p. 24.

"اقتصاد تكاليف المعاملات يربط الاقتصاد مع جوانب نظرية المنظمات Organization Theory ويتداخل بشكل كبير مع قانون العقود Contract Law"<sup>1</sup>. جذب اقتصاد تكاليف المعاملات اهتمامًا واسعًا بين الاقتصاديين وتم تطبيقه على نطاق واسع في شرح الظواهر الاقتصادية في العالم الحقيقي. يعود تطور اقتصاد تكاليف المعاملات إلى مقال Ronald.H.Coase في مجلة Economica الصادر في سنة 1937، تحت عنوان "The Nature of the Firm" الذي ذكر فيه تعريف تكلفة المعاملة. في السنوات التي تلت ذلك Steven Cheung ، Olive E. Williamson ساهما في زيادة تطوير اقتصاديات تكلفة المعاملات.

### 1.2.4.3 مفهوم المعاملة:

المعاملة هي المفهوم الأساسي للنظرية المؤسسية الجديدة. أول من اقترح مفهوم المعاملة هو Commons فقد اعتبرها الوحدة الأساسية للتحليل فعرّفها بـ "فقدان و اكتساب الأفراد على حقوق الملكية المستقبلية للأشياء المادية"<sup>2</sup>. يصف (Williamson, 1985) ، المعاملة بأنها "الوحدة الجزئية للتحليل"<sup>3</sup>. المفهوم الأساسي هو أن المعاملة تحدث، طالما يوجد تبادل بين أطراف مختلفة.

بالنسبة لأنواع المعاملات، صنف (Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter, 1998) المعاملة على أنها معاملات داخل المنشأة (الشركة) ومعاملات بين الأسواق. أما بالنسبة لـ (Commons, 1931) يمكن تصنيف المعاملة إلى ثلاثة أنواع، معاملة السوق التي تعكس العلاقة بين الشركات في السوق، والمعاملة الإدارية التي تحدث داخل المنشأة والمعاملة السياسية التي تحدث بين الحكومة والأفراد.

استنادًا إلى الشرح أعلاه، نُحْص إلى أن المعاملات في كل مكان ويمكن فهمها على أنها تبادل للموارد بين كيانات مختلفة في المجتمع. إذا كان الانتاج يتناول التفاعل بين الأشخاص والمواد، فالمعاملة تتناول العلاقة بين الأفراد.

### 2.2.4.3 مفهوم تكاليف المعاملات:

من المقبول على نطاق واسع أنه Coase هو الذي اكتشف لأول مرة تكلفة المعاملة في مقال عن طبيعة المنشأة ( الشركة) في عام 1937، حيث يطرح السؤال بهذا المعنى: "لماذا توجد الشركات؟".

<sup>1</sup> WILLIAMSON, Oliver E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of Law and Economics*, 1979, vol. 22, no 2, p. 261.

<sup>2</sup> JOHN, R. *Institutional Economics, Its Place in Political Economy*. Macmillan, 1934, p. 58.

<sup>3</sup> WILLIAMSON, Oliver E. *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press. 1985, p. 01.

إجابته التاريخية تمثلت في: "يبدو أن السبب الرئيسي وراء كون إنشاء شركة ما مربحًا هو أن هناك تكلفة لاستخدام آلية السعر". فحسب فرضية Coase: عندما يستخدم عوانان اقتصاديان السوق لتنسيق معاملتهما، فهذا يعني أن هناك تكاليف خاصة يتحملها كلا العونين. سُمِّي Coase هاته التكاليف الخاصة بـ "تكاليف المعاملات". "العامل لا ينتقل من خدمة Y إلى خدمة X لأن السعر في خدمة X قد زاد بشكلٍ كافٍ مقارنة بالسعر خدمة Y، بالرغم من أن حركته تستحق ذلك. لكنه انتقل من Y إلى X لأنه تلقى طلبًا جديدًا". فيمكن فهم تكاليف المعاملات على أنها سوى تكاليف نشاط "المعاملة"<sup>1</sup>.

الفرضية الجوهرية للنموذج النيوكلاسيكي، هي بشكل عام أن السوق يُنسق بين السلوك الأفراد بافتراض أن استخدام السوق يكون بتكلفة منعدمة (تكلفة صفرية). لكن هذا ليس هو الحال في الواقع عند التبادل.

حسب Coase استخدام نظام الأسعار ليس مجاني. فعليك أن تكتشف الأسعار، وعليك التفاوض، وعليك كتابة العقود، وعليك إجراء عمليات التفتيش، ويجب أن يكون لديك ترتيبات للنزاعات. إذا افترضنا أن الأعوان يتصرفون بالرشادة - حتى لو كان ذلك صحيحًا بحدود فقط - فسيحاولون تحقيق أهدافهم المتمثلة في زيادة الرفاهية بأقل تكاليف ممكنة، فهذا يعني أن ستكون هناك تجربة لمحاولة تقليل تكاليف المعاملات. يمكن أن تتخذ هذه التجربة شكل "ترتيبات مؤسسية" التي تختلف عن آلية تنسيق السوق. يرى Coase، أن هدف تقليل تكاليف المعاملات هو الذي أنجب الشكل التنظيمي المسمى "المنشأة/الشركة"، وهي عبارة عن مجموعة من العقود، والتفاعلات والعلاقات.

تكاليف المعاملات هي عنصر مهم للغاية في اقتصاد Coasean. فـ "بدونها تظل جوانب كثيرة من عمل النظام الاقتصادي غير مُفسَّرة، بما في ذلك ظهور النظام نفسه"<sup>2</sup>. ويضيف Coase أيضا بأن "من دون مراعاة تكاليف المعاملات، يستحيل فهم عمل النظام الاقتصادي بشكل صحيح ووضع أساس سليم للسياسة الاقتصادية". منذ ذلك الحين، تم تصنيف تكلفة استخدام آلية السعر على أنها تعريف لتكاليف المعاملة المقدمة من Coase.

يقول (Douglas. W. Allen, 2000) إن فشل Coase في وضع تعريف محدد ومضبوط وفشله في الإجابة عن أسئلة مهمة: كيف نقيس تكاليف المعاملات، إلى أي مدى التكاليف تزداد مع نمو الشركة، كيف يمكن للشركة التأثير على تخفيض أو ارتفاع هذه التكاليف؟، قد ترك القضية مفتوحة لمزيد من التفسيرات للباحثين في وقت لاحق<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf (1998), Op cit, p. 43.

<sup>2</sup> PARADA, Jairo J. Original institutional economics and new institutional economics: Revisiting the bridges (or the divide). *Revista de Economía Institucional*, 2003, vol. 5, no 8, p. 50.

تم تطوير إطار Coasean وتوسيعه بواسطة Olivier Williamson الذي صاغ مصطلح "تكاليف المعاملات". ويعرفها على أنها تكاليف إدارة النظام الاقتصادي، وبالتالي فهي تعادل "الاحتكاك" في العلوم الفيزيائية. فعلى وفاقٍ مع حجج وفرضيات Coase، يطرح Williamson افتراضين أساسيين: أ- يتبنى الأعوان الاقتصاديون، سلوكاً رشيداً حتى لو كانت رشادتهم محدودة، ب- الشركات تنمو عندما يصبح السوق غير فعال. وفي تناقض مع أفكار Coase، يرى Williamson بأن: أ- الأعوان الاقتصاديون لديهم رشادة محدودة. ب- يعمل ويتطور الأعوان، ضمن سياق مستقبلي غامض، ويمرّون بعقود غير مكتملة.

يقول (Therainn Eggertsson, 1990) "بشكل عام، تكاليف المعاملات هي التكاليف التي تنشأ عندما يتبادل الأفراد حقوق ملكية الأصول الاقتصادية ويفرضون حقوقهم الحصرية". ويضيف أيضاً بأن "تكاليف المعاملات هي تكاليف الفرصة البديلة تماماً مثل أي تكاليف أخرى في النظرية الاقتصادية ..."<sup>2</sup>، وبالنسبة لـ Kenneth Arrow "تكاليف المعاملات هي تكاليف التشغيل النظام الاقتصادي"<sup>3</sup>. أمّا بالنسبة لـ (Michael Parkin, 1990) "قد تشمل تكاليف المعاملات أيضاً التكاليف الناشئة عن العثور على شخص ما للقيام بأعمال تجارية، والتوصل إلى اتفاق حول السعر والجوانب الأخرى للتبادل، وضمان الوفاء بشروط الاتفاقية".

بالنسبة (Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter, 1998) تكاليف المعاملات هي تكاليف الموارد المستخدمة لإنشاء وصيانة واستخدام وتغيير المؤسسات والمنظمات. وهي تشمل تكاليف تحديد وقياس الموارد أو الاحتياجات، تكاليف استخدام وتنفيذ الحقوق، وتكاليف المعلومات والتفاوض والتنفيذ. قدم Steven Cheung العديد من المساهمات في شرح تكاليف المعاملات من خلال تعميم حجة Coase الأصلية، فكتب بأن "تحديد سعر القطعة، يوضح تكاليف اكتشاف الأسعار". ولاحظ أنه إلى جانب تكلفة الإنتاج، هناك تكاليف أخرى مثل تكلفة المساومة، وعقود التنفيذ والمراقبة التي هي موجودة في الواقع<sup>4</sup>. Douglass North، يُعرف تكاليف معاملات بمثابة "تكاليف تحديد حقوق الملكية وحمايتها وتنفيذها".

<sup>1</sup> ALLEN, Douglas W. Transaction costs. *Encyclopedia of law and economics*, 1999, p. 894.

<sup>2</sup> EGGERTSSON, Thrainn, EGGERTSSON, Thrainn, EGGERTSSON, Þrainn, et al, Op cit, p. 14.

<sup>3</sup> ARROW, Kenneth J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system*, 1969, vol. 1, p. 48.

<sup>4</sup> ALLEN, Douglas W. Transaction costs. Op cite, p. 896.

مع وجود الكثير من أوصاف تكاليف المعاملات، يبدو أنه لا يوجد إجماع نظري على تعريف تكاليف المعاملات. في أطروحتنا يتم تعريف تكلفة المعاملات بدقة بأنها تكلفة تشغيل الأعمال في بيئة مؤسسية واقتصادية معينة.

### 3.2.4.3. أنواع تكاليف المعاملات:

الكثير من الأدبيات لم تذكر بشكل صريح أنواع تكاليف المعاملات، ومع ذلك، نذكر بعض أنواع تكاليف المعاملات. اقترح (Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter, 1998) نوعين مختلفين لتكاليف المعاملات: الأول: يسمى تكاليف المعاملات "الثابتة"، يشير إلى التكاليف التي تحدث عند إعداد ترتيب مؤسسي. الثاني: يسمى تكاليف المعاملات "المتغيرة"، وهو متغير مع زيادة أو نقصان حجم أو عدد المعاملات.

أيضا يمكن الاستشهاد بالمدرسة الثانية على النحو التالي، حسب (John Roberts & Paul Milgrom, 1992) سبب ظهور تكاليف المعاملات يرجع لضرورة التنسيق والتحفيز. وبالتالي يمكن اعتبار هناك صنفين من التكاليف: 1- تكاليف التنسيق Coordination Costs: يتم التعامل مع التنسيق في السوق والتسلسلات الهرمية بشكل منفصل. التنسيق في السوق مُكلف، تكاليف التنسيق في التسلسلات الهرمية (الشركات والحكومة والمؤسسات) يجب النظر إليها بشكل دقيق. هذا النوع من التكاليف يشمل تكاليف جمع ونقل المعلومات من المستوى المنخفض إلى المستوى الأعلى، وتكاليف التواصل بين الأطراف المختلفة، والتكاليف الزمنية لانتظار اتخاذ القرارات، وكذلك تكاليف سوء التأقلم.

2- تكاليف التحفيز Motivation Costs: قد تنجم عن نقص في المعلومات وعدم التنسيق وكذلك الالتزام غير الكامل<sup>1</sup>.

ميز (Williamson, 1993) بين التكاليف المُسبقة Ex Ante Costs والتكاليف البَعْدِيَّة (اللاحقة)

Ex Post Costs في تكاليف المعاملات. عرّف Williamson تكاليف المعاملة المُسبقة على أنها "التكاليف التي سبقت صياغة اتفاقية والتفاوض عليها وصيانتها، أما تكاليف البَعْدِيَّة هي لسوء التكيف والانسجام والتطبيق التي تنشأ عند اختلال تنفيذ العقد نتيجة للفقوات والأخطاء والسّهو والاضطرابات غير المتوقعة، فهي تكاليف تشغيل النظام الاقتصادي"<sup>2</sup>. إذن تحدث بعض التكاليف قبل أن تتم المعاملة (تكاليف المُسبقة) وبعضها لا يحدث إلا بعد المعاملة (تكاليف البَعْدِيَّة). تنجم هذه التكاليف عن السلوك الانتهازي الناجم عن اشتراك عوامل متعددة في السّياق

<sup>1</sup> PAUL, Milgrom et ROBERTS, John. Economics, organization and management. 1992, p. 29-30.

<sup>2</sup> WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and corporate change*, 1993, vol. 2, no 2, p. 103.

التي توجد فيه مصادر مختلفة للمخاطر (على سبيل المثال الاختيار السيء، الغش التحايل، الكذب، عدم توافق في الهدف ...) ومن الرشادة المحدودة للأفراد، وهذا مما يجعل العقد غير مكتمل (أي أن العقود غير مكتملة وغير قادرة على التعامل مع جميع جوانب عمل الأفراد والطوارئ الممكنة).

يشير North أيضًا إلى أن تكاليف المعاملات لا تحدث كلها عند نقطة التبادل. يمكن أن تحدث التكاليف قبل أو أثناء أو بعد التبادل. (North, 1990) تمكن من التمييز بين أربعة متغيرات رئيسية تشمل على تكاليف المعاملات التي تؤثر بشكل أساسي على الأداء الاقتصادي، وتمثل في :

1- المتغير الأول: هو تكلفة القياس التي تشير إلى قياس قيمة خصائص السلع والخدمات المتبادلة أو قياس أداء الأعدان.

2- المتغير الثاني: هو تكلفة عملية التبادل الناتجة عن حجم السوق، والذي يحدد ما إذا كان التبادل شخصي أو غير شخصي. في التبادل الشخصي تؤدي كل من علاقات القرابة، الصداقة، الولاء الشخصي، والمعاملات المتكررة دورًا في تقييد سلوك أطراف التبادل، وتقليل الحاجة إلى تكاليف المواصفات والتنفيذ. من ناحية أخرى في التبادل غير الشخصي، لا يوجد شيء يمنع الأطراف من الاستفادة من بعضهم بعض. وبالتالي ترتفع تكلفة التعاقد مع الحاجة إلى تحديد أكثر تفصيلاً للحقوق المتبادلة.

3- المتغير الثالث: هو تكلفة التنفيذ. كثيرًا ما تجعل تكلفة القياس من الصعب تحديد ما إذا كان قد تم انتهاك العقد وعدم تطابق أهداف أطراف التبادل. عادةً ما يكون التنفيذ غير مكتمل، فلا يكون هناك طرف ثالث محايد بشكل نزيه ومُنصف الذي يُقيّم النزاعات، دون تكلفة وبمنح تعويض للطرف المتضرر نتيجة انتهاك العقد.

4- المتغير الرابع : وهو المواقف والتصورات الأيديولوجية<sup>1</sup>، من الواضح أن التصورات الفردية حول نزاهة قواعد اللعبة (أي البيئة المؤسسية) ستؤثر في الأداء الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك يركز North أيضًا على تكاليف المعاملات المتعلقة بالمؤسسات الاقتصادية أي حقوق الملكية، يقصد بتكاليف المعاملات بتكاليف "تحديد وحماية وتنفيذ حقوق الملكية للسلع (الحق في الاستعمال، والحق في الحصول على الدخل من الاستخدام، والحق في الاستبعاد، والحق في التبادل)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> حسب North (1992)، تتكون الإيديولوجية من النماذج الذاتية التي يمتلكها الأفراد لشرح وتقييم العالم من حولهم. إنها لا تؤدي دورًا أساسيًا في الخيارات السياسية فحسب، بل إنه أيضًا مفتاح الخيارات الفردية التي تؤثر في الأداء الاقتصادي.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C. Institutions, institutional change, and economic performance. 1990, p. 28.

### 4.2.4.3. مصادر تكاليف المعاملات:

تتمثل المصادر الرئيسية لتكاليف المعاملات في: - غموض في الأداء Ambiguity ،

- عدم توافق في الأهداف Goal Incongruence<sup>1</sup> .

◀ ينشأ "الغموض في الأداء" عندما يكون هناك بُعد من أبعاد التبادل يجعل من الصعب تقييم أداء الطرف الآخر. غموض الأداء يأتي من عدم القدرة على قياس أداء الأطراف في التبادل، أو من عدم القدرة - حتى لو كان يمكن قياس الأداء - على تقييمه بشكل صحيح. وبالتالي، كلما زاد غموض الأداء، زادت صعوبة التفاوض والتحكم والإدراك في التبادل بين الأطراف، وكلما زادت آلية التنسيق المطلوبة تعقيداً.

◀ يُمَيِّزُ "عدم توافق في الأهداف" حالة عندما ينوي أحد الأطراف تعزيز مصالحه الخاصة على حساب الطرف الآخر لأن العوائد المتوقعة للسلوك التنافسي ستكون أعلى من تلك الناتجة عن السلوك التعاوني. يصف عدم التوافق هذا، دوافع الأفراد في التبادل. ويكشف عن ديناميكية العلاقات الاجتماعية المشاركة في علاقة التبادل<sup>2</sup>.

الانتهازية هي شكل معين من أشكال عدم توافق في الهدف. والتي تحدث عندما يُقدم الطرفان وعوداً ولا يتم الوفاء بها من أجل تحقيق أقصى قدر من الأرباح، كل على حساب الآخر.

باختصار، سيسود هذا عدم التوافق والسلوك الانتهازي المحتمل في التبادل، خاصة: إذا كانت المعلومات التي يحتفظ بها الشريكان غير متماثلة، وإذا كانت المعاملة قليلة التكرار، وإذا كانت بيئة التبادل غير تنافسية للغاية. وعلى عكس من ذلك، سيحدث توافق في الأهداف عندما يكون لدى الطرفين مصالح مُسبقة وطبيعية، وعندما يرى الطرفان أن مكاسبهما في حالة السلوك التعاوني، ستكون أعلى منها في حالة الانتهازية.

### 5.2.4.3. الافتراضان المهمان لنظرية تكاليف المعاملات:

عند الرجوع إلى أسباب تكاليف المعاملات، هناك افتراضان أساسيان للسلوك البشري في تحليل تكلفة المعاملة،

يتمثلان في: الرِّشادة المحدودة Bounded Rationality والانتهازية Opportunism.

<sup>1</sup> BOWEN, David E. et JONES, Gareth R. Transaction cost analysis of service organization-customer exchange. *Academy of Management Review*, 1986, vol. 11, no 2, p. 303.

<sup>2</sup> BOWEN, David E. et JONES, Gareth R. Op cite, p. 430-432.

أ- الرّشادة المحدودة: هذا المفهوم وضعه Herbert A. Simon ، يُعد مفهوم الرّشادة المحدودة أحد أعمدة نظرية Williamson وهو عَكْسُ المفهوم النيوكلاسيكي للرّشادة. السؤال الأساسي هنا هو مناقشة ما إذا كانت هناك حدود للقدرة الإدراكية للعقل البشري وهل هناك عواقب مترتبة على النشاط الاقتصادي أم لا .

قام Williamson بأفضل طريقة بمعالجة هذا السؤال في كتابه Markets and Hierarchy (1975)، يشير إلى المعنى الدقيق الذي تكون به قدرتنا الإدراكية محدودة وإدخال حالة عدم التأكد كُكون أساسي. في هذا العمل، يشير إلى وجود ثلاثة محددات للرّشادة المحدودة، وهي:

- 1) عدم التأكد (اليقين) The Uncertainty، موجود لأنه من المستحيل أو المكلف للغاية تحديد الأحداث المستقبلية وتحديد قبل حدوث ذلك، التعديلات المناسبة لها.
- 2) القيود الفيزيولوجية العصبية واللغوية، عقولنا لها حدود على تلقي المعلومات، تخزينها، استعادتها، معالجتها، وتحليلها دون أخطاء. قد نضيف حدود على اللغة، والتي تتكون من "عجز الأفراد على التعبير عن معرفتهم أو مشاعرهم من خلال استخدام الكلمات والأرقام والرسوم البيانية حتى يتمكن الآخرون من فهمها".
- 3) التعقيد، المستمد من حقيقة أن القرارات التي يواجهها الأفراد/المنظمات تعني استحالة (أو، تكاليف باهظة) إدراج جميع إمكانيات وعواقب هاته القرارات<sup>1</sup>.

الرّشادة المحدودة تبين بوضوح أن صنّاع القرار لا يتخذون القرارات المثالية وإنما يتصرفون مادام أنهم راضون. وسّع Simon هذه المبادئ إلى مستوى آليات القرار واقترح استبدال النموذج تعظيم الفائدة الفردية بنموذج الرّضا. في تصوره: السُّلوك الرّشيد هو الرّضا وليس التعظيم. فلا يمكن للفرد أن يطالب بالتحسين أو التعظيم، فهو يستطيع على الأكثر تلبية توقعاته فقط. في رؤية Simon يستبعد هذا النوع من السلوك الاقتصادي إمكانية قيام الأفراد بإجراء عملياتٍ حسابية. لتوضيح مفهوم الرّشادة المحدودة سنقدم الفرق بين الرّشادة المحدودة والكاملة في الجدول الآتي:

<sup>1</sup> WILLIAMSON, Oliver E. *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. 1991, p.39.

الجدول (6.1): أشكال الرشادة Forms Of Rationality

الرشادة المحدودة Bounded Rationality	الرشادة الكاملة Perfect Rationality	
معلومات غير كاملة مع وجود حالة عدم التأكد	معلومات كاملة مع احتمال وجود حالة عدم التأكد	المعلومات
محدودة	غير محدودة	القدرة على الحساب
الرّضا	التعظيم / المثالية	الهدف

**Source:** Bérard, Céline. Le processus de décision dans les systèmes complexes: une analyse d'une intervention systémique. 2009

من وجهة نظر نظرية تكلفة المعاملة، قد تزيد هذه القيود ومحدودية المعلومات من تكلفة المعاملة، على سبيل المثال: جمع وبحث المعلومات والتفاوض لا يكون مجاني وهذا ما يؤدي إلى تكاليف.

حسب (Simon,1951) يمتلك الأفراد قدرات إدراكية محدودة. فلا يمكنهم، في البيئات المعقدة والمتغيرة، النظر في جميع الأحداث الممكنة، وحساب عواقب أفعالهم بشكل مثالي، فهي محدودة للغاية<sup>1</sup>. من هذا المفهوم يكشف Williamson أن العقود في معظم الحالات، ستكون عقوداً غير مكتملة، ولا تتصور جميع الأحداث المحتملة. يطرح عدم اكتمال العقود مشكلة التنظيم في حالة وقوع حدث غير متوقع. فهذا يعني أيضاً أن الأفراد وكذلك المنشآت غير قادرين على وضع عقود مثالية ومكتملة، فالعقود غير المكتملة (غير القادرة على التعامل، مع جميع الجوانب عمل الأفراد، والطوارئ الممكنة) تمهد الطريق للانتهازية.

ب- الانتهازية Opportunism: من ناحية أخرى، يعترف Williamson بوجود مساحة محتملة للسلوك الانتهازي في العلاقة بين العوامل الاقتصادية. الفكرة الأساسية لهذا المفهوم هي أنه في السعي لتحقيق المصلحة الذاتية، لا يتصرف الأفراد دائماً بطريقة شفافة وصادقة. لذلك تشير الانتهازية إلى عدم وجود الصدق بين الطرفين في المعاملات أو كما يقول (Williamson, 1985): "بالانتهازية أعني السعي لتحقيق المصلحة الذاتية مع الخداع. وتشمل ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، أشكلاً أكثر وضوحاً، مثل الكذب والسرقة والغش. الانتهازية في كثير من الأحيان تشمل على أشكال خفية من الخداع. الانتهازية هي مصدر معين من حالة عدم التأكد في المعاملات بين الأعوان، بقدر ما:1) قد تشمل على الكشف الاختياري أو المشوه للمعلومات، 2) تؤدي إلى إمكانية وعود زائفة بشأن

<sup>1</sup> SIMON, Herbert A. A formal theory of the employment relationship. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1951, p. 293-305.

السلوك في المستقبل، 3) بالنظر إلى عدم تناظر المعلومات بين الأعوان، يمكن لأحدهم، في معاملة ما إن يعرف/لا يعرف الجوانب المتعلقة بالسلع / الخدمات المتفاوض عليها<sup>1</sup>.

إنها المسؤولة عن ظروف الحقيقية أو المتناقضة لعدم تناظر المعلومات، مما يعقد مشاكل التنظيم الاقتصادي<sup>2</sup>. وتحدث قبل تشكيل المعاملة (على سبيل المثال أثناء المفاوضات بين الأطراف فيما يتعلق بعقد) وبعد ذلك أثناء أداء المعاملة المتفق عليها (على سبيل المثال أثناء أداء الالتزامات المتفق عليها في العقد)؛ بينما قد لا يسعى جميع الأطراف للانخراط في الانتهازية، قد يكون من الصعب التمييز (مُسبقاً) بين الأطراف الذين سوف يشاركون في السلوك الانتهازي عن أولئك الذين لن يفعلوا ذلك. ونتيجة لذلك، يُفترض الانتهازية كاحتمال، وليس يقيناً<sup>3</sup>.

السُّلوك الانتهازي تخفف حدته في الحالات التي تكون فيها المعاملات القصيرة الأجل ويوجد فيها منافسون، لذلك يمكن استبدال الأطراف التي كان أداؤها انتهازيًا بشكل مُفرط أثناء أداء المعاملة. عندما تشمل المعاملة على أصل مخصص للغاية، فمن المرجح أن يحدث السُّلوك الانتهازي<sup>4</sup>.

قد يتخذ الأطراف المعاملة مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات في محاولة للحد من مخاطر أن يشارك الآخرون في سلوك انتهازي ضدهم، أو لتقليل التصورات بأنهم سيشاركون في سلوك انتهازي ضد أطراف آخرين. وقد يشمل ذلك استخدام الرهن، واستخدام استراتيجيات العلاقات العامة، نشر الدعاية لتعزيز/ إعادة تأهيل سمعة طرف المعاملة بالثقة، واستخدام المؤسسات التي تعاقب السلوك الانتهازي<sup>5</sup>.

يمكن أن تؤدي العقود غير المكتملة إلى الحاجة إلى إعادة التفاوض. وبالتالي يجعل من الممكن ظهور السلوك الانتهازي. فتُعد الانتهازية وكيفية الحماية منها أمرًا أساسيًا في اقتصاديات تكاليف المعاملات. فهي تحدد طبيعة وشدة التبادل أو المعاملة. بما أن المشكلة هي المعاملات وليس تخصيص الموارد النادرة، وتلك التي تتم من خلال العقود، فإن معضلة الأعوان تتمثل في ضمان وضع وتنفيذ العقود المناسبة بما يكفي لحدود الرشادة والتكيف مع حالة عدم التأكد، البيئة والسلوك الانتهازي.

<sup>1</sup> WILLIAMSON, Oliver E(1985), Op cit, p. 47.

<sup>2</sup> WILLIAMSON, Oliver E(1985), Op cit, p. 47-48.

<sup>3</sup> CHEN, Chao C., PENG, Mike W., et SAPARITO, Patrick A. Individualism, collectivism, and opportunism: A cultural perspective on transaction cost economics. *Journal of Management*, 2002, vol. 28, no 4, p. 567.

<sup>4</sup> VROMEN, Jack J. *Economic evolution: an inquiry into the foundations of the new institutional economics*. Routledge, 1995, p. 49-48

<sup>5</sup> WILLIAMSON, Oliver E. Credible commitments: Using hostages to support exchange. *The american economic review*, 1983, vol. 73, no 4, p. 519.

### 6.2.4.3. محددات التكاليف المعاملات :The Determinants of Transaction Costs

تكاليف المعاملة تعتمد على طبيعة المختلفة للمعاملات. حسب (Williamson, 1979)، هناك ثلاثة أبعاد بشأن المعاملات. "...الأبعاد الثلاثة الحاسمة المحددة للمعاملات هي (أ) عدم التأكد، (ب) تواتر/تكرار المعاملات، (ج) نوعية الأصل...".<sup>1</sup>

#### أ. نوعية الأصول : Assets specificity

يعرف (Williamson, 1979) نوعية الأصول "بالإشارة إلى الدرجة التي يمكن من خلالها إعادة نشر (توزيع) الأصل لاستخدام آخر أو بواسطة مستخدمين آخرين دون تدهور قدرته الإنتاجية"<sup>2</sup>.

في الواقع، يمكن القول بأن الأصل نوعي: عندما يستثمر العون الاقتصادي طواعية في معاملة معينة ولا يمكن إعادة نقله (توزيعه/نشره) في معاملة أخرى، وبدون تكلفة مرتفعة. يعد مفهوم نوعية الأصول مهمًا بشكل خاص نظرًا لأنه له تأثير كبير على تكاليف المعاملات، وأيضًا على طبيعة المنتج والتكنولوجيا التي تستخدم في المعاملة.

نظرية تكاليف المعاملات تعتبر من غير المؤكد أن المنتج يمكنه استخدام وسائل الإنتاج الخاصة به لأغراض غير الأغراض التي كانت مخصصة لها في البداية. المنتج محدد بخصوصية الأصل على أنواع معينة من علاقات التبادل. فلن يكون قادر على تغيير هيكل الإنتاج والإنتاج بسهولة. لذلك يجب أن تكون علاقة التبادل أكثر دواما لأن الأصل محدد، ولا يمكن استخدامه بسهولة لأغراض أخرى. ميز Williamson بين ستة أنواع من نوعية الأصول:

- (1) نوعية الموقع Site Specificity، (2) نوعية الأصول المادية Physical Asset Specificity،
- (3) نوعية الأصول البشرية Human Asset Specificity، (4) الأصول المخصصة Dedicated Assets،
- (5) النوعية الزمنية Temporal Specificity، (6) شُمة اسم العلامة التجارية Brand Name Capital.

المعاملات التي تتطلب أصولًا محددة، قد تضيف مخاطر السلوك الانتهازي من كلا الطرفين، وتزيد من تكلفة التفاوض والتوقيع على العقد. بعبارة أخرى، كلما زادت الأصول المحددة في المعاملات، زادت تكاليف المعاملات.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Williamson O.(1979), Op cite, p. 239.

<sup>2</sup> Williamson O.(1979), Op cite, p. 59.

<sup>3</sup> WILLIAMSON OLIVER, E. Les institutions de l'économie. 1994, p. 78.

## ب. تكرار المعاملات Transaction Frequency:

في فكرة John Robert، بعض المعاملات هي شراكات لمرة واحدة والبعض الآخر تتكرر كثيرا، وتشمل بعض الأطراف نفسها في ظل ظروف متشابهة إلى حد ما على مدى فترة طويلة من الزمن. بشكل عام، يمكن أن تقلل المعاملة أو المعاملة المتكررة على المدى الطويل تكاليف المعاملة. عندما تحدث المعاملة في كثير من الأحيان بين نفس الأطراف، يزداد الترابط والتوافق بين الأطراف، وبالتالي سيتم تقليل السلوك الانتهازي، على هذا النحو في علاقة طويلة المدى، من السهل بناء الثقة والصدق بين أطراف المعاملة ويمكن حل النزاعات بشكل صحيح دون أي آلية تنسيق رسمية. يمكن تخفيض تكلفة تجنب السلوك الانتهازي واستخدام آلية التنسيق إلى حد كبير.

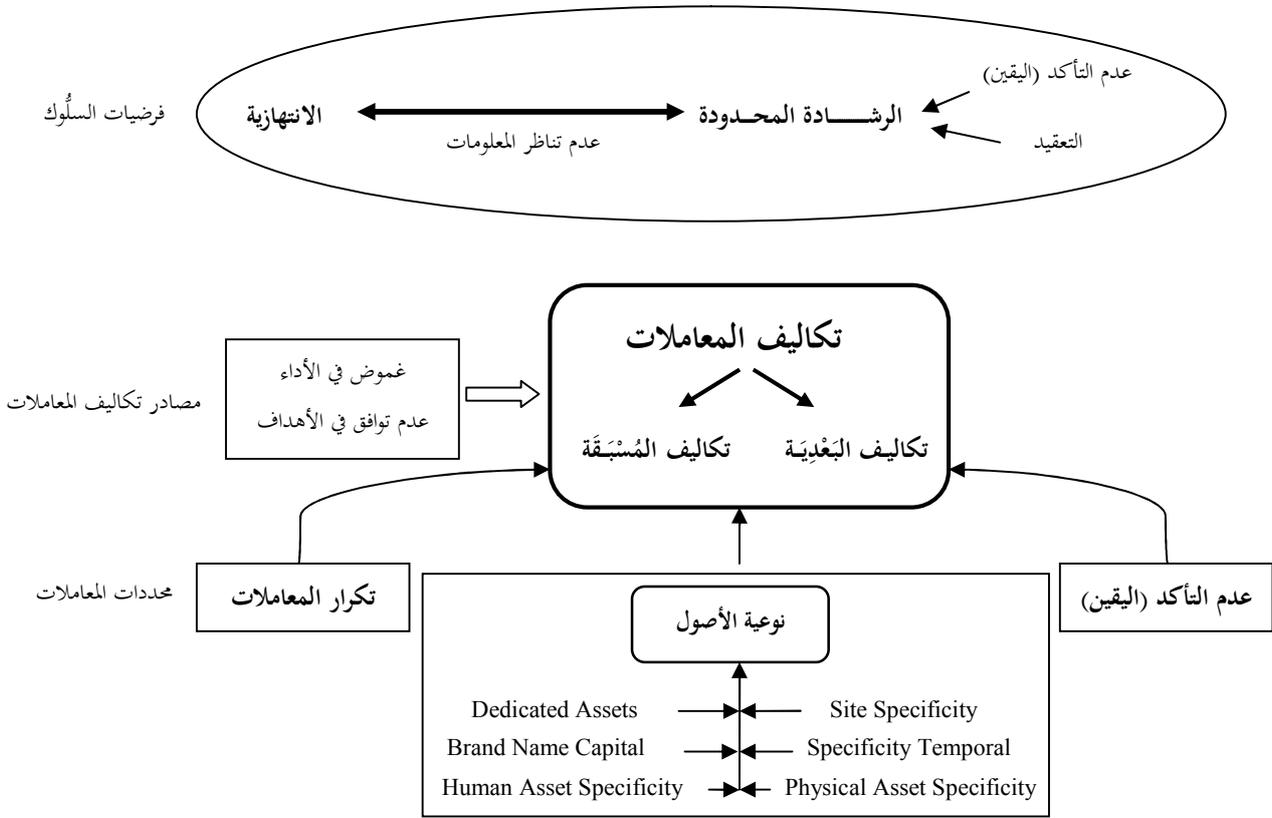
## ج. عدم التأكد (اليقين) Uncertainty:

يرتبط عدم التأكد الموجود في المعاملات بشكل أساسي بوجود السلوك الانتهازي، مما يجعل من غير الممكن تحديد الانحرافات المحتملة في المستقبل عن السلوكيات/الالتزامات، وصعوبة تحديد الإشارات والمعلومات الخاطئة من قبل الشركاء المشاركين في المعاملة. يمكن تقسيم عدم التأكد إلى نوعين، عدم التأكد في السلوك وعدم التأكد البيئي. عدم التأكد البيئي، ناتج عن الاحتمالات غير المتوقعة للمعاملات في المستقبل. هذا النوع من عدم التأكد، سيزيد من تكاليف التفاوض والاتصال والتنسيق. ينشأ عدم التأكد في السلوك من عدم القدرة، على التنبؤ بسلوك الأطراف الأخرى. قبل توقيع الاتفاقية، ستكون تكلفة البحث عن الموقف، أو النية الحقيقية للأطراف الأخرى هي المهيمنة. بينما بعد التوقيع، في حالة تَهَرُّب الأطراف الأخرى من الالتزامات، فإن تكلفة التنفيذ ومراقبة الأطراف، بما يتماشى مع العقود المكتوبة سوف تنشأ أيضًا<sup>1</sup>.

مزيج من هذه العناصر الثلاثة المذكورة، يحدد المعايير لتحديد تكاليف المعاملات.

<sup>1</sup> LI, Yongjian James, YU, Ning Cindy, et DING, Xiaofang Emily, Op cite, p. 29.

الشكل (3.1): الهيكل النظري لنظرية Williamson لتكاليف المعاملات



Source: LAVASTRE, Olivier. Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson: Retour sur les fondements, 2001, p. 20.

7.2.4.3 : The Measurement of Transaction Costs قياس تكاليف المعاملات

إذا كان تحديد تكاليف المعاملات مُلهم، فالمهمة الأكثر أهمية هي قياس تكلفة المعاملة. فقط من خلال البحث والمقارنة بين تكاليف النسبية للمعاملات، في بيئات مؤسسية مختلفة يمكننا أن نستنتج، أن الترتيب أو المؤسسة التي توفر أقل تكلفة، هي أكثر ملائمة من نظيرتها. على الرغم من أهمية قياس تكلفة المعاملات، من منظور البحث التجريبي، إلا أنها تتطلب قياس تكاليف المعاملات مباشرةً. يعد قياس تكاليف المعاملات، أحد فروع البحث الكبرى الأخرى في نظرية تكلفة المعاملات وقد ساهم العديد من الباحثين في ذلك.

على ما يبدو ليست هذه هي مهمة أطروحتنا الحالية، كي ندرسها من جميع جوانبها، ومع ذلك سنقترب بعض المؤشرات البسيطة لقياس لتكاليف المعاملات، بناءً على العمل التجريبي لبعض الباحثين. أولاً، يرتبط عامل الوقت سلبياً بتكاليف المعاملة. بعبارة أخرى كلما زاد الوقت الذي تستغرقه إحدى المعاملات زادت التكاليف. ثانياً، عامل

الإجراء له تأثير مهم على تكاليف المعاملات. فالإجراء الطويل والمعقد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات والعكس صحيح. ثالثاً، تزيد القيود أو المتطلبات الرسمية للشركات أيضاً من تكلفة إجراء المعاملات.

### 3.4.3. نظرية الوكالة Agency theory :

الهدف من نظرية الوكالة هو تحديد وسائل السيطرة على تفويض حقوق الملكية التي يشمل عليها أي عقد. وبهذا المعنى ، فهي تكمل نظرية حقوق الملكية التي أدخلت الفضاء ونظرية تكاليف المعاملات التي أدخلت الوقت. إنها يعطي معنى للتكاليف التنظيمية المسماة "تكاليف الوكالة" المتعلقة بنقل حقوق معينة وبالتالي تشكل علاقة وكالة.

تعتبر نظرية الوكالة (أو نظرية الوكيل الرئيسي)، التي طورها كل من (Jensen and Meckling ,1976) ، (Fama ,1980) ، (Jensen and Fama ,1983)، مجالاً تهتم بتأثيرات المؤسسات على الحد، من مخاطر المعاملات والتكاليف الناشئة، عن معلومات المعاملات غير الكاملة. تقوم نظرية الوكالة بدراسة تصميم آليات متوافقة، مسبقاً مع الحوافز لتقليل تكاليف الوكالة، في مواجهة المخاطر الأخلاقية المحتملة من طرف الوكلاء، فهي تتناول مسألة كيف يمكن للموكل (الأصيل/ المالك/الرئيس) هيكل العقود والحوافز والعقوبات، لتشجيع الوكلاء (العون/المدير) بتكلفة منخفضة على التصرف بطرق تؤدي إلى تحقيق أهداف الموكل.

تُعَدُّ نظرية الوكالة مفيدة جداً، في فهم العلاقة بين أرباب العمل والموظفين، وكذا المالكين والمديرين أو المشترين والبائعين<sup>1</sup>. أهم فكرة تقوم عليها هذه النظرية هي علاقة الوكالة التي تضم طرفين: الموكل والوكيل، يعمل الرئيس مع الوكيل الذي يتمثل دوره في أدائه<sup>2</sup>. يعرّف (Jensen and Meckling ,1976) علاقة الوكالة بأنها عقد يقوم الموكل بموجب بتوظيف الوكيل لأداء بعض الخدمات نيابة عنه. يؤدي ذلك إلى قيام الموكل بتفويض بعض سلطة اتخاذ القرار إلى الوكيل<sup>3</sup>. يتلقى الوكيل الرضا والامتنان لأدائه، طالما كان متفقاً مع مصلحة الموكل. من ناحية أخرى، هناك انتهازية في علاقة الوكالة، حيث إن كلا الطرفين في هذه العلاقة لهما أهدافاً مختلفة وتفضيلات للمخاطر<sup>4</sup>. فهناك الأسباب كلها تلك التي تجعلنا نفترض أن الوكيل لن يتصرف - دائماً- في مصلحة الموكل، والذي يتعلق بمشكلتين موجودتين في تلك النظرية.

<sup>1</sup> EISENHARDT, Kathleen M. Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, 1989, vol. 14, no 1, p. 60.

<sup>2</sup> EISENHARDT, Kathleen M, Op cite , p. 58.

<sup>3</sup> JENSEN, Michael C. et MECKLING, William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 1976, vol. 3, no 4, p. 308.

<sup>4</sup> GORYNIA, Marian. Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Ekonomista*, 1999, vol. 6, no 99, p. 779 .

أولها مشكلة الوكالة. يحدث ذلك عندما يكون هناك تعارض بين أهداف الوكيل ورغبات المُوَكَّل، إضافة إلى الصُّعوبة والتكلفة المرتفعة بالنسبة للمُوَكَّل، التحقق من طريقة عمل الوكيل. تتمثل مشكلة المُوَكَّل الجوهرية، في التحقق مما إذا كان الوكيل يعمل لصالحه أو لا<sup>1</sup>. والثانية هي مشكلة تقاسم المخاطر. يحدث عندما يرى كلا الطرفين المخاطرة بشكل مختلف. المشكلة هنا هي أن كل من المُوَكَّل والوكيل، يمكنهما التصرف بطريقة مختلفة حسب تفضيلاتهما للمخاطر، وهذا هو ما يتعلق بنظرية الوكالة في حل هذه المشاكل<sup>2</sup>.

يمكن أن تتمثل طريقة حل المشكلة الأولى في وضع حوافز مناسبة للوكيل، إذا كانت لدى الوكيل فرصة لتحقيق مكاسب قيِّمة، فإنه لا يرغب في التصرف ضد مصلحة المُوَكَّل، لأنه لن يحقق الربح المتوقع. غالباً ما يلجأ المُوَكَّل إلى تكبد تكاليف المراقبة. يجب أن تُحد مراقبة تصرف الوكيل من أنشطته الشاذة. إن التسبب في قيام الوكيل بالتصرف نيابة عن المُوَكَّل، هو مشكلة شائعة جداً، وهي موجودة في جميع المنظمات وفي أي مستوى من مستويات العملية الإدارية.

هناك ثلاثة أنواع من التكاليف التي تنجم عن المشكلة الأولى لنظرية الوكالة وهي: تكاليف الرئيس، تكاليف العون والتكاليف البديلة:

- ❖ تكاليف المُوَكَّل (The Principal's Costs)، هذه التكاليف يتحملها الأصل تتضمن تكاليف مراقبة والتحفيز.
- ❖ تكاليف الوكيل (The Agent's Costs)، هذه التكاليف يتحملها الوكيل، والتي تعبر عن التنفيذ الجيد للعقد و تضم هذه - أيضاً- تكاليف الالتزام، تضمن حصول المُوَكَّل على تعويض إذا لم يتصرف الوكيل نيابة عنه.
- ❖ تكاليف البديلة/ الفرصة الضائعة (The Residual Loss)، هذه هي تكاليف انخفاض مستوى الرفاه، الذي يعاني منه المُوَكَّل نتيجة الاختلاف بين قرارات الوكيل وإجراءاته مع مصلحة المُوَكَّل.

لدى المُوَكَّل والوكيل مواقف مختلفة اتجاه المخاطر، تجنب الوكيل المخاطر أمر مفهوم، أصل الوكيل الرئيس هو موضعه: التوظيف، أو العقد، أو الاتفاق، الوكيل غير قادر على تنويع موضعه. الموكل الذي عادةً ما يمتلك أصولاً عديدة، يمثل في كثير من الأحيان، موقف الباحث للمخاطر Risk-Seeking (مُحب المخاطرة، هو الشخص الذي يفضل المخاطرة)<sup>3</sup>. يمكن ملاحظة هذه المشكلة في الشركات الكبيرة، حيث يقوم المساهمون بتعيين مدراء لإدارة

<sup>1</sup> EISENHARDT, Kathleen M, Op cite , p. 58.

<sup>2</sup> EISENHARDT, Kathleen M, Op cite , p. 58.

<sup>3</sup> URBANEK, P. Nadzór korporacyjny a perspektywa teorii agencji. *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, 2005, p. 100.

أصولهم. يرتبط سلوك المدير تمامًا بعقد العمل. إذا تم توظيفهم لإدارة الشركة، فلن يكون عليهم التركيز على أرباح الشركة، لأنه بغض النظر عن ذلك، فسيحصلون على امتنانهم ورضاهم. لكن إذا كان عقدهم مصحوبًا ببند يربط أجره بأرباح الشركة، فسيكون سلوكهم مختلفًا تمامًا.

توجد مخاطر المعنوية Hazard Moral والاختيار العكسي Selection Advers ، وعدم تناظر المعلومات في نظرية الوكالة.

يمكن توضيح عدم تناظر المعلومات المحدد في هذه النظرية، في حقيقة أن الوكيل يعرف أكثر من الموكل عن سلوكه. يجب أن يتحمل الموكل تكلفة المراقبة، والتحكم للتأكد من أن الوكيل يتصرف نيابة عنه.

"الخطر المعنوي يشير إلى قلة الجهد من جانب الوكيل"<sup>1</sup>. هذه المشكلة تحدث عندما يتهرب الوكيل. هذا يعني

أن جزءًا من العلاقة (الوكيل) لا يتصرف وفقًا للعقد أو الاتفاق، أين يتصرف الوكيل لمصلحته الخاصة.

الاختيار العكسي، يتعلق بتحريف قدرات الوكيل. المشكلة الرئيسية في هذه الحالة هي عدم قدرة المدير على التحقق من ادعاءات الوكيل. يمكن للوكيل ذكر أن لديه المهارات، أو القدرات اللازمة للوفاء بالعقد أو الاتفاق. ينشأ الاختيار العكسي عندما لا يمكن للمدير التحقق من العقد/الاتفاق بالكامل<sup>2</sup>. هذه المشكلة شائعة في كيفية تعيين الموظفين الجدد أثناء مقابلة العمل، لا يمكن لصاحب العمل التحقق من جميع المهارات والقدرات، والتي تكون مكتوبة في السيرة الذاتية المقدمة من المرشح، فهي مُجهزة.

### 5.3. مفهوم المؤسسات في الاقتصاد المؤسسي الجديد:

قبل الخوض في الأدوات الأكاديمية المستخدمة في الاقتصاد المؤسسي الجديد، سيكون من المفيد أولاً دراسة ما المقصود بالضبط بمصطلح "المؤسسات" في هذا التيار. كما هو الحال مع العديد من المفاهيم الأكاديمية الحديثة، قام علماء من فروع مختلفة، في التحليل المؤسسي الجديد بتفسير مصطلح "المؤسسات" بطرق مختلفة قليلاً.

في الواقع، يبدو أن كلمة "مؤسسة" لديها تعاريف عديدة. المشكلة الأكثر صعوبة بالنسبة لمفهوم متعدد التخصصات، هو أن بعض التعريفات غير متوافقة مع الآخرين. يعرض الجدول (7.1) عينة تمثيلية من مختلف الأدبيات الاجتماعية والعلمية.

<sup>1</sup> EISENHARDT, Kathleen M,op cite , p. 61.

<sup>2</sup> EISENHARDT, Kathleen M,op cite , p. 61.

الجدول (7.1): مفهوم المؤسسات في الاقتصاد المؤسسي الجديد

المؤلف	التعريف
Alchian & Demsetz (1973)	المؤسسات هي آليات تسهل تسوية النزاعات المرتبطة بندرة الموارد وتساعد في تكوين توقعات لسلوك أفراد (أصحاب المصلحة) الآخرين في ظل ظروف معينة.
Foster (1981)	المؤسسات هي أنماط أنظمة محددة ومنظمة من خلال السلوكيات المترابطة.
Andrew Schotter (1981)	المؤسسات هي من لوازم السلوك الاجتماعي الذي يتعارف ويتفق عليه جميع أفراد المجتمع، والذين يُقرُّون سلوكًا متكررًا في موقف بعينه، يفرض نفسه، أو يفرضه سلطة خارجية.
Ruttan & Hayami (1984)	المؤسسات هي قواعد المجتمع أو المنظمات التي تؤدي إلى الانسجام بين الأفراد. إنها تسهل التنسيق من خلال مساعدة الأفراد على تكوين توقعات رشيدة عند التفاعل مع الآخرين.
Williamson (1985)	المؤسسات هي الآليات التي تنظم التبادلات، والترتيبات التي تخفض تكاليف المعاملات. لقد تطورت هذه الترتيبات وسيتم تغييرها بتغيير طبيعة تكاليف المعاملات.
Vincent Ostrom (1985)	المؤسسات هي أنظمة للعلاقات التي تخضع للقواعد، حيث القواعد هي هياكل لغوية تمكن البشر من التمييز بين الأفعال الممكنة وبين تلك المحظورة والمسموح بها والمطلوبة.... وبالتالي، تضع القواعد قيودًا تتيح إمكانية التنبؤ في العلاقات البشرية، مع ترك مجموعة من احتمالات مفتوحة لمراعاة حسابات أخرى التي تؤثر في رفاهية الإنسان.
Elinor Ostrom (1990)	المؤسسات هي الوصفات التي يستخدمها البشر لتنظيم جميع أشكال التفاعلات المتكررة والمنظمة بما في ذلك تلك الموجودة داخل الأسر، والأحياء، والأسواق، والشركات، والجامعات، والجمعيات الخاصة، والحكومات على جميع المستويات.... فالقُروض والقيود التي يواجهها الأفراد في أي موقف معين، والمعلومات التي يحصلون عليها، والفوائد التي يحصلون عليها أو يُستبعدون منها، جميعها تتأثر بوجود القواعد أو عدمها.
Douglass North (1990)	المؤسسات هي "قواعد اللعبة"، وهي قواعد توفر إطارًا للحواجز التي تشكل التنظيم الاقتصادي والسياسي والاجتماعي.
Knight (1992)	المؤسسة هي مجموعة من القواعد التي تعطي هيكلًا، للعلاقات الاجتماعية المتبادلة بطريقة معينة.
Randall Calvert (1995)	المؤسسات هي اسم يُعطى لأنواع التوازن بين السلوك العقلاني المشروط بالتوقعات التي يحملها الأفراد حول سلوك وردود أفعال الآخرين.
Burki and Perry (1998)	المؤسسات هي قواعد رسمية وغير رسمية، وآليات إنفاذ التي تشكل سلوك الأفراد والمنظمات، في المجتمع.
Neil Komesar (2001)	المؤسسات هي عمليات صنع القرار الاجتماعي على نطاق واسع ( الأسواق والمجتمعات والإجراءات السياسية والحاكم). هذه العمليات هي آليات بديلة تُنفذُ بها المجتمعات أهدافها.
Stefan Voigt (2002)	للمؤسسات مكونين رئيسيين: القواعد من ناحية والعقوبات من ناحية أخرى. وعليه، يمكن تعريف المؤسسات على أنها "قواعد عامة ومعروفة، يمكن -بمساعدها- تنسيق مواقف التعامل المتكررة، وتتبعها آليات التنفيذ التي تحمي -بدورها- أو تُهدد بالعقاب عند مخالفة القواعد.

المؤسسة هي مجموعة الترتيبات الاجتماعية ، بما في ذلك القيود الاجتماعية والدستورية على سلطة السياسيين والنخب السياسية ، وسيادة القانون ، وإنفاذ حقوق الملكية ، والحد الأدنى من تكافؤ الفرص ، والحصول على التعليم ، وما إلى ذلك.	Acemoglu et al. (2003)
المؤسسات هي قواعد اللعبة وتنشأ نتيجة للسلوك الاقتصادي المرغوب فيه ، وخاصة سلوك حقوق الملكية وسيادة القانون.	Dani Rodrik et al. (2004)
يشير مفهوم المؤسسة إلى مجموعة من المنظمات ، مثل الأسر ، والمدارس ، والشركات ، وسوق الأوراق المالية ، والمنظمات التجارية ، والنقابات ، التي تحاول أن تكون لديها أنماط سلوكية مستقلة.	Brown (2005)
المؤسسات هي أنظمة لقواعد اجتماعية الراسخة والمنتشرة التي تقوم ببناء التفاعلات الاجتماعية.	Geoffrey Hodgson (2006)
المؤسسات هي مجموعة من العوامل الاجتماعية والقواعد والمعتقدات والقيم والمنظمات التي تحفز الانتظام في السلوك الفردي والاجتماعي.	Avner Greif (2006)
المؤسسات هي انتظام في السلوك أو قاعدة مقبولة بشكل عام من طرف أعضاء مجموعة اجتماعية، تُحدد السلوك في مواقف معينة، والتي إمّا تخضع للرقابة الذاتية أو من قبل سلطة خارجية". وتميّز بين القواعد الاجتماعية العامة "البيئة المؤسسية" والأشكال التنظيمية الخاصة "الترتيبات المؤسسية".	Rutherford Malcolm (1996)
المؤسسات تتألف من عناصر تنظيمية ومعيارية وثقافية - معرفية، تُوفر إلى جانب الأنشطة والموارد المرتبطة بها، الاستقرار والمعنى للحياة الاجتماعية.	W. Richard Scott (2008)
المؤسسات هي العلاقات الإنسانية التي تبني الفرص عبر القيود والتّمكين. التّيد على فرد هو فرصة لآخر. المؤسسات تُمكن الأفراد من القيام بما لا يمكنهم القيام به لوحدهم. وهي بُنية من الحوافز المستخدمة في حساب المزايا الفردية. كما أنها تؤثر في المعتقدات والتفضيلات وتوفر إشارات للعمل الغير ممكن قياسه (حسابه). إنها توفر النظام والقدرة على التنبؤ بتفاعلات البشر.	Allan Schmid (2008)
المؤسسات هي أنماط مستدامة للتفاعل الاجتماعي تؤدي إلى نشوء معرفة مشتركة بين الأطراف الفاعلة، مما يمكن أن يؤدي إلى حالة توازن معينة في اللعبة.	Masahiko Aoki (2008)

المصدر: من إعداد الطالب من خلال تجميع التفسيرات الشخصية للمؤلفين

فيما يأتي بعض الخصائص التي يعكسها تعريف المؤسسات:

- ◆ القاعدة هي المكون الأول للمؤسسة طبقاً للتعريفات المذكورة آنفاً، وهي تقيّد - دائماً - سلوك الفرد. نقصد بالقواعد: سلوك معياري، أسلوب، طريقة، استقرار على عادة فكرية معتادة - روتينية - متكررة مفهومة ومقبولة من طرف أفراد المجتمع. نعني بها أيضاً وجود توقع لسلوك متبادل - ردود أفعال - معلومات ، أي بمعنى في الظروف X تفعل Y. ولكن من ناحية أخرى، لا يشكل كل قيد لسلوك البشر قاعدة، فقد تكون القيود من فعل قوانين الطبيعة على سبيل المثال.

- ◆ كونها مشتقة من الإنسان ، فإن آثار القيود الطبيعية على السلوك البشري ، مثل الجغرافيا والمناخ ، لا تعتبر مؤسسات.
- ◆ المؤسسات لها محتوى معلوماتي، ولهذا تقلل من حالة عدم التأكد (عدم اليقين). كذلك الصحف والقنوات الإخبارية والأسعار جميعها يتمتع بمحتوى معلوماتي، ولكنها لا تقلل بالضرورة من حالة عدم التأكد. وخلاف ذلك لا تحتوي على قاعدة، ولا على نظام رقابي، وبذلك لا تتأهل للانتماء للمؤسسات.
- ◆ المؤسسة ليست سريعة الزوال؛ أي: موجودة لفترة زمنية طويلة، أو أقل ولها آلية إنفاذ (داخلية أو خارجية).
- ◆ إن تعريف المؤسسة على أنها ديناميكية يوضح بأنه لا يُفترض أن تكون المؤسسات "جامدة" بمجرد تشكيلها.
- ◆ العمليات التي يحدث بها التكوين المؤسسي و/أو التطور و/أو التغيير المؤسسي ليست مفهومة بالكامل بعد، حيث تخضع للبحث والنقاش المستمر في الأدبيات العلمية.
- ◆ تركز معظم التعريفات التي قدمها العلماء حتى الآن على "التفاعل البشري".
- ◆ بالنسبة لـ (North, 1990)، كانت المؤسسات قيودًا خارجية على السلوك. بالنسبة للآخرين ، بما في ذلك (Aoki, 2008)، كانت المؤسسات قواعد توازن داخلية، للعبة متكررة.
- ◆ أبرزت بعض التعريفات دور المؤسسات في الحد من حالة عدم التأكد.
- ◆ يرى بعض الباحثين إلى أنه في أي تحليل اقتصادي ، لا ينبغي اعتبار الفرد من المسلمات. ومن وجهة نظرهم ، يتفاعل الأفراد فيما بينهم وتكون نتيجة تفاعلهم تكوين المؤسسات. غير أن أهدافهم وتفضيلاتهم تشكل حسب الظروف الاجتماعية - الاقتصادية المحيطة بها . إن الفرد هو المخترع والمنتج للظروف .
- ◆ ركز بعض الباحثين على التبادل بين الأعوان الاقتصاديين بينما ركز آخرون على السلطة والسيطرة بين الأعوان الاقتصاديين .

يعطي جميع الميزات التي وصفها هؤلاء العلماء التعريف الواسع التالي للمؤسسة التي سيتم استخدامه في هذه الأطروحة: "المؤسسة هي قيد ديناميكي دائم وقابل للتنفيذ، ومشتق من سلوك الإنسان، وتوقعات أصحاب مصلحة فيه ". الأفراد يتأثرون بتكاليف المعاملات الإيجابية التي تسعى إلى الاستفادة من تلك القيود، أو تجنب العيوب الناتجة عنها. توجد المؤسسات كتوازن ديناميكي، يقوم من خلالها الأفراد بتنسيق تفاعلاتهم. إن القيود التي تفرضها تلك المؤسسات على الأفراد تتطور أو تتغير؛ نتيجة لجهود الأفراد والصدمات الخارجية و/أو نتائج التطور أو التغييرات في

المؤسسات الأخرى داخل بيئتها المؤسسية. سيتم مناقشة كل جانب من جوانب هذا التعريف بمزيد من التفصيل لاحقاً في هذا الفصل.

### 1.5.3. المؤسسات والمنظمات:

لفهم المؤسسات وتعريفها، من المهم أيضاً التمييز بين "المؤسسات" و"المنظمات"، على الرغم من أن هذه المصطلحات، تستخدم - غالباً - في اللغة بصفة متبادلة كل يوم. في سياق التحليل المؤسسي، المؤسسات عبارة عن مجموعة من القواعد والسلوكيات التي تستمر مع مرور الوقت، من خلال خدمة بعض الأغراض ذات قيمة جماعية، في حين أن المنظمات عبارة عن مجموعة من الأفراد، لمهام معترف بها ومقبولة، ضمن هيكل معين وتكون رسمية أو غير رسمية<sup>1</sup>. أمثلة عن المنظمات: فهي تشمل النقابات ومجموعات المنتجين والهيئات الحكومية، على الرغم من وجود قدر كبير من التداخل بين المؤسسات والمنظمات، إلا أن العديد من المؤسسات الخاصة بالثقافة والسوق ليس لديها منظمة مقابلة، وقد توجد منظمات موجودة "على الورق" فقط، ولم يتم إضفاء الطابع المؤسسي عليها بالكامل، من خلال إنشاء قواعد مقبولة.

يساعد (North, 2003) في توضيح هذا التفاعل بين المؤسسات والمنظمات:

"التفاعل بين المؤسسات والمنظمات، هو الذي يشكل التطور المؤسسي للاقتصاد، إذا كانت المؤسسات هي قواعد اللعبة، فإن المنظمات وأصحاب المشاريع هم اللاعبون. تتكون المنظمات من مجموعات من الأفراد المرتبطة ببعضهم بعض لتحقيق أهداف معينة. تشمل المنظمات: الهيئات السياسية (الأحزاب السياسية، البرلمان، البلدية، الهيئات التنظيمية)، الهيئات الاقتصادية (الشركات، النقابات، المزارع الأسرية، التعاونيات)، الهيئات الاجتماعية (الكنائس، الأندية، الجمعيات الرياضية)، الهيئات التعليمية (المدارس والجامعات). ستعكس المنظمات التي تأتي إلى حيز الوجود، الفرص التي توفرها المصفوفة المؤسسية. هذا إذا كان الإطار المؤسسي يكافئ القرصنة، فستتحول المنظمات القرصنة إلى حيز الوجود، وإذا كان الإطار المؤسسي يكافئ الأنشطة الإنتاجية، فستأتي المنظمات -الشركات- إلى حيز الوجود للمشاركة في أنشطة إنتاجية"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> UPHOFF, Norman, et al. *Local institutional development: an analytical sourcebook with cases*. Kumarian Press, 1986, p. 8-10.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C. *Economic Performance through time*. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1993. 1999, p. 3.

من الواضح أن المؤسسات يمكن أن تكون أشياء كثيرة: يمكن أن تكون منظمات أو مجموعات قواعد داخل المنظمات، يمكن أن تكون الأسواق أو قواعد معينة، حول الطريقة التي يعمل بها السوق، يمكننا اعتبارها مجموعة حقوق الملكية والقواعد التي تحكم التبادلات في المجتمع، وقد يتم كتابتها رسميًا أو تكون غير مكتوبة ومعاقب عليها بشكل غير رسمي. يمكن تعريف المؤسسات أيضًا على أنها "انتظام متفق عليه في السلوك الاجتماعي، لحالات معينة متكررة"، "مجموعات من قواعد السلوك التي لا تزال قائمة، من خلال خدمة أغراض ذات قيمة جماعية" و"أشكال للتفاعل البشري" و"القواعد وتطبيقها والمعايير السلوك للتفاعل الإنساني المتكرر" و "الحقوق والواجبات"، أو "القيود على السلوك"<sup>1</sup>.

الجدول (8.1): الفرق بين المؤسسات والمنظمات

المؤسسة Institution	المنظمة Organization
قواعد رسمية أو غير رسمية تحكم سلوك الأفراد من خلال توفير إطار للحوافز التي تشكل التنظيم الاقتصادي والسياسي والاجتماعي.	مجموعة من الوسائل التي يتم تنظيمها وفقًا للأهداف ، والتي تشمل بشكل خاص الأشخاص ضمن هيكل محدد. المنظمة تفترض الاستقرار وتوزيع المهام والتنسيق.
آليات تستخدم للتفاعلات البشرية في مواجهة حالة عدم التأكد، ويتم تشكيلها لتقليل حالة عدم التأكد والمخاطر في التبادل البشري.	خلق قيمة مضافة ، أو تقديم خدمات للأعضاء وما إلى ذلك.
مستدامة	لها دورة حياة
أساليب تنظيمها تتمثل في : القوانين، القيم، العادات، القواعد، استراتيجيات، الأعراف	أساليب تنظيمها تتمثل في : القواعد والقوانين التنظيمية
مؤسسة ليست بالضرورة منظمة	المنظمة هي مؤسسة يتم إضفاء الطابع المؤسسي عليها
المؤسسة ليست جزءًا من المنظمة	المنظمة هي جزء من مؤسسة
تمثل قواعد اللعبة	تمثل اللاعبين
المؤسسة واسعة النطاق ومنتشرة ومتغيرة	المنظمة ضيقة وثابتة
المؤسسة هي مفهوم كبير وعميق	المنظمة هي مفهوم صغير وضحل
المؤسسة غير ملموسة، ليس لها شكل	المنظمة شيء مادي ، لها عدة أشكال

المصدر: من إعداد الطالب

<sup>1</sup> NABLI, Mustapha K. et NUGENT, Jeffrey B. The new institutional economics and its applicability to development. World Development, 1989, vol. 17, no 9, p. 1334-1335.

### 6.3. أساليب التنظيم:

يمكن التعبير عن القيود التي قد تفرضها مؤسسة ما على الأفراد ( أصحاب المصلحة Stakeholders<sup>1</sup> ) أو على المؤسسة ذات المستوى الأدنى بمجموعة متنوعة من أساليب التنظيمية. يتم التعرف على أربع طرق تنظيمية: (أ) المعايير الاجتماعية/الثقافية، (ب) القوانين، (ج) الأسواق، (د) الهندسة (بما في ذلك البرمجيات)<sup>2</sup>. ويمكن التعبير عن هذه القيود من خلال إحدى هذه الأساليب التنظيمية، أو بمؤسسة أكثر تعقيداً، أو من خلال الجمع بينها<sup>3</sup>. ومع ذلك، يمكن القول أيضاً أن استقرار المؤسسة (أي: مقاومتها للتغيير المؤسسي) يتأثر أيضاً بمستوى تكاليف المعاملات التي يجب أن يتحملها الأفراد في محاولة لتعزيز التغيير المؤسسي. بالتالي، يمكن النظر أيضاً في تكاليف المعاملات، في هذا الصدد، باعتبارها طريقة أخرى للتنظيم.

أ. المعايير الاجتماعية والثقافية تقيد السلوك بطرق واضحة ودقيقة، إحدى الطرق الواضحة التي يمكن بها تقييد السلوك هي، من خلال نُفور أحد الأفراد من العزوف (التبذ/التجئ)، وهو شكل من أشكال الاستبعاد أو الإقصاء يفرضه الأفراد (الفاعلين/أصحاب المصلحة) الآخرين الذين يتشاطرون هذه القاعدة على من ينتهكونها<sup>4</sup>. و من بين الطرق الأكثر دقة التي قد تعمل بها مثل هذه القاعدة، تغيير أنماط التفكير لدى بعض أتباعها، بطريقة تجعل أنهم يتصورون أنه لا يمكن تغيير الوضع الرّاهن. (مثل نظام الطبقة، العبودية أثناء فترة القرون الوسطى، إلخ).  
ب. في حين يتم تطبيق المعايير الاجتماعية والثقافية بشكل خاص من قبل عامة الناس، فإن القوانين التي وضعها البرلمان وقرارات القضاة القانون العام تقيد سلوك الأفراد، من خلال تهديد تنفيذ الدولة لتلك القوانين الجنائية أو المدنية، أو الإدارية كنتيجة لاحتكارها استخدام القوة (سواء من خلال السجن أو الغرامة، أو من خلال حجز الأصول).

ج. قوى السوق تقيد السلوك من خلال آلية التسعير. إذا كان الفرد غير قادر على تحمل ثمن سلعة أو خدمة معينة، فإن السوق يحرمهم من ملكية/استخدام تلك السلعة أو الخدمة. بطبيعة الحال، فقوى السوق ليست سوى قيوداً فعالاً، بالاقتران مع قاعدة ثقافية تنبذ السرقة/الرشوة ونظاماً قانونياً، يعاقب بشكل روتيني أولئك الذين يستفيدون، من سلعة أو خدمة دون أن يدفعوا ثمنها<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> فئة من المشاركين الذين يتعاملون مع المؤسسات، يتم تعريفهم على أنهم "أصحاب مصلحة"، هناك فئتان رئيسيتان من أصحاب المصلحة: المنظمات والأفراد رجال الأعمال.

<sup>2</sup> GRIMMELMANN, James. Regulation by Software. *Yale Law Journal*, 2005, vol. 114, no 7, p.1721.

<sup>3</sup> LESSIG, Lawrence. The new Chicago school. *The Journal of Legal Studies*, 1998, vol. 27, no S2, p. 661-694.

<sup>4</sup> KEEFER, Philip et KNACK, Stephen. Social capital, social norms and the new institutional economics. In: *Handbook of new institutional economics*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2008, p. 701.

<sup>5</sup> LESSIG, Lawrence, Op.cit, p. 663.

د. الهندسة تقيد السلوك بطرق واضحة ودقيقة، يكون القيد الهندسي أكثر وضوحًا، عندما يعتمد على قوانين الفيزياء لتقييد السلوك (تنظيم المرور مثل المنعطفات، والممهلات تقيد السائقين المتهورين، في شوارع الأحياء السكنية والضواحي بمنعهم من القيادة لمسافات طويلة في خطوط مستقيمة). يمكن أيضًا أن يكون القيد المعماري دقيقًا، على سبيل المثال، تصميم جسر للطريق، ليكون ضيقًا جدًا بالنسبة للحافلات، يمنع توسيع النقل الجماعي، مما يجد من إمكانية الوصول إلى منطقة ما، لمن يستطيعون شراء سيارة<sup>1</sup>.

أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات، يمكن أن تقيد أيضًا السلوك بأسلوب الهندسة، وذلك بخيارات التي اتخذها المهندسون، في التصميم: Internet Protocol، The Transmission Control Protocol، Web browser، Hypertext Transfer protocol (Tcp/Ip And Http)، The Domain Name System (DNS)، كلها تؤثر في سلوك الأفراد<sup>2</sup>.

ومما له صلة أيضًا بمناقشة الأساليب التنظيمية هذه هناك مفهوم تكاليف المعاملات. في هذا السياق، تتمثل تكاليف المعاملات، في تكاليف البحث، التفاوض، والتنفيذ التي يتحملها الفرد (صاحب المصلحة)، الذي يسعى إلى وضع استراتيجية للتهرب، من القيود التي تفرضها عليه مؤسسة معينة. وإذا كانت هذه التكاليف تفوق الفوائد التي يحصل عليها هذا، صاحب المصلحة من انتهاك القيود التي تفرضها تلك المؤسسة، فمن غير المرجح نسبيًا أن ينخرط صاحب المصلحة، في مثل هذا الانتهاك. وبناءً على ذلك، من المرجح أن يتم بناء مؤسسة فعالة، تُستخدم فيها طريقة أو أكثر من الطرق الأربع، الأولى للتنظيم التي نوقشت أعلاه (أي: القواعد والقوانين وقوى السوق أو الهندسة) لتقييد السلوك إلى الحد الذي تكون فيه تكاليف المعاملات، المتعلقة بعدم الامتثال، بقيود المؤسسة أكبر من فوائد عدم الامتثال بالنسبة للغالبية العظمى، من أصحاب المصلحة فيها.

كما لاحظنا، هناك العديد من المفاهيم التي تم تجميعها تحت عنوان المؤسسات، نتيجة لذلك، يكون تعريف المؤسسات واسعًا نسبيًا. بما أن هذه العمومية تؤدي إلى الارتباك، فمن المهم فك الجوانب المختلفة للمؤسسات. يمكن القيام بذلك عن طريق التفكير أولاً، في مستويات المؤسسات المختلفة، ثم النظر في كيفية تشكل وتطور، وتغير المؤسسات، ثم وأخيراً النظر في وظائف، وطرق عمل المؤسسات وأنواعها.

<sup>1</sup> GRIMMELMANN, James, Op.cit, p. 1721.

<sup>2</sup> GRIMMELMANN, James, Op.cit, p. 1728.

### 7.3. إطار عمل الاقتصاد المؤسسي الجديد (مستويات المؤسسات):

عندما نسعى إلى دراسة دور "المؤسسات الاجتماعية والثقافية والسياسية والاقتصادية" في "السلوك والأداء الاقتصادي"، هنا كأنا قطعنا قطعة كبيرة جداً من الكعكة لمضغها. فبعض المؤسسات، تعمل على تقييد سلوك شريحة واسعة من الأفراد، بينما قد تعمل المؤسسات الأخرى، على تقييد سلوك عدد قليل - نسبياً - من الأفراد (أصحاب المصلحة Stakeholders). إذا لم يكن جميع أصحاب المصلحة يخضعون بشكل مباشر لقيود من المؤسسات نفسها وفي نفس الوقت، فقد يكون من الممكن تحديد فئات مختلفة من المؤسسات بناءً على مدى تقييدهم لأصحاب المصلحة داخل المجتمع. لم يحاول الاقتصاد المؤسسي الجديد التركيز على جميع المؤسسات التي قد تندرج تحت هذه المظلة، كما أنه لم يركز على جميع جوانب الأداء الاقتصادي، لفهم حدود و إطار عمل الاقتصاد المؤسسي الجديد. من المفيد العمل من خلال وصف أكثر شمولاً للمجموعة الكاملة من المؤسسات ذات الصلة، والعلاقات بينها، ومن ثم تحديد مجموعة فرعية من المؤسسات التي يعتمد عليها بحث الاقتصاد المؤسسي الجديد.

إن الإطار الأكثر فائدة للعمل عليه هو الإطار الذي اقترحه (Oliver Williamson, 2000)، تم تحديد أربعة مستويات من المؤسسات، مرتبة حسب تلك التي تقييد السلوك من المستوى الواسع (الكلية) وصولاً إلى تلك التي تقييد السلوك على المستوى الضيق (الجزئي). هذه المستويات الأربعة للمؤسسات هي<sup>1</sup>:

◆ المستوى الأول: Embeddedness، يشمل على المؤسسات غير الرسمية والعادات والتقاليد والأخلاق والقواعد الاجتماعية والدينية وبعض جوانب اللغة. يوفر هذا المستوى القواعد الأساسية، لمؤسسات المجتمع. تتغير هذه المؤسسات الاجتماعية والثقافية الأساسية ببطء شديد بمرور الوقت، مع فترات تكيف تصل إلى ألف عام، ولا تقل عن 100 عام.

◆ المستوى الثاني: البيئة المؤسسية Institutional Environment أو ما يسميه Williamson "القواعد الرسمية للعبة". في هذا المستوى توجد الدساتير والأنظمة السياسية وحقوق إنسان الأساسية، حقوق الملكية، القوانين والمحاكم لتنفيذ الحقوق السياسية وحقوق الإنسان والملكية، النقود، والمؤسسات المالية الأساسية، وسلطة الحكومة لفرض الضرائب، القوانين والمؤسسات التي تحكم الهجرة والتجارة، وقواعد الاستثمار الأجنبي، والآليات السياسية، القانونية، والاقتصادية التي تسهل التغييرات في البيئة المؤسسية. تعكس طبيعة البيئة المؤسسية في أي وقت من

<sup>1</sup> WILLIAMSON, Oliver E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, 2000, vol. 38, no 3, p. 597.

الزمن، سمات وخصائص المؤسسات الاجتماعية والثقافية الأساسية. المؤسسات في هذا المستوى تكون متوافقة مع المؤسسات الاجتماعية (المستوى الأول)، تحدث التغييرات في البيئة المؤسسية بشكل أسرع، من التغييرات في المؤسسات الثقافية أو الاجتماعية (المستوى 1)، ولكن التغيير يكون بطيئاً نسبياً ويعوقه جزئياً، معدل بطء تكيف المؤسسات الاجتماعية والثقافية، مع قصر زمن الاستجابة، من 10 سنوات إلى 100 سنة.

◆ المستوى الثالث: الترتيبات المؤسسية أو مؤسسات الحكم Governance Institutions، أو ما يسميه (Williamson, 2000) بـ "لعبة اللعبة". يضم القواعد التي تحكم التفاعلات اليومية، فعلى أساس البيئة المؤسسية، يتم اتخاذ خيارات بشأن الترتيبات المؤسسية التي سيتم من خلالها، إدارة العلاقات الاقتصادية. يتأثر اختيار ترتيبات المؤسسات بشدة، بالبيئة المؤسسية وكذلك بالظروف الاقتصادية (على سبيل المثال: الموارد الطبيعية) في أي وقت من الأوقات. مثال على مؤسسات هذا المستوى: قوانين الأساسية وقوانين العامة. تحدث التغييرات في الترتيبات - أيضاً - بشكل أسرع من التغييرات في البيئة المؤسسية، فـ Williamson، يقترح تغيير الإطار الزمني من سنة إلى 10 سنوات.

◆ المستوى الرابع: تخصيص الموارد (اقتصاد السوق النيوكلاسيكي). يشير هذا المستوى إلى التشغيل اليومي للاقتصاد بالنظر إلى المؤسسات المحددة في المستويات الثلاثة الأخرى. في هذا المستوى يتم تحديد الأسعار والأجور والتكاليف والكميات المشتراة والمباعة وكذلك عواقب الاحتكار واحتكار القلة وغيرها من عيوب السوق النيوكلاسيكية. Williamson أراد هنا دمج نظرية الوكالة ومواءمة الحوافز داخل وبين المنظمات.

تقسيم المؤسسات الاجتماعية، السياسية، والقانونية الاقتصادية، إلى أربعة مستويات هو بالضرورة تعسفي إلى حد ما. ومع ذلك، هذا الوصف النوعي مفيد للغاية. المؤسسات الاجتماعية والثقافية للمجتمع تفرض قيوداً على خصائص البيئة المؤسسية التي ستكون ممكنة في وقت معين. على سبيل المثال، لا يمكن أن نتوقع من المجتمعات التي ليس لها تقاليد في الملكية الخاصة، والتي اعتمدت بدلاً من ذلك على الاستغلال الجماعي، للموارد وقرارات التخصيص الجماعي، أن تعتمد بنجاح المؤسسات الأساسية للرأسمالية، التي تتميز الولايات المتحدة أو أوروبا الغربية بين عشية وضحاها. ولن تتحول المجتمعات ذات الأنظمة السياسية، غير الديمقراطية بسهولة إلى أنظمة سياسية ديمقراطية، ومؤسسات حقوق الإنسان<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> JOSKOW, Paul Lewis. New institutional economics: a report card. In : *Conference of International Society of New Institutional Economics, Budapest, Hungary*. 2004, p. 12.

من المهم ملاحظة أن التفاعل، بين المستويات المختلفة أمر مهم، لكن الوقت اللازم للتكيف مختلف إلى حد كبير (يرتبط كل مستوى بالمستوى الذي يسبقه مباشرة ويمارس أيضاً أثراً رجعيًا عليه). لا بد من التأكيد على أن إحدى الطُّرق التي يُمكن بها مؤسسات المستوى الأعلى (المستوى 1)، من تقييد المستويات الدنيا [مستوى (2) و (3)] من المؤسسات هي أن تكون أكثر مقاومة، أو تستغرق وقتاً أطول، للخضوع للتطور أو التغيير<sup>1</sup>. قد يوفر ذلك فائدة أخرى، فالبيئة المؤسسية التي تحيط بكل طرف من الفاعلين (الأفراد/أصحاب المصلحة)، تسمح لهم بالعمل بكفاءة أكبر بحيث يمكنهم، أخذ مجموعات القواعد والسلوك، كأمر المسلّم به في العديد من المواقف اليومية، مما يقلل من تكاليف معاملتهم<sup>2</sup>.

يُركز الاقتصاد المؤسسي الجديد في المقام الأول، على تحليل المؤسسات التي تقع في المستوى (2) والمستوى (3) من هذا التسلسل الهرمي. في المؤتمر السنوي للجمعية الدولية للاقتصاد المؤسسي الجديد "ISNIE" سنة 2003، كان هناك حوالي 85% من الأوراق المقدمة تدرج ضمن هذين المستويين وتُقسم بالتساوي تقريباً. فقط 5% من الأوراق كانت في المواضيع التي سيتم تصنيفها، على أنها في المستوى الرابع (4)، في حين أن حوالي 10% من القضايا التي تدرج في المستوى (1) من التسلسل الهرمي، التي ركزت بشكل كبير على دور الدين والأخلاق والقواعد الاجتماعية. في حين أن عددًا كبيرًا من المواضيع يمكن أن يتلاءم بسهولة مع المستويين (2) أو (3)، فالجزء الأكبر من البحث المُقدم في المؤتمر وقع في مجموعة فرعية محددة جيدًا من الموضوعات التي تكمن في هذه المستويات. في حين أن المستوى (4) هو النقطة المحورية للاقتصاديات النيوكلاسيكية<sup>3</sup>. ميزة أخرى مثيرة للاهتمام في الاقتصاد المؤسسي الجديد، هو أن البيئات والترتيبات المؤسسية لا يفترض أن تعطى، بل هي "موضوع البحث وهدف الباحثين" وأيضاً السَّعي إلى النَّظر في الآثار المترتبة، على السلوك الاقتصادي، لأي ترتيبات مؤسسية معينة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> ROLAND, Gerard. Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions. *Studies in comparative international development*, 2004, vol. 38, no 4, p. 109.

<sup>2</sup> AOKI, Masahiko, et al. Institutional evolution as punctuated equilibria. *Chapters*, 2000, p.18-19.

<sup>3</sup> JOSKOW, Paul Lewis. Op.cit, p. 15.

<sup>4</sup> RICHTER, Rudolf. The new institutional economics: its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review (EBOR)*, 2005, vol. 6, no 2, p. 163.

الجدول (9.1): مستويات المؤسسات

المستوى	النوع	مدة التغير	الهدف	النظرية	التيار الإقتصادي
الأول (01)	المؤسسات الاجتماعية (مثل المؤسسات غير الرسمية، العادات، التقاليد ، الدين، المعتقدات ..)	من قرون إلى آلاف السنين ( 100 - 1000 سنة )	حماية و الحفاظ عليها	علم الاجتماع ، علم الانسان، التاريخ	اقتصاد المؤسسي القديم (Veblen)
الثاني (02)	البيئة المؤسسية (مثل الدساتير، حقوق الملكية، القوانين..)	من عقود إلى قرون ( 10 - 100 سنة )	خلق بيئة مؤسسية مناسبة	السياسة، الاقتصاد، القانون	اقتصاد المؤسسي القديم (Commons) اقتصاد المؤسسي الجديد (North)
الثالث (03)	الترتيبات المؤسسية: الحكومة، لعب اللعبة ( مثل تبادل الهبات والتسلسلات الهرمية والأسواق)	من سنوات إلى عقود ( 1 - 10 سنة )	إنشاء هيكل حوكمة مناسب	القانون، الاقتصاد (خاصة اقتصاد تكاليف المعاملات)	اقتصاد المؤسسي الجديد (Williamson)
الرابع (04)	مؤسسات تخصيص الموارد (مثل الأسعار، الكميات ..)	باستمرار	خلق الظروف الحديثة الصحيحة	علم الاجتماع، قانون، اقتصاد (اقتصاد النيوكلاسيكي، نظرية الوكالة)	النيوكلاسيكي

Source: Adapted from WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: Taking stock and looking ahead. Address to the International Society for New Institutional Economics. ISNIE Newsletter, 1999, vol. 2, no 2, p. 9-20.

8.3. البيئة المؤسسية والترتيبات المؤسسية:

كما ذكرنا سابقاً، من المفيد أن نُذكر بالتمييز الذي أقامه (North & Davis, 1971) بين "البيئة المؤسسية" و"الترتيب المؤسسي"، حيث يتيح لنا هذا التمييز معرفة أن الاقتصاد المؤسسي الجديد يعمل على مستويين: المستوى الكلي والمستوى الجزئي<sup>1</sup>. السابق يتعامل مع البيئة المؤسسية، في حين يتعامل الأخير مع الترتيب المؤسسي.

1.8.3. البيئة المؤسسية:

حسب (North & Davis, 1971) "البيئة المؤسسية هي مجموعة من القواعد الأساسية السياسية الاجتماعية والقانونية التي أرست أسس الإنتاج والتبادل والتوزيع. القواعد التي تنظم الانتخابات، حقوق الملكية وحقوق العقد هي أمثلة لنوع القواعد الأساسية التي تشكل البيئة الاقتصادية"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> WILLIAMSON, Oliver E (2000), Op cit, p. 596.

تشير البيئة المؤسسية التي يتم التعامل معها على المستوى الكلي، إلى قيود أو قواعد اللعبة التي توجه سلوك الأفراد. يمكن أن تكون قواعد رسمية، قواعد واضحة وصریحة (السداتير، والقوانين وحقوق الملكية)، وقواعد غير رسمية غالبًا ما تكون ضمنية (الاتفاقيات الاجتماعية، العرف، المحرمات والعادات)<sup>2</sup>.

البيئة المؤسسية هي قواعد اللعبة، في حين أن الترتيبات المؤسسية هي هياكل/أساليب إدارة المعاملات داخل البيئة المؤسسية. إن التمييز بين البيئات والترتيبات المؤسسية ليس دائمًا واضحًا، ليس من السهل الحصول على مقاييس ذات أبعاد، متعلقة بالبيئة المؤسسية، من أجل عزل تأثيرها على الترتيبات المؤسسية، يتم تحليل البيئة المؤسسية باستخدام الخصائص الثلاث الآتية:

أ. المكان: تختلف البيئة المؤسسية فيما بين المجتمعات.

ب. الوقت: البيئة المؤسسية ليست ثابتة زمنيًا، وتتغير عمومًا ببطء.

ج. المستوى: البيئة المؤسسية، تعمل على مستوى الكلي<sup>3</sup>.

بالنسبة لـ (North,1990)، عندما يستخدم مصطلح "المؤسسة" فهو يشير إلى "البيئة المؤسسية"<sup>4</sup>. يعرف North المؤسسات بالقيود التي استنبطها (وضعها) الإنسان، والتي تنظم التفاعل الاقتصادي، السياسي، والاجتماعي، تتضمن قيودًا رسمية وغير رسمية<sup>5</sup>. فالمؤسسات، عبارة عن مزيج بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية وطريقة تنفيذها (المؤسسات لا يكون لها معنى إن لم تكن هناك قواعد تفرضها وتطبقها).

هناك موضوع مشترك بين مختلف الأطر التحليلية، التي نوقشت أعلاه هو التمييز بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. على الرغم من أن إطار عمل Williamson ينقسم لأربع مستويات من التحليل المؤسسي، قد يوحي بأن القواعد الرسمية (المستوى 2) مُضمَّنة في القواعد غير الرسمية (المستوى 1)، فكلًا من القواعد الرسمية وغير الرسمية موجودة في المستويين (2) و(3)، والقواعد الرسمية وغير الرسمية هي: مُضمَّنة في بعضها بعض<sup>6</sup>. في هذه الأطروحة، يتم أخذ المستوى الأول، كجزء من البيئة المؤسسية.

<sup>1</sup> DAVIS, Lance Edwin, NORTH, Douglass C., et SMORODIN, Calla. *Institutional change and American economic growth*. CUP Archive, 1971, p. 6.

<sup>2</sup> KLEIN, Peter G. NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS. 1999, p. 458.

<sup>3</sup> OXLEY, Joanne E. Institutional environment and the mechanisms of governance: the impact of intellectual property protection on the structure of inter-firm alliances. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1999, vol. 38, no 3, p. 284.

<sup>4</sup> KHERALLAH, Mylene et KIRSTEN, Johann F, Op cit, p. 110-133.

<sup>5</sup> NORTH, Douglass C. Institutions. *Journal of economic perspectives*, 1991, vol. 5, no 1, p. 97.

<sup>6</sup> DORWARD, Andrew R., OMAMO, S. Were, et al. A framework for analyzing institutions. In : *Institutional economics perspectives on African agricultural development*. 2009, p. 57-58.

يمارس الأفراد أعمالهم في بيئة مؤسسية ، والتي تشمل جميع القواعد الرسمية وغير الرسمية وتؤثر في سلوك الأفراد في المعاملات الاقتصادية. نظرًا للاختلافات المؤسسية في أجزاء مختلفة من العالم ، فإن لكل مجتمع بيئته المؤسسية الخاصة. وهي تشمل على تسلسل هرمي لأنواع مختلفة من المؤسسات ، بما في ذلك القيم والمعايير والعادات والقواعد (الرسمية وغير الرسمية). وفقًا للاقتصاديين المؤسسيين ، يجب النظر إلى القيم والأعراف والعادات والقوانين على أنها نتائج للحوار المستمر بين المجموعات داخل المجتمع. المؤسسات هي جزء من عملية التغيير المستمر. لا يلتزم الأفراد دائمًا بمعتقد واحد، وإذا تغيرت الأمور، فإنهم يعيدون النظر في أهدافهم، نتيجة لذلك ستتغير المؤسسات أيضًا. يلخص الشكل (4.1) مكونات البيئة المؤسسية النموذجية.

### الشكل (4.1): البيئة المؤسسية



**Source:** Adapted From SAMADI, Ali Hussein, ALIPOURIAN, Masoumeh, *et al.* Institutions and Institutional Change: Concepts and Theories. *Dynamics of Institutional Change in Emerging Market Economies: Theories, Concepts and Mechanisms*, 2021, p. 115.

### 1.1.8.3. المؤسسات غير الرسمية:

تخضع تفاعلاتنا اليومية، سواء في البيئة المنزلية، أو في العلاقات الاجتماعية الخارجية، أو في الأعمال التجارية، للسلوك وقواعد السلوك والاتفاقيات. هذه العناصر لا يتم تضمينها في القواعد الرسمية للمجتمع، ولكنها تعتبر - أيضًا - مؤسسات<sup>1</sup>.

المؤسسات غير الرسمية ثابتة تقريبًا، تشمل "العقوبات، المحرمات، العادات، التقاليد، والقواعد السلوكية"<sup>2</sup>، فهي مصدر مهم للاستقرار المؤسسي على الرغم من التغييرات غير المستمرة والنَّاجمة، عن التغييرات الجذرية في المؤسسات الرسمية، هذا ما اكتشفه علماء الاجتماع في اقتصاديات أوروبا الشرقية بعد انهيار الاشتراكية. المؤسسات غير الرسمية تأتي من المعلومات المنقولة اجتماعيًا، وهي جزء من التراث الذي يسميه المرء الثقافة.

يُعرّف (Daniel M. Brinks, 2003) المؤسسات غير الرسمية بأنها "قواعد مشتركة اجتماعيًا، عادةً ما تكون غير مكتوبة، يتم إنشاؤها والتواصل بها وتنفيذها، خارج القنوات التي تمت الموافقة عليها رسميًا"<sup>3</sup>.

يقر (North, 1990) بدور المؤسسات غير الرسمية في عمل المؤسسات الرسمية ويفترض اندماجها. بسبب التعقيد و"عدم اكتمال المعلومات" والحاجة إلى "تنسيق التفاعلات البشرية"، المؤسسات غير الرسمية ضرورية وتشمل: "(1) توسيع، توضيح وتعديل القواعد الرسمية، (2) قواعد السلوك المعتمدة اجتماعيًا، (3) معايير السلوك المطبقة داخليًا"<sup>4</sup>.

يؤكد (Levitsky & Helmke, 2004) على أن النظرة في المؤسسات غير الرسمية - غالبًا - ما يكون حاسمًا في شرح النتائج المؤسسية، فهي تشكل النتائج المؤسسية بطريقة أقل وضوحًا، من خلال خلق أو تعزيز الحوافز، للامتثال للمؤسسات الرسمية. وبعبارة أخرى، فهي قد تُنشئ التَّمَكِين The Enabling، والقيود التي تُنسب على نطاق واسع إلى المؤسسات الرسمية. تجدر الإشارة إلى أن المؤسسات غير الرسمية المشتقة ثقافيًا، لن تتغير -فورًا- كرد فعل على التغييرات في المؤسسات الرسمية، ومن ذلك ينتج عن التواتر بين المؤسسات الرسمية التي تم تغييرها والمؤسسات غير الرسمية المستمرة، نتائج لها آثارا مهمة على الطريقة التي تتغير بها الاقتصاديات<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> WILLIAMSON, Oliver E (2000), Op.cit, p. 598.

<sup>2</sup> WILLIAMSON, Oliver E (2000), Op.cit, p. 598.

<sup>3</sup> HELMKE, Gretchen et LEVITSKY, Steven. Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on politics*, 2004, vol. 2, no 4, p. 727.

<sup>4</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 40.

<sup>5</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 25.

### 2.1.8.3. الاختلافات بين المؤسسات غير الرسمية والمفاهيم ذات الصلة:

المؤسسات غير الرسمية هي أكثر من مجرد انتظام (بمعنى العادات أو الإجراءات الروتينية)، أو الهياكل (مثل أنواع تقسيم الطبقات الاجتماعية)، أو المواضع والاتجاهات (إذا كان معظم الناس يرتدون الأسلوب نفسه، من الملابس خلال موسم معين، نحن لا نعتبر ذلك مؤسسة غير رسمية). يعد الانتظام والهياكل جوانب مهمة للمؤسسات غير الرسمية، ولكنها لا تشكل خصائص كافية.

في نظرية المؤسسات الجديدة، يتم التعامل مع الأنماط الثقافية Cultural Patterns، والرؤيتين باعتبارهما مؤسسات غير رسمية. يبدو أنه لا يوجد فرق بين المؤسسات غير الرسمية والثقافة، ومع ذلك فإن مساواة المؤسسات غير الرسمية بالثقافة، يعني تجاهل للخصائص الهامة. المؤسسات غير الرسمية والثقافة، غير متطابقتين على الإطلاق. رغم أن صعوبة العثور على تعريف مقبول للثقافة، فإن جميع التعاريف الحالية تشترك في ميزتين. أولاً: تشير الثقافة إلى مفهوم واسع يشمل القواعد، القيم، التقاليد والعادات. تشير هذه العوامل مجتمعة إلى أنماط الهوية الجماعية، والتي بدورها توفر تفسيراً محدداً (أو بناءً) للعالم، وتحفز على الاعتماد أنماط حياة مشتركة (أو تأطير أفق من الإجراءات الممكنة) إلى درجة معينة. لكن الثقافة ككل لا تحدد الأعمال الفردية بالطريقة نفسها (الملموسة) التي تقوم بها المؤسسات غير الرسمية. ثانياً: ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالنقطة الأولى)، بينما يمكن فرض المؤسسات غير الرسمية، من خلال العقوبات، تفتقر الأنماط الثقافية إلى فرض آليات. حتى عندما لا تتصرف الجهات الفاعلة، وفقاً لأنماطها الثقافية، فلن تتم معاقبتهم بسبب انحرافهم عن طريق المعايير الثقافية الموجودة، يجب تضمين جانب ثالث: التمييز بين القيم والتوقعات، على حد تعبير (Levitsky & Helmke, 2004): "تعكس المؤسسات غير الرسمية التوقعات المشتركة، ولكن ليس بالضرورة القيم المشتركة"<sup>1</sup>. وبهذا المعنى، تشير المؤسسات غير الرسمية إلى الجانب المعرفي للثقافة.

الثقافة والمؤسسات غير الرسمية مفاهيم متداخلة، يمكن فهم المؤسسات غير الرسمية، كجزء لا يتجزأ من الأنماط الثقافية. بعض الظواهر الاجتماعية، مثل الأعراف Customs، تشمل كليهما. ومع ذلك، لا ينبغي فهم جميع أنواع الأعراف كمؤسسات. في بعض الحالات، تتعلق الأعراف بالسلوك الروتيني للأفراد أو مجموعات صغيرة، ليس لديهم معنى محدد بالنسبة للآخرين. يمكن أن تشمل الأعراف - أيضاً - أفعال مجموعات كبيرة جداً. هذا لا يعني أن هذه العادات، تشكل مؤسسات غير رسمية (على سبيل المثال "اعتاد كثير من الناس على المشاركة في الانتخابات" أو "اعتاد كثير من الناس، الذهاب في إجازة"). يمكن تغيير هذه الأعراف في المستوى الفردي بسهولة؛ لأن تكاليف

<sup>1</sup> HELMKE, Gretchen et LEVITSKY, Steven, Op.cit, p. 735.

المعاملات للقيام بذلك منخفضة إلى حد ما. من ناحية أخرى، يشير القانون العربي، بالتأكيد إلى نوع من المؤسسات غير الرسمية.

المؤسسات غير الرسمية ليست هي نفسها السياسة غير الرسمية، على الرغم من أن بعض المؤلفين يستخدمون المفاهيم بالتبادل. تتضمن السياسة غير الرسمية مجموعات مختلفة من الإجراءات، التي يجب ألا ترتبط بالضرورة بالمؤسسات. يمكن أن تستند الإجراءات غير الرسمية إلى قواعد، لكن يمكن أن يكون لها طابع عفوي أو خاطئ. أمثلة على السياسة غير الرسمية هي: مناقشات إئتلافية، اجتماعات الشركات؛ على غرار الأنماط الثقافية، لا توجد في السياسة غير الرسمية، آليات للعقوبات الجديدة بالملاحظة.

المؤسسات غير الرسمية ليست سوى جزء واحد، من العالم غير الرسمي. كما أوضحت الاعتبارات المتعلقة بالتعبيرات الأخرى الغير الرسمية، فالاختلافات بين المؤسسات غير الرسمية، وهذه التعبيرات الأخرى مهمة، ليست كبيرة. في هذا الصدد، يمكن تحويل الممارسات المنتظمة والممارسات غير الرسمية، والسياسة إلى مؤسسات غير رسمية قوية<sup>1</sup>.

### 3.1.8.3 المؤسسات الرسمية:

يُعرّف (Zenger et al, 2002) المؤسسات الرسمية بأنها قواعد يمكن ملاحظتها بسهولة، من خلال وثائق مكتوبة أو القواعد التي يتم تحديدها وتنفيذها، من خلال هيئة رسمية مثل الحكومة، من الدستور إلى حقوق الملكية والعقود، وتشمل الوظائف التشريعية والتنفيذية والقضائية بالإضافة إلى الوظائف البيروقراطية للحكومة والحوافز الواضحة والشروط التعاقدية<sup>2</sup>. بالنسبة لـ (Williamson, 2000)، يُعدُّ تعريف وتنفيذ حقوق الملكية، وقانون العقود من السمات الهامة للمؤسسات الرسمية. في الواقع تتطور حقوق الملكية حول الموارد أمّا العقود تعكس المشبّطات والحوافز المجسدة، في هيكل حقوق الملكية. وبالتالي، فإن مجموعة القواعد الرسمية، ستحدد الهيكل الرسمي للحقوق في تبادل معين.

بالنسبة لـ (North & Davis, 1971)، المؤسسات الرسمية - غالباً - ما تكون مكتوبة، وتأتي على ثلاثة مستويات: أولاً، القواعد الأساسية، المستمدة من حقوق الإنسان الأساسية والمعتقدات الدينية، عادة ما تكون

<sup>1</sup> LAUTH, Hans-Joachim. FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS: ON STRUCTURING THEIR MUTUAL CO-EXISTENCE. *Romanian Journal of Political Science*, 2004, vol. 4, no 1, p. 59.

<sup>2</sup> ZENGER, Todd R., LAZZARINI, Sergio G., et POPPO, Laura. Informal and formal organization in new institutional economics. In : *The new institutionalism in strategic management*. Emerald Group Publishing Limited, 2000, p. 2.

مدرجة في دستور البلد. ثانياً: النظام القانوني، بناءً على هذه القواعد الأساسية، يتم وضع القوانين التي تنظم علاقات الأفراد والمنظمات، في الأنشطة الاقتصادية (المؤسسات الاقتصادية) كحقوق الملكية والعقود، إضافة إلى ذلك القواعد المتعلقة بهيكل الدولة، وعملية صنع القرار السياسي (المؤسسات الاقتصادية)، تحدد هذه المؤسسات السياسية، الطابع الديمقراطي أو الاستبدادي للدولة، كقانون الانتخابات. تشكل القواعد الأساسية، والنظام القانوني؛ أي المستوى الأول والثاني معاً البيئة المؤسسية<sup>1</sup>. ثالثاً، ضمن هذه البيئة المؤسسية، يرم الأفراد والمنظمات عقوداً أو ما يسمى الترتيبات المؤسسية، لتنسيق أنشطتهم. المستويات الثلاث، للمؤسسات مترابطة للغاية. تعتمد قيمة وفعالية الترتيب بين شخصين أو أكثر من الأفراد، أو المنظمات بشكل حاسم على جودة البيئة المؤسسية.

باختصار، المؤسسات الرسمية هي مجموعة من القواعد السياسية، الاجتماعية، والقانونية الأساسية، التي تُحدد أساس سلوك الأفراد في المجتمع، وتعتبر كقاعدة للعبة في جميع التفاعلات أو المعاملات بين الأعوان الاقتصاديين. وبهذا المعنى، فنوعية المؤسسات هي نتيجة لنجاعة، قواعد التفاعل الاقتصادي وفعالية تطبيقها.

### 4.1.8.3 المقارنة بين المؤسسات الغير الرسمية والمؤسسات الرسمية:

للتمييز بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، تعتبر العناصر الآتية نقطة انطلاق مفيدة:

الفرق بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية يتمثل في درجة واحدة<sup>2</sup>. المؤسسات غير الرسمية هي مؤسسات التي لم يتم تدوينها في الوثائق الرسمية؛ أي لا تكون مقننة Codified (في الدساتير أو القوانين)، يتم تدوين المؤسسات الرسمية رسمياً في وثائق مكتوبة. ومنه، يتم تضمين اللوائح التي لها أحكام الدستورية والقوانين، وأيضا الأوامر والقواعد التي لها عقوبات قانونية. حسب هذا التفكير، فجميع العقود الخاصة أو قواعد الجمعيات التي تحميها الدولة، هي مؤسسات رسمية.

المؤسسات الرسمية المكفولة من قبل الهيئات الحكومية، والانحرافات عن هذه المؤسسات، يتم المعاقبة عليها من طرف الدولة. لدى المؤسسات غير الرسمية أيضاً عقوبات، تشمل هذه العقوبات إما آليات الاستبعاد الاجتماعي، أو آليات تقييد الوصول إلى السلع والخدمات التي تشتد الحاجة إليها. المؤسسات غير الرسمية معروفة ومعتزف بها علناً، ومع ذلك، فهي غالباً ما تكون مكتوبة، سُلطتها تنبع من مصادر مختلفة.

<sup>1</sup> DAVIS, Lance Edwin, NORTH, Douglass C., et SMORODIN, Calla, Op.cit, p. 7.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 4.

المؤسسات غير الرسمية مقبولة اجتماعياً، مما يوفر لها درجة أساسية من الشرعية. فهذه المؤسسات غير الرسمية المقبولة اجتماعياً، تشكل أيضاً مصدرًا رئيسياً لتحفيز الجهات الفاعلة، عندما تتبع أنماط السلوك الاجتماعي التي تحددها هذه المؤسسات غير الرسمية. المؤسسات تُسهل التفاعل بين الأفراد والجماعات، فهي تُعزز الاستقرار من خلال إنشاء هياكل سلوكية معروفة ومقبولة، التي لا يمكن تغييرها من قبل الأفراد، حتى لو اختلفت الجهات الفاعلة مع هذه الهياكل، فإنهم يطيعونها لأنه لا يمكن تعويض التكاليف المترتبة عن رفضها، إلا عند توفر أنماط سلوكية أخرى بديلة .

على عكس المؤسسات الرسمية، التي تحصل على الشرعية من الدولة - على الأقل في الأنظمة الديمقراطية- ومن سيادة الشعب، فمعظم المؤسسات غير الرسمية تظهر من خلال إجراءات اجتماعية دون توجيه (اليد الخفية). في حين أن طبيعة المؤسسات الرسمية، يمكن تشكيلها وتغييرها، من قبل الجهات الفاعلة التي تتمتع بسلطة وضع القواعد، فهذا أمر غير اعتيادي في حالة المؤسسات غير الرسمية، حيث تعتمد هذه المؤسسات على ممارسات اجتماعية عميقة الجذور. ليس لديهم (في الغالب) هيئة مركزية توجه وتنسق أعمالهم. إن لم تُعد المؤسسات غير الرسمية معترف بها على هذا النحو، فإنها تتوقف عن الوجود، على النقيض من ذلك، المؤسسات الرسمية غير الفعالة، يواصل الطلب عليها، فعلى الأقل تزال رسمية وتستمر في مكانها<sup>1</sup>.

على الرغم من أن المؤسسات تُشكل الظواهر الاجتماعية على المستوى الكلي، إلا أنه لا يمكن فهمها بشكل صحيح، دون فهم ما يحدث على المستوى الجزئي. لا توجد قواعد غير رسمية إلا إذا كانت مُتجذرة في معتقدات و/أو مواقف الأفراد. نجد مؤسسات غير رسمية في معتقدات ومواقف الأفراد، إذا لم يتم العثور على ذلك، فهي غير موجودة. هاته الخصائص الفردية للمؤسسات غير الرسمية تساعد في تفسير تحولها البطيء. في حين أن المؤسسات الرسمية لا يمكن تغييرها إلا عن طريق سلطات الدولة، فعملية التغيير داخل هذه المؤسسات الاجتماعية طويلة للغاية، حيث يتم استيعاب المؤسسات غير الرسمية من قبل الجهات الفاعلة المشاركة، وإعادة إنتاج نفسها عن طريق تشكيل توقعات سلوكية في المستقبل. على الرغم من طبيعتها غير الرسمية، يمكن فهم المؤسسات غير الرسمية، ووصفها بدقة على المستوى التحليلي، لأنها تُعرض منطق عمل خاص بها، وقواعد هوية تميزها عن غيرها.

<sup>1</sup> LAUTH, Hans-Joachim, Op.cit, p. 58.

الجدول (10.1): أهم خصائص المؤسسات الرسمية وغير الرسمية

التصنيف	مؤسسات رسمية	مؤسسات غير رسمية
التقنين الرسمي Formally Codified	نعم	لا
عقوبات مفروضة من طرف الدولة	نعم	لا (عقوبات اجتماعية)
الشرعية	سيادة الشعب (الديمقراطية)	خلق ذاتي (القبول الاجتماعي)
طريقة التغيير	عمل صنّاع القرار السياسي	تغيير الحوافز/مناقشات أفراد المجتمع/بالقوة
مدة التغيير	قصيرة	طويلة (في الغالب)
مركز للتنسيق Coordinating Center	نعم	لا (في الغالب)

Source: lauth, hans-joachim. Formal and informal institutions: on structuring their mutual co-existence. *Romanian journal of political science*, 2004, vol. 4, no 1, p. 58.

5.1.8.3. العلاقة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية:

تختلف العلاقة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية اختلافاً كبيراً. يجوز للمؤسسات الرسمية والمؤسسات غير الرسمية: (1) التنافس مع بعضها بعض، (2) تعزّز كل منهما الآخر، أو (3) المحافظة على علاقة محايدة. فقط الحالتين الأوليتين ذات صلة بالعلم. يشير نوع العلاقة (2) إلى حالة الشائعة في العديد من الديمقراطيات القائمة، حيث تعزز القواعد الرسمية وغير الرسمية بعضها بعض. تقدم المؤسسات غير الرسمية التوجيه في المواقف التي لا ينطبق فيها إطار المؤسسات الرسمية الحالي. يمكن للمؤسسات غير الرسمية - أيضاً - تخفيف صلابة المؤسسات الرسمية. في الحالات التي تتنافس فيها المؤسسات الرسمية، وغير الرسمية مع بعضها بعض "العلاقة رقم (1)"، يتم إضعاف المؤسسات الرسمية. تُغير المؤسسات غير الرسمية القواعد التي تضعها المؤسسات الرسمية أو تضعفها أو تقوضها، كلما حدث هذا بدرجة كبيرة، لم يعد لدى المؤسسات الرسمية، القدرة على التأثير في سلوك الجهات الفاعلة بشكل كبير. وبالتالي، لم تعد المؤسسات الرسمية تضمن السلوك المطلوب للجهات الفاعلة.

قد تؤدي المنافسة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية إلى إزاحة أو القضاء على المؤسسات الرسمية. لكن يمكن أن يكون هناك تعايش غير مُستقر بين الاثنين. في مثل هذه الحالات، تعتمد المؤسسات غير الرسمية على وجود مؤسسات الرسمية. فالمؤسسات غير الرسمية، موجودة على حساب المؤسسات الرسمية، وتستغلها (المؤسسات الرسمية) لأغراضها الخاصة<sup>1</sup>. المؤسسات غير الرسمية، إما تحتل المؤسسات الرسمية جزئياً أو تحترقها تماماً. وبالتالي المؤسسات غير

<sup>1</sup> LAUTH, Hans-Joachim, Op.cit, p. 60.

الرسمية هي مؤسسات طفيلية. الفساد هو مثال على هذه المؤسسة غير الرسمية. ينبغي فهم المؤسسات، غير الرسمية على أنها بيئات "احتراق"<sup>1</sup>. فهي تتهرب من أي تحليل تجريبي، ذي طبيعة كمية إلى حد كبير، ولا تُعَيَّر نص قانون المؤسسات الرسمية. بهذه الطريقة - غالباً - ما تكون المؤسسات غير الرسمية غير مرئية.

يبني (Levitsky & Helmke, 2004) على أفكار (North, 1991) ويصفان المؤسسات غير الرسمية بأنها "القواعد الفعلية التي يتم اتباعها"، وهي قواعد غير مكتوبة غالباً ما تشكل الحوافز بطرق منهجية. لطالما كانت القواعد غير الرسمية موضع اهتمام، لكنها لم توضع في تصور دقيق أو تدمج في الدراسات السائدة للمؤسسات التي ركزت بدلاً من ذلك على القواعد الرسمية. ينصب تركيز إطار عمل Helmke & Levitsky على التفاعل بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. تم تصنيف العلاقة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية إلى فئتين؛ ففي المقام الأول، يكون للمؤسسات غير الرسمية دور في حل المشاكل وذلك بالمساعدة على التفاعل الاجتماعي والتنسيق وتحسين كفاءة أو أداء المؤسسات الرسمية المعقدة. من ناحية أخرى، تؤدي المؤسسات غير الرسمية دوراً في خلق المشاكل، على سبيل المثال من خلال الفساد والمحسوبية أو السياسات العشوائية التي تقوض الأسواق والدول والأنظمة الديمقراطية<sup>2</sup>.

يوفر (Levitsky & Helmke, 2004) إطاراً منهجياً لنموذج كيفية قيام المؤسسات غير الرسمية، في ظل ظروف معينة، على تعزيز المؤسسات الرسمية غير الفعالة، بينما تقوم المؤسسات غير الرسمية، في ظل ظروف أخرى، بتقويض المؤسسات الرسمية. تم تحديد أربعة أنواع متميزة من المؤسسات غير الرسمية من حيث الطريقة التي تتفاعل بها مع المؤسسات الرسمية<sup>3</sup>. وتتمثل:

- 1 - المؤسسات غير الرسمية المُكَمِّلة Complementary Informal Institutions
- 2 - المؤسسات غير الرسمية المَسْتَوِعة Accommodating informal Institutions
- 3 - المؤسسات غير الرسمية البديلة Substitutive informal Institutions
- 4 - المؤسسات غير الرسمية التنافسية Competing informal Institutions

<sup>1</sup> DIMAGGIO, Paul J. Introduction. WW Powell, P. J. DiMaggio, eds. *The new institutionalism in organizational analysis*, 1991, p. 13.

<sup>2</sup> ESTRIN, Saul and PREVEZER, Martha. The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared. *Asia Pacific journal of management*, 2011, vol. 28, no 1, p. 44-45.

<sup>3</sup> HELMKE, Gretchen et LEVITSKY, Steven, Op.cit, p. 728.

يعتمد تصنيف (Levitsky& Helmke ,2004) على خاصيتين. الأولى تتلخص في فعالية المؤسسات الرسمية من جانبين، ما إذا كانت هناك قوانين وقواعد الحوكمة، موجودة بحكم القانون وتدعم السوق، وما إذا كانت قوانين وقواعد السلوك هذه تنفذ بحكم القانون. إذا لم تتم مواكبة الحقوق الرسمية بالتنفيذ، بسبب عدم الكفاءة القضائية أو الفساد، فيقال إن تلك المؤسسات الرسمية غير فعالة. يمكن للمؤسسات غير الرسمية أن تعمل في سياق المؤسسات الرسمية الفعالة حيث توجد قواعد جيدة ويتم تنفيذها، أو يمكن أن تعمل المؤسسات غير الرسمية، في سياق عدم وجود قواعد، أو قواعد واضحة لا يتم تنفيذها. ولا يمكننا أن نقول إن تلك المؤسسات الرسمية فعالة إلا إذا اقترنت الحقوق القانونية على الورق بالإنفاذ الفعلي، الذي يمكن أن يتحقق بوسائل مؤسسية رسمية أو غير رسمية.

تتعلق الخاصية الثانية للمؤسسات غير الرسمية، بدرجة التوافق بين أهداف الجهات الفاعلة، ذات الصلة بالمؤسسات الرسمية وغير الرسمية. الأهداف متوافقة على مستوى معين من التحليل، إذا كانت أهداف القوانين الرسمية والأعوان الذين يعملون، داخل المؤسسات غير الرسمية - سواء كانوا شبكات أسرية، أم الدولة من خلال حزب محلي - تعمل على تحقيق الغايات نفسها. الأهداف غير المتوافقة، تعني أن أهداف الأعوان الرسميين وغير الرسميين، في هذا المستوى من التحليل معادية أو أكثر ضعفا، لا يعزز بعضها بعضا.

يظهر تصنيف (Levitsky& Helmke ,2004) للمؤسسات غير الرسمية في الجدول (11.1)، حيث يتم تعريف "المؤسسات غير الرسمية التكميلية"، من خلال وجود سياق للمؤسسات الرسمية الفعالة، والأهداف المتوافقة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. تقوم المؤسسات غير الرسمية بسد الثغرات التي خلقتها المؤسسات الرسمية، وهي متوافقة ومكملة لها، وتساعد على العمل بفعالية أكبر، تعالج المشاكل التي لا تعالجها القواعد الرسمية دون انتهاكها. بالتالي، فإنها تميل إلى تعزيز أداء أو فعالية المؤسسات الرسمية<sup>1</sup>.

تنشأ "المؤسسات غير الرسمية المستوعبة" في الحالات التي تكون فيها المؤسسات الرسمية فعالة، ولكن أهداف الجهات الرسمية وغير الرسمية تتعارض. تعمل هذه المؤسسات غير الرسمية على التوفيق بين مصالح الجهات الفاعلة الرئيسية والترتيبات الرسمية، والتغلب - التحايل - على القواعد الرسمية عندما لا تتماشى مع أهداف، جميع الجهات الفاعلة. وبالتالي، فإنها تنتهك روح القواعد الرسمية، بدلاً من نصّها وتوفر حلاً ثانياً، أفضل حيث لا يمكن الطعن فيها بشكل مباشر. فهي لا تعزز بالضرورة الأداء ولكن يمكنها خلق الاستقرار، وتمكين عمل المؤسسات الرسمية. قد تشمل

<sup>1</sup> ESTRIN, Saul et PREVEZER, Op cit, p. 46.

الأمثلة وجود اقتصاد الموازي Informal economy، واسع النطاق في البلدان ذات أنظمة حقوق الملكية، المتطورة جيداً ولكن - أيضاً- مستويات عالية من الضرائب التجارية والتنظيم.

تحدث "المؤسسات غير الرسمية البديلة" عندما تكون المؤسسات الرسمية غير فعالة ولكن الأهداف بين الرسمية وغير الرسمية متوافقة. وبالتالي فهي تخرب - تقوض - القواعد الرسمية وهناك تواطؤ بين الجهات الفاعلة في المؤسسات الرسمية وغير الرسمية للالتفاف على ما يُنظر عادةً على أنها مؤسسات رسمية غير ملائمة أو غير كافية لتوفير طرقاً بديلة للعمل المؤسسي. وبالتالي، يمكنهم تحسين الأداء وخلق مزايا، وفوائد في تلك المؤسسات غير الرسمية البديلة.

توجد "مؤسسات غير رسمية تنافسية" حيث توجد مؤسسات رسمية غير فعالة، وأهداف متضاربة بين الجهات الرسمية وغير الرسمية. هنا المؤسسات غير الرسمية، تتحدى بالفعل الهياكل المؤسسية الرسمية، أولئك الذين يعملون من خلال المؤسسات غير الرسمية، لديهم أهدافاً مختلفة عن الجهات الفاعلة، داخل المؤسسات الرسمية. يمكن أن تشمل هذه الأنواع من المؤسسات غير الرسمية، شبكات فساد مثل المافيا أو الزبونية Clientelism<sup>1</sup> أو أشكالاً مختلفة من الشبكات المشابهة للعشائر والطوائف، أو فرق التفتيش التعسفية التي يمكنها القيام بالابتزاز، والعمل على نظام مختلف للسلطة والخوافز من الجهات الفاعلة العاملة، ضمن أطر مؤسسية رسمية. عند القيام بذلك، يمكن أن تُقوض (تتلف/تفقد مكانة) تلك المؤسسات الرسمية، ويمكن أن تميل إلى تخفيض معايير الأداء.<sup>2</sup>

### الجدول (11.1): تصنيف المؤسسات غير الرسمية

المؤسسات الرسمية غير الفعالة	المؤسسات الرسمية الفعالة	
بديلة	تكميلية	توافق الأهداف بين الجهات الفاعلة في المؤسسات الرسمية وغير الرسمية
متنافسة	استيعابية	تعارض الأهداف بين الجهات الرسمية والمؤسسات غير الرسمية

Source: HELMKE, Gretchen et LEVITSKY, Steven. Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on politics*, 2004, vol. 2, no 4, p. 728.

<sup>1</sup> ترتيب أو تفاهم متبادل بين شخص (راعي) لديه السلطة والمال، وعميل (زبون) أدنى منه ويستفيد من نفوذه وتأثيره، حيث يوفر الراعي سلعاً وفرصاً مختلفة، ويضع نفسه في المناصب التي تمكنه من تحويل الموارد والخدمات لصالحه، بينما مهمة عملاء هذا الراعي هي شراء التأييد له وفي بعض الحالات يشترطون له الأصوات الانتخابية.

<sup>2</sup> ESTRIN, Saul et PREVEZER, Op cit, p. 47.

### 2.8.3. الترتيبات المؤسسية Institutional Arrangement :

على حد تعبير (North & Davis,1971) "الترتيب المؤسسي هو ترتيب بين الوحدات الاقتصادية التي تحكم الطريقة التي يمكن بها أن تتعاون هذه الوحدات أو تتنافس"، ويؤكدان - أيضاً- على أن الترتيب المؤسسي مُصمم، لتحقيق واحد على الأقل من الأهداف الآتية: توفير هيكل يُمكن أعضاءه، من خلال التعاون الحصول على بعض الدخل الإضافي، غير المتاح خارج هذا الهيكل، أو لتوفير آلية يمكن أن تُحدث تغييراً في القوانين أو حقوق الملكية المصممة لتغيير الطرق التنافس القانوني المسموح بها للأفراد(أو المجموعات)"<sup>1</sup>.

يشير Oliver Williamson عادةً إلى الترتيب المؤسسي، الذي يتم التعامل معه على المستوى الجزئي، باسم "هيكل الحوكمة" Governance Structure أو "مؤسسات الحوكمة" Institutions of Governance، يمكن أن تكون الترتيبات المؤسسية على شكل شركات أعمال، أو أساليب إدارة المعاملات، سوق، أشكال التسلسل الهرمي للتعاقد، المنظمات غير الربحية واتفاقيات تعاقدية أخرى<sup>2</sup>. الترتيبات المؤسسية تتضمن اتفاقيات، لتبادل أو تنسيق السلع أو الخدمات. إبرام هذه الاتفاقيات و تنفيذها يستلزم إنفاق الموارد، والمشار إليها بتكاليف المعاملات، في الواقع الترتيب المؤسسي هو ما يهم اقتصاديات تكلفة المعاملات<sup>3</sup>.

بالنسبة (Dorward et al, 2009) الترتيبات المؤسسية تصف كيف يتم ترتيب نشاط اقتصادي معين.

وصنّفوها إلى ثلاث فئات، وهي: (1) تبادل الهدايا (الهبات، العطايا، والمنح) Gift Exchange ،

(2) التسلسلات الهرمية Hierarchies ،

(3) الأسواق Markets .

مع العديد من الأشكال المختلطة التي تجمع من كل منها، بحيث يمكن التمييز بين هذه الأشكال، في أحيان كثيرة.

إذا وُضعت هاته الأشكال الثلاثة للترتيبات المؤسسية في سلسلة متصلة، يمكن أن تختلف بعدة طرق كما هو

موضح في الشكل أدناه.

<sup>1</sup> DAVIS, Lance Edwin, NORTH, Douglass C., et SMORODIN, Calla, Op.cit, p.7.

<sup>2</sup> KHERALLAH, Mylène, KIRSTEN, Johann, et al. *The new institutional economics*. International Food Policy Research Institute (IFPRI), 2001, p.4.

<sup>3</sup> WILLIAMSON, Oliver E. The institutions and governance of economic development and reform. *The World Bank Economic Review*, 1994, vol. 8, no suppl\_1, p. 171.

الشكل (5.1): أشكال الترتيبات المؤسسية



Source :FAFCHAMPS, Marcel. Market institutions in sub-Saharan Africa. 2004, p. 5.

استخدم (Marcel Fafchamps, 2004) مصطلحات "آليات التخصيص Allocation Mécanismes" بدلاً من "الترتيبات المؤسسية" لوصف هذه الفئات الثلاثة.

تعد عمليات تبادل الهدايا بمثابة آليات تخصيص تتم بين الأسر والأقارب دون التزام صريح بالمكافآت الفورية أو المستقبلية. ومع ذلك، فإن تبادل الهدايا يعتمد ضمناً على المعاملة بالمثل. يمكن تلخيص ذلك بواسطة: "أنا هنا من أجلك، لأنك هناك من أجلي".

تخصيصات السوق، تكون طوعية وتستند إلى المعاملة بالمثل، بشكل واضح بين البائعين والمشتريين. تحدث التجارة عند وجود مكاسب ملحوظة، لكل من البائعين والمشتريين. إذا كان بعض الأفراد لا يبحثون عن الفائدة المحتملة للتبادل، يمكنهم عزل أنفسهم طوعية، عن كونهم جزءاً من التبادل. تختلف معاملات السوق - أيضاً - عن عمليات تبادل الهدايا، حيث يتم تحديد شروط الاتفاقية، مثل الأسعار والكميات، الخصائص وتواريخ المعاملة، ضمناً أو صراحةً.

على عكس تبادل الهدايا والأسواق، تعتمد التسلسلات الهرمية على القيادة، والسيطرة لتخصيص الموارد، وليس على المعاملة بالمثل. تعتبر تخصيص الموارد داخل الوكالات الحكومية، والهيئات شبه الحكومية، البنوك، والشركات كلها أمثلة عن التسلسلات الهرمية.

يمكن دمج عناصر من هذه الفئات الثلاثة - تبادل الهدايا والتسلسلات الهرمية والأسواق - لتشكيل ترتيبات مختلطة. تتنوع فعالية آليات التخصيص الثلاثة هذه بشكل كبير عبر البيئات المؤسسية. تتغير أهميتها النسبية أيضاً

وفقاً لمستوى التنمية الاجتماعية والاقتصادية. على سبيل المثال، تعد عمليات تبادل الهدايا عمومًا آلية تخصيص أكثر أهمية في إفريقيا، مقارنة بالبلدان الرأسمالية، حيث تكون التسلسلات الهرمية عبر الشركات أكثر تطوراً بشكل عام<sup>1</sup>.

#### 4. التحليل الديناميكي للمؤسسات:

يقدم هذا القسم نظرة عامة عن أصل المؤسسات والعمليات التي يتم بها تشكيل المؤسسات، وكيف يمكن أن تتطور، والأسباب التي تؤدي إلى حدوث التغيير المؤسسي؛ إضافة إلى توضيح الوظائف التي تقوم بها المؤسسات وتصنيفها وطرق عملها.

#### 1.4. أصل المؤسسات:

اقتصاديون كثير ، أولئك الذين يدركون أن المؤسسات، القواعد، والأعراف الاجتماعية مهمة، قد حاولوا تفسير جذورها، والبحث عن أصلها. ولكن هذا مجال معقد وصعب للغاية. صرح (Walton Hamilton, 1932) أن "المؤسسة ليس لها أصل غير تطورها"<sup>2</sup>؛ بعبارة أخرى من الصعب أو من المستحيل العثور على أصل مؤسسة ما. عبر القرون ، يمكننا إيجاد أدلة عن أصل المؤسسات عبر التاريخ. حسب (Bush, 1988) ، نجد المؤسسات منشأها الخاص في كل مجتمع معين، باتباع هذا المخطط: المجتمع ← نظام المؤسسات ← المؤسسة<sup>3</sup>. ومع ذلك ، ذكر (Malinowsky, 1960): "لا توجد طريقة يمكننا من خلالها معرفة الأصل التاريخي لمجتمع ما"<sup>4</sup>.

#### 2.4. كيف تتشكل المؤسسات ؟

هناك جدل بين العلماء، حول ما إذا كانت المؤسسات تتشكل "كعملية طبيعية وغير مُوجهة" أو كنتيجة لأفعال الأفراد . يمكن القول، إن المؤسسات على أعلى مستوى ( المستوى "1" مثل العادات والتقاليد)، من المرجح أن تتشكل على مدى فترة طويلة، من الزمن بطريقة غير موجهة (عفوية)، في حين من المرجح أن تتشكل المؤسسات ذات المستوى الأدنى [المستوى(2) و (3)] في مدة زمنية قصيرة؛ نتيجة لأفعال و إجراءات الأفراد. بالطبع، سيجلب هؤلاء الفاعلون، معتقداتهم، عاداتهم، مواردهم، آراؤهم، وأهدافهم الشخصية، فيما يتعلق بمزايا وعيوب الهياكل

<sup>1</sup> DORWARD, Andrew R., KIRSTEN, Johann F., OMAMO, S. Were, *et al.* Institutions and the agricultural development challenge in Africa. Institutional economics perspectives on African agricultural development, 2009, vol. 1, p. 26.

<sup>2</sup> HAMILTON, Walton H, Op cit, p. 84.

<sup>3</sup> BUSH, P. D. The Theory of Institutional Change in Evolutionary Economics. *Foundations of Institutional Thought*, 1988, vol. 1.

<sup>4</sup> MALINOWSKI, Bronislaw. a scientific theory of culture, 1944. *New York*, 1960,p.117.

المؤسسية القائمة<sup>1</sup>. قد يتنافس الفاعلين، فيما بينهم على تطبيق سلطتهم الحالية لصالح أو ضد، مقترحات التصميم المؤسسي الجديد في محاولة لـ "حماية مصالحهم وتعزيزها، وذلك لمساعدتهم على الاستفادة، من مكاسب التعاون" التي أنشأتها المؤسسة الجديدة<sup>2</sup>.

هناك عدة تحديات تواجه الأفراد الذين يَسْعُونَ إلى إنشاء مؤسسة جديدة، ذلك نتيجةً للرشادة المحدودة، والمعلومات غير الكاملة، وما إلى ذلك. قد يكون للتصميم المؤسسي المقترح، عواقب مقصودة وغير مقصودة، قد تؤدي الأطر الزمنية قصيرة الأجل الخاصة بهم، إلى تصميم مقترحات تثبت أنها دون المستوى الأمثل، في الحياة المؤسسية على المدى الطويل، قد لا تكون التصميمات المؤسسية، التي نجحت في بيئات مؤسسية أخرى مقبولة أو ناجحة، في هذه البيئة المؤسسية الخاصة، قد يكون الإطار الذي اقترح فيه التصميم المؤسسي، غير مؤكد أو يتغير بسرعة كبيرة، حيث إن بحلول الوقت الذي يجد فيه أي اقتراح دعمًا كبيرًا، يُصبح غير مناسب، وقد يقوم بعض الأفراد المشاركين، في العملية التصميم والتكوين بفك الارتباط أو الانسحاب قبل اكتمال العملية<sup>3</sup>.

إذا تمكنت الجهات الفاعلة، رغم كل هذه التحديات، من الوصول إلى إجماع كافٍ، على تصميم مؤسسي جديد، فقد يتم تشكيل المؤسسة، من المرجح أن يظهر هذا الإجماع (على الأقل في المؤسسات التي تنظم الوصول إلى الموارد) إذا كان من المتوقع أن يحقق التصميم المؤسسي المقترح، عوائد متزايدة للأطراف القوية (الجهة الفاعلة التي تتمتع بالقوة). من ناحية أخرى، من المرجح أن تتشكل المؤسسات على أعلى مستوى [المستوى (1)] إذا كانت إما تزيد من الالتزامات المشتركة، بين الفاعلين أو لديها آلية فعالة، لتوسيع عدد الفاعلين الذين يعتبرونها مشروعاً.

### 3.4. كيف تتطور المؤسسات ؟

إذا كانت المؤسسات تُقيد سلوك الأفراد، فمن المهم فهم العملية التي قد يسعى الأفراد، من خلالها إلى تغيير بعض القيود داخل المؤسسة القائمة، بالفعل من أجل الحصول عن المزيد من الفوائد، أو تجنب العيوب التي يتم توزيعها حاليًا، من خلال هذه المؤسسة. التطور المؤسسي، هو العملية التي يتم بها تغيير المؤسسة دون استبدالها بمؤسسة أخرى<sup>4</sup>. هذا يمكن أن يتناقض مع عملية التغيير المؤسسي؛ حيث يتم استبدال مؤسسة بمؤسسة أخرى مختلفة.

<sup>1</sup> SCOTT, W. Richard. Institutions and Organizations: Ideas and Interests. 2008, p. 95.

<sup>2</sup> POWELL, Walter W. et DIMAGGIO, Paul. The New Institutionalism in Organizational Analysis. 1991, p. 267.

<sup>3</sup> PIERSON, Paul. Politics in time: history, institutions, and social analysis. Princeton University Press., 2004, p. -112 109.

<sup>4</sup> OSTROM, Elinor et BASURTO, Xavier. Crafting analytical tools to study institutional change. *Journal of institutional economics*, 2011, vol. 7, no 3, p. 324-337.

- يتم التعرف على ثلاثة أسباب على الأقل لسبب تطور المؤسسة (بدلاً من أن تظل ثابتة، أو تخضع لتغيير مؤسسي):
- أولاً، قد يؤدي التطور أو التغيير في المؤسسات المستوى الأول داخل البيئة المؤسسية إلى خلق ضغط/فرصة على المؤسسة لتغيير قيودها.
  - ثانياً، قد يدرك الأفراد (الفاعلين) المهيمنون على المؤسسة، أنه سيتم تحقيق مصالحهم بشكل أفضل، إذا تم تعديل المؤسسة (بدلاً من استبدالها من خلال عملية التغيير المؤسسي).
  - ثالثاً، قد يتطلب وصول أفراد جدد، يتمتعون بالقوة الكافية ممن يتعاملون مع مؤسسة الأفراد المهيمنين الحاليين، الدخول في مفاوضات تؤدي إلى تطور المؤسسات<sup>1</sup>.

تأثر قدرة المؤسسة على التطور بقدراتها الحالية على صنع القرار، وعلى تحسين إجراءاتها، لحل المشاكل الحالية وقدرتها على ابتكار إجراءات جديدة لحل المشاكل، تعتمد السرعة التي يمكن أن يحدث بها هذا التطور على السرعة التي يمكن أن يشارك بها الأفراد في تلك الاستراتيجيات، وما إذا كانت لديها عمليات مراجعة، داخلية مُصمَّمة، لتعزيز التحسين وخفض تكاليف التنسيق، لتلك الاستراتيجيات<sup>2</sup>.

#### 4.4. كيف تتغير المؤسسات ؟

يُولي الاقتصاد المؤسسي القديم أهمية كبيرة للسياق الثقافي<sup>3</sup> والطريقة التي تؤثر بها المعتقدات العرقية والثقافية والدينية على التبادل والعقود. في محاولة من (North, 1990) للجمع بين الاقتصاد المؤسسي القديم والجديد ، يُدمج بعض الأفكار الأساسية للاقتصاد المؤسسي القديم، مثل دور الأيديولوجية، والنماذج العقلية والمعتقدات، والتأثيرات الثقافية في تشكيل عملية التعلم. تساعد هذه الأفكار على تفسير الحالات الشاذة للقضايا المؤسسية التي لم يتم تفسيرها، من خلال الاقتصاد النيوكلاسيكي (على سبيل المثال، وجود مؤسسات غير فعالة، ودور العوامل غير الاقتصادية في التغيير المؤسسي) .

يتفق التقليدان النظريان الرئيسان، للاقتصاد المؤسسي، حول مجموعة العوامل التي تؤكد التغيير المؤسسي، ولكن لا تزال هناك اختلافات كبيرة، من حيث العوامل القريبة التي يُعتقد أنها تقود أو تبدأ التغيير. كما رأينا سابقاً،

<sup>1</sup> LEWIS, Orion A. et STEINMO, Sven. How institutions evolve: Evolutionary theory and institutional change. *Polity*, 2012, vol. 44, no 3, p. 314.

<sup>2</sup> KINGSTON, Christopher et CABALLERO, Gonzalo. Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 2009, vol. 5, no 2, p. 151.

<sup>3</sup> RUTHERFORD, Malcolm. The old and the new institutionalism: can bridges be built?. *Journal of Economic issues*, 1995, vol. 29, no 2, p. 443.

هناك اختلافات كبيرة بين الاقتصاديين، فيما يتعلق بتعريف المؤسسات. هذه الاختلافات تؤثر في فهمهم لعملية التغيير المؤسسي، أو البناء المؤسسي أو الابتكار المؤسسي. تم تخصيص مخطوطات طويلة لإزالة الغموض عن موضوع، كيفية تغير المؤسسات على مدى فترة من الزمن، وما هي العوامل التي تساهم في هذه العملية.

تميل المؤسسات بمجرد إنشائها إلى الاستقرار. ومع ذلك، تتبع المؤسسات بعض العمليات الديناميكية التي تفسر تغيرها في الوقت المناسب، وتأثيرها في تشكيل التفاعلات البشرية. التغيير المؤسسي ليس عفويا ولا بسيطاً. تحدث التغييرات المؤسسية، على أساس توليفات من القيم، لمختلف العوامل الداخلية والخارجية التي يمكن أن تشمل مستويات مختلفة من الترتيب المؤسسي، ومنه المؤسسات هي كيانات ديناميكية تتعرض للتغيير؛ لكن لماذا يمكن أن يكون تغيير المؤسسات القائمة صعباً للغاية؟ ما الذي يفسر استمرار المؤسسات بمرور الوقت؟

#### 1.4.4. الاستقرار المؤسسي:

"الهيكل المؤسسية، لا تستجيب بطريقة سريعة ومرنة للتغيرات في البيئة المحلية أو الدولية. فالتغيير صعب"<sup>1</sup>. تميل المؤسسات بمجرد إنشائها، إلى إعادة إنتاج نفسها بطريقة ثابتة، في بيئة معينة (من العوامل الداخلية والخارجية)، تخلق المؤسسات وأنماط السلوك التي تُولده تخلق التوازن، سيتم تكرار هذا السلوك، طالما ظل هذا السياق كما هو. هناك سببان رئيسان، يفسران الاستقرار: (أ) تأثير المؤسسات السابقة، (ب) والآليات التي يتم من خلالها تعزيز المؤسسات:

(أ) المؤسسات الموروثة من الماضي (التي تتكون من قواعد وأنظمة، معتقدات مشتركة، ومعايير اجتماعية، منظمات سياسية، واقتصادية) هي جزء من الشروط الأولية، عندما يواجه الأفراد خيار اختيار أشكال مؤسسية بديلة. إذن، جزء من الوضع الراهن هو "الإرث المؤسسي". المؤسسات السابقة هي "ما يجلبه أعضاء المجتمع معهم إلى وضع جديد، ويزودهم بالدافع لإحداث مواقف جديدة، من خلال الاختراعات التكنولوجية، والتنظيمية والمؤسسية". فهي لا تختفي عندما يواجه الأفراد مواقف متغيرة ولكنها تُوفر الأساس الذي سببني عليه التغييرات. لذلك هناك "تبعية المسار" بمعنى أن المؤسسات السابقة لا تُحدد ولكنها تؤثر في اتجاه التغيير. المؤسسات السابقة، وكذلك التطور الذي اتبعته في الوقت المناسب، تقيد الخيارات اللاحقة التي سينظر فيها الأفراد.

(ب) المؤسسات القديمة تخلق هيكل، وتطور آليات تشجع الاستقرار المؤسسي، عن طريق إعادة إنتاج الوضع الراهن. بعض هذه الآليات هي كالتالي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> KRASNER, Stephen D. Approaches to the state: Alternative conceptions and historical dynamics. 1984, p. 234.

- ◆ "القيود غير الرسمية" المرتبطة بالمؤسسات القائمة: يتحقق الاستقرار الشامل للإطار المؤسسي من خلال مجموعة معقدة من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، توفر المؤسسات غير الرسمية الاستمرارية والاستقرار للمجمع المؤسسي فهي، (1) تصبح معايير داخلية، معتقدات، ومفاهيم مشتركة بين الأفراد، وتشكل الهوية، (2) توفير إطار لتنظيم العمل وخلق روابط اجتماعية. يتم تفسير معدل البقاء الأطول للمؤسسات غير الرسمية؛ لأنها تتأصل كجزء من السلوك المعتاد للجهات الفاعلة وتصبح "استراتيجيات جاهزة" يتم تفعيلها عندما يواجه الأفراد مواقف مماثلة.
- ◆ تجربة ناجحة في السابق: عندما أثبتت مؤسسة سابقة نجاحها، في تحقيق النتائج المتوقعة، فإنها تولد المعلومات والمعرفة التي ستصبح جزءًا من الخبرة التي يتشاركها الأفراد، ضمن هذا الترتيب المؤسسي. ستعزز هذه التجربة الاعتقاد بأن مؤسسة معينة سيكون لها تأثير مماثل في المستقبل. الحلول الرسمية، أو غير الرسمية للمشاكل في الماضي تنتقل إلى الحاضر، وتجعل المؤسسات السابقة، مصدرًا هامًا للاستمرارية في التغيير طويل المدى<sup>2</sup>.
- ◆ القدرة المعرفية المحدودة للأفراد: إن أخذ المؤسسات السابقة على النحو المحدد، يُقلل من تعقيد وعدم التأكد في البيئة التي يعمل فيها كل فرد، مما يجعلها "أكثر قابلية للإدارة". هناك المزيد من المعلومات، وانخفاض عدم التأكد بشأن المؤسسات القائمة، أكثر من المؤسسات البديلة المحتملة، يوفر عدم التأكد سببًا جيدًا، لتقليد السلوكيات السابقة التي نجحت في تحقيق النتائج المرجوة<sup>3</sup>. عندما يواجه الأفراد وضعًا جديدًا، سيختارون أولاً عنصرًا من مرجع نجاحهم السابق، بمجرد تحديد ذلك كنمط جيد للسلوك، يمكن إتباعه دون وعي ويصبح عادة.
- ◆ التكاليف الثابتة: لا يتم تدمير المؤسسات بالكامل، لإعادة بنائها من جديد، بمجرد إنشاء مجموعة معينة من الهياكل المؤسسية، فإنها تُجسد "الرأسمال" (ثقة، المعلومات والتوقعات المشتركة) التي لا يمكن استردادها. تُسهل المؤسسات السابقة، إنشاء آليات لتجميع وتبادل المعلومات، وتنسيق السلوك ضمنيًا. إذا تم تغيير المؤسسات، فيجب أيضًا إعادة إنشاء هذه الآليات، لكن القيام بذلك قد يعني؛ فقدان قيمة المعرفة المكتسبة في الماضي والاضطرار للخضوع لعملية التعلم مرة أخرى"، ما قد يجعل تكاليف تغيير وصيانة المؤسسات الجديدة عالية جدًا.
- ◆ المصالح المكتسبة: سيحاول الأفراد إدامة (أو حتى توسيع) المؤسسات القائمة، المنظمات السياسية، والاقتصادية التي تدعم مصالحهم الخاصة. بمجرد إنشاء مؤسسة معينة واكتساب الأفراد القدرة على تغيير المعتقدات وإنشاء

<sup>1</sup> FLORENSA, Meritxell Costejà. Institutional stability and change: A logic sequence for studying institutional dynamics. In : *The Tenth Biennial Conference of the International Association for the Study of Common Property (IASCP)*, Oaxaca, Mexico. 2004. p. 3.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass(1990) ,Op cit, p. 37.

<sup>3</sup> ALCHIAN, Armen A. Uncertainty, evolution, and economic theory. *Journal of political economy*, 1950, vol. 58, no 3, p. 212.

آليات لتبادل المعلومات وتنسيق السلوك، سيحاولون التأكد من أن المؤسسات الجديدة، تعكس قدرة التنسيق هذه، وكذلك مصالح أولئك الذين لديهم القدرة على التأثير في صنع القرار.

♦ الآثار الخارجية للمؤسسات: قد يتم ربط المؤسسات التي تم تطويرها في سياق معين بمؤسسات (تكميلية) أخرى في أماكن أخرى، وأصبحت ذات صلة أيضًا بأنماط تفاعل الأفراد<sup>1</sup>.

إذن كانت المؤسسات تميل إلى إعادة إنتاج نفسها ، فما الذي يمكن أن يهدد هذا الاستقرار؟

#### 2.4.4. تبعية المسار Path Dependence :

تمثل المقاربة الذي اقترحها (North, 1990) لدراسة المؤسسات، محاولة لبناء إطار تحليلي يدمج التحليل المؤسسي في الاقتصاد والتاريخ الاقتصادي، من أجل شرح العوامل التي تفسر الأنماط المختلفة، للأداء الاقتصادي التي تمر بها المجتمعات المتنوعة. بما أن الكثير من المسار التنموي للمجتمعات مشروط بماضيها، فإن المؤسسات محددة تاريخياً. لهذا السبب، من الضروري أن نكون حساسين للسياق التاريخي، خاصة عند التعامل مع قضية التغيير المؤسسي.

فكرة أن "التاريخ مهم" لها تاريخ طويل في العلوم الاجتماعية. قام علماء مثل Max Weber و Karl Marx

و Joseph Schumpeter ببناء الحجج التي تحدد فيها القرارات السابقة المجال المتاح للخيارات الحالية<sup>2</sup>.

يُوفر تبعية المسار أساسًا نظريًا صارمًا للدعاء بأن "التاريخ مهم" في تحليل المؤسسات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، قد تكون الاختيارات السابقة عرضية تمامًا، أو تم اعتبارها في ذلك الوقت أحداثًا غير مهمة، ولكن هذه الخيارات المبكرة، قد تكون لها عواقب مهمة لاحقًا. وهذا يعني - أيضًا- أن تسلسل الأحداث مهم ويؤثر على النتائج.

تبعية المسار Path Dependence ، يعتبر بمثابة نقطة، انطلاقًا للمناقشة المستمرة، حول كيفية وضع نظرية للتغيير المؤسسي، عددًا من المساهمات المهمة في أدبيات التغيير المؤسسي تقترض بعض العناصر من تبعية المسار وتجمعها مع آليات وعمليات أخرى. لاحظ عدد من العلماء، غالبًا ما يستخدم تبعية المسار بطرق متنوعة لتعني مجموعة مختلفة من الأشياء. في شكلها الواسع، يتم استخدام تبعية المسار، للإشارة إلى أن الماضي يؤثر على المستقبل، يستخدم بعض العلماء تبعية المسار، ببساطة للتعبير عن فكرة التغيير التدريجي في اتجاه واحد بمرور الوقت، يُفهم أيضًا

<sup>1</sup> FLORENSA, Meritxell Costejà, Op cit, p. 4-6.

<sup>2</sup> STINCHCOMBE, Arthur. 1968Constructing Social Theories. New York: Har-court, Brace & World. Inc. StinchcombeConstructing Social Theories1968, 1968 , p. 102.

تبعية المسار بشكل أكثر تحديداً، بالإشارة إلى فكرة "القفل" المؤسسي الذي يصبح من خلاله التغيير مستحيلاً أو غير محتمل. نستخدم تبعية المسار كنقطة بداية؛ لأنها من أفضل التفسيرات المتاحة، والأكثر نظيراً ووضوحاً للتغيير المؤسسي، وكثيراً ما نستخدم، كأساس للمزيد من تطوير النظرية، في الواقع من خلال عملية تطوير وتطبيق مفهوم تبعية المسار، تم تعلم الكثير عن الديناميكية المؤسسية<sup>1</sup>.

تطور المؤسسات والنتائج المترتبة عنها تتأثر بطبيعة "تبعية المسار"، مفهوم تبعية المسار يعتمد على فكرة مفادها أن مؤسسات الحاضر تحددها مؤسسات الماضي، أي عندما تتأثر النتائج الحالية والمستقبلية بالأنماط السابقة. تبعية المسار يعني أن التاريخ مهم: لا يمكن فصل اتجاه، ونطاق التغيير المؤسسي عن مساره القديم، أو تاريخه السابق. بسبب خصائصها المعتمدة على المسار، المؤسسات هي "حاملات للتاريخ"<sup>2</sup>. حسب (North, 1990)، تتغير المؤسسات غير الرسمية بشكل أبطأ من المؤسسات الرسمية. ونتيجة لذلك، "الضغط بين القواعد الرسمية المعدلة والقيود غير الرسمية المستمرة، يولد نتائج لها انعكاسات مهمة على الكيفية التي تتغير بها الاقتصاديات"<sup>3</sup>. بالإضافة إلى المؤسسات غير الرسمية، هناك آليات ذاتية التعزيز، كلها تعزز المسار الحالي لمسار التنمية، فإن عكس هذا المسار يصبح صعباً أو مكلفاً للغاية<sup>4</sup>.

يشرح (North, 1990) كيف أن خيارات الحاضر محددة بالقرارات التي اتخذت في الماضي، ويشير إلى أن "تبعية المسار يعني أن التاريخ مهم، ولا يمكننا فهم خيارات اليوم (...). دون تتبع التطور التدريجي للمؤسسات"<sup>5</sup>. تكمن ميزة هذه المقاربة في أنها توسع النظرية النيوكلاسيكية، من خلال دمج المعلومات غير المكتملة، وآليات ذاتية التعزيز، بالإضافة إلى الغلة المتزايدة التي تتميز بها المؤسسات.

وفقاً لـ (Arthur, 1994)، (David, 1985, 2006)، إن تبعية المسار ناتجة عن عملية التعزيز الذاتي. ينقل مصطلح التعزيز الذاتي السمتين السببيتين الأساسيتين لتبعية المسار. أولهما: هناك عنصر التعزيز، الذي ينتج عن زيادة الغلة. يشير هذا إلى فهم الاقتصاديين لعملية الإنتاج التي تُظهر عوائد متزايدة على نطاق واسع، على أنها

<sup>1</sup> RIXEN, Thomas et VIOLA, Lora Anne. Putting path dependence in its place: toward a Taxonomy of institutional change. *Journal of theoretical politics*, 2015, vol. 27, no 2, p. 302.

<sup>2</sup> CORIAT, Benjamin et DOSI, Giovanni. Learning how to govern and learning how to solve problems. *Chandler et al*, 1998, p. 7.

<sup>3</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p. 45.

<sup>4</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p. 99.

<sup>5</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p. 100.

انخفاض، في تكلفة الوحدة الناتجة عن زيادة الإنتاج، التعريف المناسب لزيادة الغلة Increasing Returns في سياق التغيير المؤسسي هو "أنه كلما تم اختيار أو اتخاذ إجراء ، زادت فائدته"<sup>1</sup>.

تشير السمة السببية الثانية لتبعية المسار إلى "الذات" في التعزيز الذاتي، إن عملية تبعية المسار تعزز نفسها من خلال المتغيرات الداخلية. الفكرة هي أن النظام قيد الدراسة (مؤسسة) له تأثيرات، تصبح بعد ذلك أسباب الآثار اللاحقة على النظام نفسه ، والتي بدورها تصبح أسبابًا مرة أخرى، هذا على النقيض من العمليات التي تكون فيها العوامل الخارجية للنظام، هي أسباب التغيير.

بالنسبة لـ (North, 1990) ، تطور المؤسسات في بلد ما يعتمد إلى حد كبير، على القيود غير الرسمية النابعة من التراث الثقافي، والتي تشكل مصدر "تبعية المسار"، على الرغم من أنه لا يزال من الصعب، إنشاء نماذج للتغيير الثقافي ، إلا أننا نعلم أن الخصائص الثقافية والقيود غير الرسمية ثابتة ومرنة في بلد ما وليست شديدة الحساسية للتغيرات في المؤسسات الرسمية، ومع ذلك، حسب (North, 1990)، "تبعية المسار" ليست أمرًا حتميًا، يتنبأ فيه الماضي تمامًا بالمستقبل، ولكنه يشرحه مع مرور الوقت ، "تبعية المسار" تقلص من الخيارات، نظرًا للقرارات المتخذة في الماضي. بالنسبة (North, 1990)، الاعتماد على المسار هو "المفتاح لفهم تحليلي طويل المدى للتغيير الاقتصادي"<sup>2</sup>. الاستنتاج الحاسم، في هذا الإطار التحليلي هو أن عملية التغيير المؤسسي، تعتمد إلى حد كبير على المسار.

تبعية المسار؛ يعني أنه إذا كانت العملية التي تؤدي إلى ظهور مجموعة معينة، من المؤسسات والتي تقيد الخيارات المستقبلية، عندئذٍ لا يهم التاريخ فقط ولكن ، والأهم من ذلك، هو ضعف الأداء وأنماط التنمية المتباينة على المدى الطويل، تتحدد من خلال المصدر نفسه. وبالتالي، قد تفسر تبعية المسار، لماذا تنجح بعض البلدان ولا تنجح دول أخرى. والواقع أن نماذج النمو الاقتصادي، تتوقع أن تلحق البلدان الأقل تقدماً بنظيراتها الأكثر ثراء، في حين تُظهر الأدلة أن هذا لم يحدث، وبالتالي تبعية المسار يمكن أن تفسر ذلك.

تبعية المسار، تقدم لنا شرحًا لكيفية التغييرات الصغيرة يمكن أن تؤدي إلى حل غير مثالي. بمجرد أن يتم تحديد مسار التنمية في اتجاه معين، فإن التعلم الذي حدث من طرف الجهات الفاعلة في الاقتصاد، والمؤسسات غير الرسمية التي تم إنشاؤها، قد يعزز هذا الاتجاه.

<sup>1</sup> DAVID, Paul A. Path dependence: a foundational concept for historical social science. *Cliometrica*, 2007, vol. 1, no 2, p. 88.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C (1990) ,Op cit, p. 112.

إن تبعية المسار يجعل من الممكن تفسير سبب الاستعمار، أو نوع الزراعة على سبيل المثال، فيمكن لهذه التأثيرات أن يكون لها آثار طويلة المدى، على النمو والتنمية الاقتصادية. التعديلات في مسار معين ممكنة، وهي في الأساس، ناتجة عن التأثيرات غير المتوقعة للخيارات والتأثيرات الخارجية، عكس مسار معين يتم تحديده عادةً من خلال التغييرات في النظام السياسي (North, 1990). على الرغم من هذا الاعتراف بأن التغيير ممكن، يمكن القول إن نقطة ضعف في هذا التصور، هي صعوبة تحديد نوع الإجراءات التي يمكن للأفراد القيام بها، بشكل ملموس ليصبحوا أعواناً للتغيير، وبالتالي أعواناً في عملية التنمية الاقتصادية.

#### 3.4.4. نظريات التغيير المؤسسي:

يتطلب ظهور وتغيير مجموعات مختلفة، من المؤسسات أنواعاً مختلفة من التفسيرات النظرية بشكل عام. هناك ثلاث نظريات متميزة لتفسير التغيير المؤسسي: النظرية التطورية، نظرية التصميم المؤسسي، ومنظور التوازي للمؤسسات .

#### الشكل (6.1): نظريات التغيير المؤسسي

##### ◀ نظرية التطورية Evolutionary theorie

- التغيير المؤسسي ناتج عن أفعال بشرية، مثل التعلم، والتقليد، وما إلى ذلك.
- تحدد عملية الاختيار القواعد التي تظهر وتتكيف في البيئات الاجتماعية والاقتصادية.
- قواعد جديدة بسبب عملية اختيار لامركزية.
- المؤسسات الناجحة تتكيف وتنمو في المجتمع.

##### ◀ نظرية التصميم المؤسسي Designed-based theorie

- التغيير المؤسسي هو نتيجة لعملية اختيار جماعي مركزية لخلق القواعد.
- آلية مركزية (على سبيل المثال، التشريع) تؤدي إلى تحول ملائم في القواعد التي يدركها جميع اللاعبين، أو في سلوكهم أو معتقداتهم.

##### ◀ نظرية المنظور التوازي للمؤسسات

- Theorie of the equilibrium view of institutions
- يرجع التغيير المؤسسي إلى تغيير التوقعات، بدلاً من تغيير القواعد في المجتمع.

#### نظريات التغيير المؤسسي

Source: COCCIA, Mario. An introduction to the theories of institutional change. *Journal of Economics Library*, 2018, vol. 5, no 4, p. 338.

#### 1.3.4.4 نظريات التطورية Evolutionary theories :

يحلل العديد من العلماء التغيير المؤسسي باعتباره عملية تطورية. تشير نظريات التغيير المؤسسي التطورية إلى أن التغيير المؤسسي ناتج عن أفعال بشرية، مثل التعلم والتقليد. يكمن الاختلاف بين النظريات التطورية والقائمة على التصميم للتغيير المؤسسي في دور عمليات الاختيار التي تحدد القواعد التي تظهر وتكيف في البيئة الاجتماعية والاقتصادية. ومع ذلك، لا تعتبر النظريات التطورية آلية مركزية (على سبيل المثال، التشريع) تسبب تحولاً متوافقاً في القواعد التي يدرکها جميع اللاعبين.

ترجع القواعد أو السلوكيات الجديدة هنا إلى عملية الاختيار اللامركزية، ونتيجة لذلك، تكيف المؤسسات الناجحة وتنمو في المجتمع، في حين أن المؤسسات الفاشلة تسقط في الاختيار وعدم الاستخدام في النظم الاجتماعية والاقتصادية. باختصار، تظهر قواعد وأمط سلوك جديدة من الخيارات غير المنسقة للعديد من الأفراد، وليس من الاختيار الجماعي أو العمليات السياسية.

تنظر النظرية التطورية للتغيير المؤسسي من طرف (Veblen, 1989)، في مفهوم "عادات التفكير"، حيث تكون العادات أساساً دائماً ومتينا في التصرف والتفكير بطرق معينة وقابلة للتكيف على المدى الطويل. يشير (Veblen, 1989) أيضاً بأن: "تطور البنية الاجتماعية كانت نتيجة لعملية الاختيار الطبيعي للمؤسسات". أي عملية "الانتقاء الطبيعي لعادات التفكير الأصلح، سواء من خلال إختيار الأفراد ذوي المزاج الأصلح، أو من خلال تكيف المزاج الفردي والعادات مع البيئة المتغيرة من خلال تشكيل مؤسسات جديدة"<sup>1</sup>. إن التغيير المؤسسي هنا يتلخص في التطور المشترك بين عادات التفكير (المؤسسات) وعادات الأفراد السائدة. ولذلك، فإن العادات الفكرية الحالية، سواء المشتركة أو الفردية، يتم تلقيها من الماضي، وتتأثر بالحاضر، و يؤثرون معا بشكل مشترك على مسار المستقبل للتغيير المؤسسي.

حسب (Veblen, 1989)، التغييرات في عدد السكان والتكنولوجيا توجه التغيير المؤسسي و ذلك عندما يتم التأكد من عدم ملائمة المؤسسات الحالية وعادات التفكير الموروثة عن الماضي بشكل مثالي لمتطلبات الحاضر. بالتالي المؤسسات والعادات تتطور باستمرار: "تطور المجتمع إلى حد كبير هي عملية تكيف ذهني من جانب الأفراد تحت

<sup>1</sup> VEBLÉN, Thorstein. 1994. The theory of the leisure class. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1899, p. 188.

وطأة الظروف التي لن تتسامح بعد الآن مع عادات التفكير التي تكونت في إطار مجموعة مختلفة من الظروف في الماضي"<sup>1</sup>.

يطور (Hayek, 1973) نظرية تطويرية للتغيير المؤسسي إستناداً إلى الاختيار على مستوى المجموعة الإجتماعية، أين تطورت قواعد السلوك لأن المجموعات التي مارستها كانت أكثر نجاحاً وأزاحت الآخرين<sup>2</sup>. ... يخضع التفكير والتصرف لقواعد تطورت في المجتمع من خلال عملية الاختيار<sup>3</sup>.

بدلاً من ذلك ، يعتبر (Ayres, 1944) التقدم التكنولوجي كمحرك رئيسي للتغيير المؤسسي: قوى التطور التكنولوجي تغير الهيكل المؤسسي عن طريق تغيير الوسط المادي الذي يعمل فيه<sup>4</sup>. حسب (Ayres, 1944)، المؤسسات تقاوم التغيير ، والتي يمكن أن تحدد الأنماط القائمة للوضع والثروة والسلطة<sup>5</sup>.

يُوفر Douglas North نهجاً آخر في النظرية التطورية للمؤسسات. يبدأ تحليله للتغيير المؤسسي من خلال تقديم مفاهيم المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. تشكل المؤسسات غير الرسمية حسب North أساس الجزء الرئيسي من تفاعلاتنا اليومية. فهي مجموعة متنوعة من المعايير والاتفاقيات والقيم ومدونات السلوك التي تأتي من الثقافة والتي يمكن تعريفها على أنها "انتقال المعرفة والقيم وغيرها من العوامل التي تؤثر في السلوك من جيل إلى آخر ، عن طريق التعليم والتقليد"<sup>6</sup>.

مع انتقالنا من مجتمع بسيط قائم فقط على قواعد غير مكتوبة - العادات والتقاليد - إلى شكل أكثر تعقيداً من مجتمع يتألف من قواعد وأنظمة وقوانين مشفرة، ظهرت المؤسسات الرسمية إلى الوجود. المؤسسات الرسمية تكمل القيود غير الرسمية وتخفض تكاليف المعاملات مما يجعل من الممكن التنبؤ بالتفاعلات بشكل أفضل. وهي تشمل القواعد الاقتصادية والسياسية والقضائية والاتفاقيات التعاقدية. تتغير المؤسسات غير الرسمية مع تغير الخصائص الثقافية للمجتمع على مدى فترة من الزمن بسبب "الحوادث والتعلم والاختيار الطبيعي"<sup>7</sup>. يكتب North أن المؤسسات غير الرسمية تتغير ببطء مقارنة بالمؤسسات الرسمية، وطالما كانت الأولى مستقرة، فإنها ستعيق عملية التغيير في الأخيرة. عندما تتغير المؤسسات الرسمية فإنها تحقق توازناً مؤسسياً جديداً تحدده المؤسسات غير الرسمية القائمة.

<sup>1</sup> VEBLEN, Thorstein(1994),, Op cit, p.192.

<sup>2</sup> VON HAYEK, F. A, Rules and order Law, legislation, and liberty. 1973, p.18.

<sup>3</sup> VON HAYEK, F. A, Op cit, p.11.

<sup>4</sup> Ayres AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. 187.

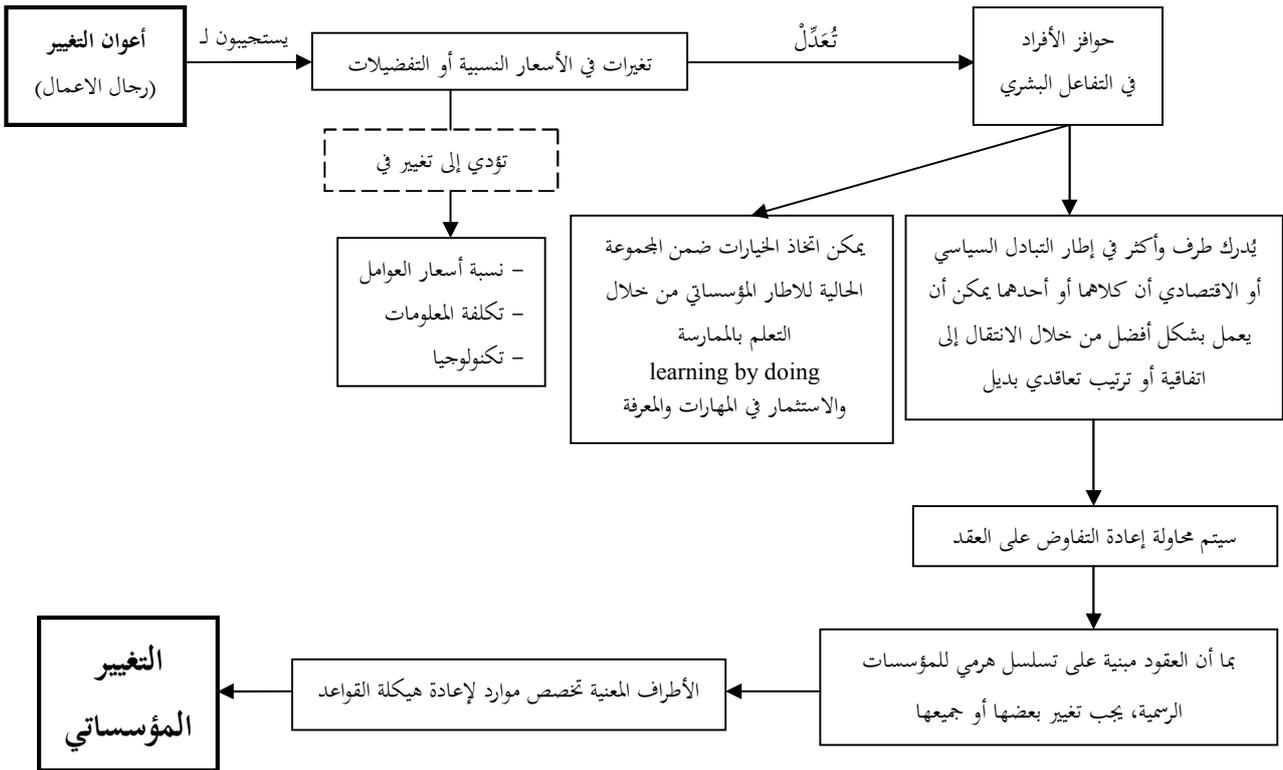
<sup>5</sup> AYRES, Clarence Edwin, Op cit, p. 175.

<sup>6</sup> NORTH, Douglass(1990) ,Op cit, p.33.

<sup>7</sup> NORTH, Douglass (1990), Op cit, p.87.

حسب North، التغيير المؤسسي هو عملية تدريجية، وتكمن مصادرها في الأسعار النسبية والأذواق، أو التفضيلات. لكن أدوات التغيير الفورية، هي رجال الأعمال الاقتصاديين والسياسيين. فهم يسعون إلى " تعظيم تلك الهوامش التي يبدو أنها تقدم البدائل الأكثر ربحية (القصيرة المدى) ... فالقيود (المؤسسات) القائمة والتغيرات، في الحوافز على الهامش هي التي تحدد الفرص"<sup>1</sup>، هنا التغيرات في الأسعار النسبية والأذواق، تحدد التغيرات في "الحوافز على الهامش Incentives At The Margin". وهذه الحوافز المتغيرة هي التي تحدد الفرص الكفيلة بتعظيم المكاسب النسبية للأعوان أو المنظمات. المنظمات التي تتمتع بقوة تفاوضية كافية تخصص الموارد لإعادة هيكلة المؤسسات عندما يكون العائد من التعظيم، في هذا الاتجاه أكبر من العائد من الاستثمار (في المهارات والمعرفة)، ضمن الإطار المؤسسي الحالي. يوضح الشكل رقم (7.1) عملية التغيير المؤسسي التي وصفها North في كتاباته.

الشكل (7.1): نظرية North للتغيير المؤسسي



Source: BHATNAGAR, Kanika. Theories of Institutional Change; Evolutionary and Deliberate Design. *Evolutionary and Deliberate Design* (June 6, 2014), 2014, p.12.

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p.100.

نظرًا لعدم اكتمال المعلومات المتوفرة لدى الفرد ووجود أسواق غير كاملة وزيادة الغلة ، يمكن الحصول على نتائج مختلفة جذريًا، قد يتبين أنها غير فعالة. لا يلجأ North إلى النظرية التطورية لعلم الأحياء في تحليله للمؤسسات، لكنه يعترف بأهمية نظرية Darwin، ويقبل تطور المؤسسات. نظرية Darwin للتطور كان لها تأثير قوي، على فهم البقاء الاجتماعي. مع مرور الوقت، يتم التخلص من المؤسسات غير الفعالة، وتظل المؤسسات الفعالة قائمة، وبالتالي هناك تطور تدريجي لأشكال أكثر كفاءة من التنظيم الاقتصادي والسياسي والاجتماعي<sup>1</sup>.

ركزت النظريات التي يغطيها هذا القسم على "تطور" المؤسسات غير الرسمية (القيم الاجتماعية، العادات، المعايير والعادات) ولكنها تجاهلت إلى حد كبير، أو ظلت غامضة حول موضوع التغيير، في المؤسسات الرسمية (القواعد واللوائح والقوانين). باستثناء نظريات North ، لم تتمكن أي من النظريات من تغطية هذا الموضوع وتحليله بشكل مرضٍ.

#### 2.3.4.4. نظرية التصميم المؤسسي Deliberate Design :

تستند العديد من نظريات التغيير المؤسسي إلى افتراض، أن هناك عملية مركزية أو جماعية تؤدي إلى تغيير في مؤسسات معينة. وفقًا لهذه النظريات ، هناك "تصميم متعمد" المعني بإنشاء مؤسسات جديدة. تتضمن هذه العملية مجموعة من الأفراد ، كيانًا سياسيًا جماعيًا مثل المجتمع، أو الدولة والمنظمات الذين يشاركون، في العمل الجماعي والصراع والتفاوض لمحاولة تغيير هذه القواعد لمصلحتهم الخاصة.

يستكشف (Libecap, 1993) هذه الإمكانية من خلال تحليله لأصل "حقوق الملكية" التي يعرفها على أنها "مؤسسات اجتماعية التي تحدد أو تحدد نطاق الامتيازات الممنوحة للأفراد لأصول محددة"<sup>2</sup>. وتشمل الأحكام الدستورية والقوانين والأحكام القضائية والاتفاقيات غير الرسمية (أو العادات) المتعلقة باستخدام حقوق الملكية وتخصيصها. ويكتب بما أن حقوق الملكية الآمنة تخفض تكاليف المعاملات وتعيد توزيع الثروة والسلطة في المجتمع - غالبًا- ما يتبنى الأعوان الاقتصاديون حقوق الملكية، أو يعدلونها عندما تتجاوز الفوائد الخاصة التكاليف الخاصة. وفي هذا السياق ، يشير إلى أن "القوى التي تدفع هذه التعديلات، في حقوق الملكية تشمل أسعار السوق الجديدة، وعوامل الإنتاج التي لا تتلاءم معها الترتيبات القديمة بشكل جيد". لذلك ، حسب (Libecap, 1993) الضغوط التي تؤدي إلى تغيير حقوق الملكية الحالية يمكن أن تنشأ من العوامل التالية (الخارجية):

أ- التحولات في الأسعار النسبية

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p.92.

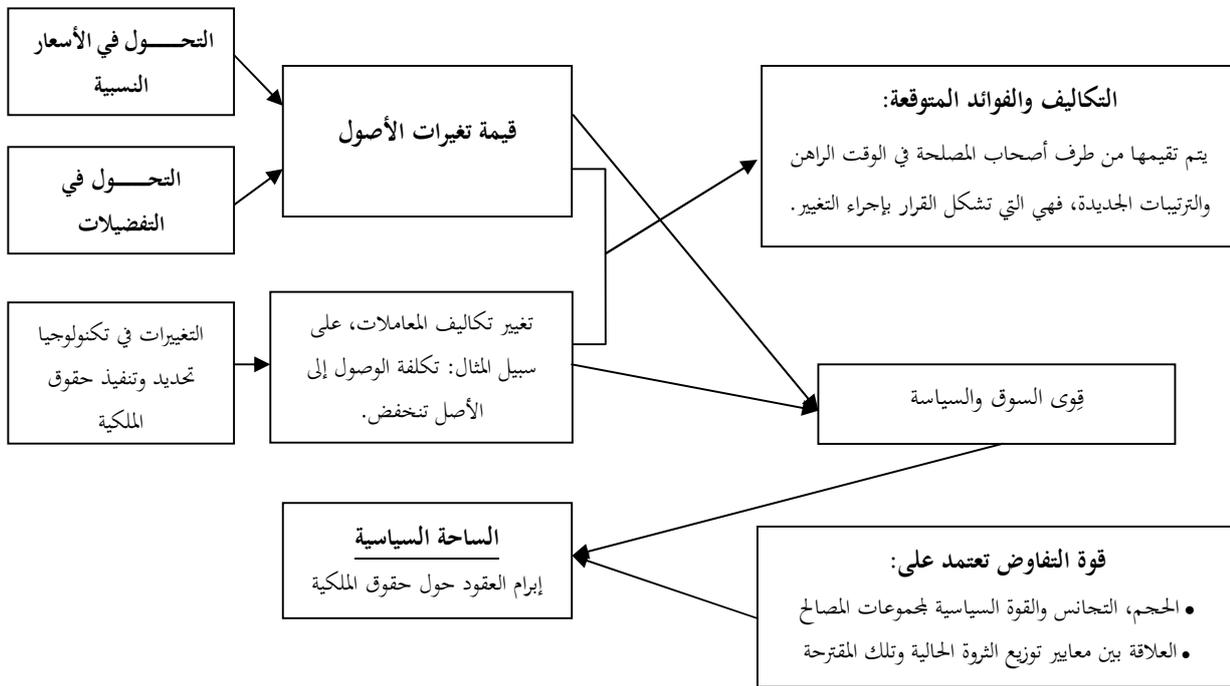
<sup>2</sup> LIBECAP, Gary D. *Contracting for property rights*. Cambridge university press, 1993, p. 1.

ب- التغييرات في تكنولوجيا تنفيذ حقوق الملكية وتعريفها

ج - التحولات في التفضيلات وغيرها من التفضيلات السياسية

يقدم الشكل (8.1) مخططاً بيانياً، يوضح الخطوات والعوامل التي تشمل عليها عملية التغيير، في حقوق الملكية كما يقترحها Libecap. تؤدي التحولات في الأسعار النسبية، والتفضيلات إلى حدوث تغير، في قيمة الأصول مما يؤدي إلى التنافس على التحكم في السلطة ( القوة ) من قبل مجموعات المصالح.

الشكل (8.1): تحليل Libecap للتغير في حقوق الملكية



Source: BHATNAGAR, Kanika. Theories of Institutional Change; Evolutionary and Deliberate Design. *Evolutionary and Deliberate Design (June 6, 2014)*, 2014, p.12.

تعتمد مسألة بدء أو عدم بدء التغييرات في حقوق الملكية على تدفق الدخل المتوقع في ظل الوضع الراهن مقابل ترتيب جديد. يبدأ الضغط والمساومة مع تصاعد الضغط، على السياسيين لإعادة تعريف حقوق الملكية. إن القدرة التفاوضية لجماعات المصالح، تفرض النتيجة النهائية إلى حد كبير. يعتبر (Libecap, 1993) أن حقوق الملكية يتم تحديدها سياسياً ، وبالتالي فإن "التعاقد<sup>1</sup> لتخصيص موارد إضافية، لتحديد وتنفيذ حقوق الملكية لأصول أكثر قيمة، سيتم في الساحة السياسية"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> تم شرح التعاقد من قبل Libecap (1989) على أنه جهود الأفراد لتعيين أو تعديل حقوق الملكية. وهو يشمل المساومة والضغط والتفاوض السياسي بين الجماعات والسياسيين.

<sup>2</sup> LIBECAP, Gary D, Op cit, p.16.

تعرف Elinor Ostrom المؤسسات على أنها " مجموعة قواعد العمل التي تُستخدم في تحديد الأشخاص المؤهلين لاتخاذ قرارات في بعض المجالات "، وبعبارة أخرى، المؤسسات تعدل قواعد العمل معرفة مشتركة ويتم مراقبتها وتنفيذها. تعني المعرفة المشتركة أن كل مشارك يعرف القواعد، ويعلم أن الآخرين يعرفون القواعد، ويعرفون أنهم على علم أيضاً أن المشارك يعرف القواعد. قد لا تشبه قواعد العمل بشكل وثيق القوانين الرسمية التي يتم التعبير عنها، في التشريعات واللوائح الإدارية وقرارات المحاكم. من الواضح أن القانون الرسمي، هو مصدر رئيسي لقواعد العمل في العديد من الأماكن، خاصة عندما يتم مراقبة الامتثال لها بشكل نشط، ويتم فرض عقوبات على عدم الامتثال. فهذا يعبر عن فكرة أن القوانين الرسمية وقواعد العمل متواءمة بشكل وثيق، وأن المسؤولين عن التنفيذ يخضعون للمساءلة اتجاه القواعد. لا يجوز أن يشمل الفرق بين قواعد العمل والقوانين الرسمية، على أكثر من سد الثغرات التي تُركت في نظام عام للقانون. قد تحدد القواعد التشغيلية حقوقاً وواجبات، بحكم الواقع تتعارض مع الحقوق والواجبات القانونية للنظام القانوني الرسمي.

يتم دمج جميع القواعد في مجموعة أخرى من القواعد التي تحدد كيفية تغيير المجموعة الأولى من القواعد. يشبه تداخل القواعد داخل قواعد أخرى على عدة مستويات تداخل لغات الكمبيوتر على عدة مستويات. عندما نعالج أسئلة حول التغيير المؤسسي، من الضروري الاعتراف بما يلي:

1- تحدث تغييرات في القواعد المستخدمة لترتيب الإجراء على مستوى واحد داخل مجموعة القواعد "الثابتة" حالياً على مستوى أعمق.

2- عادةً ما يكون إنجاز التغييرات في القواعد الأكثر عمقاً أكثر صعوبة وتكلفة، وبالتالي زيادة استقرار التوقعات المتبادلة بين الأفراد المتفاعلين وفقاً لمجموعة من القواعد.

تقدم (Elinor Ostrom, 1990) تسلسلاً هرمياً متعدد المستويات للقواعد في دراستها للمؤسسات [ فيما

يتعلق بالموارد المشتركة Common Pool Resource<sup>1</sup> ]،

أ. القواعد التشغيلية Operational Rules: هي القواعد التي تؤثر في القرارات اليومية والمعلومات التي سيتم

تبادلها بالإضافة إلى المكافآت والعقوبات المخصصة لمختلف الإجراءات والنتائج.

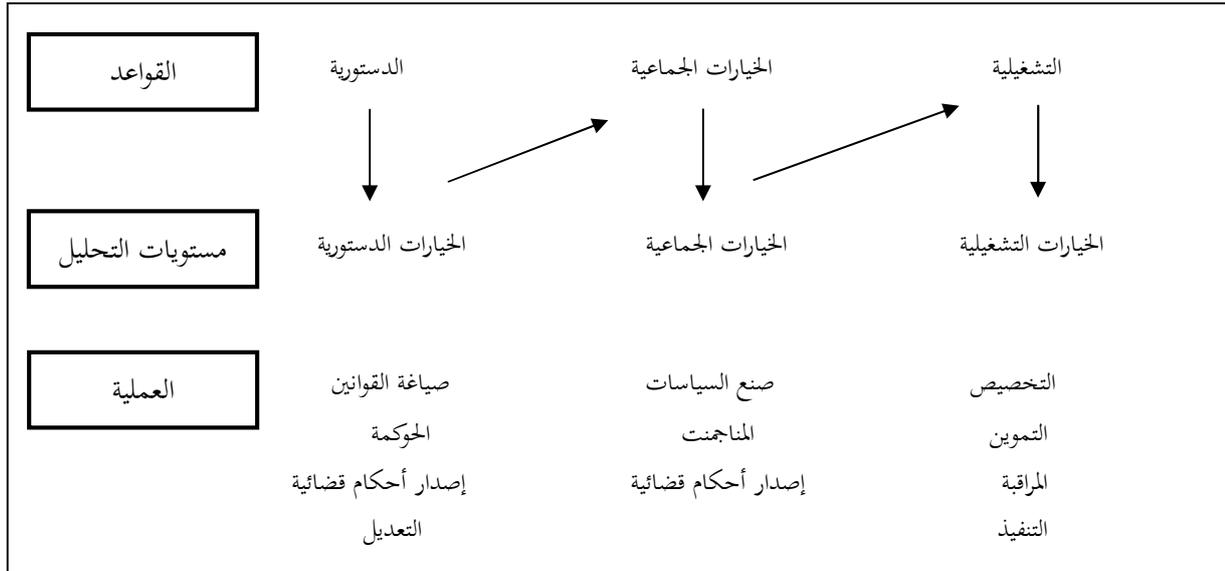
<sup>1</sup> الموارد المشتركة في علم الاقتصاد هي نوع من السلع تتكون من الموارد الطبيعية أو الصناعية مما يجعل حجمها أو خصائصها مكلفة، ولكن ليس من المستحيل استبعاد المستفيدين المحتملين من الحصول على فوائد استخدامها. وعلى عكس السلع العامة البحتة تواجه الموارد المشتركة مشاكل الازدحام أو الاستخدام المفرط لأنها قابلة للتناقص.

ب. تؤثر قواعد الاختيار الجماعي Collective-choice: على القواعد التشغيلية، ويتم استخدامها من قبل الجهات المعتمدة والسلطات الخارجية. يتم استخدامها لبناء سياسات تحدد القواعد التشغيلية .

ج. تحدد قواعد الاختيار الدستوري Constitutional choice: السياسات المحددة التي تؤثر في قواعد الاختيار الجماعي<sup>1</sup>.

يقدم الشكل (9.1) وصفاً مختصراً ولكنه مفيد للروابط، ومجالات العمل للمستويات الثلاثة من القواعد. توفر القواعد الاستقرار للتوقعات. تؤكد (Elinor Ostrom, 1990) على أن القواعد تتغير بشكل أقل تكراراً، من الاستراتيجيات التي يتبناها الأفراد. وفي ضوء الوصف السابق للقواعد، فإن التغيير المؤسسي "يشكل تغييراً في أي قاعدة تؤثر في مجموعة المشاركين، ومجموعة الاستراتيجيات المتاحة للمشاركين، والتحكم الذي يتمتعون به على النتائج، والمعلومات التي لديهم أو المكاسب"<sup>2</sup>.

الشكل (9.1): الروابط بين القواعد ومستويات التحليل



Source: Adapted from OSTROM, Elinor. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge university press, 1990., p. 53.

في الشكل (9.1) ، تجمع (Elinor Ostrom, 1990) عمليات الاختيار الجماعي والاختيار الدستوري معاً ، باستخدام مصطلح "حالة الاختيار المؤسسي". تستخدم أربعة متغيرات داخلية لتحليل منظور الأفراد الذين يتخذون خيارات تشغيلية في المستقبل ، الفوائد المتوقعة ، والتكاليف المتوقعة ، والمعايير الداخلية، ومعدلات الخصم. تعتبر هذه

<sup>1</sup> OSTROM, Elinor. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge university press, 1990., p. 56.

<sup>2</sup> OSTROM, Elinor(1990), Op cit, p.156.

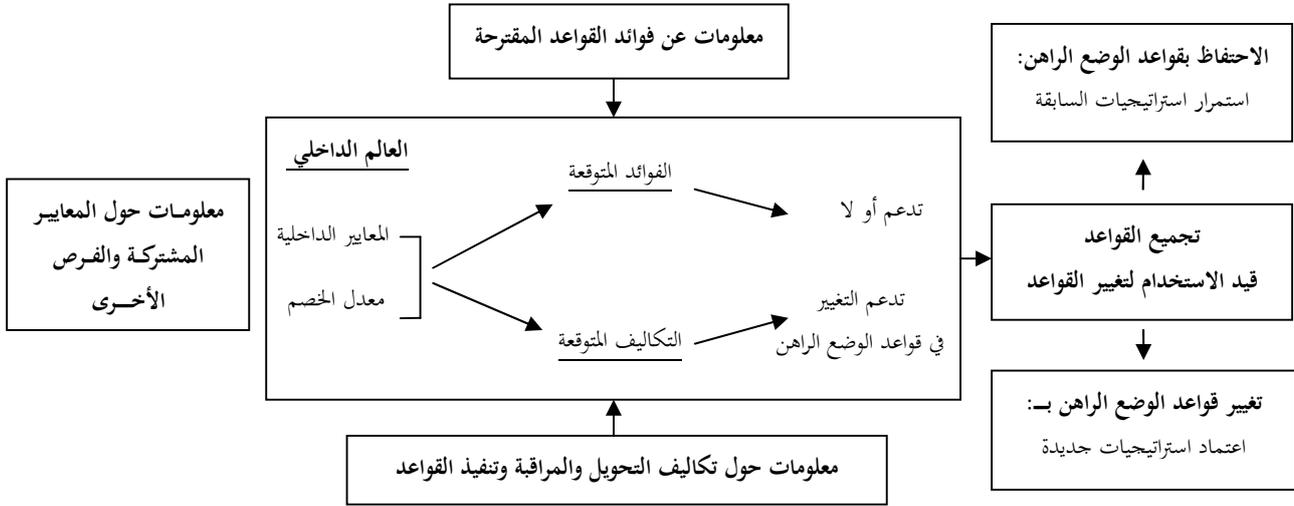
المتغيرات الأربعة مسؤولة عن التأثير على الخيارات الفردية للاستراتيجيات. قواعد السلوك بشكل أساسي ، "تعكس التقييمات التي يضعها الأفراد على الإجراءات أو الاستراتيجيات في حد ذاتها ... تؤثر في طريقة إدراك البدائل ووزنها"<sup>1</sup>. إذا كانت الاستراتيجية البديلة، تتعارض مع المعايير الداخلية للفرد ، فلن يتم تضمينها حتى في مجموعة الاستراتيجيات التي يفكر فيها الفرد. من ناحية أخرى ، تعكس معدلات الخصم مقدار قيمة التي يميزها الفرد للعائد المستقبلي للفوائد. يميل الأفراد عادة إلى خصم الفوائد المستقبلية، أو ينسبون قيمة أقل إلى الفوائد التي يتوقعون الحصول عليها في المستقبل البعيد. تحدد هذه المتغيرات الأربعة في عرض (Elinor Ostrom, 1990) "العمل العقلاني" . Rational Action

تعتمد كيفية قيام الفرد بتقييم الفوائد المتوقعة في حالة الاختيار المؤسسي (عملية التغيير المؤسسي) على المعلومات المتاحة للفرد فيما يتعلق بالفوائد (أو الضرر)، المحتمل أن تتدفق من مجموعة بديلة، من القواعد مقارنة بالفوائد (أو الضرر)، المحتمل أن تتدفق من استمرار، استخدام قواعد الوضع الراهن.

تعتمد كيفية تقييم الفرد للتكاليف المتوقعة على المعلومات المتاحة للفرد فيما يتعلق بـ (1) التكاليف الأولية التي تشمل عليها تحويل قواعد الوضع الراهن إلى مجموعة بديلة و (2) التكاليف الصافية للمراقبة والتنفيذ التي تشمل عليها الأمر إذا تغير أحدهما إلى تكوين قاعدة بديلة. وبالمثل تتأثر المعايير الداخلية ومعدلات الخصم بالمعلومات التي يمتلكها الأفراد فيما يتعلق بالمعايير التي يتقاسمها الأفراد الآخرون، ذوو الصلة. وبشأن مجموعة الفرص التي قد لا يتوافر لهم خارج حالة معينة، البيانات المتعلقة بالفوائد والتكاليف والمعايير المشتركة والفرص، هي متغيرات موجزة تؤثر في قرار الفرد بدعم، أو عدم دعم التغيير في قواعد الوضع الراهن.

<sup>1</sup> OSTROM, Elinor(1990), Op cit, p.38.

الشكل (10.1): ملخص للمتغيرات التي تؤثر في الاختيار المؤسسي



Source: Adapted from OSTROM, Elinor. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge university press, 1990., p. 193.

هناك بديلان يواجهان الأفراد ، إما الحفاظ على قواعد الوضع الراهن أو تقديم الدعم للتغيير في قاعدة واحدة أو أكثر. على الرغم من أنه يمكن النظر في أكثر من بديل واحد في وقت واحد ، فإن القرار النهائي هو بين مجموعة بديلة من القواعد ومجموعة قواعد الوضع الراهن. إن الاستراتيجيات المتاحة للفرد هي "الدعم" بدلاً من "الاختيار" لأنه لا يوجد فرد واحد يقوم بخيارات مؤسسية، في غير الأنظمة الديمقراطية تمامًا. وبحسب (Ostrom, 1990) ، "يعتمد ما إذا كان سيتم إجراء تغيير في القواعد أم لا ، على مستوى الدعم للتغيير وتجميع القواعد المستخدمة، في حالة الاختيار المؤسسي"<sup>1</sup>. يقوم الفرد بتقييم الفوائد والتكاليف المتوقعة في وضع الاختيار المؤسسي المحدد. تنظر (Elinor Ostrom, 1990) إلى كل من العوامل الخارجية (على سبيل المثال التغيير التكنولوجي) للتغيير والعوامل الداخلية (مثل استنزاف الموارد) للتغيير.

الشيء الوحيد الذي نميزه عند تحليل نظريات Libecap ، Ostrom للتغيير المؤسسي هو أنهما قاما بتحديد قوانين أو قواعد غير رسمية لتكون مجرد قواعد لا يتم تشفيرها أو تنفيذها من طرف الدولة. لا يوجد تركيز كبير على القيم الثقافية والاتفاقيات والمعايير المجتمعية. ومن ثم لم يتم ذكر أي شيء جوهري، عن التغيير في هذه القواعد أو القوانين غير الرسمية. كما انتقد الكثير النظريات التي تركز بشكل مفرط، على قضية حقوق الملكية؛ لأنها ترقى إلى

<sup>1</sup> OSTROM, Elinor(1990), Op cit, p.214.

"تقليص حقوق الملكية"<sup>1</sup>. وقد أدى تمجيد حقوق الملكية إلى تجاهل الأشكال الأخرى للمؤسسات اللازمة للتنمية الاقتصادية.

#### 3.3.4.4. نظرية التوازن للمؤسسات :Theories of the equilibrium view of institutions

تحاول نظرية منظور التوازن معالجة القواعد الرسمية وغير الرسمية في إطار موحد من خلال تحويل التركيز من القواعد التي تحكم السلوك إلى السلوك نفسه، في الواقع يعتبر منظور التوازن للمؤسسات كل من القواعد الرسمية وغير الرسمية كأجهزة على حد سواء كأجهزة تسمح للاعبين بتحقيق مجموعة مشتركة من المعتقدات حول سلوك بعضهم بعض، مما يولد واحدًا من العديد من التوازنات الممكنة.

حسب (Calvert, 1995) المؤسسة هي مجرد اسم نعطيه لأجزاء محددة من أنواع معينة من التوازن. يتم تعريف وتحديد المؤسسات بأنماط توازن السلوك هذه بدلاً من القواعد التي تحفز السلوك<sup>2</sup>. في منظور التوازن، يرجع التغيير المؤسسي إلى تغيير التوقعات بدلاً من تغيير القواعد. النظريات القائمة على المؤسسات كقواعد تنظر في تطبيق القواعد بمعزل عن مضمونها. على النقيض من ذلك، في منظور التوازن للتغيير المؤسسي، فالتنفيذ أمر داخلي (ذاتي المنشأ). يمكن أن تؤدي تحولات المعلمات الخارجية، مثل التغييرات في التكنولوجيا أو التفضيلات، إلى تعطيل التوازن، مما يدفع الأفراد والمنظمات إلى تغيير القواعد الرسمية الخاصة بغية تحقيق تحول منسق في معتقدات العديد من اللاعبين حول استراتيجيات بعضهم البعض.

وفقًا للنظريتين الواردتين في القسمين السابقين ، لم تستطع النظرية التطورية أن تصف بشكل مرضٍ كيفية تطور المؤسسات الرسمية بينما تركز العمل الجماعي أو نظرية التصميم المؤسسي بشكل مفرط على المؤسسات الرسمية، متجاهلين تمامًا التحول وإنشاء المؤسسات غير الرسمية. على الرغم من أن كل نظرية قد تم تطويرها لدراسة مشكلة محددة مع الافتراضات المصاحبة لها، إلا أنه لا يجب أن تكون ذات بعد واحد. لذلك ، هناك حاجة لدمج هاتين النظريتين لشرح التغيير المؤسسي في الفضاء الثنائي الأبعاد (مع المؤسسات الرسمية وغير الرسمية).

<sup>1</sup> CHANG, Ha-Joon. Institutional change and economic development: An introduction. *Institutional change and economic development*, 2007, p. 21.

<sup>2</sup> CALVERT, Randall L. Rational actors, equilibrium, and social institutions. *Explaining social institutions*, 1995, p. 22-23.

#### 4.4.4. مصادر التغيير المؤسسي:

يمكن أن تكون عمليات التغيير المؤسسي مدفوعة خارجيًا أو داخليًا. تؤدي العوامل الداخلية والخارجية دورًا مهمًا في تفسير ديناميكيات التغيير المؤسسي. تتكيف المؤسسات ، وكذلك الأفراد الذين ينشئونها ، باستمرار مع بيئتهم الخارجية والداخلية . ومع ذلك ، فإن هذه "البيئات" بعيدة كل البعد عن كونها ثابتة أو مستقرة ولكن في كثير من الأحيان تشكل مجموعة من "العناصر" المتغيرة التي تتفاعل بطرق معقدة وغير مؤكدة.

وبالتالي ، يمكن تحديد نوعين من عوامل التغيير وفقًا لمصدرهما:

◆ الخارجية: التغييرات في السياق السياسي والاقتصادي والاجتماعي التي تتشكل فيه المؤسسات، يمكن أن يحرض على تحويل أو إعادة تعريف الترتيبات المؤسسية القائمة. فيما يأتي بعض الأمثلة على عوامل التغيير من "البيئة الخارجية":

- التغييرات في الظروف المادية (التغييرات في خصائص الموارد الطبيعية والظروف المناخية والكوارث الطبيعية)

- التغييرات في خصائص الجهات الفاعلة (أي الأعضاء الجدد).

- التغييرات في الأسواق (أي التأثير على القيمة النسبية لعوامل الإنتاج و/أو الاستهلاك، والتغييرات في الأسعار

النسبية لعوامل الإنتاج، والتغييرات في تكلفة المعلومات ، والتغييرات في قوة المنافسة بين الجهات الفاعلة)

- الابتكارات التكنولوجية (أي التكنولوجيات الجديدة المتاحة)

- التغيير التشريعي ( إقرار قانون أساسي جديد، اللوائح الجديدة على المستوى الدولي / الوطني ، تغيير القواعد

الدستورية ، قرارات المحاكم)

- التغييرات في السياق الاجتماعي والسياسي والاقتصادي الواسع (التطورات الاجتماعية ، الحركات الاجتماعية ،

التطورات في النظم السياسية ، التغييرات في عمليات صنع السياسات)

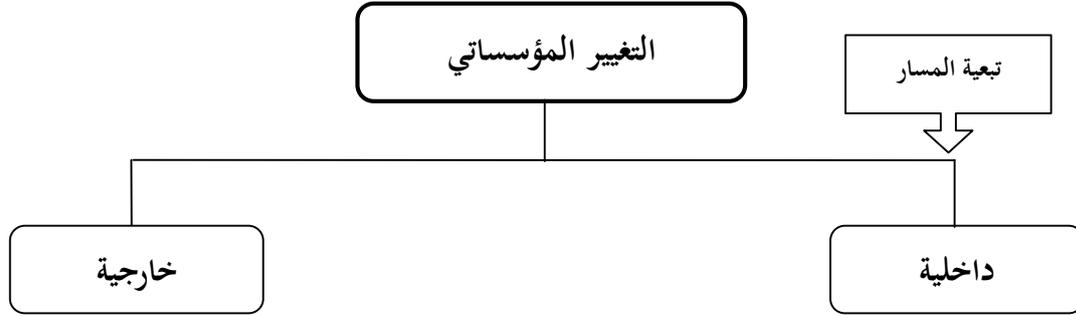
◆ الداخلية : يمكن للأفراد أيضًا أن يتفاعلوا مع القيود التي تفرضها "بيئتهم الداخلية" من خلال تفسير القواعد والمعايير والممارسات المتضمنة في السياق المؤسسي الذي تدمج فيه ، ومحاولة إعادة تعريفها على نحو يناسب مصالحهم ووجهات نظرهم العالمية على أفضل وجه. ومن ناحية أخرى ، يتمتع الأفراد أيضًا بالقدرة على تصور أنفسهم، قد يعملون في بيئات مؤسسية مختلفة، ومن الممكن أن يظهروا آنذاك استعدادهم للتجريب والإبداع، فيحرفون عن الماضي. وفي هذه الحالة ، قد يكون التغيير مدفوعا بما يلي:

- عمليات التعلم باكتساب معرفة ومهارات جديدة.

- التغيير الأيديولوجي والابتكار.

- التغيير في أذواق أو تفضيلات الجهات الفاعلة<sup>1</sup>.

الشكل رقم (11.1): مصادر التغيير المؤسسي



Source: RIXEN, Thomas et VIOLA, Lora Anne. Putting path dependence in its place: toward a Taxonomy of institutional change. *Journal of theoretical politics*, 2015, vol. 27, no 2, p. 311.

"عادةً ما يكون مزيجًا من التغيير الخارجي والتعلم الداخلي والمهارات، هو الذي يؤدي إلى التغيير المؤسسي"<sup>2</sup>.

قد تؤدي كل من المصادر الخارجية للتغيير والنتائج غير المتوقعة لترتيب المؤسسات القائمة؛ إلى وضع تكون فيه المؤسسات القائمة وأنماط السلوك المرتبطة بها غير متلائمة (متناسقة)، يدرك الأفراد أن هناك توتراً بين توقعاتهم وظروف (البيئة الداخلية والخارجية) التي يواجهونها، وبين قواعد التشغيل.

يمكن أن تؤدي حالات عدم التناسق (عدم توافق) هذه إلى حالة:

◀ لا يوفر فيها الترتيب المؤسسي القائم النتائج المتوقعة (الفردية و/ أو الجماعية)، أو لا يحل المشكلات التي يواجهونها،

◀ يدرك فيها الفاعلون أن توقعاتهم واهتماماتهم المستقبلية لا يمكن أن تتحقق مع القواعد القائمة،

◀ التكاليف (أو المخاطر) المرتبطة بالحفاظ على قواعد التشغيل مرتفعة للغاية،

◀ يؤدي تطبيق القواعد القائمة إلى مستويات عالية من النزاعات الاجتماعية،

◀ الحفاظ على القواعد القائمة يهدد استدامة الموارد الرئيسية لنشاط المجتمع،

◀ قد تتعارض الأيديولوجيات الجديدة التي تقترح طرقاً جديدة لتقييم الواقع وتنظيم العمل مع الأيديولوجيات القائمة.

<sup>1</sup> FLORENSA, Meritxell Costejà, Op cit, p. 7.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit.

قد تضعف هذه العوامل من انتشار المؤسسات القائمة، مما يؤدي إلى تآكل أو انهيار العوامل التي يعتمد عليها امتثال المؤسسات القائمة<sup>1</sup>. نتيجة لذلك ، من المرجح أن تتغير المؤسسات.

#### 5.4.4. أنماط التغيير المؤسسي:

يمكننا تحديد أنماط التغيير المؤسسي المختلفة كما يلي:

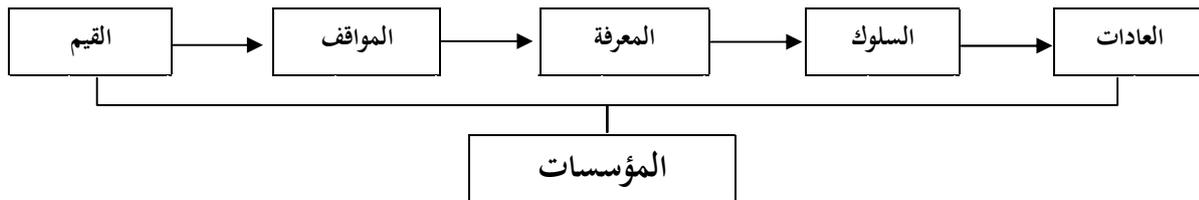
(أ) التطور: تؤدي عمليات التعلم، عن طريق اكتساب مهارات ومعلومات ومعارف جديدة من طرف الفاعلين المعنيين؛ إلى إعادة تعديل الهيكل المؤسسي. نتيجة لذلك، تتطور المؤسسات "للتكيف" مع الظروف الجديدة. كما يقترح (North,1990) أن التغييرات في القيود غير الرسمية تحدث أحياناً بشكل لا شعوري تماماً عندما يطور الأفراد أنماط سلوك بديلة.

حسب (Tridico Pasquale , 2011) يوجد أربع طرق يمكن للمؤسسات أن تتطور من خلالها، يمكن وصف أنماط التغيير على النحو التالي:

1. التكنولوجيا ← تغيير رسمي وغير رسمي ← سلوكيات وعادات جديدة.
2. حسب التصميم ← التغيير الرسمي ← سلوكيات وعادات جديدة ← تغيير غير رسمي.
3. تغيير القيم ← سلوكيات وعادات جديدة ← تغيير غير رسمي ← تغيير رسمي.
4. ثورة ← تغيير رسمي ← تغيير غير رسمي<sup>2</sup>.

إن الانتقال من التغيير الرسمي إلى التغيير غير الرسمي - والعكس بالعكس - ليس فورياً. في الواقع، يحدث تفاعل دائماً. في البداية ، يعيق الجمود تطور المؤسسات لأن المؤسسات الجديدة تحتاج إلى الاستيعاب والقبول عن طريق سلوك الأفراد، والذي بدوره يتأثر بالقواعد والعادات السابقة.

التغيير في القيم -المسار الثالث المذكور أعلاه- هو عرض ثانوي للتغيير المؤسسي، واتباع هذا النهج ، يمكن بناء سلسلة وهمية لعملية إنشاء وتغيير المؤسسات:



<sup>1</sup> LEVI, Margaret. 12 A Logic of Institutional Change. In : *The Limits of Rationality*. University of Chicago Press, 2008. p. 402-418.

<sup>2</sup> TRIDICO, Pasquale. *Institutions, human development and economic growth in transition economies*. Springer, 2011,p.120-121.

يعد التغيير في القيم شرطاً كافياً لإحداث تغيير في المؤسسات، ولكن كما يشير (Fadda , 2002) ، فإن هذا التغيير ليس شرطاً ضرورياً، لأنه يمكن أن يكون هناك تغيير في المؤسسات، لكن القيم يمكن أن تبقى ثابتة . في الواقع، يمكن أن يحدث تغيير مؤسسي- عن طريق القانون أو التصميم- حتى لو كانت قيم الأشخاص في منطقة معينة هي نفسها<sup>1</sup>.

(ب) إعادة التعريف: قد تؤدي التغييرات في السياق الاجتماعي أو الاقتصادي أو السياسي إلى تغيير في المؤسسات الرسمية ، فتوضع بعد ذلك قواعد جديدة أو آليات إنفاذ إضافية لتحقيق نتائج أكثر ملائمة، ثم يُعاد تعريف القواعد الرسمية، وقد يُعاد التفاوض على قواعد اللعبة القائمة في إطار نفس مجموعة القواعد، ولكن يتطلب الأمر أحياناً إعادة هيكلة مستويات أعلى من الهيكل المؤسسي. ومن المرجح، في هذه الحالة، أن تكون عملية التغيير تدريجية إلى حد كبير.

غير أن المؤسسات غير الرسمية - كما ذكرنا من قبل- تتغير بمعدل أبطأ من المؤسسات الرسمية. وبالتالي، فإن استمرار القيود غير الرسمية في مواجهة التغيير في القواعد الرسمية (البيئة السياسية والاقتصادية)؛ قد يؤدي إلى عدم توافق بين القواعد الرسمية الجديدة والقيود غير الرسمية القائمة. واستجابةً لهذا التوتر، ستكون هناك إعادة هيكلة للقيود الاجمالية - في كل من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية - لتعديل مستوى التوافق بينها، مما يؤدي إلى توازن رسمي وغير رسمي جديد.

(ج) الأزمة: على الرغم من أن التغيير المؤسسي يتكون عادة من تغييرات في الهيكل المؤسسي، فإن الأزمات هي أيضاً مصدر مهم للتغيير المؤسسي. قد تنشأ حالة من الأزمات (المؤسسية) داخلياً أو خارجياً، وتحدث الأزمة عندما يُنظر إلى النتائج المرتبطة بالمؤسسات السابقة على أنها سيئة للغاية، بحيث يكون هناك استعداد للتخلي عن هذه المعرفة، ويبدأ بتغيير مؤسسي شامل<sup>2</sup>.

باختصار، وكما اقترح بعض العلماء، تتبع المؤسسة "دورة حياة" تتميز بفترات من الاستقرار والتغيير. تجد المؤسسات التي كانت قبل التغيير نفسها بشكل طبيعي في حالة توازن (مستقرة نسبياً فيما تعلق بالمؤسسات الرسمية وغير الرسمية، وآليات الإنفاذ المرتبطة بها). سوف يتم التشويش على هذا الاستقرار بسبب عوامل خارجية و/ أو

<sup>1</sup> FADDA, Sebastiano, et al. Does the change of economic institutions require a change in values?. Department of Economics-University Roma Tre, 2002,p.21.

<sup>2</sup> KRASNER, Stephen D. Approaches to the state: Alternative conceptions and historical dynamics. 1984.

داخلية، سينجر عن هذه العوامل توتر بين السلوكيات المنتظمة في الماضي والسياق المؤسسي الذي يدعمها. وسيفضي هذا التوتر إما إلى تآكل المؤسسات القائمة وإما إلى التعجيل بأزمة. ستؤدي الحالة الأولى إلى تطور المؤسسات القائمة أو إلى إعادة تعريفها لتكييفها مع الظروف الجديدة. في حالة حدوث أزمة، سيؤول هذا الاختيار إلى "موجة" من الصراع تؤدي إلى سلسلة من التغييرات في الهيكل المؤسسي. وبالتالي، فسيقل التوتر بين الظروف "الجديدة" والمؤسسات القائمة. بمجرد حدوث التغيير ووقوع الأزمات، فإنه من المرجح أن تميل المؤسسات نحو الاستقرار مرة أخرى من خلال التكاثف والتعزيز الذاتي. ومع ذلك، فهذه ليست توازنات مستقرة. من المرجح أن تؤدي حالة التغيير المستمر الذي يميز البيئة الداخلية والخارجية إلى زيادة التوتر، التي قد تتسبب في النهاية في حدوث أزمة أو إعادة تعريف للسياق المؤسسي<sup>1</sup>.

#### 6.4.4. اختيار اتجاه التغيير المؤسسي:

يتوقف ما ستختاره الجهات الفاعلة من أجل التغيير على ثلاثة متغيرات رئيسية تحدد عمليات التفاعل:

- ◀ المعلومات المتاحة للجهات الفاعلة المعنية حول: (أ) الهيكل المؤسسي: القواعد الحالية قيد الاستخدام لتغيير القواعد؛ قواعد بديلة محتملة؛ القواعد التي يحتمل أن يتم إنفاذها من طرف السلطات الخارجية، (ب) الخبرة: الخبرة السابقة للمشاركين في تغيير القواعد (أي تجارب الاخفاقات أو النجاحات في المحاولات السابقة لإحداث التغيير؛ النتائج المستمرة للتغييرات السابقة)، معلومات حول التغييرات المؤسسية الناجحة التي حدثت في بيئات أخرى (مماثلة)، (ج) معلومات عن التكاليف والفوائد المحتملة للبدائل التي تم النظر فيها (خصائص المعاملة، والتكاليف المتوقعة لإنفاذ القواعد الجديدة، والفوائد المتوقعة، وجدوى البدائل التي تم النظر فيها).

- ◀ تحفيز الجهات الفاعلة: (أ) المصالح الجماعية والفردية، (ب) الإدراك / التفاهم والقيم والمعتقدات المشتركة، (ج) المكاسب المتبادلة المتوقعة من التغيير، (د) تصور مشترك للمشكلة.

- ◀ الموارد: قدرة وسلطة الجهة الفاعلة، (أ) مهارات القادة في اقتراح (أو عدم فقدان) مسارات التحسين، (ب) الموارد المتاحة للاستثمار في تغيير الوضع الراهن، (ج) القدرة على التأثير والحصول على دعم الفاعلين الخارجيين الرئيسيين (ومواردهم).

<sup>1</sup> KRASNER, Stephen D, Op cit, p.240 -244.

تمثل النتيجة لعملية الاختيار في ظهور تغيير مقترح يكون له مؤيدون ومنتقدون على حد سواء بين الأطراف الفاعلة المعنية، وإذا لم تغفل الجهات الفاعلة أي مسار ذا صلة للتحسين، وإذا أيد عدد كاف منها (وفقاً للقاعدة المستخدمة في صنع القرار الجماعي) التغيير المقترح؛ فمن المرجح أن تبذل جهود (جماعية) لإحداث التغيير المقترح<sup>1</sup>. في الأخير، يتم اختيار نوع التغيير المقترح على أساس: المؤيدين < المعارضين (المنتقدين).

#### 5.4. تصنيف المؤسسات:

غالبًا ما استخدمت تعريفات واسعة وغير كافية للمؤسسات في دراسات المتعلقة بدور المؤسسات في الأداء الاقتصادي. عادة ما يتم تعريف المؤسسات في الدراسات التجريبية على أنها "قواعد اللعبة داخل المجتمع الموجهة نحو تشكيل حوافز معاملات التبادل". على الرغم من أنه مقبول في معظم الحالات؛ إلا أن هذا التعريف لا يزيل العقبات التي يتم مواجهتها عند فحص المؤسسات، أي يفشل في التحديد الواضح للمؤسسات التي يتم التعامل معها فيما يتعلق بمجموعة الفئات الممكنة من المؤسسات. من الضروري تفكيك المؤسسات إلى فئات يسهل فهمها.

تلتقط بعض الدراسات ببساطة البيئة المؤسسية كمركب من المؤسسات. يعمل هذا التبسيط المفرط على تجميع فئات مختلفة من المؤسسات في مقياس مركب واحد، مما يجعل من الصعب استخلاص الاستدلالات المادية من النتائج التجريبية. بالنظر إلى هذا الغموض، يجدر استكشاف التصنيفات العريضة المتنوعة المستخدمة في الدراسات التجريبية.

توجد في الأدبيات طرق مختلفة لتصنيف المؤسسات (الشكل 13.1 يلخص الطرق المختلفة لتصنيف المؤسسات)، يمكن إعادة تجميعها في ثلاث طرق اعتمادًا على:

◀ درجة الرسمية: تتكون المؤسسات من قواعد رسمية مكتوبة بالإضافة إلى قواعد سلوك غير مكتوبة عادة تكمن وراء القواعد الرسمية وتكملها.

◀ مستويات مختلفة من التسلسل الهرمي: التصنيف يعتمد على مستويات هرمية مختلفة. المستويات المختلفة للمؤسسات الواردة في الجدول (9.1) ليست منفصلة؛ بل هي مترابطة. يفرض المستوى الأعلى قيودًا على المستوى الأدنى، وتوجد التغذية المرتدة (رد فعل) من المستوى الأدنى إلى المستوى الأعلى.

◀ مجال التحليل (الوظيفي والكلبي): حدد (Roland, 2004) مقاربتين لتصنيف المؤسسات هي:

<sup>1</sup> BRESSERS, H. T. 10. Implementing sustainable development: how to know what works, where, when and how. *Governance for sustainable development: The challenge of adapting form to function*, 2004, vol. 284.

- مقارنة الوظيفية The Functional Approach

- مقارنة النظام الكلي The Macrosystemic Approach<sup>1</sup>.

سيقدم هذا القسم بإيجاز هاتين المقاربتين. يلخص الجدول (13.1) تصنيفات المؤسسات إما من المقاربة الكلية أو الوظيفية.

#### 1.5.4. المقاربة النظام الكلي لتصنيف المؤسسات:

تقوم هذه المقاربة بتصنيف المؤسسات وفقاً لمجموعة من القواعد العامة (على سبيل المثال، المؤسسات السياسية والقانونية والاجتماعية)، إلى قواعد محددة (على سبيل المثال، القواعد الانتخابية والقواعد التي تؤثر في التشريعات). يركز هذا المنظور على تحليل مقارن لنتائج أو تأثير المؤسسات، حيث تميل هذه المقاربة إلى التركيز في المقام الأول على القواعد السياسية التي تقيد عمل الحكومة أو خيارات الحكومة، وتستخدم نظرية اللعبة لتحديد مدى ملائمة القواعد السياسية المختلفة، بما في ذلك اختيار النظام السياسي.

فحص الأدبيات الحالية يكشف عن تصنيفات مختلفة للمؤسسات. يستخدم الباحثون "جيد Good" و"سيئ Bad" و"ضعيف weak" في إشارة إلى وصفهم لكفاءة المؤسسات داخل النظام الاقتصادي. ابتكر (Acemoglu & Robinson, 2012) المصطلحين "شامل Inclusive" و"استحواذي Extractive" لوصف ما إذا كانت الأطر المؤسسية تشجع النشاط الاقتصادي والتطور التكنولوجي وخلق المعرفة وتوزيع السلطة السياسية<sup>2</sup>.

#### 1.1.5.4. المؤسسات المصنفة على أنها "جيدة" أو "سيئة":

من خلال مقارنة النظام الكلي، يمكن الاستنتاج أن المؤسسات "الجيدة" هي مؤسسات فعالة، تؤدي إلى اتخاذ قرارات أفضل، وتتملأ فجوة عدم تناظر المعلومات. عندما تكون المؤسسات "جيدة"، تعزز القيم والمعتقدات الأخلاقية التعاون بين الأفراد داخل المجتمع. تحدد المؤسسات الفعالة القيود التي يمكن للأفراد من خلالها تنفيذ أنشطتهم، فهي تتيح المعاملات بتكلفة أقل (Bhaumik & Dimova, 2014). تتميز المؤسسات "الجيدة" بقدرتها على جملة من الأمور منها: (1) ضمان حماية حقوق الملكية الخاصة وتنفيذ العقود، (2) سد الفجوات في عدم تناظر المعلومات من خلال توفير الفرص للاستثمار والقدرة على الاستفادة من أرباح الاستثمارات، السيطرة على التضخم وتحويل المفتوح للعملاء<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> ROLAND, Gerard, Op cit, p. 6.

<sup>2</sup> ACEMOGLU, Daron et ROBINSON, James A. *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Currency, 2012, p. 73.

<sup>3</sup> BHAUMIK, Sumon Kumar et DIMOVA, Ralitzia. Good and bad institutions: is the debate over? Cross-country firm-level evidence from the textile industry. *Cambridge journal of economics*, 2014, vol. 38, no 1, p. 20-21.

يمكن القول بأن المؤسسات مصنفة إما "سيئة" أو "ضعيفة" أو "غير فعالة" عندما تكون القواعد غائبة أو دون المستوى الأمثل أو تُنفذ بشكل سيء. يشير مصطلح "ضعيف" إلى الفشل (Acemoglu & Robinson, 2012). كانت هناك دراسات تجريبية تشير إلى أن المؤسسات "الضعيفة" أو "الفقيرة" أو "السيئة" هي نتيجة: الاستعمار والقانون (Acemoglu et al, 2001)، أو الموارد الطبيعية (Sachs & Warner, 2001)، (Collier, 2010) أو التجانس العرقي (Glaeser & Scheinkman & Shleifer, 2003). بدلاً من ذلك، في حالة وجود القواعد، قد تؤدي أيضاً إلى نتائج عكسية أو تفرض ضوابط مفرطة، مما يؤدي أيضاً إلى مؤسسات سيئة أو ضعيفة.

لا المصطلحين هو النقيض المطلق للآخر. لا يمكن تطبيق المصطلحات: "جيدة" أو "فعالة" أو "غير فعالة" أو "ضعيفة" أو "سيئة" أو "فقيرة" إلا عند تحليل النتائج. إن التصنيف بين الجيد، الفعال، السيء، الضعيف، وغير الفعال ليس جامداً بأي حال من الأحوال، ويعتمد بطبيعته على التقييم الذاتي للنتائج الناتجة عن الإجراءات الاقتصادية. وهذا يشير تساؤلات حول الشكل المحدد الذي يجب أن تتخذه المؤسسات، لتكون جيدة أو سيئة أو فعالة أو غير فعالة أو ضعيفة، وما إذا كانت ستختلف عبر الاقتصاديات، بناءً على مستوى تنميتها أو ظروفها الأولية أو مستويات الاستثمار في تراكم العوامل. يحدد الجدول (13.1) الدراسات التجريبية التي تصنف المؤسسات على أنها "جيدة"، "فعالة"، "غير فعال"، "ضعيفة"، "سيئة" أو "فقيرة".

#### 2.1.5.4 المؤسسات المصنفة إما "شاملة" أو "استحواذية":

اعتمد (Acemoglu & Robinson, 2012) بناءً على عمل (Engerman & Sokoloff, 1997) على تحديد تصنيف جديد لشرح الفرق بين المؤسسات التي تدعم اللامساواة، وتلك التي تدعم تراكم الثروة. الفئات الرئيسية هي المؤسسات الشاملة Inclusive institutions والمؤسسات الاستحواذية Extractive Institutions.

المؤسسات الشاملة هي المؤسسات التي تسمح وتحفز مشاركة مجموعات كبيرة من الأشخاص في الأنشطة الاقتصادية، والتي بدورها تضمن أفضل استخدام ممكن لمواهبهم ومهاراتهم، على أساس الاختيار الحر لمكان العمل وما يجب شراؤه. بعبارة أخرى، تضمن المؤسسات الشاملة مشاركة جماهير كبيرة في الاقتصاد، وبالتالي مشاركة أكبر قدر من رأس المال البشري. تتجه المؤسسات الاستحواذية، نحو تحقيق أقصى قدر من الأرباح، من خلال استغلال جزء من المجتمع لإثراء الجزء الآخر، فهي تخدم المصالح الفردية، بدلاً من الاقتصاد ككل، وتمنع الفرص الاقتصادية.

يمكن للمؤسسات الاستحواذية والشاملة أن تستمر فقط في إطار أنواع معينة من المؤسسات السياسية. تعمل المؤسسات السياسية الاستحواذية على ترسيخ السلطة السياسية في أيدي قلة قليلة، دون قيود وضوابط وتوازنات، وتؤدي إلى نشوء مؤسسات اقتصادية الاستحواذية. وبالمثل تسمح المؤسسات السياسية الشاملة بمشاركة واسعة. فرض قيود على السياسيين، مما ينتج عنه مؤسسات اقتصادية شاملة.

لا يزال التمييز بين المؤسسات الاستحواذية والشاملة تعسفياً. لا المصطلحين هو النقيض المطلق للآخر. هذه التصنيفات بديهية، مشتقة من مراقبة النتائج الفعلية التي تم تحديدها بناءً على ما إذا كانت الاقتصاديات قد فشلت أم لا. لا يوجد معنى لما يجب أن يكون "شامل Inclusive" بالنسبة إلى "استحواذي Extractive" من مجتمع إلى آخر، بخلاف استكشاف سياقها التاريخي.

إن إدخال نوعين من المؤسسات يكاد يحل تلقائياً لغز ثروة الأمم. تطلق المؤسسات الشاملة دورة الإبداع والتطبيق الفعال لرأس المال البشري، الذي ينتج ابتكارات وتقنيات جديدة، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة كفاءة الإنتاج والنمو الاقتصادي النشط وزيادة الرفاهية الإجتماعية. تؤدي مستويات المعيشة المرتفعة والمزيد من المؤسسات الديمقراطية التفاعل بين الفاعلين الاقتصاديين، إلى إعادة تقييم وتحسين مستمر للمؤسسات القائمة، مما يجعلها أكثر شمولاً. وهكذا، فإن ظهور المؤسسات الشاملة، وعملها الناجح يجعل المجتمع ثرياً ومزدهراً، بينما تؤدي المؤسسات الاستحواذية، التي تقيد الطاقة الإبداعية للجماهير، إلى إفقارها تدريجياً.

#### 2.5.4. المقاربة الوظيفية لتصنيف المؤسسات:

يقترح (Roland, 2004) أن المقاربة الوظيفية، تصنف المؤسسات حسب قدرتها، على تلبية احتياجات التعاقد والاستثمار الفعال. بعبارة أخرى، تتوافق مؤسسات معينة مع حاجة معينة لتنظيم التفاعلات، داخل الاقتصاد (على سبيل المثال، كتابة العقود، وتنفيذ العقود وتأمين الاستثمار، وتوفير السلع العمومية والبنية التحتية من طرف الحكومة وما إلى ذلك). توفر هذه المقاربة إطاراً مباشراً للتفكير، في كيفية أداء المؤسسات، لمجموعة من الوظائف داخل النظام الاقتصادي. المقاربة الوظيفية لتصنيف المؤسسات، تشمل مقارنة النظام الكلي؛ لأنها تصنف المؤسسات السياسية على أساس وظيفتها في الاقتصاد، بدلا من تأثيرها على النتائج. المقاربة الوظيفية لتصنيف المؤسسات تعطي الأولوية للوظيفة على التأثير، فوظيفة المؤسسات هي التي ستحدد تأثيرها<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> ROLAND, Gerard , Op cit, p. 6.

يعترف التصنيف النظام الكلي، بأن النظام الاقتصادي، يضم مؤسسات سياسية تُحد من السلطة التنفيذية والتي تخصص السلطة بالإضافة للمؤسسات الاقتصادية التي تخصص الموارد، وتضع معايير التبادل والمعاملات داخل النظام الاقتصادي. توافق الأدبيات أيضاً على وجود علاقة متبادلة بين المؤسسات السياسية والمؤسسات الاقتصادية. تم تصنيف المؤسسات على أنها "سياسية" أو "اقتصادية" في إشارة إلى الوظيفة المجتمعية المحددة التي تؤديها داخل النظام. المؤسسات الاقتصادية لا تحفز النمو الاقتصادي إلا عندما تُنشئ المؤسسات السياسية قيوداً فعالة على سلوك أصحاب النفوذ، لمنع احتكارهم للسوق عند السعي إلى الربح. سيتناول هذا القسم الأدبيات التي تعتمد مقارنة وظيفية لتصنيف المؤسسات سياسياً أو اقتصادياً حسب دورها في الاقتصاد.

#### 1.2.5.4 المؤسسات المصنفة على أنها سياسية أو اقتصادية:

تنظم المؤسسات الاقتصادية النشاط الاقتصادي، فهي "خيارات جماعية تختارها الدولة وتدعمها"<sup>1</sup>. تم تصميم هذه المؤسسات لحماية حقوق الملكية وإنفاذ العقود التي تحدد تكاليف المعاملات والتحويل. تعني حقوق الملكية "حقوق الأفراد على عملهم والسلع والخدمات التي يمتلكونها"<sup>2</sup>. من ناحية أخرى، الإنفاذ التعاقدية يتمثل في "القواعد التي تنظم العقود بين المواطنين العاديين... بين الدائنين والمدينين أو المورد وعملائه"<sup>3</sup>. ومن ثم، فإن التنفيذ التعاقدية كمؤسسة اقتصادية يرتب أي معاملات تجارية بين طرفين<sup>4</sup>. على سبيل المثال، يتم تحديد تكاليف المعاملات من خلال كيفية حماية حقوق الملكية، في حين يتم تحديد تكاليف الإنتاج من خلال مدى فعالية تنفيذ العقود<sup>5</sup>. وبالتالي، فإن هذه المؤسسات تشجع / تثبط الابتكار والإنتاج على المستوى الوطني. ولها تأثير حاسم في التنمية الاقتصادية. بشكل رئيسي للمؤسسات الاقتصادية تأثيرات محتملة على ثلاثة عوامل تحدد الأداء الاقتصادي لبلد ما من خلال: (أ) جذب المزيد من الاستثمار على الصعيد الوطني والدولي؛ (ب) زيادة الابتكار التقني؛ (ج) جعل المنظمات الاقتصادية والتجارية أكثر فعالية وكفاءة.

تميل المؤسسات الاقتصادية المختلفة إلى توزيع مختلف للموارد، مما قد يؤدي إلى نشوب صراع بين المجموعات والأفراد فيما يتعلق باختيار المؤسسات الاقتصادية.

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of economic growth*, 2005, vol. 1, p. 385-472.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 33.

<sup>3</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A, Op.cit, p. 995.

<sup>4</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 5.

<sup>5</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 33.

المؤسسات السياسية هي "ترتيبات رسمية لتجميع الأفراد وتنظيم سلوكهم من خلال استخدام قواعد صريحة وعمليات اتخاذ القرار التي يتم فرضها من طرف جهة فاعلة أو مجموعة من الفاعلين المعترف بهم رسميًا بامتلاك هذه السلطة. ويتمثل دور هذه المؤسسات في تحديد وتعديل سلوك الأفراد ودوافعهم ومنع الأفراد من العمل بشكل مستقل عن المصالح المؤسسية<sup>1</sup>. عن طريق خلق تسلسل هرمي داخل المجتمع من حيث التمتع بالحقوق في اتخاذ القرار وسلطة تقييد السلوك غير اللائق.

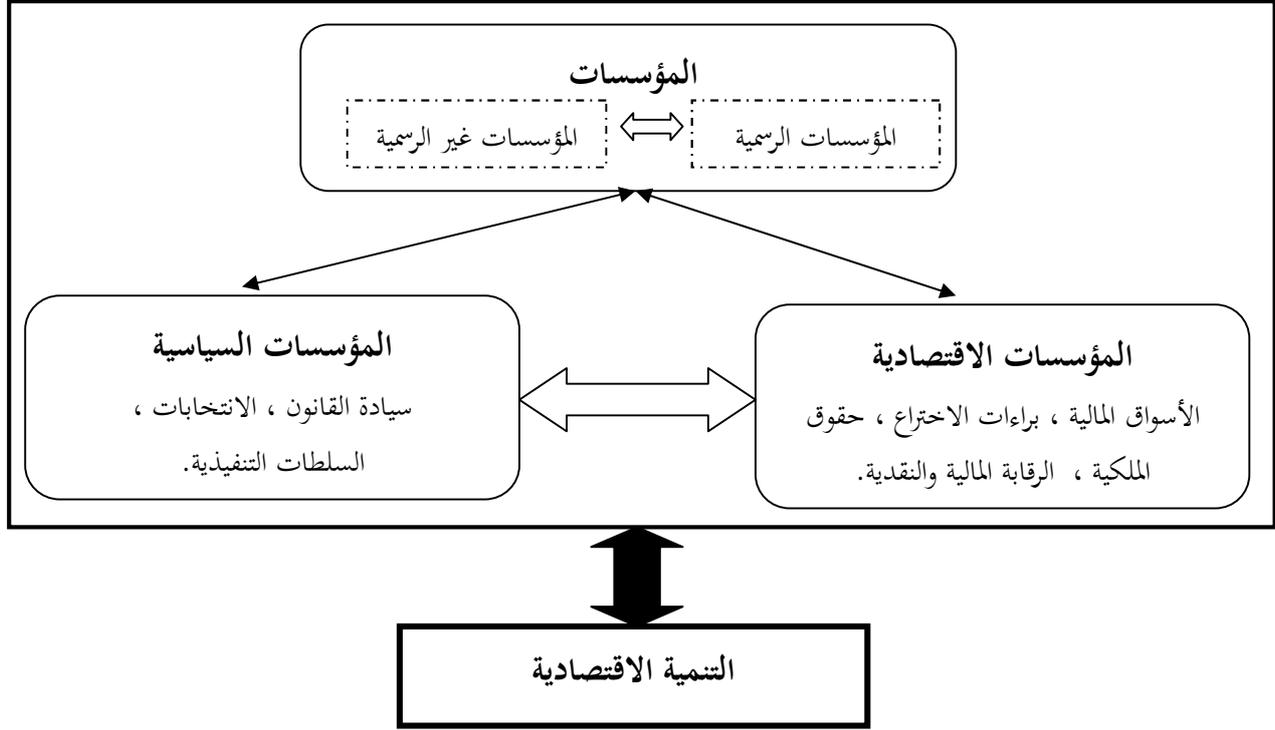
تحدد المؤسسات السياسية المؤسسات الاقتصادية التي ستمتلكها الدولة ، حيث يحاول الأفراد الذين يملكون السلطة السياسية تشكيل المؤسسات الاقتصادية وتوزيع الموارد لصالحهم. غير أن طريقة تنظيمها ، مثل الديمقراطية أو الديكتاتورية ، تحدد قوة وطبيعة علاقتها بالمؤسسات الاقتصادية. ومع ذلك ، أيا كانت الأشكال التي تتخذها ، فإن أحد الدروس المستفادة من النظم السياسية هو أنها تميل إلى البقاء على قيد الحياة عن طريق وضع قواعد غير فعالة لحقوق الملكية للسيطرة على جماعات المصالح القوية.

يصف (Acemoglu & Robinson, 2012) المؤسسات السياسية، بأنها تقرر المؤسسات الاقتصادية التي ستمتلكها الدولة. الدولة تحكمها المؤسسات السياسية ، وبالتالي تحتاج المؤسسات السياسية للبلد إلى القوة والقدرة على تنظيم المجتمع. يحاول الأفراد الذين يملكون السلطة السياسية تشكيل المؤسسات الاقتصادية وتوزيع الموارد لصالحهم. غير أن طريقة تنظيمها، مثل الديمقراطية أو الديكتاتورية، تحدد قوة وطبيعة علاقتها بالمؤسسات الاقتصادية. تتركز السلطة الاستبدادية / الديكتاتورية في المؤسسات السياسية . ونتيجة لذلك ، فالتنمية الاقتصادية تعتمد إلى حد كبير على قرارات النخب السياسية في البلد. معظم التدخلات الاقتصادية ، بما في ذلك النمو ، وتوزيع المنافع الاقتصادية ، وانفتاح الاقتصاد ، والصحة والتعليم من طرف النظام السياسي. يمكن اعتبار دستور الدولة ونوع النظام السياسي من أهم مكونات المؤسسات السياسية .

يوضح الشكل (12.1) الترابط بين المؤسسات الاقتصادية والسياسية التي تحكم السلوك الاقتصادي وتشكل السلوكيات السياسية والاجتماعية على التوالي وبما أن هناك ترابطا بين هذه المؤسسات، فإن تفاعلها الفعال يتطلب تعاونًا متعدد التخصصات بين علماء الاقتصاد وعلماء السياسة بالإضافة إلى علماء الاجتماع. ومع ذلك، في كثير من الأحيان لا تعمل المؤسسات وتفشل في تلبية التوقعات.

<sup>1</sup> MARCH, James G. Rediscovering institutions: the organizational basis of politics. 1989, p. 4.

الشكل (12.1): التفاعلات بين المؤسسات السياسية والاقتصادية



Source: Adapted from KOZENKOW, Judit. The role of institutions in achieving sustainable development. On Research, 2018, vol. 1, no 1, p. 101.

تعتمد تنمية الدولة وتحديد الهوية بشكل كبير على المؤسسات السياسية والاقتصادية للبلد. يتم تحديد

الاختلافات في المؤسسات من خلال عدة عوامل على النحو التالي:

أ- نوع آليات الحكم مثل الديمقراطية أو الديكتاتورية

ب- نوع المؤسسة الاقتصادية (حق الملكية ، حواجز الدخول ، العقود المتاحة للقطاع الخاص)

ج- نظام ديمقراطي لامركزي أو مركزي (سواء تم تقسيم السلطة بين جهات مختلفة من المجتمع أم لا؟)<sup>1</sup>.

بناءً على الطريقة التي تساهم بها في التنمية الاقتصادية، يمكن تقسيم المؤسسات السياسية والاقتصادية إلى مؤسسات استحواذية وشاملة. يمكن ملاحظة المؤسسات السياسية الاستحواذية في مناطق مثل كوريا الشمالية وأمريكا اللاتينية المستعمرة. إنهم يستخدمون القوة السياسية لصالح مجموعة صغيرة وليس لصالح غالبية المجتمع . تختار المؤسسات السياسية الشاملة المؤسسات الاقتصادية الشاملة ولن تكون السلطة مركزية<sup>2</sup>. تخضع البلدان المتقدمة عمومًا

<sup>1</sup> Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2008). Persistence of power, elites, and institutions. *American Economic Review*, 98(1), 267-93.

<sup>2</sup> ACEMOGLU, Daron et ROBINSON, James A (2012), Op.cit.

للمؤسسات السياسية الشاملة التي ترتبط بمستوى عالٍ من الديمقراطية. في مثل هذه البلدان ، يشارك الأفراد بنشاط في عملية صنع القرار وقد تم تقييد سلطة صنع القرار للنخب السياسية من طرف المؤسسات السياسية القوية.

الجدول (12.1): أمثلة عن المؤسسات الاقتصادية والسياسية ، الشاملة والاستخراجية

نوع المؤسسات	المؤسسات الاقتصادية	المؤسسات السياسية
الشاملة <b>Inclusive</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تأمين حقوق الملكية</li> <li>- أنظمة التعليم والتدريب الوظيفي فعالة</li> <li>- أسواق مفتوحة بتكاليف دخول منخفضة</li> <li>- حماية المستهلك</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- التعددية الديمقراطية</li> <li>- حق التصويت</li> <li>- حرية الاعلام</li> <li>- حرية التعبير والحقوق الشخصية الأخرى</li> </ul>
الاستخراجية <b>Extractive</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ضعف حماية حقوق ملكية</li> <li>- الرأسمالية المحاسب Crony capitalism</li> <li>- انتشار الاحتكارات المناهضة للمنافسة</li> <li>- العمل الجبري أو الاستخراجي</li> <li>- تجاهل العوامل الخارجية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الملكية / حكم الأقلية / حكم الحزب الواحد</li> <li>- نظام النخب أو النبلاء</li> <li>- قمع حريات التعبير</li> <li>- شبكات المحسوبية (المحاباة)</li> <li>- جماعات المصالح المؤثرة الخفية</li> </ul>

**Source:** Rebecca Henderson and Tony He, Harvard Business School Module Note Learn more at [www.ChristensenInstitute.org](http://www.ChristensenInstitute.org)

يوضح (Acemoglu & Robinson, 2012) أن النظام الاقتصادي الناجح يعتمد بشكل أساسي على مؤسسات اقتصادية شاملة وسياسية شاملة ، وأي بلد غني اليوم يجد نفسه في الزاوية اليمنى العليا للمخطط البياني التالي:

مؤسسات سياسية شاملة	مؤسسات سياسية شاملة	مؤسسات اقتصادية شاملة
مؤسسات سياسية استخراجية	دولة ناجحة (غنية)	مؤسسات اقتصادية استخراجية
دولة غير ناجحة (فقيرة)		

يلخص الجدول (13.1) الموالي تصنيفات المؤسسات إما من المقاربة الكلية أو الوظيفية وأهم الدراسات التي

تناولتها .

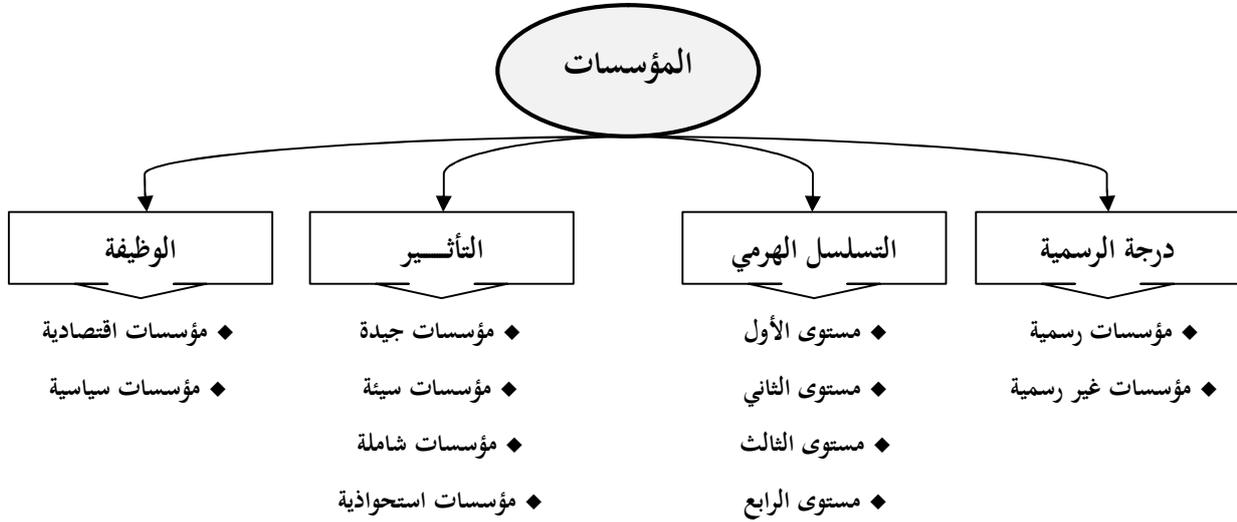
الجدول (13.1): مقاربات لتصنيف المؤسسات في الدراسات التجريبية

الدراسات	الخصائص الرئيسية	تصنيف المؤسسات
Aisen&Veiga (2013), Tebaldi&Elmslie (2013), Adams-Kane & Lim (2016), Afonso & Jalles (2016.)	- هذه الأنواع من المؤسسات هي تلك الهياكل والأنظمة التي من المرجح أن تزيد في النمو الاقتصادي. - التجانس العرقي يجب أن يؤدي إلى مؤسسات جيدة وسياسات داعمة للنمو. - تساعد المؤسسات الجيدة الكفاءة وتقلل من حالة عدم التأكد في المعاملات التبادل.	مؤسسات جيدة مؤسسات فعالة
Aaron (2000) , Diamond (2012)	- المؤسسات ضعيفة عندما تكون القواعد غير موجودة أو مهملة ويكون تطبيقها سيئ. - الاقتصاديات التي لديها مؤسسات رديئة تستثمر أقل في المعرفة والتكنولوجيا وتكون أقل ابتكارًا. - المؤسسات التي لا تعظم إمكانات النمو الاقتصادي هي ضعيفة أو دُنيا أو غير فعالة.	مؤسسات سيئة مؤسسات دُنيا مؤسسات غير فعالة مؤسسات ضعيفة
Acemoglu et al. (2001) Acemoglu and Robinson (2012), d'Agostino and Scarlato (2012) , Abad & van Zanden (2016), Schein (2016), Rocha Menocal (2017).	- المؤسسات الاستحواذية أصلها من الاستعمار، لا توفر الحماية للملكية الخاصة، تضع حواجز لدخول الأسواق وتخلق ساحة لعب غير مستوية. - مؤسسات الشاملة : تؤمن حقوق الملكية والقانون ودعم الدولة للأسواق.	المؤسسات الاستحواذية والشاملة
Knack and Keefer (1995) , Hall and Jones (1999) , Rodrik (1999) , Acemoglu et al. (2001) , Glaeser et al. (2004) , Angeles (2010) , Agostino & Scarlato (2012) , Siddiqui and Ahmed (2013).	- تُقيد المؤسسات السياسية المسؤولين الحكوميين وهي حاسمة للنمو الاقتصادي. - المؤسسات الاقتصادية لها تأثير كبير في النمو الاقتصادي عندما تكون المؤسسات السياسية قوية.	المؤسسات السياسية
Rodrik et al. (2004) , Acemoglu & Johnson (2005) , Law and Habibullah (2006) , Haggard & Tiede (2011) , Farhadi, Islam,& Moslehi (2015).	- المؤسسات الاقتصادية مشتقة من المؤسسات السياسية ، تقوم بحماية حقوق الملكية وتنفيذها. - تحدد المؤسسات الاقتصادية الحوافز للفاعلين الاقتصاديين للاستثمار في تراكم العوامل والتجارة داخل النظام الاقتصادي	المؤسسات الاقتصادية

Source: Adapted from PRIME, Karla Simone. *Institutions and economic growth in comparative perspectives*. University of Northumbria at Newcastle (United Kingdom), 2019, p. 49.

من المسلم به أن هناك العديد من ميزات الوظيفة للمؤسسات التي لم يتم تصنيفها بعد بشكل مناسب. ومع ذلك ، في ظل عدم وجود مناهج نظرية قاطعة ، فالتصنيف على أنه سياسي أو اقتصادي يوفر أساسًا موثوقًا لتصنيف أكثر وضوحًا لوظيفة العديد من المؤسسات داخل النظام الاقتصادي. بشكل عام، يميز هذا التصنيف ويخلق التآزر بين المؤسسات، والسياسات الاقتصادية والسياسية. وهذا يسمح لنا بجمع المؤسسات الاقتصادية والسياسية معا لاختبارها في إطار موحد - في الأطروحة الحالية- يعتمد فهمنا وتجميع المؤسسات إلى حد كبير على هذا التصنيف. يلخص الموالى المفاهيم المختلفة المستخدمة في تعريف المؤسسات وتصنيفها.

الشكل (13.1): طرق تصنيف المؤسسات



المصدر: من اعداد الطالب

6.4. وظائف المؤسسات:

تتمثل وظيفة المؤسسات في مساعدة الأفراد على تحسين رفاهيتهم، ولكن كثيراً من المؤسسات المختلفة يمكنها في الغالب أن تخدم نفس الوظيفة؛ حيث يعتمد نوع المؤسسة التي تظهر في عوامل عدة، منها:

(1) علاقات القوى Power Relation،

(2) هياكل المعلومات Information Structures،

(3) البيئة القانونية The Legal Environment،

(4) الحوادث التاريخية والاعتماد على المسار Historical Accident And Path Dependence<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> KIRSTEN, Johann F., KARAAN, AS Mohammad, DORWARD, Andrew R., et al, Op cit, p. 62.

في كتاب "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" سنة 1990، يشير North إلى أن " المؤسسات توفر البنية الأساسية التي تمكن البشر من خلق النظام، وتحاول في المقابل الحد من حالة عدم التأكد عند التبادل. إلى جانب التكنولوجيا المستخدمة، تحدد تكاليف المعاملات والإنتاج، وبالتالي الربحية والجدوى من المشاركة في النشاط الاقتصادي"<sup>1</sup>. تتمثل وجهة نظر North في أن المؤسسات لا غنى عنها لأنها تخلق هيكل الحوافز للنمو الاقتصادي فيما يتعلق بتكاليف المعاملات. بدون وجود مؤسسات في متناول اليد، سترتفع تكاليف المعاملات بسبب حالة عدم التأكد الناجمة عن الرشادة المحدودة للإنسان والبيئة المعقدة. الرشادة المحدودة للأشخاص تعني قدرتهم المحدودة على تلقي المعلومات وإلتقاطها. بسبب هذا الغموض، يحتاج الناس إلى التعاون مع بعضهم البعض لمواجهة المخاطرة بشكل أفضل مع المؤسسات<sup>2</sup>.

المؤسسات هي آليات اجتماعية تجعل النتائج أكثر سهولة، المؤسسات الجيدة والقابلة للتنبؤ تزيد من دقة التنبؤ. المؤسسات تسهل تحويل حالة عدم التأكد إلى مخاطر قابلة للقياس الكمي. وبالتالي، عدم التأكد يصبح "سعريا" Priceable، يتم تقليل من حالة عدم التأكد وتكاليف المعاملات، مما يشجع الاستثمار والنمو. المؤسسات هي أطول عمرا من الأفراد وتوفر ضمانات غير شخصية لضمان معالجة لقرارات الاستثمار والالتزامات التعاقدية التي تمت في الماضي. بعبارة أخرى، المؤسسات تقلل من حالة عدم التأكد مع مرور الوقت.

المؤسسات بتقليلها من حالة عدم التأكد وتحويلها إلى أخطار قابلة للقياس الكمي، يكون بإمكان الأفراد التنبؤ بسلوك وإجراءات ورد فعل الآخرين، وأيضا بإمكانهم حساب احتمالات النجاح أو الخسارة، وذلك من أجل تجنب الخسائر وتقليل العواقب والذهاب إلى الاحتمالات التي تؤدي بشمارها (الحوافز). وذلك بوضع قوانين ولوائح استجابة للطوارئ الغير المتوقعة. المؤسسات تشير إلى السلوك المشروع والغير المقبول (تحدد نطاق الإجراءات المقبولة).

قرارات الأفراد لا تكون مستقلة عن المؤسسات الاقتصادية/السياسة، فهم يستجوبون للحوافز بطرق يمكن التنبؤ بها عن طريق التقليل من حالة عدم التأكد وكل هذا يتم بالمؤسسات. المؤسسات تجعل الفرد يعرف أن هناك فائض يمكن الاستفادة منه إذا وُضعت الانتهازية وانعدام الثقة جانبا ويكون الحق في استخدام وملكية هذا الفائض (الربح).

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cite, p 118.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C (1990). op cite, p 24-25.

المؤسسات هي وسيلة لتحقيق فوائد الأعمال الجماعية<sup>1</sup>. في حالة غياب المؤسسات، يميل الأفراد إلى متابعة مصالحهم الخاصة. المؤسسات يتم إنشائها لمراقبة أداء و أفعال الأفراد.

حسب (Dorward et al , 2009)، تؤدي المؤسسات الفعالة ثلاثة أدوار مختلفة: أولاً، تُسهل تنسيق<sup>2</sup> التبادل وإدارة الموارد. على سبيل المثال، يلزم مستوى عالٍ من التنسيق لضمان موثوقية المعاملات من حيث الأسعار والكميات وخصائص الخدمات والسلع المتداولة وتوقيت الدفع. ثانياً، تعزز المؤسسات الفعالة التبادل المنخفض التكلفة وإدارة الموارد مع تشجيع الثقة. لذلك، ينبغي أن تؤدي تكاليف المعاملات المنخفضة إلى زيادة في الاستثمار، مثل رأس المال البشري. ثالثاً، توفر المؤسسات الفعالة حوافز للتبادل وإدارة الموارد من خلال خلق فرص التبادل والاستثمار<sup>3</sup>.

في تقاليد الاقتصاد المؤسسي الجديد، يُنظر إلى المؤسسات كأدوات للحكم. فهي تساعد الأفراد على التعاون، أو التغلب على فشل السوق. تخدم العديد من المؤسسات غرضاً مختلفاً، مع ذلك: فهي تدير الصراع. للصراع أسباب كثيرة، على سبيل المثال، اختلاف في المصالح، أو صراع الأيديولوجية، أو الهوية، أو الشرف، أو عناصر غير المنطقية في السلوك البشري.

يمكن تلخيص مما سبق لدور المؤسسات في النقاط التالية: تنسيق التبادل، تسهيل تبادل منخفض التكلفة (تكاليف المعاملات) ، وتوفير الحوافز اللازمة للأفراد.

◀ دور التَّنسيق Coordination role: المؤسسات تنسق التبادل على عدة مستويات. في أبسط مستوياتها، تشمل الجمع الموثوق بين المشتريين والبائعين.

◀ دور التَّيسير (التسهيل) Facilitative role: المؤسسات تسهل التبادل الفعال من خلال الحد من مشاكل المعلومات والحد من الإجراءات الانتهازية. الفكرة هي أنه مع زيادة تكاليف المعاملات، تنخفض المكاسب المحتملة من التبادلات الاقتصادية وبالتالي تنخفض الأنشطة الاقتصادية.

◀ دور التَّخصيص Allocative role: المؤسسات التي توفر هيكل الحوافز تؤثر في نمط تخصيص الموارد الاقتصادية.

<sup>1</sup> LIN, Justin Yifu. op cite, p 82.

<sup>2</sup> التنسيق: يعرف على انه الجهود التي تبذلها مختلف الجهات الفاعلة لإدارة الترابط بين أنشطتها من أجل تحقيق هدف مشترك.

<sup>3</sup> THERIAULT, Veronique. *Economics, institutions, development, and trade: analysis of the Malian cotton sector*. University of Florida, 2011, p 27-28.

#### 7.4. طُرُق عمل المؤسسات:

هناك بعض التداخل بين وظائف المؤسسات والطرق التي توفر بها المؤسسات الحوافز، العقوبات والمعلومات لتعزيز أنواع معينة من السلوك. هناك أبعاد أخرى يمكن اعتبارها من حيث عناصر هيكلية مختلفة:

- الأشكال التعاقدية Contractual Forms ،
- القطاعات المؤسسية Institutional Sectors ،
- أنظمة (نُظُم) الحوافز Incentive Systems ،
- حقوق الملكية Property Rights ،
- مشاركة التكاليف Cost Sharing.

في كل من هذه الأبعاد، يتم تحديد أنواع معينة ذات خصائص محددة، ولكن يجب الاعتراف على الرغم من أن النظر في هذه الأنواع مفيد في تحديد الاختلافات المؤسسية الأساسية، فالعديد من المؤسسات (ربما معظمها) لا تتوافق مع هذه الأنواع. إضافة إلى ذلك، هناك تداخل أنواع مختلفة بطرق مختلفة عبر العناصر الهيكلية المختلفة التي تمت مناقشتها أدناه. الغرض من هذا الجزء، هو تحديد الطرق التي يمكن أن تؤدي بها المؤسسات المختلفة وظائف مختلفة.

• يتم التعرف على ثلاثة أنواع أساسية من أشكال التعاقدية<sup>1</sup> Contractual Form في أدبيات تكاليف المعاملات: هي السوق والتسلسل الهرمي وتبادل الهدايا. يجلل (Williamson, 1991)<sup>2</sup> على وجه الخصوص تأثير نوعية الأصول، وتكرار التبادل، وعدم التأكد في التأثير على اختيار الجهات الفاعلة<sup>3</sup> لعقود السوق الفورية، أو التسلسل الهرمي، أو العقود المختلطة لتقليل تكاليف المعاملات والمخاطر في الاقتصاد. في بعض الأدبيات الأخرى، يتم وصف تبادل الهدايا بشكل أكبر، من حيث الاستثمار في رأس المال الاجتماعي واستخدامه، وبالتالي هنا يشار إليها باسم "المعاملة بالمِثْلُ الاجتماعية" حيث الاستثمار في رأس المال الاجتماعي (من خلال الهدايا والمشاركة في الأنشطة الاجتماعية) يؤدي إلى مطالبات مباشرة وغير مباشرة على الآخرين (مثل العمل والغذاء والنقود والدعم السياسي أو الاجتماعي).

<sup>1</sup> استخدام مصطلح "تعاقدية" لا يعني ضمناً استخدام العقود المكتوبة الرسمية ويمكن تطبيقه على الاتفاقيات غير الرسمية (وأحياناً ضمنية).

<sup>2</sup> WILLIAMSON, Oliver E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly*, 1991, p. 269-296.

<sup>3</sup> مصطلح "الفاعل" قد أستخدم لوصف كيان صنع القرار.

يتم الاعتراف على نطاق واسع بأهمية "المعاملة بالمثل الاجتماعية" في المجتمعات الريفية التقليدية: غالباً ما تعتبر التنمية الاقتصادية أنها تشمل على التقليل، من الاعتماد على المعاملة بالمثل الاجتماعية وزيادة الاعتماد على الأسواق، لأن الأسواق عندما تعمل بشكل جيد توفر معلومات وحوافز أكثر كفاءة، لتخصيص الموارد بكفاءة وللتبادل. ومع ذلك، فإن الأدوار المهمة لكل من التسلسل الهرمي والمعاملة بالمثل الاجتماعية، في دعم التبادل السوقي - غالباً - ما يتم تجاهله. التسلسلات الهرمية لها أهمية خاصة، في اقتصاديات السوق المتقدمة، حيث لا تتم نسبة كبيرة، من المعاملات في الأسواق التنافسية ولكن داخل الشركات وفي العلاقات طويلة الأجل بين الشركات.

• كما يوجد ثلاثة أنواع من الأشكال التعاقدية، هناك أيضاً ثلاثة قطاعات مؤسسية نموذجية للجهات الفاعلة والعمل على تنفيذ القانون والتنسيق في مجال ما، هي: قطاع الخاص، قطاع الحكومي والعمل الجماعي. هذه مرتبطة بشكل كبير مع النماذج التعاقدية التي نوقشت أعلاه. كما ذكرنا سابقاً، توجد أشكال التبادل السوق بشكل شائع في القطاع الخاص، وقد يكون التسلسل الهرمي هو الشكل التعاقدية السائد في القطاع الحكومي، وقد تكون المعاملة بالمثل الاجتماعية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالعمل الجماعي.

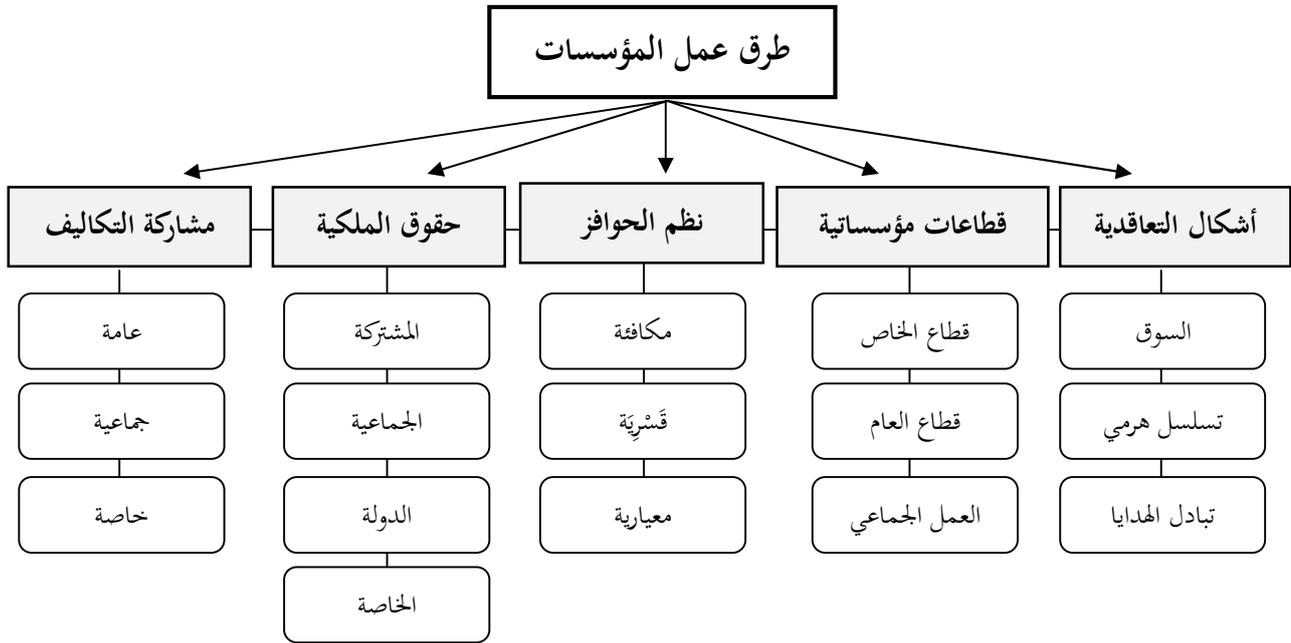
• يتعلق العنصر الهيكلي الثالث للمؤسسات بنظم الحوافز التي تدعم وتستخدمها الأشكال التعاقدية والقطاعات المؤسسية التي نوقشت أعلاه. ما الذي يشجع الجهات الفاعلة على التصرف وفقاً للمؤسسات؟ يصف (Uphoff, 1993) أنظمة الحوافز هذه بأنها مكافئة Remunerative (يستفيد الجهات الفاعلة من التفاعلات مع بعضهم البعض)، قسرية Coercive (تضطر الجهات الفاعلة إلى التفاعل بطرق معينة عن طريق التهديدات)، ومعيارية Normative (يتم حث الجهات الفاعلة على التصرف بطرق معينة من خلال قواعد السلوك الفردية أو الجماعية). تفاعلات السوق في القطاع الخاص تشمل على حوافز مكافئة في المقام الأول، قطاع العمل الجماعي يشمل على كل من المعايير والمكافآت (مع التركيز على الأولى)، وقطاع الدولة يشمل جميع أشكال الحوافز الثلاثة<sup>1</sup>.

• العنصر الهيكلي الرابع يتعلق بالطريقة التي يعمل بها نظام حقوق الملكية. ويمكن أن تشمل الحقوق الجماعية والعامّة والخاصة (وبالطبع الهجينة منها). على الرغم من أن آليات إنشاء وتنفيذ الحقوق مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالعمل الجماعي والقطاعين العام والخاص، فإن حقوق الملكية الخاصة عادةً ما تكون مُضمنة في حقوق الدولة والحقوق الجماعية، وقد يكون للأفراد في القطاعات المختلفة مجموعة من أنواع حقوق الملكية.

<sup>1</sup> DORWARD, Andrew R., OMAMO, S. Were, et al. A framework for analyzing institutions. *Institutional economics perspectives on African agricultural development*, 2009, p. 86-89.

- ترتبط مسألة دمج حقوق الملكية ارتباطاً وثيقاً بالعنصر الهيكلي الأخير في هذه المناقشة لكيفية عمل المؤسسات: نظام مشاركة (تقاسم) التكاليف. يشير هذا النظام إلى الطريقة التي يتم بها مشاركة تكاليف التنفيذ والتنسيق في المجتمع، فيتم اعتبار أن هناك تكاليف خاصة وعمامة، وجماعية. في الحالة الأخيرة، تتحمل مجموعات اجتماعية أو اقتصادية معينة تكاليف إنشاء، وتشغيل وصيانة وتكييف المؤسسات<sup>1</sup>.

الشكل (14.1): طرق عمل المؤسسات



Source: Adapted from DORWARD, Andrew R., OMAMO, S. Were, *et al.* op cite, p. 86-89.

<sup>1</sup> DORWARD, Andrew R., OMAMO, S. Were, *et al.* op cite, p. 90.

خاتمة الفصل:

حاولنا في هذا الفصل تقديم المؤسسات والاقتصاد المؤسسي. الاقتصاد المؤسسي هو مدرسة فكرية في الاقتصاد، يُقدم إطارًا نظريًا لدراسة المؤسسات السائدة في الاقتصاد والطريقة التي تظهر بها هذه المؤسسات وكيفية تطورها وتغيرها وتأثيرها على سلوك الأفراد. مناقشته يتطلب تحليل مختلف جوانبه الاجتماعية، الاقتصادية والسياسية.

ناقشنا معنى المؤسسات، لقد لاحظنا أنه لا يوجد إجماع بشأن مفهوم المؤسسات داخل هذه المدرسة الفكرية. في الأدبيات التي تَنبَع من المؤسسات الأمريكية حتى ظهور المؤسسات الجديدة، يمكننا أن نلاحظ بُعدين للمؤسسات، وهي المؤسسات كنماذج ذهنية أي تركز على العادات والتقاليد والطرق الأساسية للتفكير كما أشارت إليه المؤسسات الأمريكية، ومؤسسات مثل قواعد أو قيود سلوكية، كما أوضحت المدرسة المؤسساتية الجديدة، فهناك انفصال بين هذين الفرعين للفكر المؤسسي، لكن هناك أيضًا أوجه تشابه، كاتفاقهم على أن المؤسسات هي النواة الأساسية.

تؤدي القواعد والمعايير والاتفاقيات وأنماط السلوك والعادات والتقاليد وماشاجها أدوارًا مهمة في شرح المؤسسات. لكن القواعد والمعايير، يتم التأكيد عليها بشكل خاص، في مناقشات الاقتصاد المؤسسي. الاقتصاد المؤسسي يقدم إطارًا نظريًا، لدراسة كيفية استجابة الأفراد لمجموعة القيود/القواعد في قرارات اختيارهم وكيفية تطورها.

الاقتصاد المؤسسي هو مجال متنوع للغاية، لديه العديد من الفروع، هذه الفروع لها تأثير على وضع السياسات، و هي مفيدة من الناحية التجريبية. هذا الفصل غطى النظريات الأساسية المتمثلة في: نظرية الوكالة، نظرية تكاليف المعاملات ونظرية الحقوق الملكية. الاقتصاد المؤسسي بنظرياته الخاصة يُكمل نقاط ضعف في النظرية النيوكلاسيكية، فيحاول حل مشاكلها وذلك بنقلها في اتجاه أكثر واقعية، اجتماعية، تاريخية وكذلك مؤسساتية من خلال رفض بعض الافتراضات كالرشادة والمعلومات الكاملة.

المؤسسات والمنظمات مختلفة، في حين يمكن اعتبار المؤسسات قواعد اللعبة، المنظمات تعتبر كلاعب في اللعبة. لاحظنا أيضًا الفرق بين البيئة المؤسساتية والترتيب المؤسسي، تشير البيئة المؤسساتية إلى العلاقة المعقدة بين مختلف المؤسسات في الاقتصاد، ويشير الترتيب المؤسسي (الترتيب التعاقدية) إلى الهيكل المؤسسي الذي يحكم معاملة محددة: معاملات التبادل والتخصيص والتوزيع، للمؤسسات ثلاثة أدوار رئيسية في الاقتصاد: التخصيص والتسهيل والتنسيق. يعتمد أداء الاقتصاد ككل، أو نشاط معين على كفاءة المؤسسات في أداء هذه الأدوار.

دراسة ديناميكية مؤسسات ليست مهمة سهلة. يتطلب تحليل عمليات التغيير المؤسسي مراعاة خصائص المتعددة لهذه العمليات. أولاً ، لا يمكننا تفسير التغيير دون فهم العوامل التي تساهم في الاستقرار المؤسسي. يجب أن يأخذ تحليل ديناميكية مؤسسات في الاعتبار أنواعاً مختلفة من المتغيرات يتم تخصيصها لشرح التغيير المؤسسي الذي يعارض بقاء المؤسسات بمرور الوقت. للتاريخ دور مهم جداً في شرح عمليات التغيير المؤسسي. الترتيبات المؤسسية القائمة في وقت معين هي دالة على التطور الذي اتبعته المؤسسات السابقة بمرور الوقت.

المؤسسات ليست معزولة. تتفاعل المؤسسات مع بيئتها الداخلية والخارجية. إن مجموعة مختلفة من العوامل سوف تفسر التغيير في أنواع مختلفة من البيئات. وبالتالي ، يجب أن يكون التحليل المؤسسي محددًا للسياق وأن يتعامل مع المؤسسات ليس فقط كمتغيرات مستقلة تشكل العمل الفردي ولكن أيضاً كمتغيرات تابعة تتأثر بعوامل أخرى .

التغيير المؤسسي مكلف وقد لا ينجح دائماً. عمليات التغيير يمكن أن تفشل أو تتآكل. حالات الطوارئ غير المتوقعة ، والآثار المترتبة على عدم تماثل المعلومات والسلطة والموارد يمكن أن تقوض دافع الفاعلين للتغيير. يمكن تكرار الأخطاء وتفويت مسارات التحسين. هناك حاجة أيضاً إلى فهم أفضل لمثل هذه العمليات.

طريقة تصنيف المؤسسات مهمة لتفسير آثارها. قد تكون التصنيفات على أنها "جيدة" أو "ضعيفة" أو "استحواذية" أو "شاملة" أو "فعالة" أو "غير فعالة" بديهية ومصطنعة ، ولا تقدم أي مؤشر حقيقي على نوعية المؤسسات ، ولكنها تقدم وصفاً لتأثيرها. أدت هذه التصنيفات للمؤسسات إلى الدعوة إلى استخدام تقنيات أكثر قوة لتحديد وقياس المؤسسات للتحقيق في دور المؤسسات على الأداء الاقتصادي. التمييز الوحيد الذي صمد أمام التدقيق التجريبي والنظري هو بين المؤسسات السياسية والاقتصادية. لقد وفر تصنيف المؤسسات على أنها إما سياسية أو اقتصادية أكثر وحدات التحليل فائدة لشرح العلاقة بين القواعد غير الرسمية والقواعد الرسمية ، والتأثير المباشر وغير المباشر في التنمية الاقتصادية.

## الفصل الثاني

دور المؤسسات في تحقيق التنمية

الاقتصادية

## مقدمة الفصل:

فهم أسباب جعل كون بعض البلدان فقيرة وأخرى غنية ، هو القضية الرئيسية التي تحاول دراسات إقتصاد التنمية معالجتها. خلال السنوات الماضية شهد العالم تحسينات ملحوظة في مستويات المعيشة وفي مستوى الرفاهية التي يتمتع بها الأفراد. في الوقت الحاضر، الأفراد ليسوا فقط أكثر صحةً وثراءً وتعليمًا، ولكنهم يتمتعون أيضًا بجزية أكبر في ممارسة حقوقهم المدنية والسياسية. في حين شهد القرنين الماضيين تحقيق بعض البلدان مستويات عالية من التنمية الاقتصادية والبشرية، فشلت أخرى في تسلك سلم التنمية. نتيجة لذلك ، لم تتسع الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة فحسب ، بل إتسعت أيضًا فجوة التفاوت (عدم المساواة) داخل البلدان .

أدبيات الإقتصاد النيوكلاسيكي مليئة بالنظريات التي تحاول تفسير نتائج التنمية المتباينة بين البلدان. ومع ذلك، كان التركيز الرئيسي على دراسة تأثير عوامل مثل تحرير التجارة والجغرافيا والتكنولوجيا وتراكم رأس المال المادي والبشري على النمو والتنمية الاقتصادية على نطاق واسع. في حين أن هذه العوامل قد يكون لها تأثير كبير على الأداء الإقتصادي للعديد من البلدان ، فإن السؤال الذي ينبغي دراسته هو لماذا تمكنت بعض البلدان من الانخراط في التجارة الدولية ، وإدخال تكنولوجيا متقدمة ، وتراكم مخزون أكبر من رأس المال البشري والمادي ، بينما فشلت الأخرى في تحقيق المكاسب من تلك الأنشطة .

من بين التفسيرات المقترحة في الأدبيات الاقتصادية حول هذه الظاهرة، أصبحت المؤسسات عاملاً مشتركاً للأداء الإقتصادي طويل الأجل. قدمت مجموعة متزايدة من الأدبيات أدلة دامغة لدعم الأسبقية النسبية للمؤسسات على الأسباب التقليدية (الرأس المال المادي والبشري، التكنولوجيا) للنمو الإقتصادي في تحديد الأداء الإقتصادي على المدى الطويل. عبارة "المؤسسات مهمة" هي الآن مقدمة مقبولة بشكل عام في خطاب التنمية الاقتصادية في العالم.

نقترح في هذا الفصل، دراسة العلاقة بين المؤسسات والنمو، وكذا التنمية الاقتصادية، بعد أن كشفنا لفترة وجيزة عن تعريف المؤسسات ، أصلها وآليات تطورها. سنقدم فيما يأتي الإقتصاد المؤسسي - الجديد - كنهج، يمكن أن يفسر اختلافات التنمية بين الدول. يُنظر إلى المؤسسات -حاليًا - على أنها إحدى أهم التفسيرات لازدهار الدول في أدبيات التنمية.

## 1. التنمية الاقتصادية: التعريف والمحددات

دراسة عملية التنمية، هي في قلب اهتمامات الباحثين، على مدى عقود وتستمر اليوم، في احتلال مكانة هامة بين البحوث. تحاول هذه الدراسة شرح الفروق في الدخل، بين البلدان وتسعى إلى:- فهم أسباب هذه التناقضات، رغم أن بعضا منها (البلدان) كانت عند مستويات مماثلة من التنمية.

## 1.1. دراسات الاقتصاد والتنمية:

تُعَدُّ دراسة التنمية الاقتصادية، إحدى الفروع الحديثة والمهمة، في تخصصات علم الاقتصاد. من الجدير بالذكر أن Adam Smith يعتبر كأول "اقتصادي مُتخصص، في التنمية" وكتابه "Wealth of Nations" الذي نُشر عام 1776 أول دراسة حول التنمية الاقتصادية، إلا أن الدراسة المنهجية، للمشاكل والعمليات المرتبطة بالتنمية الاقتصادية، ظهرت على مدى العقود الخمسة الماضية، أو نحو ذلك. الفقر، التخلف، والتوزيع غير المتكافئ للدخل، والظروف الخاصة السائدة في إفريقيا، آسيا، وأمريكا الجنوبية هي التي دفعت هذا الفرع، من الاقتصاد إلى المضي قُدُماً. اقتصاديات التنمية لا تتمتع بهوية منفصلة، مثل: الاقتصاد الجزئي، الاقتصاد الكلي، والاقتصاد النقدي. إنما تستمد مبادئها والمفاهيم ذات الصلة، من فروع الاقتصاد الأخرى، ويتم تطبيقها في حل المشاكل التي تواجه اقتصاديات آسيا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية؛ حيث اقتصادياتها تختلف، عن اقتصاديات أوروبا وأمريكا وأستراليا. وبالتالي، اقتصاديات التنمية ليست هي نفسها في اقتصاديات البلدان المتقدمة (الاقتصاد الكلاسيكي والنيوكلاسيكي)، فالدول النامية ذات تطلعات إيديولوجية مختلفة، كذا مشاكل اقتصادية واجتماعية، يتطلب حلها مناهج وأفكارا جديدة مختلفة، عن المناهج التقليدية الرأسمالية، أو الاشتراكية<sup>1</sup>.

## 2.1. طبيعة اقتصاديات التنمية:

يهتم الاقتصاد التقليدي<sup>2</sup> في المقام الأول، بتخصيص الموارد الإنتاجية النادرة، على نحو يتَّسِم بالفعالية وبأقل تكلفة، مع تعظيم النمو الأمثل لهذه الموارد عبر الزمن، لإنتاج مجموعة متزايدة باستمرار، من السلع والخدمات اللازمة للمجتمع. الاقتصاد التقليدي يمكن، من خلاله أن نقصد الاقتصاد الكلاسيكي والنيوكلاسيكي؛ إذ يتعامل مع عالم رأسمالي مُتقدم، يتَّسِم بأسواق مثالية، سيادة المستهلك، التكيف الأتوماتيكي للأسعار، والقرارات المتخذة في ضوء التكاليف والمنافع الحدية الخاصة. ويُفترض أيضا ما يسمى بـ "الرَّشادة" الاقتصادية، والمادية البحتة وكذا الفردية، والقرار المُدار بدافع الفردية والمصلحة الشخصية.

<sup>1</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C. *Economic Development*, Pearson Education, 2015: *Economic Development*. Bukupedia, 2015,p. 9.

<sup>2</sup> الاقتصاد التقليدي: مقارنة في الاقتصاد تركز على المنفعة وتعظيم الأرباح ونجاعة السوق وتحديد التوازن.

يتجاوز الاقتصاد السياسي<sup>1</sup> الاقتصاد التقليدي، ليدرس في جملة من الأمور العمليات الاجتماعية والمؤسسية التي تؤثر، من خلالها مجموعات معينة، من النخب الاقتصادية والسياسية على تخصيص الموارد، إنتاجية والتأدية - الآن - وفي المستقبل، سواء لمصالحهم الخاصة أو ربما لمصلحة الاقتصاد كليا. لذلك يهتم الاقتصاد السياسي بالعلاقة المتشابكة بين السياسة والاقتصاد، مع التركيز بشكل خاص، على دور السلطة (القوة) في صنع القرار الاقتصادي.

اقتصاديات التنمية<sup>2</sup> تغطي نطاقا كبيرا ومجالا أوسع، بالإضافة إلى الاهتمام بكفاءة، تخصيص الموارد الإنتاجية الموجودة التآدية (أو التآدية) وبنموها المستمر بمرور الوقت، يجب عليها أيضا التعامل مع الآليات الاقتصادية والاجتماعية، السياسية، والمؤسسية، وفي ظل وجود القطاع العام والخاص على حد سواء. كل هذا ضروري لتحقيق تحسينات سريعة ومستمرة، فيما يتعلق بمستويات معيشة، لغالبية فقراء المجتمع والعالم، لاسيما في إفريقيا، آسيا وأمريكا الجنوبية، إضافة إلى الاقتصاديات الانتقالية (الاشتراكية سابقا).

وعلى نحو يتعارض تماما مع البلدان الأكثر تقدماً (MDCs) More developed countries<sup>3</sup>، في معظم البلدان الأقل تقدماً Less developed countries<sup>4</sup>، تكون أسواق السلع الأساسية والموارد عادةً غير كاملة إلى حد كبير، المستهلكون والمنتجون لديهم معلومات محدودة، كما أن هناك تغييرات هيكلية كبيرة في المجتمع والاقتصاد على السواء -غالبا- ما يكون الاختلال في التوازن، هو مصير حالات عديدة (الأسعار لا تتحدد في ضوء قوى العرض والطلب).

ومن ثم، اقتصاديات التنمية، هي أعم وأشمل من الاقتصادي التقليدي ( الكلاسيكي النيوكلاسيكي) أو حتى من الاقتصاد السياسي. لذا يجب أن تركز وتهتم بالمتطلبات الاقتصادية والثقافية والسياسية، لإحداث تحولات هيكلية ومؤسسية سريعة، لمجتمعات بأكملها بطريقة تحقق ثمار التقدم الاقتصادي، لشرائح واسعة من سكانها. لمثل هذا كله، هناك حاجة إلى دور كبير من جانب الحكومة، مع توافر درجة معينة، من التنسيق في عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية التي تكون داعمة، لعملية التحول الاقتصادي (عادة يُنظر إليهما على أنهما عنصران أساسان، وضروريان لاقتصاديات التنمية)، بدلاً من الاعتماد على "اليد الخفية" و "قوى السوق"<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> الاقتصاد السياسي: هو محاولة لدمج التحليل الاقتصادي مع العملية السياسية، لعرض النشاط الاقتصادي في سياقه السياسي

<sup>2</sup> اقتصاديات التنمية: هي دراسة كيفية تحويل الاقتصاديات من الركود إلى النمو ومن الدخل المنخفض إلى الدخل المرتفع، والتغلب على مشاكل الفقر المدقع.

<sup>3</sup> البلدان الأكثر تقدماً (MDCs) هي البلدان الرأسمالية المتقدمة اقتصاديا .

<sup>4</sup> البلدان الأقل تقدماً (LDCs) هي مرادف للبلدان النامية.

<sup>5</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.10.

بسبب عدم تجانس العالم النامي وتعقيد عملية التنمية، فمن الممكن أن يقال أنه ليس هناك اقتصاديات واحدة، فلذا يجب أن تكون اقتصاديات التنمية انتقائية (اختيارية)، يتم اختيارها في ضوء متطلبات الاقتصاد الوطني وظروفه الداخلية وتعديلها بما يتوافق مع الأوضاع الداخلية. اقتصاديات التنمية تحاول الجمع بين المفاهيم والنظريات ذات الصلة من التحليل الاقتصادي التقليدي، مع النماذج الجديدة، المقاربات المتعددة التخصصات، الواسعة المستمدة، من دراسة التجارب التنموية التاريخية والمعاصرة، في أفريقيا، آسيا، وأمريكا الجنوبية. اقتصاديات التنمية في ضوء المبادئ الاقتصادية التقليدية (وكذلك عكسها)، تهدف إلى فهم اقتصاديات النامية، من أجل المساعدة، في تحسين الحياة المادية، لغالبية سكان العالم.

### 3.1. ماذا نقصد بالتنمية الاقتصادية:

يستخدم مصطلح التنمية على نطاق واسع في التخصصات مثل الاقتصاد. العلوم السياسية، علم النفس، علم الإنسان، وعلم الاجتماع ... بسبب طبيعتها متعددة التخصصات، فهي لا تتسم بالدقة وتعني أشياء مختلفة لأشخاص مختلفين، فمن المهم أن يكون لدينا تعريف عملي، أو منظور أساسي لمعناها، دون هذا المنظور وبعض معايير القياس المتفق عليها، لن نكون قادرين على تحديد البلد الذي كان يتطور فعليًا، والذي لم يكن كذلك.

### 1.3.1. النظرة الاقتصادية التقليدية:

من الناحية الاقتصادية البحتة، كانت التنمية تعني، تحقيق معدلات نمو مستدام، في نصيب الفرد من الدخل لتمكين الدولة، من توسيع إنتاجها بمعدل أسرع، من معدل نمو سكانها. تُستخدم مستويات، ومعدلات نمو نصيب الفرد "الحقيقي" من الدخل الوطني الإجمالي Gross National Income (GNI) [النمو النقدي، في متوسط نصيب الفرد، من الدخل الوطني الإجمالي - معدل التضخم] لقياس الرفاهية الاقتصادية الإجمالية، للسكان (كمية السلع الحقيقية، الخدمات متاحة للمواطن العادي للاستهلاك، والاستثمار).

وكان من المعتاد أيضا أن ينظر للتنمية الاقتصادية في الماضي، في صورة التغيير المخطط لهيكل الإنتاج والعمالة، حيث تتراجع حصة كل منهما في الزراعة، وتزداد حصتهما، في قطاع الصناعات التحويلية والخدمات؛ لذلك ركزت استراتيجيات التنمية -عادة- على التصنيع السريع، وغالبًا ما يكون على حساب الزراعة، والتنمية الريفية.

مع استثناءات قليلة، كما هو الحال في سياسة تنمية السبعينيات، كان ينظر - تقريبًا - إلى التنمية كظاهرة اقتصادية - بحتة - التي يمكن فيها للمكاسب السريعة، في نمو نصيب الفرد من إجمالي الدخل الوطني أن "تُنسَب" إلى

الأفراد، إما في شكل وظائف وفرص اقتصادية أخرى، أو تخلق الظروف اللازمة، لتوزيع اقتصادي أوسع. كانت مشاكل الفقر، التمييز، البطالة، وتوزيع الدخل ذات أهمية ثانوية "لإنجاز مهمة النمو". وبالفعل، يتم التركيز في الغالب على زيادة الإنتاج، المقاس بإجمالي الناتج المحلي<sup>1</sup>.

### 1.3.2. النظرية الاقتصادية الجديدة للتنمية:

تجربة التنمية في العقود الأولى، من فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وما بعد الاستعمار في الخمسينيات والستينيات وأوائل السبعينيات، عندما حققت دول نامية عديدة أهدافها، فيما يتعلق بالنمو الاقتصادي، ولكن مستويات معيشة الأفراد لم تتغير في معظمها، أشارت إلى أن شيئاً ما كان خاطئاً جداً، في هذا التعريف الضيق للتنمية. طالب عدد متزايد من الاقتصاديين، وصناع القرار السياسي، بمزيد من التركيز المباشر على الفقر المدقع، المنتشر على نطاق واسع، وعدم المساواة في الدخل بشكل متزايد، وارتفاع معدلات البطالة. باختصار، خلال السبعينيات أعيد تعريف التنمية الاقتصادية من حيث الحد، من الفقر أو القضاء على عدم المساواة، والبطالة في سياق اقتصادي متنام. أصبح "إعادة التوزيع من النمو" *Redistribution from growth* " شعاراً مشتركاً.

طرح (Dudley Seers, 1969) السؤال الأساس عن معنى التنمية بإيجاز عندما قال:

الأسئلة التي ينبغي أن تطرح، لأي دولة بشأن التنمية، لا بد وأن تكون كالآتي: ما الذي يحدث للفقر؟ ما الذي يحدث للبطالة؟ ما الذي يحدث لعدم المساواة؟ إذا كانت هذه العوامل الثلاثة قد انخفضت، من مستويات مرتفعة، فحينئذٍ؛ كانت هذه 'فترة تنمية' للبلد المعني. إذا كانت واحدة أو اثنتين من هاته المشاكل الأساسية تزداد سوءاً، خاصة إذا كانت كل هذه المشاكل الثلاثة، فسيكون من الغريب تسمية النتيجة "تنمية" حتى لو تضاعف دخل الفرد<sup>2</sup>.

ولم يكن هذا التأكيد مجرد تكهنات أو وصف لحالة افتراضية. فقد شهدت بلدان نامية عديدة، معدلات نمو مرتفعة نسبياً، لدخل الفرد، خلال الستينيات والسبعينيات، لكنها أظهرت تحسناً طفيفاً، أو منعماً أو حتى انخفاضاً فعلياً في العمالة والمساواة والدخل الحقيقي لـ 40% من سكانها. من خلال تعريف "النمو" السابق، كانت هذه البلدان تشهد "تنمية"، لكن حسب معايير الفقر والمساواة والعمالة الحديثة، لم تكن كذلك. ازداد الوضع في

<sup>1</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.16-17.

<sup>2</sup> SEERS, Dudley. *The meaning of development*. Institute of Development Studies at the University of Sussex, 1969, p. 5.

الثمانينيات سوءاً، حيث أصبحت معدلات نمو الناتج الوطني الإجمالي سلبية، بالنسبة لبلدان نامية عديدة، وقد اضطرت الحكومات، التي تواجه مشاكل الديون الخارجية المتزايدة، إلى تقليص برامجها الاجتماعية والاقتصادية التي كانت محدودة بالفعل.

"في حين أن النمو الاقتصادي عنصر أساس (للتنمية)، لكنه ليس المكون الوحيد. التنمية ليست ظاهرة اقتصادية - بحتة - وعلى هذا يجب أن يُنظر إلى التنمية، على أنها عملية متعددة الأبعاد تشمل، على تغييرات كبيرة في الهياكل الاجتماعية والمواقف Attitudes<sup>1</sup> الشعبية والمؤسسات الوطنية، فضلاً عن تسارع النمو الاقتصادي، والحد من عدم المساواة، والقضاء على الفقر<sup>2</sup>. التنمية في جوهرها، يجب أن تمثل سلسلة كاملة، من التغييرات التي تؤدي بانتقال النظام الاجتماعي بأكمله، من حالة الحياة ينظر إليها على نطاق واسع، أنها غير مرضية ونحو موقف، أو حالة حياة تُعتبر "جيدة" مادياً وروحياً<sup>3</sup>.

### 1.3.3. منهج القدرات لـ Amartya Sen :

الرأي القائل بأن الدخل والثروة ليسا، غاية في حد ذاتهما، يعود على الأقل إلى أرسطو. يقول Amartya Sen ، الحاصل على جائزة نوبل، في الاقتصاد عام 1998، إن "القدرة على العمل" هي ما يهم - حقاً - في تحديد مكانة الشخص كفقير، أو غير فقير.

في الواقع، يقول Sen، إن الفقر لا يمكن قياسه بشكل صحيح، بالدخل أو حتى عن طريق المنفعة، كما هو مفهوم تقليدياً، ما يهم بشكل أساس ليس الأشياء التي يمتلكها الشخص - أو المشاعر التي يقدمها - ولكن ما يهم :

ما هو الشخص ... أو كيف يُمكن أن يكون      What A Person Is, Or Can Be

أو ماذا يفعل الشخص..... أو ما يمكن فعله      What A Person Does , Or Can Do

إن ما يهم الرفاهية ليس فقط خصائص السلع المستهلكة، كما هو الحال في نظرية المنفعة، ولكن ما الفائدة التي يمكن للمستهلك من صنعها أو فعلها. على سبيل المثال، لا يكون للكتاب قيمة تُذكر بالنسبة للأُميين (باستثناء ربما كوقود لطهي الطعام).

<sup>1</sup>المواقف: هي حالات ذهنية أو مشاعر الفرد أو الجماعة، أو المجتمع فيما يتعلق بقضايا مثل المكاسب المادية والعمل الجاد والادخار للمستقبل ومشاركة الثروة.

<sup>2</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.17-18.

<sup>3</sup> MICHAEL, Todaro P. Economic Development in the Third World. London, Orient Longman, 1985, p.85

لإضفاء أي معنى على مفهوم رفاهية الإنسان بشكل عام، والفقر بشكل خاص، نحتاج إلى التفكير لما أبعد من توافر السلع، والنظر في استخداماتها: لمعالجة ما يسميه Sen الوظائف Functionings، أي ما يفعله الشخص (أو ما يمكن القيام به) بالسلع الذي يتمتع بها أو يسيطر عليها. تعد حرية الاختيار، أو التحكم في حياة الفرد نفسه، جانبًا أساسيًا من جوانب فهم الرفاهية. فالوظائف تُقيّم بـ"الكينونة/الهوية أو الفعل"، وفي رأي Sen، فإن الوظائف التي يمكن للناس تقديرها، يمكن أن تتراوح من الصحة، التغذية الجيدة، اللباس الجيد إلى التنقل، تقدير الذات، و"المشاركة في حياة المجتمع"<sup>1</sup>.

حدد Sen خمسة مصادر لاختلافات، بين ما يمتلك من دخول حقيقية، وبين ما تتضمنه تلك الدخول، من منافع فعلية المرغوب فيها حقًا:

- ◀ أولاً: الخصائص الشخصية، مثل تلك المرتبطة بالإعاقة أو المرض أو العمر أو الجنس،
- ◀ ثانيًا: التنوع البيئي، مثل متطلبات التدفئة والملابس الملائمة للطقس البارد والأمراض المعدية في المناطق المدارية، أو تأثير التلوث،
- ◀ ثالثًا: التغيرات في المناخ الاجتماعي، مثل انتشار الجريمة والعنف،
- ◀ رابعًا: التوزيع داخل الأسرة، الإحصائيات الاقتصادية، تقيس الدخول التي تحصل عليها الأسرة؛ لأنها الوحدة الأساسية للاستهلاك المشترك، ولكن قد يتم توزيع الموارد الأسرية بشكل غير متساوٍ - كما هو الحال - عندما تحصل الفتيات، على رعاية طبية أو تعليم أقل من الأولاد.
- ◀ خامسًا: الاختلافات في وجهات النظر المتصلة بالعلاقات، هذا يعني أن بعض السلع تعتبر ضرورية بسبب العادات والاتفاقيات المحلية. على سبيل المثال، من الضروريات حسب عبارة Adam Smith، "للظهور في الأماكن العامة دون خجل، يجب أن تكون الملابس ذات الجودة العالية (مثل الأحذية الجلدية)، في البلدان ذات الدخل المرتفع، مقارنة بالبلدان ذات الدخل المنخفض"<sup>2</sup>.

في مجتمع أكثر ثراءً، ستكون القدرة على المشاركة، في الحياة المجتمعية صعبة للغاية دون سلع معينة، مثل الهاتف أو التلفزيون، أو السيارة. من الصعب العمل، في "سنغافورة" أو "كوريا الجنوبية" دون عنوان بريد إلكتروني. كما أن الحد الأدنى، من معايير الإسكان لتجنب الحزبي الاجتماعي، يرتفع بقوة مع متوسط ثروة المجتمع.

<sup>1</sup> SEN, Amartya. Development as freedom (1999). *The globalization and development reader: Perspectives on development and global change*, 2014, vol. 525, p. 75.

<sup>2</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.19.

ومنه، فإن النظر إلى مستويات الدخل الحقيقية، أو حتى مستويات استهلاك سلع محددة، لا يمكن أن يكون كافياً كمقياس للرفاهية. قد يكون لدى الفرد كثير من السلع، ولكن هذه القيمة قليلة، إذا لم يكن ما يريده المستهلكون (كما في الاتحاد السوفيتي السابق). قد يحصل المرء على دخل، ولكن قد لا تتوفر، بعض العناصر الأساسية للرفاهية، مثل الأطعمة المغذية. حتى عند توفير عدد متساوٍ من الأسعار الحرارية، ستختلف الأغذية الأساسية المتوفرة، في بلد واحد (الخبز والأرز ودقيق الذرة وغيرها) في المحتوى الغذائي، عن الأطعمة الأساسية، في البلدان أخرى.

جزئياً هذه العوامل، حتى على مستوى الأساسي مثل التغذية، يمكن أن تختلف على نطاق واسع بين الأفراد، وقياس رفاهية الفرد، حسب مستويات استهلاك السلع والخدمات التي يتم الحصول عليها، تخلط بين دور السلع من خلال اعتبارها غاية، في حد ذاتها بدلاً من وسيلة لتحقيق الغاية. في حالة التغذية، تكون النهاية هي الصحة وما يمكن للفرد فعله بصحة جيدة، فضلاً عن التمتع الشخصي والأداء الاجتماعي. في الواقع، القدرة على الحفاظ على العلاقات الاجتماعية القيّمة وعلى الشبكة الاجتماعية، تؤدي إلى ما أسماه James Foster و Christopher Handy بـ "القدرة الخارجية"، والتي هي "القدرة على العمل الممنوحة، عن طريق الاتصال المباشر، أو العلاقة مع شخص آخر". ولكن قياس الرفاهية باستخدام مفهوم المنفعة، في أي من تعريفها القياسية، لا يقدم ما يكفي من التحسين في قياس الاستهلاك، للتمكن من استيعاب معنى التنمية.

يُعرف Sen "القدرة Capabilities" بأنها "الحرية التي يتمتع بها الفرد فيما يتعلق باختيار الوظائف، وذلك بالنظر إلى ميزاته الشخصية (تحويل الميزات إلى وظائف) وسيطرته على الحاجيات الأساسية". يساعد منظور Sen في توضيح سبب تركيز خبراء التنمية كثيراً على الصحة والتعليم، ومؤخراً على الاندماج الاجتماعي والتّمكن، وأشاروا إلى البلدان ذات مستويات الدخل المرتفعة، ولكن مؤشرات الصحة والتعليم السيئة هي حالات "نمو بدون تنمية"<sup>1</sup>.

الدخل الحقيقي ضروري، ولكن لتحويل الحاجيات الأساسية إلى وظائف، يتطلب بالتأكيد الصحة، والتعليم وكذلك الدخل. يتراوح دور الصحة والتعليم بين الأساسيات، مثل المزاي الغذائية، وزيادة الطاقة الشخصية التي يمكن تحقيقها، عندما يعيش الفرد -خالياً- من الطفيليات، وقدرة موسعة على تقدير، ثراء الحياة البشرية التي تأتي مع تعليم واسع وعميق. غالباً ما يُجرّم الأشخاص الذين يعيشون في فقر - أحياناً عن عمد - من قدراتهم، على اتخاذ خيارات جوهرية واتخاذ إجراءات قيّمة، وما يمكن فهم سلوك الفقراء في هذا الضوء.

<sup>1</sup> SEN, Amartya. The concept of development. *Handbook of development economics*, 1988, vol. 1, p. 17.

بالنسبة إلى Sen، تعني "الرفاهية" للإنسان أن يكون جيداً؛ أي بمعناها الأساس، المتمثل في أن يكون بصحة جيدة، يتغذى جيداً، يلبس جيداً، وتعلم القراءة والكتابة أن يكون قادر على المشاركة في حياة المجتمع، وأن يكون له القدرة على التنقل، ولديه حرية الاختيار، فيما يمكن أن يصبح ويستطيع القيام به<sup>1</sup>.

### 4.3.1. التنمية والسعادة:

من الواضح أن السعادة جزء من رفاهية الإنسان، وقد تعمل المزيد من السعادة في حد ذاتها على توسيع قدرة الفرد في أداء وظيفته، كما قال Amartya Sen، أي شخص قد ينظر للسعادة، باعتبارها وظيفة مهمة لرفاهيته<sup>2</sup>. في السنوات الأخيرة، درس الاقتصاديون، علاقة تجريبية عبر البلدان ومع مرور الوقت، بين الرضا (السعادة) وعوامل مثل الدخل، أشارت إحدى النتائج، بأن متوسط مستوى السعادة، أو الرضا يزداد مع متوسط دخل البلد.

تشكك نتائج "علم السعادة" في جوهرية النمو الاقتصادي، باعتباره هدفاً للبلدان ذات الدخل المرتفع. ولكنهم يؤكدون -أيضاً- على أهمية التنمية الاقتصادية في العالم التأمي، سواء كان الهدف يتلخص في السعادة وحدها، أو توسيع القدرات البشرية، بشكل أكثر شمولاً وإقناعاً.

ليس من المستغرب، أن تشير الدراسات إلى أن الأمن المالي، هو عامل واحد فقط يؤثر على السعادة. يحدد Richard Layard سبعة عوامل تؤثر في متوسط السعادة الوطنية Average National Happiness وهي: العلاقات الأسرية والوضع المالي، العمل والصدقة، الصحة والحرية الشخصية، والقيمة الذاتية للشخص. على وجه الخصوص، بصرف النظر عن عدم كونهم فقراء، فالأدلة تشير إلى أن الأفراد أكثر سعادة عندما لا يكونون عاطلين عن العمل، وغير مطلقين أو منفصلين، ولديهم ثقة عالية بالآخرين في المجتمع. أهمية هذه العوامل، في التركيز على السبب الذي يجعل، نسبة الأشخاص الذين يُبلغون أنهم غير سعداء، أو راضين تتفاوت إلى حد كبير بين البلدان النامية، ذات الدخول المماثلة. يأمل صناع القرار في الدول النامية، في أن تتمكن مجتمعاتهم، من جني فوائد التنمية، دون فقدان مواطني القوة التقليدية، مثل: القيم الأخلاقية والثقة في الآخرين، والتي تطلق عليها أحياناً رأس "المال الاجتماعي".

والواقع أن محاولة حكومة بوتان<sup>3</sup> Bhutan لجعل مقياس "السعادة القومية الإجمالية" بدلاً من الدخل القومي الإجمالي، كمقياس للتنمية اجتذب اهتماماً كبيراً. بناءً على نتائج عمل Sen، تتخطى مؤشراتنا إلى ما هو أبعد، من

<sup>1</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.20.

<sup>2</sup> SEN, Amartya, et al. Commodities and capabilities. OUP Catalogue, 1999, p. 52.

<sup>3</sup> مملكة بوتان هي بلد غير ساحلي في جنوب آسيا.

المفاهيم التقليدية للسعادة، لكي تشمل قدرات مثل: الصحة والتعليم والحرية. السعادة ليست البعد الوحيد للرفاهية الشخصية، ذات الأهمية. و على حد تعبير لجنة (Sarkozy) Fitoussi-Stiglitz-Sen سنة 2009 لقياس الأداء الاقتصادي والتقدم الاجتماعي: "الرفاهية الشخصية تشمل جوانب مختلفة (تقييمات إدراكية لحياة الفرد، وسعادته، ورضاه، والعواطف الإيجابية، مثل الفرح والكبرياء، والعواطف السلبية مثل الألم والقلق): يجب قياس كل منها على حدة، لاستخلاص تقييم شامل لحياة الناس".<sup>1</sup>

إذن نلاحظ أن مصطلح "التنمية" لا يشير دائماً إلى نفس الظاهرة. في بعض الدراسات، يتعلق الأمر بالنمو الاقتصادي للبلاد، وفي دراسات أخرى تتوافق التنمية، مع مستوى دخل الفرد، أو حتى من خلال مراعاة بعض البيانات الاجتماعية (الحرية والتعليم والصحة وما إلى ذلك). لا ينبغي أن تقتصر التنمية في بلد ما على مؤشرات الكمية، مثل دخل الفرد أو الدخل الإجمالي. يجب أن تتضمن التنمية، خصائص كجودة البيئة المادية الاجتماعية، بمعنى آخر، المنطقة الجغرافية والتعليم، الحصول على الرعاية الصحية والحرية الفردية، وما إلى ذلك. هذه الخصائص بالتأكيد لا يمكن ملاحظتها بسهولة. مع ذلك، فهي تشكل الفرق بين بلد غني، حيث لا يستفيد منه سوى عدد قليل من السكان، وبلد أين الثروة تكون، في تناول أكبر عدد من السكان.

في الواقع ، لا يكفي أن يكون لديك مستويات عالية من النمو الاقتصادي، أو الناتج المحلي الإجمالي لبلد حتى يعتبر بلداً متطوراً. تتمثل إحدى الخصائص الرئيسية للبلد المتقدم، في أن جزءاً كبيراً جداً، من السكان يستفيد من الثروة، من خلال مستويات الأجور والحصول على التعليم والرعاية الصحية ،.. إلخ. فلا يتم تخفيض التنمية إلى الفقر النقدي. التنمية لا تقاس في كثير من الأحيان إلا بالناتج المحلي الإجمالي للفرد، مما يجعل البلدان الغنية بالموارد الطبيعية، بلدانا متقدمة. بل التنمية هي "عملية لتوسيع الحرية الحقيقية التي يتمتع بها الأفراد"<sup>2</sup>. ومع ذلك، فمن الصعب مراعاة هذه المتغيرات المتعلقة برفاهية المواطنين وحريةهم، ولهذا السبب يفضل مستوى الناتج المحلي، الإجمالي للفرد- في كثير من الأحيان- لقياس مستوى التنمية في بلد ما.

<sup>1</sup> STIGLITZ, Joseph E., SEN, Amartya, et FITOUSSI, Jean-Paul. Commission on the measurement of economic performance and social progress. *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress*, 2009, p. 16.

<sup>2</sup> SEN, Amartya. *Un nouveau modèle économique: développement, justice, liberté*. Odile jacob, 2000, p.13.

## 4.1. القيم الأساسية الثلاثة للتنمية:

يطرح Todaro & Smith في كتابهما الممتاز Economic Development (2015) سؤال حول ما "الذي يشكل الحياة الجيدة؟ هو سؤال قديم قَدَمَ الفلسفة، سؤال يجب إعادة تقييمه بشكل دوري، والإجابة عليه من جديد في البيئة متغيرة للمجتمع العالمي. الجواب المناسب للدول النامية اليوم ليس هو بالضرورة نفسه، كما كان في العقود السابقة. ولكن على الأقل هناك ثلاثة مكونات أو قيماً، تعتبر كأساس مفاهيمي ومُرشِد عملي، لفهم معنى التنمية".

تمثل هذه القيم الأساس - توفر قوت المعيشة، احترام الذات، الحرية- الأهداف المشتركة التي يسعى إليها جميع الأفراد والمجتمعات. وهي تتعلق بالحاجيات الإنسانية الأساسية، التي نجد التعبير عنها في جميع المجتمعات والثقافات، وفي جميع الأوقات. لذلك سنفحص كلا بدوره.

أ- توفر قوت المعيشة Sustenance: (القدرة على تلبية الحاجات الضرورية) جميع الأفراد لديهم احتياجات ضرورية معينة، والتي بدونها ستكون الحياة مستحيلة، وتشمل الغذاء والمأوى، الصحة والحماية. عندما يكون أيًا من هذه العناصر غائباً، أو يكون هناك نقص شديد في عرضه، تكون هناك حالة من "التخلف". وبالتالي، تتمثل إحدى الوظائف الأساسية لجميع الأنشطة الاقتصادية، في تزويد أكبر عدد ممكن، من الأفراد بوسائل التغلب على العجز والبؤس، الناجمين عن نقص الغذاء والمأوى، الصحة والحماية. إلى هذا الحد، قد نزعج أن التنمية الاقتصادية، هي شرط ضروري، لتحسين نوعية الحياة (التنمية). بدون استمرارية واستدامة التقدم الاقتصادي، على المستوى الفردي وكذلك على المستوى المجتمعي، لن يكون تحقيق الإمكانيات البشرية ممكنًا. من الواضح أن الفرد أن "يملك ما يكفي ليكون أحسن"، وبالتالي ارتفاع دخل الفرد، والقضاء على الفقر المدقع، وزيادة فرص العمل، وتقليل عدم المساواة في الدخل، هي الشروط الضرورية، ولكنها ليست كافية للتنمية.

ب- احترام الذات Self-esteem: المكون الثاني للحياة الجيدة هو احترام الذات، الإحساس بالقيمة واحترام الذات، وعدم الشعور الفرد بأنه أداة يستخدمها الآخرون لتحقيق غاياتهم الخاصة. تسعى جميع الشعوب والمجتمعات إلى شكل ما من أشكال احترام الذات، و يطلق عليه أحيانا بالأصالة، الهوية، الكرامة، الاحترام، الشرف، أو الاعتراف. قد تختلف طبيعة وشكل هذا التقدير الذاتي، من مجتمع إلى مجتمع ومن ثقافة إلى أخرى<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.23.

قد تعاني العديد من المجتمعات، في البلدان النامية التي كان لديها شعور عميق بقيمتها الخاصة، من الارتباك الثقافي الخطير عندما تتواصل مع المجتمعات المتقدمة، اقتصاديًا وتكنولوجيًا. وذلك لأن الرخاء الوطني أصبح مقياسًا عالميًا تقريبًا للقيمة. نظرًا للأهمية للقيم المادية في الدول المتقدمة، يتم منح الجدارة والاحترام بشكل متزايد، في الوقت الحالي للبلدان التي تمتلك الثروة الاقتصادية والقوة التكنولوجية، أي تلك التي "تطورت". كما قال Denis Goulet، "التنمية مشروعة كهدف لأنها وسيلة مهمة، وربما لا غنى عنها، لاكتساب التقدير".

ج- التحرر من العبودية Freedom (القدرة على الاختيار): القيمة العالمية الثالثة، والأخيرة التي يجب أن تشكل معنى التنمية هي مفهوم حرية الإنسان. الحرية هنا يجب أن تُفهم بمعنى التحرر من ظروف الحياة المادية الصعبة ومن العبودية، والبؤس، العادات والتقاليد، والمعتقدات الخرافية. الحرية تستلزم نطاق موسع من الخيارات للمجتمعات مه تخفيض التعقيدات الخارجية في السعي، لتحقيق هدف اجتماعي عن طريق التنمية. فيكتب Amartya Sen بأن "التنمية هي الحرية". أكد W. Arthur Lewis على العلاقة بين النمو الاقتصادي والتحرر من العبودية، عندما خلصَ إلى أن "السعادة الحقيقية ليست بالثروة، وإنما بزيادة الخيارات البشرية، والبدايل المتاحة. مفهوم حرية الفرد، يشمل مكونات مختلفة للحرية السياسية، بما في ذلك الأمن الشخصي، وسيادة القانون وحرية التعبير، المشاركة السياسية، وتكافؤ الفرص"<sup>1</sup>.

### 5.1. أهداف التنمية:

قد نستنتج، أن التنمية هي حقيقة مادية وحالة ذهنية، حيث تمكن المجتمع، من خلال مزيج من العمليات الاجتماعية، الاقتصادية، والمؤسسية، من الحصول على حياة أفضل، مهما كانت المكونات المحددة لهذه الحياة الأفضل، يجب أن يكون للتنمية في جميع المجتمعات، ثلاثة أهداف :

- 1- زيادة إتاحة وتوسيع توزيع السلع الأساسية التي تحافظ على الحياة مثل: الغذاء، المأوى، الصحة والحماية.
- 2- رفع مستويات المعيشة، زيادة إلى ارتفاع الدخل، هنالك - أيضا- توفير المزيد من فرص العمل، وتحسين التعليم، وزيادة الاهتمام بالقيم الثقافية والإنسانية، وكل ذلك لن يخدم تعزيز الرفاه المادي، ولكن أيضًا توليد المزيد، من احترام الذات الفردية والوطنية.

<sup>1</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.23-24

3- توسيع نطاق الخيارات الاقتصادية والاجتماعية، المتاحة للأفراد والدول، من خلال تحريرهم من العبودية والتبعية، ليس فيما يتعلق بالأشخاص والدول الأخرى، إنما من قوى الجهل، والبؤس الإنساني<sup>1</sup>.

في سبتمبر 2000 ، تبنت البلدان الأعضاء في الأمم المتحدة، ثمانية أهداف إنمائية للألفية. وقد وضعت الأهداف الإنمائية للألفية لمعالجة أكثر المشاكل إلحاحاً في البلدان النامية .

تضمنت وثيقة إعلان الألفية فقرات عديدة، تلك التي تتحدث عن حقوق الإنسان، وعن العدالة والحكم الرشيد والسلم العالمي، بالإضافة إلى القضايا التنموية ومحاربة الفقر. وقد استُخْلِصَتْ منه سلسلة، من الأهداف المحددة التي وردت في بعض بنود هذا الإعلان وليس الإعلان كله، وهي التي تشكل الأهداف الإنمائية للألفية. أعيدت صياغة تلك البنود بعض الشيء، في خارطة الطريق التي أعدها الأمين العام، للأمم المتحدة من أجل تنفيذ إعلان الألفية، والتي كشفت على ثمانية أهداف عامة . توجد الأهداف والغايات في الجدول (1.2).

<sup>1</sup> TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C, Op cit, p.24

الجدول (1.2) : أهداف التنمية للألفية وغاياتها لعام 2015

الأهداف	الغايات
القضاء على الفقر المدقع والجوع	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تخفيض نسبة الأشخاص الذين يعيشون بأقل من دولار واحد في اليوم إلى النصف (<math>\frac{1}{2}</math>).</li> <li>• تخفيض نسبة الأشخاص الذين يعانون من الجوع إلى النصف (<math>\frac{1}{2}</math>).</li> </ul>
تحقيق تعميم التعليم الابتدائي	<ul style="list-style-type: none"> <li>• التأكد من إتمام جميع البنين والبنات مرحلة التعليم الابتدائي.</li> </ul>
تعزيز المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة	<ul style="list-style-type: none"> <li>• القضاء على التفاوت بين الجنسين في التعليم الابتدائي والثانوي، وذلك بحلول عام 2015.</li> </ul>
خفض معدل وفيات الأطفال	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تخفيض معدل وفيات الأطفال دون سن الخامسة بمقدار الثلثين (<math>\frac{2}{3}</math>).</li> </ul>
تحسين صحة الأمهات	<ul style="list-style-type: none"> <li>• خفض نسبة وفيات الأمهات بنسبة ثلاثة أرباع (<math>\frac{3}{4}</math>).</li> </ul>
مكافحة فيروس نقص المناعة البشرية و الملاريا وغيرها من الأمراض	<ul style="list-style-type: none"> <li>• وقف انتشار فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) والبدء في أخضاره.</li> <li>• التوقف والبدء في أخضار حالات الإصابة بالملاريا وغيرها من الأمراض .</li> </ul>
كفالة الاستدامة البيئية	<ul style="list-style-type: none"> <li>• إدماج مبادئ التنمية المستدامة في السياسات والبرامج الوطنية .</li> <li>• تخفيض نسبة الأشخاص الذين لا يحصلون على مياه الشرب إلى النصف (<math>\frac{1}{2}</math>).</li> <li>• تحقيق تحسن كبير في حياة ما لا يقل عن 100 مليون من سكان الأحياء الفقيرة بحلول عام 2020.</li> </ul>
اقامة شراكة عالمية من أجل التنمية	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تطوير نظام تجاري ومالي يتسم بالانفتاح وعدم التمييز بين الدول ،تلبية الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نموا .</li> <li>• تلبية الاحتياجات الخاصة للبلدان النامية غير الساحلية والدول الجزرية الصغيرة .</li> <li>• التعامل بشكل شامل مع مشاكل ديون البلدان النامية من خلال تدابير على الصعيدين الوطن والدولي لجعل تحمل الديون ممكنا على المدى الطويل.</li> <li>• بالتعاون مع البلدان النامية،وضع وتنفيذ استراتيجيات للعمل اللائق والمنتج للشباب.</li> <li>• بالتعاون مع شركات الأدوية،توفير الوصول إلى الأدوية الأساسية بأسعار معقولة في البلدان النامية.</li> <li>• بالتعاون مع القطاع الخاص،إتاحة فوائد التكنولوجيا الجديدة للإعلام والاتصال للبلدان النامية.</li> </ul>

Source: Millennium Development Goals, <https://www.undp.org/>

الأهداف الإنمائية للألفية كان لها بعض الانتقادات. على سبيل المثال، يعتقد بعض المراقبين أن أهداف الإنمائية للألفية لم تكن طموحة بدرجة كافية. علاوة على ذلك، فتحديد عام 2015 كتاريخ انتهاء تحقيق لأهداف يمكن أن يثبط، بدلاً من أن يشجع المزيد، من المساعدة الإنمائية، إذا لم يتم الوفاء بها. في حين أنه قد يتم التشكيك في مدى معقولية، بعض هذه الانتقادات، إلا أنه ينبغي الاعتراف، بأن الأهداف الإنمائية، للألفية لها بعض النقائص.

مع الإنهاء الوشيك من أهداف الإنمائية للألفية، في سبتمبر 2015، اجتمع قادة العالم، في الجمعية العامة للأمم المتحدة، من أجل إطلاق خطة للتنمية المستدامة، جديدة وطموحة. وتستند الخطة إلى التقدم المحرز منذ إعلان الألفية، وتسعى إلى الحد من الفقر وعدم المساواة، وتحسين حياة الأفراد، وتعزيز السلام والأمن، الحكم الرشيد وسيادة القانون. وفي هذا الشأن ساعدت العديد من الأصوات، بما في ذلك أصوات البرلمانين، على تشكيل أهداف التنمية المستدامة.

وكاستجابة للتحديات العالمية المتزايدة، أطلقت الأمم المتحدة أحد أكبر برامج التشاور في تاريخها لإيجاد حل جديد، نتج عنه جدول أعمال يتضمن 17 هدفاً من أهداف التنمية المستدامة (SDGs)، والتي تهدف إلى التركيز على التنمية الدولية في أبعاد ثلاثة، وهي الاقتصادية والاجتماعية والبيئية<sup>1</sup>.

أهداف التنمية المستدامة المقترحة، هي مجموعة تتكون من 17 هدفاً و169 غاية تشكل نموذجاً جديداً، يمكن من خلاله للدول الأعضاء في الأمم المتحدة السعي، لتحقيق التنمية المستدامة. كما تمثل الأهداف السبعة عشر إطاراً للدول الأعضاء، لوضع السياسات التي تكفل تحسين أحوال العالم وسكانه، في غضون السنوات الخمسة عشر المقبلة.

ستحل أهداف التنمية المستدامة محل الأهداف الإنمائية للألفية (MDGs) عند انتهاء العمل بها، في نهاية العام 2015. وعلى عكس الأهداف الإنمائية، للألفية التي ركزت على البلدان النامية، يمكن تطبيق أهداف التنمية المستدامة عالمياً.

وفي 25 سبتمبر 2015، وأثناء انعقاد الجمعية العامة للأمم المتحدة في نيويورك، تبنت الدول الأعضاء أهداف التنمية المستدامة، اعتباراً من بداية العام 2016 حتى العام 2030، ما يمهّد الطريق لحل مشكلة الفقر، والأمن الغذائي، والمساواة بين الجنسين والتغيرات المناخية<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> UNDP, Sustainable Development Goals, <https://www.undp.org>.

### 6.1. قياس التنمية الاقتصادية:

ينبغي تقييم جميع جهود التنمية على أساس نتائجها وتأثيرها. لتقييم ورصد فعالية سياسات التنمية، ينبغي أيضاً أن يكون بمقدورنا مقارنة مستويات، واتجاهات التنمية بين البلدان وبين المناطق. إذا كنا نريد قياس التنمية، فعلينا أولاً معرفة ما يجب قياسه. هل ينبغي لنا قياس مقدار الأموال وساعات العمل التي تم وضعها، في مشروع أو برنامج تنموي، وكم عدد الأطفال الذين تلقوا تعليماً، أو مقدار نمو الناتج الاقتصادي؟. من المعترف به عادة أن التنمية هي أكثر من مجرد مدخلات في الجهود المبذولة ونمو الناتج الاقتصادي. ومع ذلك، قياس التنمية، في كثير من الأحيان، لا يتجاوز قياس دخل الفرد. ولكن لا ينبغي لنا أن نقيس الوسائل، وإنما الغايات.

تميل مقاييس التنمية الاقتصادية التي يكثر استخدامها، إلى التركيز على معدلات النمو الاقتصادي، باستخدام مؤشرات مثل:

- الدخل القومي الإجمالي (GNI) Gross National Income: هو مجموع الناتج المحلي الإجمالي للدولة، بالإضافة إلى صافي الدخل الذي تتلقاه من الخارج. يستخدم في الغالب لتصنيف الاقتصاديات وتجميعها، باستخدام طريقة تعادل القوة الشرائية ونصيب الفرد لتحديد مستوى معيشة بين مختلف البلدان ،
- الناتج القومي الإجمالي (GNP) Gross national product: هو مجموع قيمة السلع والخدمات النهائية والمُقيّمة بأسعار السوق والمنتجة من طرف عناصر الإنتاج المملوكة للمقيمين فقط سواء تواجدوا داخل أو خارج الرقعة الجغرافية.
- الناتج المحلي الإجمالي للفرد (GDP per capita) = Gross domestic product/population ، يقيس قيمة السلع والخدمات المنتجة داخل البلد. ويمكن حسابه عن طريق قسمة الناتج المحلي الإجمالي لدولة ما على عدد سكان تلك الدولة.

الدخل القومي الإجمالي (GNI) ، الناتج القومي الإجمالي (GNP) ، والناتج المحلي الإجمالي (GDP) كلها مقاييس لقدرة بلد ما على الإنتاج والكسب. يعتمد الدخل القومي الإجمالي والناتج القومي الإجمالي على الناتج المحلي الإجمالي. تميل هذه المقاييس إلى استبعاد المؤشرات الحاسمة الأخرى لرفاهية الإنسان، مثل متوسط العمر المتوقع ومستوى المعيشة والسعادة (على سبيل المثال لا الحصر). في عام 1983، سارع الاقتصادي Amartya Sen، إلى الإشارة بأن "النمو والتنمية ليسا نفس الشيء"، و"لا يمكن إنكار أن النمو الاقتصادي هو أحد جوانب عملية التنمية

<sup>1</sup> UNDP, Sustainable Development Goals, <https://www.undp.org>.

الاقتصادية<sup>1</sup>. ومع ذلك ، Sen لا يوافق أو يعارض، على استخدام مقاييس النمو الاقتصادي لتحديد التقدم المحرز نحو التنمية، بدلاً من التركيز على مدى استحقاقها وجدارتها في قياس التنمية ، تم التركيز على مدى "ملاءمتها" بالنظر إلى سياق المواضيع التقليدية للتنمية الاقتصادية، الأمر الذي أدى في النهاية إلى استنتاج، مفاده أن النمو الاقتصادي، يتَّسم ككل بسوء الوصف للتنمية الاقتصادية، لأنه يستبعد التوسع، في قدرات الأفراد (رأس المال البشري على سبيل المثال).

مع وضع هذه الحاشية التحذيرية في مكانها ، نركز في هذه الأطروحة بشكل خاص على دور الناتج المحلي الإجمالي للفرد، كمقياس عام (على الرغم من أنه ليس شاملاً تماماً) للتنمية الاقتصادية، لاسيما بسبب توافر البيانات الدقيقة نسبياً، فضلاً عن القابلية النسبية للمقارنة، مع الدراسات السابقة. على هذا النحو، سيتم استخدام "التنمية الاقتصادية" و"الأداء الاقتصادي" بالتبادل في هذه الأطروحة، وكلاهما يقاس بالناتج المحلي الإجمالي للفرد.

### 7.1. تصنيف البلدان المتقدمة / التَّامية:

التنمية مفهوم يصعب تحديده، فحتماً أن يكون من الصَّعب بناء تصنيف للتنمية. يتم وضع البلدان في مجموعات لمحاولة فهم نتائجها الاجتماعية والاقتصادية بشكل أفضل. لا يوجد معيار مقبول بشكل عام، يشرح الأساس المنطقي، لتصنيف الدول حسب مستوى تنميتها. قد يكون هذا بسبب تنوع نتائج التنمية في جميع البلدان. المعيار الأكثر قبولاً، هو تصنيف البلدان كبلدان متقدمة Developed أو نامية Developing. قبل تطوير السياق النظري، الذي سيتم فيه إجراء بحث الدكتوراه لدينا، من الضروري توضيح هذه المصطلحات، التي يجب أن نستخدمها طوال عملنا البحثي.

أصبحت كلمة البلدان النامية/المتقدمة شائعة في الستينات لوصف البلدان بسهولة، في سياق مناقشات السياسة العامة بشأن نقل الموارد من البلدان الغنية إلى البلدان الفقيرة، فعندما يتعلق الأمر بنقل الموارد، يكون للبلدان مصلحة اقتصادية في هذه التعريفات، وبالتالي فإن التعريفات محل نقاش كبير.

لعدم وجود نظام تصنيف للبلدان ، استخدمت بعض المنظمات الدولية الانخراط (العضوية)، في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) كمعيار رئيسي، لتصنيف البلدان المتقدمة؛ رغم أن دياجاجة اتفاقية منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) لا تنص صراحة على نظام تصنيف الدول<sup>2</sup>. إن أكثر الطرق شيوعاً لتحديد العالم

<sup>1</sup> SEN, Amartya. Development: Which way now?. *The Economic Journal*, 1983, vol. 93, no 372, p. 745-762.

<sup>2</sup> OCDE, Least Developed Countries (LDCS), <http://stats.oecd.org> .

التّامي والعالم المتقدم هي حسب نصيب الفرد من الدخل. تقدم العديد من المنظمات الدولية، بما في ذلك منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) والأمم المتحدة، تصنيفات البلدان حسب وضعها الاقتصادي ، ولكن النظام الأكثر شهرة هو نظام البنك الدولي .

بسبب عدم وجود منهجية في تصنيف البلدان على أساس مستوى التنمية، سوف نركز على تصنيفات التنمية لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي<sup>1</sup>.

### 1.7.1. نظام التصنيف للبلدان للبنك الدولي Word Bank :

يشمل التصنيف جميع أعضاء البنك الدولي البالغ عددها 189 دولة، بالإضافة إلى 28 دولة أخرى التي يزيد تعداد سكانها عن 30 ألف نسمة. إن مصطلح الدولة - المستخدم بالتبادل مع مصطلح الاقتصاد - لا يعني ضمناً الاستقلال السياسي، بل يشير إلى أي إقليم تقوم السلطات، بالإبلاغ عن إحصائيات اجتماعية أو اقتصادية مفصلة بشأنه. التصنيفات الرئيسية المقدمة هي حسب معيار المنطقة الجغرافية، حسب معيار الدخل، ومعيار الإقراض. يتغير عدد الاقتصاديات وتصنيفها، الذي يختلف من حين لآخر.

#### أ- معيار الدخل:

يجري تصنيف جميع الاقتصاديات، تبعاً لنصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي (GNI per capita) (بالدولار الأمريكي، المحولة من العملة المحلية، باستخدام طريقة أطلس. يتم بناء على بيانات الدول في 1 جانفي من كل عام). على الرغم من المعلوم بأن نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي لا يلخص تمامًا مستوى التنمية في دولة ما أو يقيس الرفاهية، فقد أثبت أنه مؤشر مفيد ومتاح بسهولة، ويرتبط ارتباطًا وثيقًا بالمؤشرات الأخرى غير النقدية، لنوعية الحياة، مثل: الحياة العمر المتوقع عند الولادة، معدلات وفيات الأطفال، ومعدلات الالتحاق بالمدارس.

يقسم البنك الدولي اقتصاديات العالم إلى أربع شرائح - بلدان مرتفعة الدخل، والشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل، والشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل، والبلدان منخفضة الدخل. يقوم هذا التصنيف على أساس نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي محسوبًا بطريقة أطلس. ويمثل الدولار الأمريكي الوحدة المستخدمة، في هذا القياس، وفي تحديد الحد الفاصل بين هذه الشرائح. بالنسبة لسنة 2020 كان التقسيم كالتالي :

<sup>1</sup> برنامج الأمم المتحدة الإنمائي هي هيئة فرعية تابعة للأمم المتحدة أنشئت بموجب قرار للجمعية العامة للأمم المتحدة. والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي من الوكالات المتخصصة التابعة للأمم المتحدة..

- البلدان منخفضة الدخل: 1045 دولار أو أقل (27 دولة)
- الشريحة الدنيا من البلدان متوسطة الدخل: 1046 دولار إلى 4095 دولار (55 دولة)
- الشريحة العليا من البلدان متوسطة الدخل: 4096 دولار إلى 12695 دولار (55 دولة)
- البلدان مرتفعة الدخل: 12696 دولار أو أكثر (80 دولة)

ففي أول جويلية من كل عام، يتم تحديث التصنيفات، وهي تتغير لسببين:

- 1- في كل بلد، يتأثر نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي بعوامل كمعدلات نمو الدخل، والتضخم، وأسعار الصرف، والتغيرات السكانية.
  - 2- للحفاظ على ثبات قيمة الدولار للحدود الفاصلة بين التصنيفات، يتم تعديلها وفقا لمعدلات التضخم.
- مع عدد من الاستثناءات المهمة، يشار إلى الاقتصاديات المنخفضة والمتوسطة الدخل (الشريحة الأدنى والأعلى) عادة باسم الاقتصاديات النامية، ويشار إلى الاقتصاديات الدخل المرتفع، باسم البلدان المتقدمة.

#### ب- معيار المنطقة الجغرافية:

- تستند هذه المجموعات بشكل أساس إلى المناطق التي يستخدمها البنك الدولي، لأغراض إدارية. يوجد نوعان رئيسان: أحدهما يشمل جميع الاقتصاديات، والآخر يستثني الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع .
- شرق آسيا والمحيط الهادئ (38 دولة)
  - أوروبا وآسيا الوسطى (58 دولة)
  - أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (42 دولة)
  - الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (21 دولة)
  - أمريكا الشمالية (3 دول)
  - جنوب آسيا (8 دول)
  - إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (48 دولة)

#### ج- فئة الإقراض:

خاص بالدول النامية المستحقة للإقراض فقط .

- بلدان أعضاء في مؤسسة التنمية الدولية IDA: هي البلدان التي بلغ فيها متوسط دخل الفرد، أقل من 1135 دولار تستفيد من قروض بدون فائدة. (59 دولة).
- بلدان أعضاء في البنك الدولي للإنشاء و التعمير IBRD: لدى هذه الدول قدرة مالية أفضل . (70 دولة)
- فئة الدول الإقراض المختلط Blend: هي دول مؤهلة للحصول على قروض من المؤسسة الدولية للتنمية ولكنها مؤهلة أيضاً للحصول على قروض من البنك الدولي للإنشاء والتعمير لأنها جديدة بالائتمان مالياً. (15 دولة)

### 2.7.1. تصنيف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP - United Nations Development Programme:

نظام التصنيف البلدان لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، يتم على أساس دليل التنمية البشرية (HDI)، والذي يهدف إلى مراعاة الطبيعة المتعددة الجوانب للتنمية. تم إنشاء مؤشر التنمية البشرية (HDI) للتأكيد على أن توسيع الخيارات البشرية يجب أن تكون المعايير النهائية لتقييم نتائج التنمية. إن النمو الاقتصادي هو وسيلة لتلك العملية ولكنه ليس غاية في حد ذاته. دليل التنمية البشرية هو دليل مركب يقيس متوسط إنجازات البلدان، في أبعاد ثلاثة أساسية، للتنمية البشرية هي: الحياة المديدة والصحية: تُقاس بالعمر المتوقع عند الولادة، والقدرة على اكتساب المعرفة: تُقاس بمتوسط سنوات الدراسة والعدد المتوقع لسنوات الدراسة، والقدرة على تحقيق مستوى معيشي لائق: تُقاس بنصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي GNI per capita. كما تم الاعتراف بالجوانب الأخرى للتنمية - مثل الحرية السياسية والأمن الشخصي - باعتبارها مهمة، لكن نقص البيانات حال دون إدراجها في دليل التنمية البشرية. على مر السنين تم تحسين المؤشر، ولكن البنية الأساس للمؤشر لم تتغير.

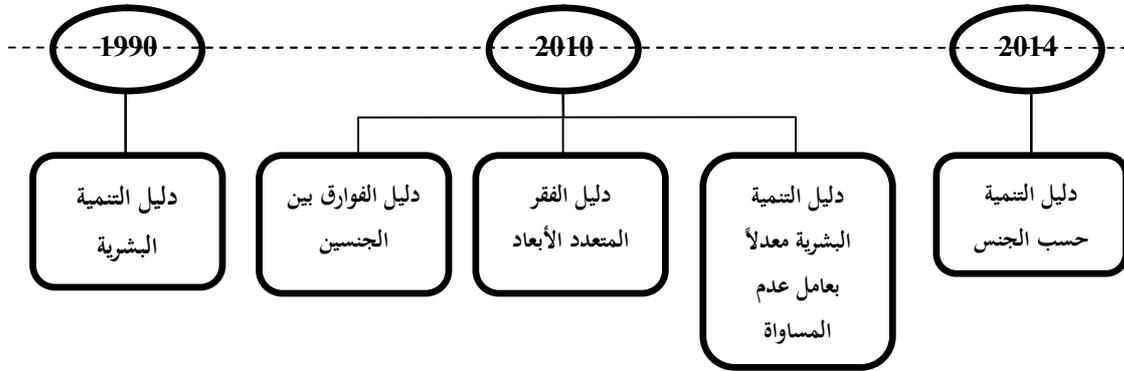
يتم حساب مؤشرات الأبعاد على النحو الآتي:

$$\text{مؤشر البعد} = \text{القيمة الفعلية} - \text{القيمة الدنيا} / \text{القيمة القصوى} - \text{القيمة الدنيا}$$

ولقياس أكثر شمولاً للتنمية البشرية، تم إدراج أربعة أدلة مركبة أخرى هي: دليل التنمية البشرية معدلاً، بعامل عدم المساواة الذي يعدّل قيمة دليل التنمية البشرية على أساس عدم المساواة، ودليل التنمية حسب الجنس الذي يقارن قيمة دليل التنمية البشرية بين الإناث والذكور، ودليل الفوارق بين الجنسين الذي يركّز على تمكين المرأة، ودليل الفقر المتعدد الأبعاد، الذي يقيس أبعاد الفقر التي لا صلة لها بالدخل.

<sup>1</sup> World Bank 2019, <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>

الشكل (1.2): تطور الأدلة المركبة للتنمية البشرية



Source: UNDP. 2018. 2018 Statistical Update: Human Development Indices and Indicators. New York, p.1

يتم حساب مؤشر التنمية البشرية لكل بلد، انطلاقاً من المعطيات الثلاثة السالفة الذكر [ الحياة المديدة والصحية، المعرفة، مستوى المعيشي اللائق ]، ويكون على شكل نقطة محصورة بين الصفر والواحد. وكلما كانت هذه النقطة أقرب إلى واحد، كان مستوى التنمية البشرية للبلد المعني عالياً، والعكس بالعكس.

في تقرير التنمية البشرية لعام 1990، قُسمت البلدان إلى بلدان تنمية بشرية منخفضة ومتوسطة وعالية. وفي تقرير التنمية البشرية لعام 2009، تم وضع فئة رابعة وهي التنمية البشرية المرتفعة للغاية. توزع البلدان البالغ عددها 189 بلداً، من حيث المستوى التنموي البشرية في أربعة أرباع، حسب قيمة دليل التنمية البشرية. وتضم كل من مجموعات (سنة 2020):

- 1- التنمية البشرية المرتفعة جداً : 0.800 أو أكثر (62 بلداً)،
- 2- التنمية البشرية المرتفعة: 0.799 إلى 0.7 (54 بلداً)،
- 3- التنمية البشرية المتوسطة: 0.550 إلى 0.699 (37 بلداً)،
- 4- مجموعة التنمية البشرية المنخفضة : 0.550 أو أقل (36 بلداً)<sup>1</sup>.

كما حدد تقرير التنمية البشرية لعام 1990 دولاً إما صناعية أو نامية (وفي بعض الأحيان أُستخدم مصطلح "الشمال" و"الجنوب" أيضاً). ولم يشر التقرير إلى مصدر التسميات. في تقرير التنمية البشرية لعام 2009، تم حل التصنيفات المتداخلة، من خلال إدخال الفئة الجديدة "البلدان المتقدمة" التي تتألف من البلدان التي حققت تنمية بشرية عالية للغاية، تم تعيين بلدان أخرى كدول نامية. تم الاعتراف بأن التمييز بين البلدان النامية، والبلدان المتقدمة "تعسفي إلى حد ما".

<sup>1</sup> UNDP. 2019. Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. New York. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2020>

ولتحديد أصحاب الإنجازات العالية في التنمية البشرية، وبالتالي البلدان المتقدمة، استخدم البرنامج الإنمائي عددا من العوامل. وتمثل إحدى الطرق في النظر إلى البلدان التي تشهد نموا إيجابيا، في الدخل وأداءً جيدا في مؤشرات الصحة والتعليم، بالنسبة للبلدان الأخرى التي لها مستويات تنمية مماثلة. وهناك طريقة أخرى تتلخص في البحث، عن البلدان التي كانت أكثر نجاحاً، في إغلاق "فجوة التنمية البشرية"، قياساً على خفض العجز في مؤشر التنمية البشرية (المسافة بين الدرجة القصوى لمؤشر التنمية البشرية). لم يكن التقدم المحرز في مؤشر التنمية البشرية منذ 1990 دائما ثابتا .

### 3.7.1. نظام التصنيف للبلدان لصندوق النقد الدولي IMF - The International Monetary Fund

المعايير الرئيسية التي يستخدمها صندوق النقد الدولي في تصنيف الدول هي:

- (1) مستوى دخل الفرد (نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي GNI per capita .
- (2) تنوع الصادرات.
- (3) درجة الاندماج في النظام المالي العالمي.

يقسم الصندوق النقد الدولي اقتصاديات العالم إلى مجموعتين رئيسيتين: الاقتصاديات المتقدمة والاقتصاديات الناشئة والنامية. هذا التصنيف لا يستند إلى معايير صارمة، اقتصادية أو غير ذلك، بل تطور مع مرور الوقت، بهدف تيسير التحليل، عن طريق توفير تنظيم معقول للبيانات.

◆ **الاقتصاديات المتقدمة:** تضم دول منطقتي اليورو، دول المتقدمة الكبرى (G7)، دول المتقدمة الأخرى (الاقتصاديات المتقدمة باستثناء G7 ومنطقة اليورو)، الاتحاد الأوروبي .

◆ **الأسواق الناشئة والاقتصاديات النامية:** البلدان النامية ذات الدخل المنخفض، هي البلدان التي يكون فيها نصيب الفرد من الدخل، أقل من عتبة معينة (محددة حالياً عند 2700 دولار في عام 2016 وفقاً لقياس طريقة أطلس البنك الدولي)، تضم دول النامية والناشئة الأوروبية، دول النامية و الناشئة الآسيوية ، دول رابطة دول جنوب شرق آسيا (ASEAN) ، دول أمريكا اللاتينية والكاريبي ، دول الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، دول إفريقية جنوب الصحراء<sup>1</sup>.

كما سبق، نستنتج بأنه يوجد عدد من المعايير المختلفة لتحديد ما إذا كان البلد يعتبر دولة نامية أم لا. تتعلق التعاريف عادة بحق البلد في الحصول على مساعدات التنمية بموجب قواعد منظمة متعددة الأطراف أو ثنائية. ليس المقصود

<sup>1</sup> IMF 2020, <https://www.imf.org>.

بأن جميع الاقتصاديات، في المجموعة النامية تشهد تطوراً مماثلاً، أو أن الاقتصاديات الأخرى، في المجموعة المتقدمة قد وصلت إلى مرحلة مفضلة أو نهائية من التنمية".

المنظمات الدولية المختارة، تقترب من بناء تصنيفات التنمية بشكل مختلف تماماً. لكن أنظمة التصنيف حالياً متشابهة - تماماً- من حيث تسمية البلدان بأنها إما "متقدمة" أو "نامية". فالمنظمات تتوصل إلى استنتاجات مماثلة -إلى حد كبير- فيما يتعلق بتصنيف مجموعة البلدان المتقدمة. بعبارة "البلدان المتقدمة"، نعني أغنى البلدان اقتصادياً ولكن تلك التي لديها أنظمة سياسية ديمقراطية -أيضاً- تضمن مستوى معيشة سهلاً -إلى حد ما- لسكانها، بالإضافة إلى الحصول على الرعاية الصحية، التعليم، احترام الحريات ، والمساواة بين الأفراد ... تسمى هذه البلدان أيضاً "دول الشمال". تشمل "البلدان النامية" أو "البلدان السائرة في طريق النمو" جميع البلدان غير المتقدمة؛ نظراً لوجود عدد أكبر بكثير من عدد البلدان المتقدمة ، فإنها تشمل بلداناً ذات خصائص مختلفة تماماً. وبالتالي -غالباً- ما يتم استخدام تسميات أكثر تحديداً. البلدان أو "الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية" هي البلدان النامية التي تنتقل، من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق ، وذلك بشكل رئيس، من خلال استخدام السوق كوسيلة للتنظيم الإقتصادي. "البلدان الناشئة" هي بلدان نامية تتمتع بنمو اقتصادي مستدام - إلى حد ما- ولكنها لم تصل بعد إلى مستوى الناتج المحلي الإجمالي للفرد، في البلدان المتقدمة. وتسمى البلدان النامية أيضاً بـ "دول الجنوب".

يمكننا وصف العالم التأمي بأنه دول أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، وشمال أفريقيا والشرق الأوسط، وآسيا (باستثناء اليابان، ومؤخراً كوريا الجنوبية، وربما اثنين أو ثلاثة بلدان أخرى ذات دخل مرتفع)، وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وتظل البلدان "الانتقالية" في أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى بما في ذلك الاتحاد السوفيتي السابق، بمثابة تعميم مفيد. وعلى النقيض من ذلك، فإن العالم المتقدم الذي يشكل لب منظمة التعاون والتنمية، في الميدان الاقتصادي، ذات الدخل المرتفع يتألف إلى حد كبير، من بلدان أوروبا الغربية، أمريكا الشمالية، واليابان وأستراليا ونيوزيلندا. أحياناً يكون التقسيم البسيط للعالم إلى دول متقدمة ونامية مفيداً، لأغراض تحليلية. تنطبق نماذج عديدة من التنمية على مجموعة واسعة، من مستويات دخل البلدان النامية. يقدم الجدول (2.2) لمحة عامة عن تصنيفات التنمية المستخدمة، في المنظمات الدولية الثلاث.

في أطروحتنا سنعتمد على تصنيف البلدان، من حيث مستوى التنمية الاقتصادية، على نظام وإحصائيات

البنك الدولي، باعتباره أكثر شهرة من البقية وأكثر استعمالاً في مختلف الأدبيات الاقتصادية.

الجدول (2.2): أنظمة تصنيف الدول في المنظمات الدولية المختارة

البنك الدولي World Bank	صندوق النقد الدولي IMF	برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP	
البلدان مرتفعة الدخل	الدول المتقدمة	الدول المتقدمة (التنمية البشرية المرتفعة جدا)	اسم الدولة المتقدمة
البلدان المتوسطة الدخل (الشريحة العليا والدنيا) ومنخفضة الدخل	الدول الناشئة والنامية	الدول النامية (التنمية البشرية المرتفعة) (التنمية البشرية متوسطة) (التنمية البشرية المنخفضة)	اسم الدولة النامية

المصدر: من إعداد الطالب

### 8.1. توزيع التنمية الاقتصادية في دول العالم:

شهدت السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية اختلافات واسعة، ومذهلة في توزيع نصيب الفرد من الدخل بين البلدان، خصوصا في النصف الثاني من السبعينيات القرن الماضي ظهر بشكل واضح وصريح توزيع ذو شقين للدخل، مما أدى إلى انقسام العالم لتسمين، العالم المتقدم (الغني) والعالم النامي (المتخلف الفقير).

في العالم المتقدم الغني زاد الدخل الفردي، من الناتج الداخلي الخام بما يعادل في المتوسط 2.5% سنويا خلال 50 سنة الماضية، هذا النمو في الدخل كان مصحوبا، بتحسينات كبيرة في المؤشرات الاقتصادية، الاجتماعية، الصحية، والثقافية. طوال هذه الفترة حافظت هذه الدول على استدامة هذا النمو، حيث عملت ألاّ ينفذ هذا النمو وأن يكون مرنا، أمام الصدمات الخارجية. في هذه الدول نما الدخل الفردي فيها، بشكل أسرع من نمو الدخل الفردي للعديد من الدول المتخلفة، مما أدى إلى اتساع الفجوة في الدخل الفردي، بينها وبين الدول النامية (الفقيرة) لا نقصد بالفقيرة إنها أقل نموا فقط، وإنما نقصد بها أيضا أقل تطورا، أقل حرية، أقل عمرا متوقعا للعيش، وأكثر فسادا... . فجوات الدخل بين الاقتصاديات الغنية والفقيرة تتزايد. وصل عدد الفقراء، في الآونة الأخيرة إلى ذروة جديدة، تجاوزت 736 مليون في عام 2015 منخفضا من نحو مليارين سنة 1990<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> WORLD BANK. Poverty and shared prosperity 2018: Piecing together the poverty puzzle. 2018,p. 2.

تشير إحصائيات البنك الدولي سنة 2020 إلى أن متوسط الدخل الفردي GDP per capita في الولايات المتحدة الأمريكية، يعادل تقريبا: 15 مرة من متوسط الدخل الفردي، في دول إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، و 130 مرة، من متوسط الدخل الفردي، لكونغو الديمقراطية، و 82 مرة من متوسط الدخل الفردي هايتي، 10 مرات من متوسط الدخل الفردي في المنطقة العربية.

يتساءل (Knack & Keefer, 1997)<sup>1</sup> لماذا فشلت الدول الفقيرة، في اللحاق بركب الدول الغنية، عندما توقعوا منذ وقت طويل نموها السريع، حتى أسرع من الدول الغنية اليوم. وجد (Knack & Keefer, 1997) أن العكس يحدث، فقد فشلت البلدان الفقيرة في اللحاق بالركب، والابتعاد عن حالة البلدان المتقدمة. يبدو أن استمرار الفجوة، بل واتساع الفجوة، بين الدول الفقيرة والغنية، يتعارض مع هذه الافتراضات.

في الواقع، العديد من الباحثين أيدوا فكرة أن البلدان الأكثر فقراً، لا بد أن تتطور بشكل أسرع، من الدول الغنية اليوم. سيحدث ذلك من وجهة؛ لأن البلدان المتقدمة لديها عائد متناقص على رأس المال، بينما تمتلك البلدان الفقيرة إمكانات كبيرة، لعائد رأس المال المستغل (Barro & Sala-i-Martin, 1992)<sup>2</sup>. ومن وجهة أخرى، يتقدم بعض الباحثين بهذا التنبؤ، من خلال النظر بأن التصنيع يمكن أن يكون له تكلفة، أقل للبلدان النامية وأن يكون بوتيرة أسرع، مقارنة بما كانت تعرفه الدول المتقدمة، من خلال الاستفادة من تقدمها، وخبرتها التكنولوجية (Gerschenkron, 1962)<sup>3</sup>.

يشكك (Barro, 1991) في هذا الافتراض النيوكلاسيكي بأن البلدان الفقيرة، تميل إلى تحقيق نمو أعلى من الدول الغنية. فبالنسبة له، تكون هذه النتيجة صالحة، إذا كانت البلدان الفقيرة لديها الرأسمال البشري المرتفع (لكل شخص) وإلا فلن يتم التحقق من هذه الفرضية: جودة التعليم، المقاسة؛ من حيث التحصيل العلمي لها تأثير أكبر على النمو من كميتها (Barro, 2001). وبالمثل، يشير (Glaeser et al, 2004) إلى أن العامل الأساس، المحدد للنمو هو الرأسمال البشري.

<sup>1</sup> KNACK, Stephen et KEEFER, Philip. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics*, 1997, vol. 112, no 4, p. 1251-1288.

<sup>2</sup> BARRO, Robert J. et SALA-I-MARTIN, Xavier. Convergence. *Journal of political Economy*, 1992, vol. 100, no 2, p. 223-251.

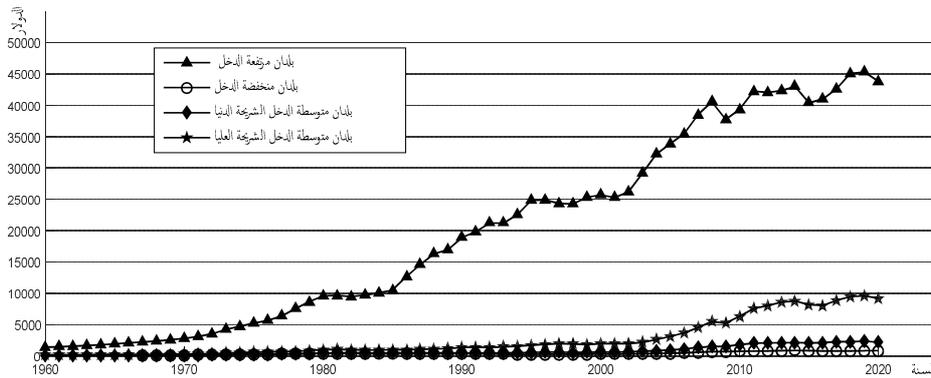
<sup>3</sup> GERSCHENKRON, Alexander. Economic Backwardness in Historical Perspective (1962). *The Political Economy Reader: Markets as Institutions*, 1962, p. 211-228.

التنمية الاقتصادية هي قصة واحدة مع العديد الروايات. على مدى السبعين عامًا الماضية، حدث نمو في جميع مناطق العالم، ونمت بلدان عديدة، منخفضة الدخل بسرعة ، وتم انتشار الملايين من الأفراد من براثن الفقر. تمكنت بلدان عديدة وفقيرة، من النمو بشكل أسرع و"اللحاق" بالدول الغنية. لكن، وصل عدد قليل - نسبيًا - من البلدان إلى وضع الدخل المرتفع، وكان نمو الدخل في العديد من البلدان متقلبا.

زاد دخل الفرد في العالم النامي بمتوسط 2.1% سنويا خلال 70 سنة الماضية ، فزيادة النمو بهذه الوتيرة يؤدي إلى تضاعف الدخل كل 33 سنة مما يسمح لكل جيل التمتع بمستويات معيشية، تبلغ ضعف ما كان عليه الجيل السابق. يشير البنك الدولي إن من بين 101 دولة ذات الدخل المنخفض عام 1960 أصبح على الأقل ما يقارب 13 دولة مزدهرة سنة 2008 وانضم الملايين، ذوو الدخل المنخفض إلى طبقة الدخل المتوسط<sup>1</sup>.

يوضح الشكلين (2.2) ، (3.2) بأن هناك تسارعًا واضحًا في نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي منذ الستينيات في معظم الاقتصادات النامية والمتقدمة. كان من الطبيعي أن يساعد النمو الاقتصادي، المستمر في سد فجوات الدخل بين الاقتصادات المتقدمة والنامية. ومع ذلك، يبدو أن هذا ليس هو الحال . تتم مقارنة الناتج الفردي للاقتصادات المختلفة ، يتم تحويل الناتج المحلي الإجمالي للفرد إلى عملة واحدة: الدولار الأمريكي. حسب إحصائيات البنك الدولي .

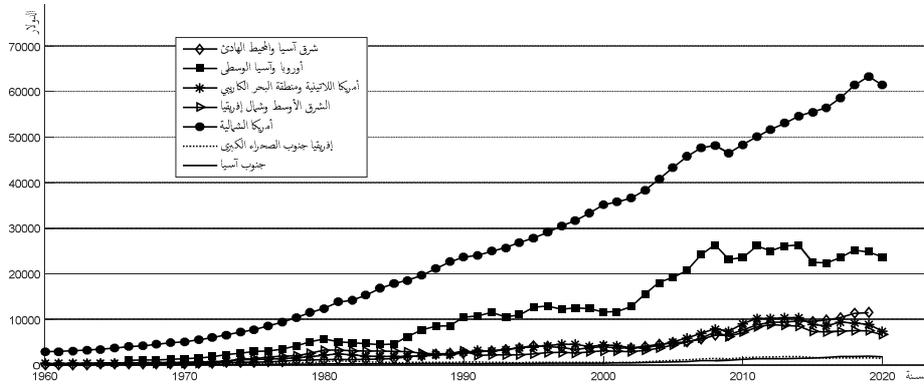
الشكل (2.2): نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي) في البلدان مرتفعة الدخل، والبلدان متوسطة الدخل (الشريحة العليا والدنيا) والبلدان منخفضة الدخل (1960 – 2020)



Source : <https://data.worldbank.org/>

<sup>1</sup> LARSON, Gregory Michael, LOAYZA, Norman, et WOOLCOCK, Michael. The Middle-Income Trap: Myth or Reality?. World Bank Research and Policy Briefs, 2016, no 104230, p. 1.

الشكل (3.2): نصيب الفرد من الناتج الإجمالي المحلي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي) لمجموعة البلدان (1960-2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

نلاحظ اليوم أن مستويات الدخل في البلدان النامية ، بما في ذلك الجزائر ، موضوع دراستنا، بعيدة عن التقارب مع تلك التي لوحظت عند البلدان المتقدمة. لذا نتساءل، مثل العديد من الباحثين ، عن أسباب هذه الفجوة التي تستمر في الاتساع، عندما تنبأت الكثير من الدراسات بالتقارب العالمي.

لماذا هناك تباين الواسع في الدخل الفردي بين الدول ؟ ما هي التفسيرات لمستويات مختلفة، من التنمية الاقتصادية بين الدول؟، ما الذي يجعل النمو الاقتصادي والمستوى المعيشي يزداد بمرور الوقت؟، ما سبب عدم الازدهار المزيد من البلدان؟، لماذا هناك بعض الدول ثرية ، وكيف أصبحت بهذا الثراء؟، في هذه الدول الفقيرة، هل هناك طاقات كامنة تسمح لها بالازدهار؟ إن كانت هناك ، ما مفتاح تلك الثروة المحتملة؟، لماذا في بعض الدول الدخل الفردي ينمو بشكل أسرع من دول أخرى؟. فكيف نفسر هذا الاختلاف في مستويات الدخل بين الدول وكيف يمكن أن نوضح أن بعض البلدان تمكنت من التطور والبعض الآخر لم يفعل؟

لمحاولة الإجابة عن الأسئلة الممكن طرحها، في مجال النمو والتنمية الاقتصادية، حاول الاقتصاديون المتخصصون في مجال التنمية الاقتصادية، إيجاد نموذج أو وصفة تسمح، ببداية الإقلاع الاقتصادي وضمان استمرارية النمو الاقتصادي على المدى المتوسط والطويل، وإيجاد العوامل المحددة والقادرة، على تحريك عملية التنمية الاقتصادية. لكن تاريخ التنمية الاقتصادية ، يخبرنا أن تجارب الدول في مجال التنمية الاقتصادية، سواء كانت ايجابية/سلبية لم تمكننا، من إيجاد هذا النموذج المثالي الذي يمكن تطبيقه، على جميع الدول أي كان مستوى التنمية الاقتصادية، الموارد المتاحة. التنمية الاقتصادية ظاهرة متعددة الأبعاد فمحاولات فهمها وحل مشاكلها أسفر عن، تطوير العديد من النظريات، والبراهين والتأكيدات.

### 9.1. محددات التنمية الاقتصادية:

في هذا الجزء نتناول العوامل والمحددات للتنمية الاقتصادية. لماذا تختلف الدول، وتباين في كثير من الأحيان، في مساراتها التنموية وما الذي يصنع الفرق بين قصص النجاح التنموي والفشل؟ تُعدُّ الأدبيات حول هذا الموضوع وفيرة بقدر ما هي مذهلة، ونحاول في هذا الجزء إجراء مسح، موجز قدر الإمكان عن طريق تقسيم الأدبيات، حول محددات التنمية الاقتصادية إلى ثلاث مجموعات، مختلفة تقريبًا وهي: النظرية النيوكلاسيكية للنمو الاقتصادي، النظرية الجغرافية، النظرية المؤسسية<sup>1</sup>.

#### 1.9.1. النظرية النيوكلاسيكية للنمو الاقتصادي:

التنمية الاقتصادية ظاهرة معقدة على الأقل، من حيث اكتشاف وفهم مصادرها، على الرغم من توضيحات نظرية النمو الاقتصادي. مع مرور الوقت برزت نماذج ونظريات النمو الاقتصادي التي تصف الأدوات، لجعل أهداف التنمية قابلة للتحقيق، فمصدر النمو الاقتصادي، يمكن أن ينسب إلى: إلى تقسيم العمل (Smith)، وتراكم رأس المال (Marx)، والإنفاق الحكومي، وأسعار الفائدة (Keynes)، وظهور الابتكارات، والحفاظ عليها (Schumpeter)، المدخرات و معدل الاستثمار (Harrod Domar)، كفاءة القطاعين العام والخاص (Stiglitz)، .. إلخ.

التنمية الاقتصادية، تم برمجتها إلى حد كبير على فرضيات النظرية النيوكلاسيكية للنمو التي تركز على نموذج (Solow, 1956) وتوسعت بأعمال (Romer, 1990, 1986) و (Lucas 1988). هذه النظرية شرحت اختلافًا، في معدل النمو الاقتصادي، ومستوى التنمية الاقتصادية بين الدول يرجع إلى اختلاف هذه الدول، في مدى كفاءتها في تجميع (قدرتها على تراكم) بشكل مناسب ل ثلاث عوامل المحددة للنمو الاقتصادي، وهي: الرأسمال المادي، الرأسمال البشري، التكنولوجيا (التقدم التقني).

نظرية النمو النيوكلاسيكية تمكنت من وصف العملية المعقدة للنمو، فهي قدمت رؤى وتوضيحات مفيدة حول آليات النمو الاقتصادي، وكيف تراكم العوامل النمو تؤثر في النمو الاقتصادي. فنقص التكنولوجيا وعدم كفاية الرأسمال المادي ونوعية الرأسمال البشري، هي عادة ما تمثل خصائص الدول المتخلفة، وهي التي تسبب اختلالاتها الاقتصادية عكس الدول المتقدمة. لكن هذه النظرية في أفضل أحوالها، تبدو تصف النمو ولكنها لا تفسره، فحسب

<sup>1</sup> GWARTNEY, James D., HOLCOMBE, Randall G., et LAWSON, Robert A. Institutions and the Impact of Investment on Growth. *Kyklos*, 2006, vol. 59, no 2, p. 255.

نموذج (Romer, 1990) يقول بأن البلد يصبح أكثر ازدهاراً، إذا ما خصص مزيداً من الموارد لكن لم يشرح لنا كيف يتم ذلك .

فوجهة النظر القائلة بأن مستويات دخل الأفراد بين الدول، تختلف باختلاف مستوى تراكم عوامل النمو، يطرح السؤال الواضح، عن الأسباب الجذرية للنمو الاقتصادي. ببساطة، السؤال الأول الذي يتبادر إلى الذهن هو: لماذا بعض البلدان أخفقت في الادخار والاستثمار بما فيه الكفاية؟ لماذا بعض الدول لا تستثمر في التعليم والابتكارات بما يكفي؟، لماذا بعض الدول تفشل في تبني تقنيات جديدة في عملية الإنتاجية؟ لماذا تفشل هذه البلدان في تعبئة عوامل الإنتاج هذه؟

على حد تعبير (Thomas and North, 1973): "العوامل التي ذكرناها (الابتكار، فورات الحجم، التعليم، تراكم رأس المال، وما إلى ذلك) ليست هي أسباب النمو، وإنما هي النمو بحد ذاته. تراكم العوامل والابتكار هي فقط الأسباب المباشرة للنمو. في كتابهم لعام 1973، أشار Thomas & North إلى زيادة العمالة، رأس المال والإنتاجية، الابتكار، وفورات الحجم، والتعليم، تراكم رأس المال، وما إلى ذلك باعتبارهما، من العوامل المباشرة للنمو الاقتصادي، أي "دليل النمو" وليس الأسباب الحقيقية للنمو. على الرغم من أنها طريقة مباشرة تجريبية، لتحليل الأدلة التي يمكن ملاحظتها للأداء الاقتصادي، فإن التراكم والإنتاجية هي مؤشرات للأداء وليست تفسيرات لما يحفز التراكم أو الإنتاجية. تساعد "المحددات العميقة Deep Determinants" للنمو الاقتصادي، في توضيح ما الذي يؤثر في قرار الدولة على الاستثمار في التكنولوجيا، أو العمل أو رأس المال، والمهارات أو المعرفة. لماذا يكون لهذه القرارات نتائج مختلفة؟"

### 2.9.1. النظرية الجغرافية:

يقدم كل من (Jeffrey Sachs, 2001)، (Mellinger & Gallup, Sachs, 1998)، (Diamond, 1997)، (Myrdal, 1968)، (Pomeranz, 2000) تفسيراً آخر لدرجة التنمية الاقتصادية مع الأخذ في الاعتبار، التأثير الذي يتمتع به الموقع، المناخ، والموارد الطبيعية على الأداء الاقتصادي. على سبيل المثال: الوصول إلى ميناء بحري أو البعد عن الأسواق الرئيسية، يؤدي إلى ارتفاع تكاليف النقل، وقيود كبيرة على التجارة الدولية، وبالتالي على الرخاء، فالموارد الطبيعية مثل البترول، النحاس هي موارد قابلة للتسويق، يمكن أن تكون مصدراً مهماً للدخل. تحدد جودة

<sup>1</sup>NORTH, Douglass C. et THOMAS, Robert Paul , Op.cit, p. 2.

التربة وهطول الأمطار إنتاجية الأرض. تحدد الجغرافيا والمناخ بيئة الصحة ، وتشكل كمية رأس المال البشري ونوعيته. على سبيل المثال ، في معظم دول أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى ، يتم عزل الأفراد عن الأسواق والسواحل ، فهي من أحد الأسباب الرئيسية لتخلفهم.

لطالما تقدمت المنطقة الجغرافية باعتبارها حاسمة لتنمية البلدان. ومع ذلك ، وجد (Szirmai, 2008) أن أمثلة اليابان، وكوريا، وهونغ كونغ وحتى تايوان تثبت عكس ذلك. البلدان التي تفتقر إلى الموارد الطبيعية ولكنها نجحت مع ذلك في التطور والحقاق بالدول الغنية . وبالمثل فإن البعد عن الساحل ليس بالنسبة (Szirmai, 2008)، سبباً لضعف التنمية، كما هو الحال في سويسرا على سبيل المثال<sup>1</sup>.

النظرية الجغرافية مهمة في شرح اختلافات، في مستوى التنمية الاقتصادية، لكن من الصعوبة الاعتقاد أن لها الأهمية القصوى في ذلك. طالما أننا نلاحظ، بعض الدول ذات التفوق الجغرافي، يعانون من دخل منخفض، في حين دول أخرى تعاني من سلبيات الجغرافية، ولكنها مزدهرة.

### 3.9.1. النظرية المؤسسية:

برزت بإطار تحليلي جديد يضع المؤسسات، في قلب البحوث والنقاشات، لتكملة ولدعم الأفكار والمفاهيم السابقة، السائدة لشرح اختلافات في مستوى التنمية الاقتصادية بين الدول. على رغم أن هناك ارتباط هام، بين الجغرافية والتجارة، في تحديد مستويات دخل الأفراد، إلا أن المؤسسات يطغى عليها في ذلك. يشير (Subramanian and Rodrik, 2003) إلى أن "نوعية المؤسسات لها الأسبقية على أي شيء آخر"<sup>2</sup>.

يستخدم (Acemoglu et al, 2001, 2002, 2005) ، (Kraay & Dollar, 2003) الأساليب الكمية لاختبار النوعية المؤسسية على وجه التحديد مقابل العديد من المحددات المحتملة الأخرى للتنمية الاقتصادية (على وجه التحديد الانفتاح التجاري والجغرافيا) ، تم إيجاد أن المؤسسات أهم محدد، في التنمية الاقتصادية لدولة معينة. من ناحية أخرى ، يتناول كل من (Torvik & Moene & Mehlum, 2006) على وجه التحديد، أولوية المؤسسات مقابل وفرة الموارد الطبيعية، كعامل محدد للتنمية الاقتصادية، ووجد أن المؤسسات تؤدي دوراً أساسياً، في تحديد التنمية

<sup>1</sup> SZIRMAI, Adam. Explaining success and failure in development. 2008.

<sup>2</sup> RODRIK, Dani et SUBRAMANIAN, Arvind. The primacy of institutions. *Finance and Development*, 2003, vol. 40, no 2, p. 31.

الاقتصادية على عكس الموارد الطبيعية، كما ينادي به نموذج لعنة الموارد Resource Curse Model، في حين توصل (Rodrik, 2003) إلى استنتاج مماثل، فيما يتعلق بالمؤسسات مقابل الانفتاح التجاري.

يشير North (1990) من خلال دراسته "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" إلى أن المؤسسات هي السبب الرئيسي للتنمية الاقتصادية ويفترض أنها مهمة للنمو الطويل والقصير المدى، فعلى حد قول (North, 1990) يجب أن تكون هناك مصادر أخرى للنمو، غير الاستثمار أو تراكم رأس المال. ويؤكد أن هناك قيوداً رسمية (قوانين، دساتير، إلخ) وغير رسمية (عادات وتقاليد ومعتقدات، وما إلى ذلك) التي تحدد شروط التبادل بين الأفراد، فهذه هي التي نقصد بها المؤسسات. وهكذا، عندما توفر هذه القيود أو هذا الإطار المؤسسي المناخ المناسب، من حيث حقوق الملكية، فإن الاستثمارات في رأس المال المادي والبشري ستبدأ تلقائياً. وإلا في غياب إطار محفز، لن يكون هناك استثمار، وبالتالي يكون هناك نمو ضعيل أو معدوم.

فكرة (North, 1990) بسيطة ولكنها أساس. لا يشكك في عوامل النمو من النظرية النيوكلاسيكية، إنما يشير إلى أن هذه العوامل لا يمكنها تحديد النمو وشروطه بمفردها. تحدد المؤسسات الإطار الذي تعمل فيه، عوامل النمو هذه، ويختلف هذا الإطار المؤسسي من بلد إلى آخر، وهو ما يفسر الاختلافات في التنمية بين البلدان. هناك أطر مؤسسية، تولد النمو وأطر مؤسسية تمنعه أو تؤخره.

فحسب (North, 1995)، العقبة الرئيسة أمام البلدان الفقيرة لتصبح غنية، هي الحاجز المؤسسي داخل هياكلها الاقتصادية فالجتمعات التي تملك مؤسسات جيدة تكون لها القدرة، والكفاءة على تجميع و تراكم (تفعيل/تشغيل) بشكل مناسب لعوامل النمو الاقتصادي واستغلال الجغرافيا والموارد الطبيعية، بشكل أفضل وتحصيل مكاسب جيدة من التجارة. المؤسسات هي المحدد الأساس، للأداء الاقتصادي والسبب الجذري لفقر أو ثروة الأمة، فهي التي تضمن تقاربا، مع مستويات المعيشة، للبلدان المتقدمة على المدى الطويل<sup>1</sup>.

هذه التفسيرات الثلاثة للتنمية، لا تتعارض منطقيا مع بعضها بعض، لذلك قد تؤدي جميعها، دورا مهما في تحديد مستوى التنمية الاقتصادية للبلدان.

<sup>1</sup> HARRISS, John, HUNTER, Janet, et LEWIS, Colin (ed.). *The new institutional economics and third world development*. Routledge, 1995, p. 56.

## 2. مساهمة الاقتصاد المؤسسي في فهم التنمية الاقتصادية:

حاليًا، من المقبول على نطاق واسع أن المؤسسات - التي تُعرّف على نطاق واسع على أنها قواعد اللعبة المقبولة عمومًا في المجتمع - هي أفضل تفسير لاختلافات التنمية. في هذا القسم، نلخص المؤسسات الضرورية لتحقيق نمو عالٍ من الجودة؛ أي تلك التي تخفض تكاليف المعاملات، وتلك التي تحمي وتنفذ حقوق الملكية. ونوضح أسباب استمرار المؤسسات السيئة بمرور الوقت. مثل هذا النقاش ضروري؛ لأنه رغم أهمية مؤسسات، في تعزيز التنمية مقبول على نطاق واسع، لا تزال بلدان فقيرة ومتخلفة، موجودة في الاقتصاد العالمي. بشكل ملحوظ، إذا كان بلد ما لديه مؤسسات النمو معطلة، من الممكن تغييرها ولكن إلى أي درجة؟ .

## 1.2. أهمية المؤسسات في التنمية الاقتصادية:

ربما كانت دراسات (North, 1990, 1991, 2012) حول أولوية المؤسسات هي الأكثر تأثيرًا، بالنسبة للباحثين والاقتصاديين، والمنظمات الدولية على حد سواء. North، ظهرت نظريته في سياق يُنتقد فيه المنظمات الدولية، لإخفاق التعديلات الهيكلية التي أوصت بها في البلدان النامية، ثم جاءت لتعديل مفهوم التنمية الاقتصادية.

حسب (North et al, 2009)، تُعرّف التنمية بأنها عملية تحول مؤسسي. يوجد بشكل عام، وفقاً لنظرية

"النظم الاجتماعية Social Orders"، نوعان من الأنظمة الاجتماعية داخل البلدان. الأولى هي النظم الاجتماعية

ذات "الوصول المحدود Limited access orders"، والتي تطلق عليها أيضًا "دولة طبيعية Natural State"، التي

تتميز بما يلي: ♦ اقتصاديات ذات نمو بطيء ومعرضة للصدمات.

♦ أنظمة سياسية غير ديمقراطية

♦ عدد قليل نسبيًا من المنظمات.

♦ دولة أصغر وأكثر مركزية.

♦ دول ريعية، تحتفظ بالثروة للأقلية على حساب بقية السكان.

♦ هيمنة العلاقات الاجتماعية المنظمة وفقًا للمعايير الشخصية، بما في ذلك الامتيازات، والتسلسل

الهرمي الاجتماعي، عدم وجود سيادة القانون، وحقوق الملكية غير الآمنة، اللامساواة بين

الأفراد.

تكمن المشكلة في توزيع الريع بين النخب (القريبة من السلطة)، فلا توجد إضافة للثروة، وبالتالي لا توجد تنمية.

الثانية تتوافق مع النُظْم الاجتماعية "ذات الوصول المفتوح Open Access Orders"، التي تتميز بما يلي:

◆ التنمية السياسية والاقتصادية.

◆ مجتمع مدني غني وديناميكي به عدد كبير من المنظمات.

◆ دولة أكبر ولا مركزية.

◆ العلاقات غير شخصية واحترام القواعد الرسمية.

يضمن التحدي في ضمان الوصول إلى السلطة من خلال المنافسة السياسية، فهي ليست مخصصة للنخب القريبة من السلطة، والوصول إلى الثروة من خلال المنافسة الاقتصادية من خلال خلق القيمة والابتكار مع إعادة توزيع الثروة، مما يعزز التنمية وفتحها<sup>1</sup>.

حسب (North et al, 2009)، إن تنمية البلد، ستكون من خلال الانتقال من "الحالة الطبيعية"، المقابلة

لنظام مغلق حول النخب، إلى نظام "مفتوح الوصول" لجميع المواطنين. تشكل هذه "النظم الاجتماعية" تراثاً مؤسستياً أو هوية مؤسستية لكل بلد، وهي أصل تطورها (أو لا)، فمستوى الثروة الاقتصادية هو واحد فقط من خصائص النظام الاجتماعي<sup>2</sup>.

ونذكر أيضاً أنه وفقاً لـ (North, 1990)، التغييرات المؤسستية هي التي تحدد تطور المجتمعات وبالتالي مسارها نحو التنمية. "إن مفتاح اللغز يكمن، في الترابط بين الإطار المؤسستى الأساسي والهياكل الاقتصادية، الناتجة والتغييرات المؤسستية التي يحددها بدوره"<sup>3</sup>. التغيير المؤسستى هو جوهر مقارنة North، لشرح الاختلافات، من حيث مستوى التنمية، والتي تنص على أن "التغيير المؤسستى، يحدد الطريقة التي تتطور بها المجتمعات بمرور الوقت وهو وبالتالي مفتاح لفهم التغييرات التاريخية"<sup>4</sup>.

يشاطر مؤلفون آخرون نفس الفكرة القائلة بأن التنمية تقوم على التغيير المؤسستى داخل البلدان. يقول

(Banerjee, 1997)، "إن التنمية عملية تحول لمجموعة معقدة من المؤسسات، مصحوبة بالزيادة في الناتج المحلي

الإجمالي GDP"<sup>5</sup>. دون تغيير مؤسستى، لا تكون هناك تنمية. (Ould Aoudia and Meisel, 2008) يعتبران

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C., WALLIS, John Joseph, WEINGAST, Barry R., et al. *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press, 2009, p. 11-12.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C., WALLIS, John Joseph, WEINGAST, Barry R., et al., Op.cit, p. 188.

<sup>3</sup> DARREAU, Philippe. *Institution et croissance économique selon North*. Université de Limoges, 1995, p. 239.

<sup>4</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op.cit, p. 3.

<sup>5</sup> BANERJEE, Abhijit V. A theory of misgovernance. *The Quarterly journal of economics*, 1997, vol. 112, no 4, p. 1325.

- أيضًا- أن التنمية هي عملية تغيير مؤسسي. وفي نظرهما، التنمية تعتمد على عوامل عدة، اقتصادية وديموغرافية وسياسية واجتماعية، وتحدث على المدى الطويل. فهي تغيير عميق، في الأنظمة التنظيمية لمجموعات بشرية.

يُصّر (North, 1990) على أولوية المؤسسات والتغييرات المؤسسية في عملية التنمية في البلدان. منذ عمله، في شرح أسباب تطور البلدان، نُحول انتباه الباحثين ، وأيضًا اهتمام المنظمات الدولية، من العوامل "التقليدية" للتنمية (تراكم رأس المال المادي والبشري والتقدم التقني) نحو المؤسسات، في محاولة للعثور على تفسيرات، لتخلف البلدان من حيث مستوى التنمية.

يشير (North, 1990) من خلال دراسته "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" إلى أن المؤسسات هي السبب الرئيسي للتنمية الاقتصادية، ويفترض أنها مهمة للنمو على المدى الطويل والقصير. ويحدد إطارًا مؤسسيًا واضحًا، يعتمد على الإعداد المناسب، لهيكل حقوق الملكية عندما يلاحظ ما يأتي: "علينا فقط أن نقارن، بين تنظيم الانتاج في اقتصاد العالم الثالث، مع الاقتصاد الصناعي المتقدم، لكي نتأثر بعواقب حقوق الملكية غير المحددة و/أو غير الفعالة. وجود الإطار المؤسسي ليس راجع إلى ارتفاع تكاليف المعاملات، وإنما إلى الحقوق الملكية غير الآمنة"<sup>1</sup>.

إن فهم التغيير المؤسسي مهم جدًا، من وجهة نظر التنمية الاقتصادية. وقد أظهرت دراسات مختلفة -الآن- أن الاختلاف الاقتصادي، بين الدول المتقدمة والدول النامية، يمكن أن يعزى إلى الاختلافات، في المؤسسات الموجودة في الدول. وقد اعترف اقتصاديون، بأن السياسات القائمة على تجارب الدول المتقدمة، من المحتمل أن تفشل إذا تم تكرارها، بشكل أعمى في الدول النامية، حيث لا توجد. تعتبر بعض المؤسسات معطاة في الزمان والمكان (على سبيل المثال، حقوق الملكية الخاصة المحددة جيدًا). بعد قبول غياب مؤسسات معينة في الاقتصاد، تظهر مشكلة أخرى وهي "كيف يمكننا بناء مثل هذه المؤسسات"<sup>2</sup>.

## 2.2. كيفية تأثير المؤسسات في النمو والتنمية الاقتصادية:

حسب (North, 1990)، "المؤسسات تؤثر في أداء الاقتصاد، من خلال تأثيرها على تكاليف التبادل والإنتاج. جنبًا إلى جنب مع التكنولوجيا المستخدمة ، يحددون تكاليف المعاملات والتحويل (الإنتاج) التي تشكل التكاليف الإجمالية"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C, (1990), Op.cit, p. 65.

<sup>2</sup> CHANG, Ha-Joon, Op.cit, p. 3.

<sup>3</sup> NORTH, Douglass C, (1990), Op.cit, p. 5-6.

تشير الدلائل النظرية والتاريخية إلى أن المؤسسات غير الرسمية تؤثر في الأداء بشكل كبير وبالتالي "يتعين عليها أن تعمل على تسهيل التبادل الاقتصادي، من خلال دعم قواعد اللعبة، ذاتية التطبيق وتعزيز الثقة، في فرض وتطبيق القواعد من طرف ثالث، المتمثل في الدولة". يمثل (Raiser, 2001) بشكل تخطيطي العلاقات المتبادلة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، حيث يوضح أن وجود نوع معين، من المعايير الأخلاقية، يؤدي إلى نشوء مجتمع يعزز بدوره الرغبة الأخلاقية، للأفراد ويخلق "الثقة" بين الجهات الفاعلة الاقتصادية. وبالتالي هذا يؤدي إلى "تسهيل التبادل الاقتصادي، في ظل المعلومات غير كاملة، وأن الثقة والسلوك التعاوني، يُنتجان من مجتمع واضح المعالم، ويعتمد بشكل إيجابي على وجود أخلاق عالمية على الصعيد الوطني".<sup>1</sup>

بالاعتماد على نظرية North، يوضح (Tim Yeager, 2018)، كيفية تأثير المؤسسات في الأداء الاقتصادي باستخدام نموذجين: الحالة "الثابتة" حيث يتم الحفاظ على مستوى التكنولوجيا ثابتاً والحالة "الديناميكية" حيث التقدم التكنولوجي، يؤدي إلى زيادة في الثروة الاقتصادية.<sup>2</sup>

#### ◆ الحالة الثابتة The Static Case:

من اليمين إلى اليسار ، يوضح Yeager تأثير المؤسسات في الأداء الاقتصادي:  
المؤسسات ← تكاليف المعاملات ← إنشاء الأسواق ← التخصص وتقسيم العمل ← الانتاجية ← التنمية الاقتصادية.

ويشير إلى أنه لكي تكون الأسواق موجودة وتعمل بشكل جيد ، يجب أن يكون هناك ستة معايير على الأقل: (1) طلب الاستهلاك، (2) المورد، (3) معلومات جيدة للمستهلكين، فيما يتعلق بأسعار المنتجات وجودتها وخصائصها ، (4) نظام نقدي مستقر معترف به ويثق به كل من المشتري والبائع، (5) تمتع البائع بحقوق الملكية للسلعة أو الخدمة والقدرة على نقل هذه الحقوق إلى المشتري ، (6) وصول كل من المشتري والبائع إلى نظام قانوني محايد "في حالة غش أحد الطرفين على الطرف الآخر". يحدد North و Yeager ثلاثة أنواع من الأسواق:

1. التبادل الشخصي مع عدم وجود تنفيذ من قِبَل طرف ثالث ، يتم التبادل بين الأقارب وأفراد المجتمع الذين يعتمدون على الثقة بين بعضهم البعض .

<sup>1</sup> RAISER, M. et EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT, LONDON (UNITED KINGDOM); Informal institutions, social capital and economic transition Reflections of a neglected dimension. 1997, p. 10-11.

<sup>2</sup> YEAGER, Tim. *Institutions, transition economies, and economic development*. Routledge, 2018, p. 34-35.

2. التبادل غير الشخصي مع عدم وجود تنفيذ من قِبَل طرف ثالث، يوصف بأنه يشمل على تكاليف معاملات عالية جداً نظراً لعدم وجود سندات صريحة بين أطراف التبادل.

3. التبادل غير الشخصي مع تنفيذ طرفٍ ثالث.

يرى الباحثان بأن النمط الثالث، من بنية السوق هو الذي يشكل، ضرورة أساسية للأداء القوي للاقتصاد الرأسمالي الحديث. وفي هذا النوع - فقط - سوف يقبل الأفراد خوض المجازفات الكامنة، في التبادل مع أشخاص لا يعرفونهم جيداً. وبناء على ذلك، يشير North و Yeager إلى أن الأسواق التي تعمل بشكل جيد تتطلب تكاليف معاملات منخفضة ويمكن تحديد هذه التكاليف من خلال الإطار المؤسسي للدولة.

استناداً إلى النموذج الثابت، يؤكد Tim Yeager أن القواعد الرسمية لا بد أن تحدد بوضوح حقوق الملكية للسلع أو الخدمات التي يتعين تبادلها، فالقواعد غير الرسمية يجب أن تعزز الشعور بالثقة، واحترام سيادة القانون، وأخيراً يجب أن يتم التنفيذ، بموضوعية ونزاهة قدر الإمكان. ويقترح أن الإطار المؤسسي لدولة ما، يحدد مستوى تكاليف المعاملات، والذي بدوره يحدد مدى كفاءة أداء الأسواق، وهو ما يحدد بدوره الأداء الاقتصادي.

#### ◆ الحالة الديناميكية The Dynamic Case:

من خلال النموذج "الديناميكي" حيث التكنولوجيا تتطور، يوضح Yeager كيفية تأثير المؤسسات على الأداء الاقتصادي بمرور الوقت.

المؤسسات ← سلوك المنظمات ← عملية التدمير الخلاق ← التقدم التكنولوجي ← الثروة الاقتصادية

يتطرق المؤلف إلى ثلاثة عناصر حاسمة في عملية التطور التكنولوجي بالغة التعقيد:

1. تعزيز الإبداع البشري الذي يتطلب الانفتاح على التغيير والاستعداد للتعامل، مع اضطرابات الوضع الراهن الناتجة عن التكنولوجيا الجديدة (هنا يربط Yeager الانفتاح على التغيير في القيود غير الرسمية للمجتمع) ،
2. وجود أسواق رأسمالية تعمل بشكل جيد وتتطلب تكاليف معاملات منخفضة ،
3. بيئة تنافسية تجبر الشركات على تحسين منتجاتها باستمرار<sup>1</sup>. ويلاحظ أن "عملية التدمير الخلاق"<sup>2</sup> لا تحدث في الاقتصاديات كلها ، ولكن في اقتصاد، حيث يوجد إطار مؤسسي مناسب<sup>3</sup>. إن الدور الرئيسي المعين هنا

<sup>1</sup> YEAGER , Op.cit, p. 47-49.

<sup>2</sup> هذا المصطلح صاغه Joseph Schumpeter الذي يعني به: آلية الابتكار المستمر للمنتج والعملية التي تحل من خلالها تقنيات إنتاج الجديدة محل تقنيات قديمة.

<sup>3</sup> YEAGER , Op.cit, p. 50.

للمؤسسات هو تقييد أنشطة الشركة (المنشأة) بما يكفي بحيث "الطريقة الرئيسية لها لتحقيق الأرباح هي تقدم التكنولوجيا". يشدد Yeager أيضًا على أن المؤسسات يجب أن تتطور باستمرار، للاستجابة للظروف المتغيرة (على سبيل المثال، من خلال حماية حقوق الملكية الفكرية) ، وتعزيز الإبداع ، وخفض تكاليف المعاملات، وتشجيع عملية التدمير الخلاق.

وبناءً على ذلك يقال: إن الأداء الاقتصادي الضعيف وبالتالي، استمرار الفقر مرتبط بثلاثة أسباب رئيسية:

1. خاصية "تبعية المسار" للاقتصاديات : بمجرد أن يكون الاقتصادي على مسار معين ، يكون من الصعب جدًا تغييره. يتكيف الأفراد والمنظمات مع الهياكل المؤسساتية القائمة ويقاومون التغييرات ، يستفيد مبتكرو القواعد الرسمية من الوضع الراهن ،
2. الفجوة بين تعقيد العالم وقدرة الأفراد على فهمه: حالة عدم التأكد ونقص المعلومات المثالية. لا يزال العلماء لا يفهمون بوضوح التفاعلات المعقدة بين المؤسسات والأداء الاقتصادي ، وبالتالي ليس من المعروف بالضبط، ما هي النصيحة التي ينبغي تقديمها إلى البلدان التي تعاني من المشاكل .
3. التطور البطيء للمؤسسات غير الرسمية : مع انتقال الخصائص الثقافية من جيل إلى جيل، يميل الأداء الاقتصادي إلى التكرار نفسه. قد يستغرق الأمر عقودًا، بل قرونًا حتى تتطور المؤسسات، غير الرسمية إلى تقاليد تعزز النمو الاقتصادي<sup>1</sup>.

لقد أثبتت مشكلة رئيسية في الأدبيات، تتمثل في هل المؤسسات هي التي تحسن النمو أم أن الأداء الاقتصادي هو الذي يؤثر في المؤسسات؟ بالنسبة لمعظم الدراسات ، فإن المؤسسات هي التي تعمل على تحسين النمو ودخل الفرد (Kaufmann and Kraay, 2002). وجد باحثون آخرون أن التنمية والنمو الاقتصادي عند تحفيزهما، هما اللذان سيحسنان المؤسسات [(Chang, 2011), (Boyer, 2003), (Barro, 1999)].

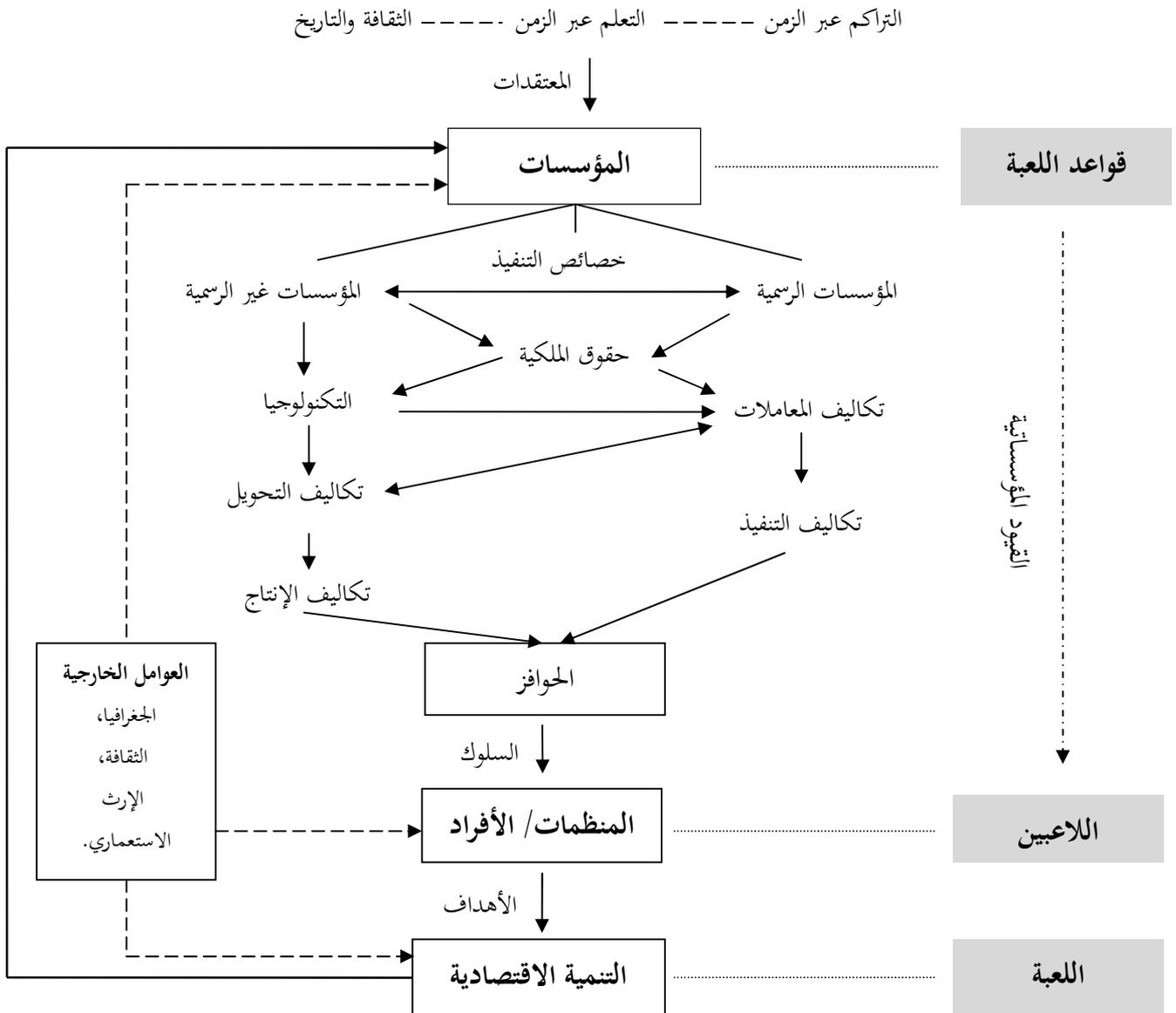
يوضح الشكل (4.2) إطارًا أساسيًا لفهم كيفية تأثير المؤسسات في نتائج التنمية . إن ثروة الدولة والمؤسسات المسؤولة عن تخصيصها مترابطة وتتطور معًا. تؤثر المؤسسات والتنمية في بعضها البعض ، ومن المفيد معرفة كيف يؤثر كل منهما في الآخر بدلاً من معرفة من يأتي قبل الآخر. تؤثر المؤسسات من خلال النتائج المؤسساتية على سلوك الأفراد من خلال تقديم الحوافز أو وضع القيود. يمكن أن تؤثر العوامل الأخرى في تطور المؤسسات مثل الإرث

<sup>1</sup> YEAGER , Op.cit, p. 53.

الاستعماري (Acemoglu et al, 2001) أو الجغرافيا (Easterly and Levine, 2003) أو التراث الثقافي. ومن خلال المؤسسات تعمل هذه العناصر على قوى الإنتاج وتراكم رأس المال المادي والبشري والتقدم التقني التي بدورها ستحسن النمو والتنمية الاقتصادية. من هذا يتضح على الفور أن البحث عن "مؤسسات عالية الجودة" مثل "الحكم الرشيد" و "آليات حل النزاعات" و "حقوق الملكية الفعالة" هي مهمة صعبة للغاية والنتيجة تعتمد بشكل كبير على السياق والعوامل الخارجية. بعد ذلك ، نقضي بعض الوقت في قضايا التعريف والمناقشات حول تنوع المؤسسات من أجل تقديم منظور واسع قدر الإمكان لتقييم مدى أهمية المؤسسات ، بدلاً من "شيء آخر" ، في تشكيل التنمية.

يمكن للنمو الاقتصادي ، بالموارد التي يوفرها ، تحسين المؤسسات. نعتقد أن التحول المؤسسي لا يمكن أن يحدث بدون نمو اقتصادي مسبق (أو غير ذلك من المساعدات المالية الهائلة مثل دول وسط وشرق أوروبا). في الواقع، إضفاء الطابع الرسمي على القواعد مكلف للغاية. التنمية ، بمجرد البدء ، ستعمل على المؤسسات.

الشكل (4.2): كيفية تأثير المؤسسات في النمو والتنمية الاقتصادية



**Source:** Adapted from DE SOYSA, Indra et JÜTTING, Johannes. Informal Institutions and Development –What do we know and what can we do?. In : International Seminar on Informal Institutions and Development. Paris : OECD Development Center, 2006, p. 4.

3.2. المؤسسات المهمة للتنمية الاقتصادية:

يبدو أن المؤسسات مهمة، لكن من الصعب تحديد ما هي المؤسسات الملموسة التي لا غنى عنها بالنسبة للتنمية ؟ حسب (Roll and Tabott, 2001) من بين المتغيرات المؤسساتية التي تدخل في هذا الصدد، هناك حقوق الملكية، وجود الأسواق الموازية (السوق السوداء) ومستوى التنظيم ، التي لها قوة تفسيرية مهمة. أما المتغيرات

الأقل أهمية من سابقتها، تتمثل في احترام الحقوق السياسية، والحريات المدنية وحرية الصحافة، مستوى الإنفاق العام ومستوى التضخم، والحوافز أمام التجارة<sup>1</sup>.

حسب (Shirley, 2003)، المؤسسات الأكثر ذكراً، من وجهة نظر التنمية الاقتصادية، هي كما يأتي: حماية حقوق الملكية وتنفيذها، الحريات المدنية، الحقوق السياسية والديمقراطية، الاستقرار السياسي، المؤسسات الداعمة لأشكال التعاون المختلفة.

يضيف (Shirley, 2003)، من الوجوب أن يكون لدى الدول فئتين من المؤسسات:

- تلك التي تُعزِّز التبادل عن طريق تخفيض تكاليف المعاملات،
- تلك التي تحمي حقوق الملكية بدلاً من مصادرتها.

تتضمن المجموعة الأولى من المؤسسات العقود وآليات تنفيذ العقود والمعايير والقواعد التجارية والعادات والمعتقدات التي تشجع القيم المشتركة وتراكم رأس المال البشري. أما المجموعة الثانية من المؤسسات، الدساتير، القوانين الانتخابية، القوانين، خطابات الحكومية، التعليم، والقواعد التي تحفز الناس على الالتزام بالقوانين، والتعاون عند مراقبة الحكومة<sup>2</sup>. وتشمل هاتان المجموعتان، ما وصفه (Rodrik, 1999) بأنها "مؤسسات النمو عالي الجودة". هذا القسم نحاول من خلاله الإجابة، على ما هي المؤسسات التي يجب أن تعمل بشكل فعال، إذا كان على البلدان أن تتطور؟ كيف يمكن للبلدان الفقيرة، أن تحصل على مؤسسات تعمل بشكل جيد؟.

### 1.3.2. المؤسسات التي تعزز التبادل (تخفيض تكاليف المعاملات):

تمتد جذور الأدبيات الحالية حول أهمية المؤسسات في التبادل إلى نظرية Ronald Coase لتكاليف المعاملات. كما أشار Coase، إن النتائج المترتبة، على ارتفاع تكاليف المعاملات منتشرة في الاقتصاد. لذا يتعين على رجال الأعمال، حين اتخاذ القرار بشأن أساليبهم في إدارة الأعمال، وما ينبغي عليهم إنتاجه، أن يضعوا في الحسبان تكاليف المعاملات. "إذا كانت تكاليف إجراء التبادل أكبر من المكاسب التي سيحلبها، فهذا التبادل لن يحدث..."<sup>3</sup>. عندما تكون المعلومات مكلفة وحقوق الملكية سيئة الحماية، يصبح من الصعب تحديد العقود وتنفيذها وترتفع

<sup>1</sup> ROLL, Richard et TALBOTT, John. Why many developing countries just aren't. *University of California at Los Angeles*, 2001, p. 28.

<sup>2</sup> SHIRLEY, Mary M. Institutions and development. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Boston, MA, 2005. p. 611.

<sup>3</sup> COASE, R. H., et al. Essays on Economics and Economists. *University of Chicago Press Economics Books*, 1995. p. 9.

تكاليف المعاملات بشكل كبير. المجتمعات ذات تكاليف المعاملات المرتفعة باستمرار، يكون لديها تجارة أقل، عدد أقل من الشركات، تخصص أقل، استثمار أقل وإنتاجية أقل<sup>1</sup>.

تشير تكاليف المعاملات إلى مدى سهولة أو صعوبة إجراء التبادل. من وجهة نظر النظام الإقتصادي، تعتبر تكاليف المعاملات مهمة لحل مشكلة التخصيص: ما هي الحواجز والصعوبات الموجودة لعوامل الإنتاج والسلع النهائية التي ستنتهي في المكان الذي يتم فيه تقدير أعلى قيمة لها؟

يتفق (Niehans, 1987) مع Coase بأن كل ما ارتفعت تكاليف المعاملات، كلما تعاضمت الحوافز التي تدفع الأفراد إلى ترشيد والتقليل من المعاملات. في مثل هذه الحالات، ذات التكاليف المعاملات المرتفعة، يمكن العثور على أسواق غير كاملة أو حتى مفقودة. ففي غياب أسواق رأس المال المنظمة، قد يبتكر الأفراد في البلدان النامية وسائل "اجتماعية" لتجميع المدخرات، من خلال شبكات الائتمان أو مجتمعات الادخار. وفي غياب عقود مضمونة، يمشدون الروابط الأسرية أو الجماعات الدينية لدعم التجارة. وفي غياب دولة قادرة على توفير السلع العمومية، فمن المرجح أن ينضم الأفراد إلى جمعيات دينية في محاولة لتأمينها<sup>2</sup>. إن الأسواق المفقودة، والوسائل التي يجدها الأفراد للتغلب على غيابها، تجعل من الصعب على البلدان المتقدمة، الاستثمار في هذه البلدان أو التجارة معها.

يدعم (Aron, 2000) هذا أيضًا، في ظل الظروف التي تشمل، على تكاليف معاملات عالية، وسيادة القانون غير موثوق بها، تعمل الشركات الخاصة عادة على نطاق صغير، ربما بشكل غير قانوني في الاقتصاد التحتي (سوق السوداء) Underground Economy، وقد تعتمد على الرشوة والفساد لتسهيل العمليات. في المقابل، إذا تم تحديد حقوق الملكية وحمايتها بشكل جيد، فإن تكاليف المعاملات ستكون منخفضة، وسيكون لدى الأفراد حوافز للقيام بالتبادل، أو القيام باستثمارات؛ لأن الأفراد يمكنهم تحقيق المكاسب المحتملة من التجارة. ونتيجة لذلك ستؤثر في الأداء الإقتصادي<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> SHIRLEY, Mary M. Institutions and development, Op cit, p. 613.

<sup>2</sup> BATES, Robert H. Social dilemmas and rational individuals. *New Institutional Economics and Third World Development*, 1995, p. 36.

<sup>3</sup> ARON, Janine. Growth and institutions: a review of the evidence. *The World Bank Research Observer*, 2000, vol. 15, no 1, p. 128.

لذلك من الضروري تخفيض تكاليف المعاملات. على الرغم من أنه من المستحيل، تقليل تكاليف المعاملات إلى الصفر، إلا أن النمو الإقتصادي طويل الأجل يعتمد على التقليل منها. لسوء الحظ، لا توجد طريقة محددة، لتقليل تكاليف المعاملات. لذا يجب على كل دولة أن تجد حلها الخاص.

حسب Coase يمكن القول إن إحدى الطرق، لخفض تكاليف المعاملات تتمثل في إنشاء الشركات. ومع ظهور الشركات، تنخفض تكلفة الحصول على المعلومات -إلى حد كبير- لأن عقدا واحدا، يمكن أن يحل محل سلسلة من العقود، كما أن تكلفة إيجاد الأطراف لبعضها بعض، تنخفض إلى حد كبير.

تكاليف المعاملات، ستنخفض - أيضاً- عندما تتكرر المعاملات بين الأطراف نفسها ، ولكن هذا لا ينطبق إلا على عدد محدود من المعاملات. في العالم الحقيقي، يحدث التبادل بين العديد من الأفراد، ومع القليل من المعلومات المعروفة عنهم جميعاً. وهذا من شأنه أن يخلق ضرورة، لإيجاد السبل التي تمكن الأفراد من التجارة، دون أن يكون كل منهم على دراية بالطرف الآخر.

العقود المبرمة بين الأطراف التجارية هي حل منطقي لهذه المشكلة. وبالنص على المتطلبات القانونية للمعاملات ، فإن النظام القانوني لا يقلل فقط من تكلفة المعاملات ، ولكنه يعطي أيضاً إشارة إلى التكاليف التي تشمل عليها المعاملة. جزء مهم من العقود هو تنفيذها. إذا لم يتم تطبيقها بشكل صحيح، فإنها لا تخدم أي غرض.

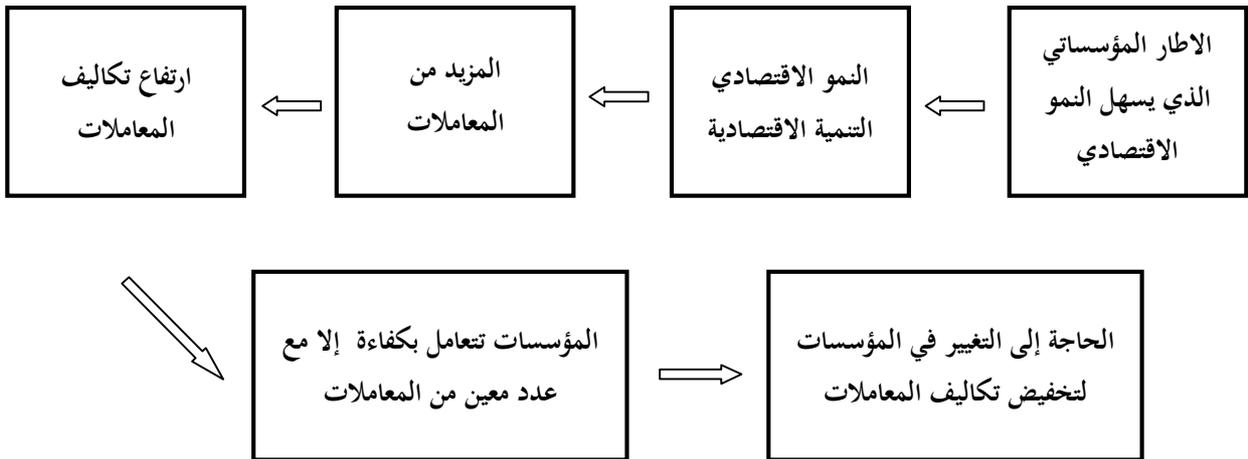
أمثلة أخرى عن المؤسسات الرسمية التي قد تخفض تكاليف المعاملات، تشمل حل النزاع ، والحفاظ على القانون والنظام، والمؤسسات، ذات نظرة واضحة حول سياسة الاقتصاد الكلي وتنظيم السوق.

المؤسسات غير الرسمية، تحل مشكلة تكاليف المعاملات بشكل مختلف. تجعل المؤسسات غير الرسمية الأفراد يفسرون المؤسسات الرسمية بشكل مختلف. وكما ذكرنا - سابقاً- فهذه المؤسسات غير الرسمية، مستمدة جزئياً، من الثقافة وتكتسب - جزئياً - من خلال الخبرة. و بالتالي سوف تختلف بين البلدان، وتدفع المشاركين إلى التفاعل بشكل مختلف، مع الطرق الرسمية لخفض تكاليف المعاملات.

تم وصف أهمية تكاليف المعاملات في التنمية الاقتصادية في الشكل (5.2). إن الإطار المؤسسي المستقر مهم لتقليل تكاليف المعاملات في السوق وحالة عدم التأكد. يقلل السوق من تكاليف البحث عن الزبائن ، وتقلل السمعة من تكاليف المراقبة، ويقلل النظام القانوني الفعال، من تكاليف التنفيذ. ومع ذلك، مع زيادة التبادل، يزداد مستوى تكاليف المعاملات، حيث لا يمكن للمؤسسات القائمة التعامل بكفاءة، إلا مع عدد معين من المعاملات.

قد تكون المؤسسات مناسبة لهيكل إنتاج وتخصيص معين. في لحظة معينة يتم الوصول إلى حد تصبح فيه قواعد اللعبة التي حفزت بدايةً إجراء المعاملات، تعمل على عرقلة العملية ، مثل القواعد القانونية التي لا تأخذ في الاعتبار التطورات التكنولوجية الجديدة ، أو الترتيبات المؤسساتية التي لا تناسب مثل هذه التطورات الجديدة. ويصبح في النظام مزيد من الاحتكاك ، مما يجعل التغيير المؤسساتي ضروريًا، لتسهيل التجارة والتنمية الاقتصادية. إذا لم يحدث ذلك ، يمكن أن تصبح تكاليف المعاملات عالية جدًا، بحيث تؤدي إلى الركود الإقتصادي. فالتغيير المؤسساتي مُكلف وغالبًا، لا يخدم مصلحة جميع الأطراف في الاقتصاد. يمكن أن تكون النتيجة مؤسسات غير فعالة ، والتي يصعب تغييرها.

الشكل (5.2): العلاقة بين المؤسسات، تكاليف المعاملات والتنمية الاقتصادية



Source: PLATJE, Joost. Institutional Change and Poland's Economic Performance Since the 1970's. Rijksuniversiteit te Groningen, 2004, p.5.

وفي الختام، يمكن القول إنه أياً كانت الطريقة المستخدمة لتخفيض تكاليف المعاملات، فهي تؤدي إلى تطوير المؤسسات. وعندما يكون التعامل مُكلفًا فإن المؤسسات تشكل أهمية كبيرة. وسواء كانت هذه المؤسسات فعالة أم لا، فهي التي ستحدد التكاليف النهائية للمعاملات في البلاد. وسواء كانت هذه المؤسسات تعمل على تعزيز النمو أو إعاقته فهي التي سوف تحدد ما إذا كانت الدولة سوف تنمو أم لا.

1.1.3.2 المؤسسات وتكاليف المعاملات والحوافز:

تحدث التنمية الاقتصادية ، عندما يكون الهيكل المؤسساتي جذابًا، للاستثمار في الأنشطة الإنتاجية. إذا كان لأنشطة الإنتاجية أعلى عائد، هذا سيؤدي إلى نمو الاقتصاد. ولسوء الحظ جميع البلدان لديها حوافز، بها تحفز

النشاط الإنتاجي وكذلك تلك التي تنبئه، حتى الاقتصاديات الأكثر إنتاجية في العالم الحديث، لديها إطار مؤسسي مختلط. لكي يتطور البلد، يجب أن تلقي الإشارات التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية، بظلالها على تلك التي تعيق التنمية.

تعتبر الحوافز التي تقدمها القيود الاقتصادية التي تمارس بموجبها، الجهات الفاعلة الاقتصادية النشاط الاقتصادي عاملاً مهماً، عند تحليل أداء النظام الاقتصادي. تؤثر هذه القيود على الفوائد المتوقعة لهذا النشاط. عندما تكون تكاليف المعاملات مرتفعة وحوافز قوية، يتم تنفيذ النشاط الاقتصادي، عندما تتجاوز المكاسب (الحدية) المتوقعة التكاليف (الحدية) المتوقعة. عندما تكون تكاليف المعاملة مرتفعة وحوافز ضعيفة، فمن المرجح أن يكون هناك ركود اقتصادي بشكل كبير نتيجة المردود المتوقع للمعاملة.

الجدول (3.2) يقدم صورة للعلاقة المحتملة بين تكاليف المعاملات، وحوافز والأداء الاقتصادي. لا يمكن الحصول على صورة أكثر تفصيلاً إلا من خلال دراسة العوامل المختلفة، التي تؤثر في تكاليف المعاملات وحوافز في حالات معينة.

الجدول (3.2): التأثير المحتمل لتكاليف المعاملات وحوافز في الأداء الاقتصادي.

الأداء الاقتصادي	الحوافز	تكاليف المعاملات
تأثير سلبي	ضعيفة	مرتفعة
يعتمد التأثير على العامل الذي له أكبر تأثير	قوية	مرتفعة
	ضعيفة	منخفضة
تأثير إيجابي	قوية	منخفضة

Source: PLATJE, Joost. Institutional Change and Poland's Economic Performance Since the 1970's. Rijksuniversiteit te Groningen, 2004, p.5.

يشرح الاقتصاد النيوكلاسيكي رد فعل المشتريين والبائعين العقلانيين تمامًا اتجاه التغيرات في الأسعار النسبية ويهتم بعمل الأسعار والأسواق<sup>1</sup>. ينظر علماء الاقتصاد النيوكلاسيكي إلى الشركة على أنها "صندوق أسود"، ولا يستطيع أن يفسر السبب وراء وجودها. فالشركة تُعامل باعتبارها وظيفة إنتاجية، وليس كجهاز تبادل. غالبًا ما يُفترض من الشركات، أن تحقق أقصى قدر من الأرباح في ظل القيود. ومن ضمن هذه القيود، المؤسسات، باعتبارها

<sup>1</sup> HAZEU, Cornelis Abraham. *Institutionele economie: een optiek op organisatie-en sturingsvraagstukken*. Coutinho, 2000, p. 19.

موجودة وبافتراض معلومات كاملة. ومع ذلك ، فلا يوجد ذلك في الواقع، إضافة لوجود توجد تكاليف المعاملات. لهذا السبب، تُعدُّ المؤسسات عاملاً مهماً يؤثر على النشاط الاقتصادي.

يُذكرنا (Williamson, 1985) ، بأن المؤسسات تؤدي وظائف، أكثر من مجرد تخفيض تكاليف المعاملات: "عادة ما تخدم المؤسسات المعقدة مجموعة متنوعة من الأهداف"<sup>1</sup>. هدف آخر هو حماية حقوق الملكية.

### 2.3.2. المؤسسات التي تحمي حقوق الملكية :

حقوق الملكية هي من بين المؤسسات الأكثر أهمية في أي مجتمع. اعتماداً على كيفية تحديدها وإنفاذها ، فإنها تؤثر في نطاق الأسواق والشركات والمنظمات الإنتاجية الأخرى ؛ مدى الاستثمار والابتكار. والخسائر الناجمة عن التدهور البيئي. والواقع أن أحد الأسباب الحاسمة لأهمية المؤسسات بالنسبة للأداء الاقتصادي هو أنها تحدد وتنفذ حقوق الملكية.

التعريف الاقتصادي لحقوق الملكية له آثار عميقة. كما قال (Coase, 1991): ما يتم تداوله في السوق ليس الكيانات المادية، كما يفترض غالب الاقتصاديين ، لكن الحق في القيام بإجراءات معينة ... من الواضح أنها كذلك وهو أمر مرغوب فيه. من المستحسن أيضاً ، لاكتشاف مثل هذا التوزيع للحقوق والحفاظ عليه ، أن تكون تكاليف انتقالها منخفضة ... يمكن أن يتحقق هذا فقط إذا كان هناك نظام مناسب لحقوق الملكية (وأن تكون الحقوق مطبقة)<sup>2</sup>.

يرى (North and Thomas, 1973)، بأن إنشاء حقوق ملكية آمنة ومستقرة كان عنصراً رئيساً، في صعود الغرب وبدء النمو الاقتصادي الحديث. يمكن إرجاع سبب ذلك إلى المناقشة السابقة، لتكاليف المعاملات. تزداد تكاليف المعاملات، مع تطور الاقتصاديات وتتسبب في الواقع، في أن يصبح شركاء التبادل أكثر اعتماداً على بعضهم بعض.

إحدى الطرق المهمة لخفض تكاليف المعاملات في التبادل، هي إنشاء حقوق الملكية؛ لأنها تجعل من الممكن للأفراد أن يتاجروا مع شركاء غير مألوفين، بينما يتوقعون منهم احترام اتفقياتهم. إذا لم يكن ذلك ممكناً، فإن تكلفة العثور على شركاء تجاريين مألوفين ستعيق المعاملة في معظم الحالات. لذلك ، يمكن أن تساهم حقوق الملكية في

<sup>1</sup> OLIVER, Williamson. The economic institutions of capitalism. *Journal of Economic*, 1985, p. 17.

<sup>2</sup> COASE, Ronald H. The institutional structure of production. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Boston, MA, 2005. p. 37.

التنمية الاقتصادية، من خلال خفض تكاليف المعاملات، لأن كل شخص في المعاملة سيكون لديه توقعات معقولة، لرد فعل المشاركين الآخرين. سيؤدي وجود حقوق الملكية إلى زيادة في عدد المعاملات، وبالتالي يساهم في التنمية الاقتصادية.

الاقتصاد المؤسسي يركز على أهمية حماية حقوق الملكية؛ ولأن حقوق الملكية لها قيمة اقتصادية. يجب أن تُنفذ بطريقة واضحة للجميع في المجتمع. في غياب حماية حقوق الملكية، لن تتم العديد من التبادلات وستبقى الأسواق بدائية ومتخلفة.

لذا فإن حماية حقوق الملكية أمر حاسم في عملية النمو الإقتصادي والتنمية. ولكن كما لاحظ (Richter and Furubotn , 2005): "لا يمكنك بناء مؤسسات آمنة"، فالمؤسسات أشبه بالحصون. يجب أن تكون مصممة بشكل جيد ومجهزة بشكل صحيح<sup>1</sup>. سوف تختلف حقوق الملكية، في كل دولة عن حقوق الإنسان. أولاً، لأن البلدان لن يكون لها، على الأرجح القواعد الرسمية نفسها، وثانياً: بسبب تنوع مؤسساتها غير الرسمية.

التنفيذ منصوص عليه في القانون و/أو العرف. القانون مؤسسة رسمية، وكما ذكرنا من قبل، لا يستجيب جميع الأشخاص بالطريقة نفسها، للمؤسسات الرسمية بسبب وجود المؤسسات غير الرسمية. إذا احترم أطراف المعاملة حقوق الملكية والثقة المتبادلة في المجتمع، فإن تكاليف التنفيذ ستميل إلى أن تكون منخفضة. وبالتالي، سيعتمد مستوى تكاليف المعاملة، على سلوك الأفراد المشاركين في المعاملة. إذا كان لدى أطراف التبادل، أفكاراً موحدة نسبياً حول خطورة المعاملة، فإن تكاليف التنفيذ تكون أقل.

يحدد (North, 1990) التنفيذ على ثلاثة مستويات، التنفيذ الذاتي، التنفيذ من طرف ثان، أو التنفيذ من طرف ثالث. عندما يعرف الطرفان بعضهما بعضاً، من خلال التعاملات المتكررة، فإنهما على الأرجح سوف يقيان باتفاقيات العقد المبرم؛ لأنهما يجدان أنه من المفيد القيام بذلك، لكن هذه القيود ذاتية التنفيذ هي عملية طويلة وبطيئة تتطلب وقتاً لتطويرها. إذا قرر أحد أطراف التبادل عدم احترام الاتفاقية، يمكن للطرف الآخر أن يقرر عدم إجراء مزيد، من التبادل مع الطرف المخل ببنود الاتفاقية.

<sup>1</sup> FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. University of Michigan Press, 2005., p. 10.

في مجتمع معقد ( مجتمع حديث)، من المرجح أن يفشل التنفيذ الذاتي. في معظم المعاملات، لا يعرف الطرفان بعضهما بعضاً جيداً، ولا يعتمدان على بعضهما بعضاً في المعاملات المستقبلية، من المحتمل أن تتجاوز التكاليف التي تكبدها الأطراف، من أجل تأمين المعاملة، الأرباح المكتسبة منها. هذا صحيح - أيضاً- في حالة انتقام الطرف الثاني. " من المكلف أن تكتشف أن العقد قد انتهك ، وأكثر تكلفة لتكون قادراً على قياس الانتهاك، وأكثر تكلفة لتكون قادراً على القبض، على المخالف، وفرض عقوبات عليه"<sup>1</sup>، لذلك إذا تم الأخذ في الاعتبار، وجود وفورات الحجم في تطبيق المراقبة، وتنفيذ الاتفاقات من طرف ثالث، يصبح الأخير هو الخيار الأفضل، لتنفيذ القواعد الرسمية.

إن فرض القواعد من جانب طرف ثالث يعني في الأساس تطوير الدولة كقوة قسرية The Coercive Force تراقب المؤسسات الرسمية وتفرضها. (North, 1981) يرى الدولة المنظمة تتمتع "بميزة نسبية من العنف"<sup>2</sup> ورغم أن هذا ليس مثالياً، فإن ميزة فرض القانون من جانب طرف ثالث، هي أن وفورات الحجم تعمل على خفض تكاليف وحدة التنفيذ. لذلك لا يمكن للمجتمع الحديث الكبير، أن يفعل دون مساعدة الدول، والسبب المهم لذلك هو تكلفة التنفيذ.

من خلال دورها المتمثل في الحماية، تؤدي الحكومة أيضاً دوراً مهماً، في العملية التي تُنشئ بها مختلف المؤسسات الملكية. يرى (Sened, 1997) ،"لا يوجد شيء طبيعي حول حقوق الملكية"<sup>3</sup>. يلخصه (Samuels, 1994) على النحو التالي: "الحكومة لا تحمي الملكية لأنها ملكية ، فهي ملكية لأن الحكومة تحميها"<sup>4</sup>. لسوء الحظ العملية السياسية ليست فعالة بالضرورة. تنشأ حقوق الملكية؛ لأنها تخدم مصالح أفراد معينين، سواء المسؤولين الحكوميين أو رجال الأعمال. ستتحدى هاتين المجموعتين الطرف الآخر، لتغيير الهيكل المؤسساتي ليتناسب مع احتياجاتهم الخاصة.

من غير المحتمل أن تنشأ الحقوق أو تستمر ما لم تخدم ، بشكل مباشر أو غير مباشر، مصالح السلطة التي تحميها وتنفذها. وبالتالي، فإن للحكومة دوراً مهماً تؤديه في إرساء حقوق الملكية وحمايتها.

لسوء الحظ إن "احتكار السلطة" يمنح الحكومة القدرة على التعدي على حقوق الملكية نفسها. وكما قال (Djankov et al, 2003): " الحكومة القادرة على حماية الملكية من التعدي، يمكن أن تكون هي نفسها المتعدي

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C, (1990), Op.cit, p. 58.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass Cecil. *Structure and change in economic history*. Norton, 1981, p. 21.

<sup>3</sup> SENED, Itai. *The political institution of private property*. Cambridge University Press, 1997, p. 7.

<sup>4</sup> HODGSON, Geoffrey, SAMUELS, Warren, et TOOL, Marc R. *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*. Edward Elgar Publishing, 1994, p. 181.

والسارق"<sup>1</sup>. إذا كانت الحكومة قوية بما يكفي للسيطرة على الصراع، فهي قوية بما يكفي لاستخدام سلطتها، ضد المواطنين الذين من المفترض أن تحميهم. يصف (Djankov et al, 2003) مجال عمل الاقتصاد بأنه في مكان ما بين طرفي نقيض، طرف تسيطر عليه حكومة أقل مما ينبغي، وتسمح للاقتصاد بالانغماس في الفوضى، والحكومة التي تسيطر على كثير من الأمور، وتنتهي إلى الحكم الدكتاتوري.

يعني (Djankov et al, 2003) بالفوضى "الخطر على الأفراد وممتلكاتهم من المصادرة في شكل، على سبيل المثال، القتل أو السرقة أو انتهاك الاتفاقيات، أو قدرة المخالفين على الإفلات، من العقوبات من خلال تخريب المؤسسات العامة، مثل المحاكم، من خلال الرشاوى والتهديدات"<sup>2</sup>. كما تشمل المخاطر التي يتعرض لها الأفراد وممتلكاتهم، من نزع الملكية من قبل الدولة وأعوانها في شكل ضرائب. وبدلاً من ذلك، يمكن التعدي على حقوق الملكية -أيضاً- من خلال مصادرة الدولة، عن طريق الإفراط في استخدام اللوائح، وهذا مثال على طريقة عمل الديكتاتورية.

بعض الظواهر، مثل الفساد، هي انعكاسات لكل من الفوضى والدكتاتورية: بقدر ما يدفع الأفراد الرشاوى لتجنب عقوبات عن السلوك السيئ (الضار)، فإن الفساد هو انعكاس للفوضى، ولكن بقدر ما يضع المسؤولون قواعد ضارة، لجمع الرشاوى من الأفراد الذين يحاولون الاقتراب منهم، يعتبر الفساد تكلفة الديكتاتورية<sup>3</sup>.

يُميز (North, 1981) بين "نظرية العقود Contract Theory" للدولة و"النظرية المفترسة Predatory Theory" للدولة. وفقاً لنظرية العقود، الإطار القانوني الذي أنشأته وتحفظ به المؤسسات الحكومية، يسهل (عن طريق خفض تكاليف المعاملات) إبرام العقود الخاصة التي تؤدي إلى المعاملات الاقتصادية. وفقاً للنظرية المفترسة من ناحية أخرى، تعمل الدولة، كأداة لنقل الموارد من مجموعة إلى أخرى. يرى (North, 1990) أن هذه معضلة أساسية في التنمية الاقتصادية: "إذا لم تتمكن من العمل دون الدولة، فلا يمكننا العمل معها أيضاً"<sup>4</sup>. من ناحية، تحتاج الحكومة إلى حماية حقوق الملكية، ولكن هذا يوفر لها القوة الكافية، لاتخاذ قرارات لا تخدم مصلحة الكلية للبلاد. أحد الأسباب التي تجعل من الممكن للدولة مصادرة الممتلكات، هو أنه لا يمكن لأي فرد كتابة عقد، قابل للتنفيذ مع الدولة.

<sup>1</sup> DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, et al. The new comparative economics. *Journal of Comparative Economics*, 2003, p. 4.

<sup>2</sup> DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, et al, Op.cit, p. 7.

<sup>3</sup> DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, et al, Op.cit, p. 33.

<sup>4</sup> NORTH, Douglass C, (1990), Op.cit, p. 58.

البلدان المتقدمة اليوم هي تلك التي منحت الحكومة سلطة تنفيذ العقود، وحماية حقوق الملكية، وضمان الاستقرار والأمان. مع ذلك طورت أيضًا آليات للحد من سلطة الحكومة، مثل البرلمانات والقضاة المستقلين .

### 1.2.3.2. حقوق الملكية، تكاليف المعاملات والحوافز:

تعتبر حقوق الملكية أمرًا حيويًا لقضيتين جوهريتين في الاقتصاد المؤسسي: (1) الحوافز ؛ (2) المعاملات<sup>1</sup>.

#### ◆ الحوافز

تعد حقوق الملكية أمرًا أساسيًا للاقتصاد المؤسسي لأنها تحدد الحوافز لاستخدام الموارد والإنتاج والاستثمار والتجارة. يتم تحفيز أصحاب حقوق الملكية الخاصة لحماية ممتلكاتهم وتحسينها . كلما اكتملت الحقوق - زادت القدرة على استبعاد الآخرين ، والتحكم في تدفق الموارد من الأصل ونقل الأصول - كلما كان الدافع أقوى. عندما يتم تعريف حقوق الملكية بالكامل ، يكون للمالكين حوافز للاستثمار في السلع الخاصة وتوفيرها لأنهم يحصلون على صافي العائدات من القيام بذلك. عندما تكون هذه الحقوق و ما يتصل بها من الحصول على عائدات غير ممكنة ، فإن الجهات الفاعلة ستقلل من الاستثمار .

تثار مسألة أخرى تتعلق بالحوافز ، لأن المالكين ، في حالة غياب قيود اجتماعية أو قانونية، ليس لديهم الحافز لمراعاة الآثار غير المباشرة لاستخداماتهم على الآخرين. يسميها معظم الاقتصاديين عوامل خارجية. سمي Coase تلك الآثار غير المباشرة بالتكاليف الاجتماعية ؛ يسميها معظم الاقتصاديين الآثار الخارجية Externalities.

#### ◆ المعاملات

تتعلق المعاملات بنقل حقوق استخدام أحد الموارد ، وهو أمر أساسي لتشغيل اقتصاد السوق. وكلما كانت حقوق الملكية أكثر اكتمالاً ، انخفضت تكاليف المعاملات وزادت المكاسب من التبادل. هذا ، بالإضافة إلى تأثير الحوافز ، يفسر لماذا تجد الدراسات أن حقوق الملكية المطبقة لها تأثيرات مفيدة على مستوى الاقتصاد ككل. على سبيل المثال ، وجد (Acemoglu and Johnson, 2005) أن نصيب الفرد من الدخل ومعدلات الاستثمار أعلى في البلدان التي تكون فيها حماية حقوق الملكية من المصادرة أو مصادرة العوائد من طرف السياسيين والنخب القوية. يعزى (North and Thomas, 1973) الازدهار والإنتاجية المتزايدة في أوروبا في العصور الوسطى إلى الإجراءات القوية بشكل متزايد لحماية حقوق الملكية .

<sup>1</sup> MÉNARD, Claude et SHIRLEY, Mary M. *Advanced Introduction to New Institutional Economics*. Edward Elgar Publishing, 2022, p. 38.

لا تؤثر حقوق الملكية على حجم الكعكة الاقتصادية فحسب ، بل تؤثر أيضًا على توزيعها. تسمح حقوق الملكية الأكثر شمولاً بنقل الأصول إلى المالكين الذين قد يستخدمونها بشكل أكثر فعالية ، الأمر الذي يزيد من العائدات وفرص التبادل .

### 3.3.2. تصنيف Rodrik للمؤسسات:

لتفكيك المؤسسات بمصدقية، وبالتالي تكون قادرة على المساهمة، في الكشف اللغز الذي هو التنمية الاقتصادية، لابد من اعتماد على إطار، يعكس بدقة القنوات المختلفة التي يمكن من خلالها للأنواع المختلفة، من المؤسسات التأثير على النمو والتنمية. إذا لم يتم تحديد هذه القنوات بشكل مناسب، فلن يتمكن التحليل التجريبي من تحديد التأثير الفردي، لأي نوع مؤسستي معين، بشكل إيجابي. لمعالجة هذه القضايا، يتبنى هذا الجزء "تصنيف" المؤسسات المقترحة لـ (Rodrik, 2000). حيث درس عمل المؤسسات الاقتصادية والسياسية، في مواءمة حوافز الفاعلين الاقتصاديين .

يعرّف (Rodrik, 2005) "المؤسسات الجيدة" بأنها تلك التي تقدم المبادئ الاقتصادية الأساسية - أي حماية حقوق الملكية، وتنفيذ العقود، والمنافسة القائمة على السوق، والحوافز المناسبة، والقدرة على تحمل الديون - بشكل فعال. المؤسسات الأساسية لاقتصاد السوق هي تلك التي تدافع عن حقوق الملكية، وتمكّن من تنفيذ العقود ، فبدونها لن يكون اقتصاد السوق قادرًا على التكوّن والوجود. ولكن في الوقت نفسه ، هناك حاجة لأنواع أخرى من المؤسسات الرسمية، من أجل استمرار النمو الإقتصادي، وأن يكون اقتصادا وطنيا قادرا، على مقاومة الصدمات وتكون الردود على هذه الصدمات مقبولة اجتماعيًا قدر الإمكان.

تم تلخيص مساهمة المنظور المؤسستي، في التنمية الاقتصادية بشكل جيد للغاية في (Rodrik, 2000) الذي حدد نطاق المؤسسات ذات الصلة وشرح كيفية تأثيرها في الأداء الإقتصادي. بالاعتماد على (Rodrik, 2000) ، يمكننا تصنيف المؤسسات إلى أربع فئات. يمكن تلخيص الفئات وتأثيراتها على التنمية / الأداء الإقتصادي على النحو التالي:

(أ) **مؤسسات حقوق الملكية:** هي القواعد والمعايير التي تمنح وتضمن التحكم في عوائد الأصول المستثمرة أو القيم المنتجة. تشير المؤسسات في هذه الفئة إلى سيادة القانون ، وجودة إنفاذ القانون، وإمكانية إنفاذ العقود ، وخطر التخصيص Risk Of Appropriation، والسلطة التقديرية السياسية ، والمسائلة ، وإجراءات تغيير السلطة التنفيذية.

تؤثر مؤسسات حقوق الملكية على الأداء الاقتصادي، من خلال التأثير على قرارات الفاعلين الاقتصاديين للدخار والاستثمار، في رأس المال المادي والبشري، وجميع القرارات المتعلقة بإبرام عقود المنفعة المتبادلة. كما أنها تؤثر في الأداء الاقتصادي من خلال إنشاء مستوى معين من الثقة، مما يقلل من المخاطر المرتبطة، بمستويات معينة من عوائد الاستثمار والتعاقد.

(ب) **المؤسسات التنظيمية:** تتوافق المؤسسات في هذه الفئة مع المعايير والقواعد، واللوائح التي يمكن أن تمنع أو تخفف من إخفاقات السوق ومشاكل الوكالة. وهي تشير إلى مدى استقلالية الخدمة المدنية عن السياسيين، وإلى أي مدى يكون صانعو السياسات والمنظمون، منفتحين على مجموعات المصالح، ومسائله صناع السياسات الاقتصادية وكذلك الجهات الفاعلة، في الشركات أمام الجمهور، عامة الناس (بشكل عام) وأصحاب المصلحة (بشكل خاص). يمكن قياسها، من خلال مدى الفساد والتهرب الضريبي، والعبء التنظيمي، وكذا نوعية البيروقراطية وما إلى ذلك. تؤثر هذه القواعد واللوائح على الأداء الاقتصادي، من خلال تعزيز كفاءة السياسة العامة، وتخفيف مخاطر السلوك المناهض للمنافسة والركوب المجاني، والسعي إلى الربح، من قبل الجهات الفاعلة في الشركات.

(ج) **مؤسسات استقرار الاقتصاد الكلي:** هي المؤسسات التي يمكن أن تقلل، من عدم استقرار الاقتصاد الكلي، إما عن طريق تقليل حدوث تقلبات الاقتصاد الكلي الناجمة، عن السياسات أو عن طريق زيادة مرونة الاقتصاد في مواجهة الصدمات الخارجية. يمكن قياس قوة مؤسسات الاستقرار، من خلال استقلالية البنك المركزي، وشفافية ومصدقية عملية الميزانية، وضمان المسائلة من خلال قواعد وإجراءات شفافة. يمكن لمؤسسات تحقيق الاستقرار أن تؤثر في الأداء الاقتصادي، عن طريق الحد، من حالة عدم التأكد وجعل النمو الاقتصادي مستداماً.

(د) **مؤسسات حل النزاع:** هي القواعد والمعايير والمبادئ المعمول بها لحل النزاعات الاجتماعية / الاقتصادية والسياسية/العرقية. تعالج مؤسسات حل النزاعات الاقتصادية/الاجتماعية إخفاقات التنسيق، ومشاكل التوزيع، وقضايا الإدماج / الإقصاء في الاقتصاد الرسمي، تعالج مؤسسات حل النزاعات العرقية / السياسية قضايا مثل العنف، القانون والنظام، والأمن الشخصي، وما إلى ذلك. تؤثر مؤسسات حل النزاعات السياسية/العرقية في الأداء الاقتصادي، من خلال تعزيز الأمن الداخلي<sup>1</sup>.

يمكننا هذا الملخص من اقتراح أن المؤسسات لها تأثيرين مجعّعان في الأداء الاقتصادي:

◀ تأثير خلق السوق Market-Creating Effect ،

◀ وتأثير تعميق السوق Market-Deepening Effect .

<sup>1</sup> RODRIK, Dani. Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. *Studies in comparative international development*, 2000, vol. 35, no 3, p. 5-12.

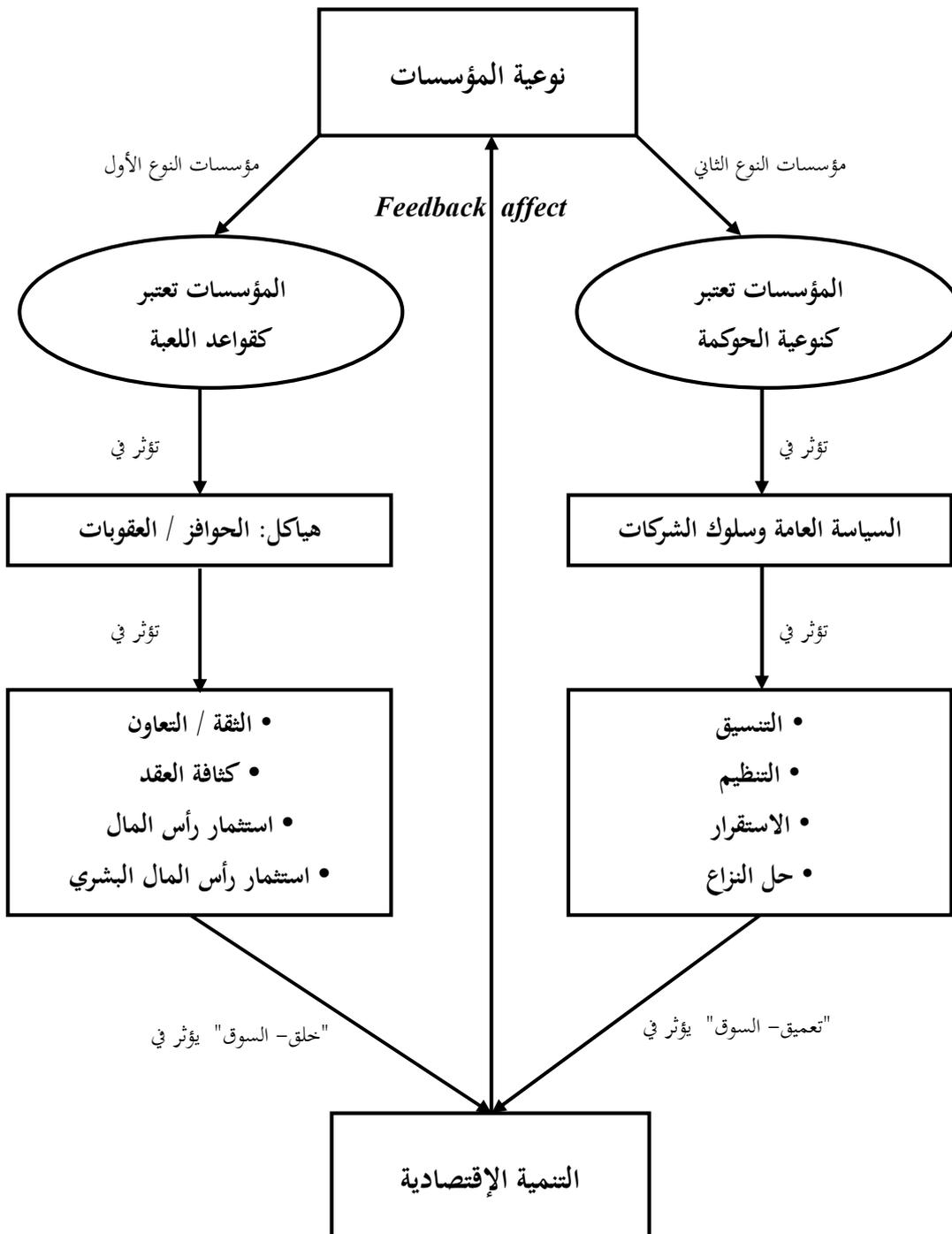
يجسد "تأثير خلق السوق" إلى أي مدى تشجع المؤسسات القائمة ظهور الأسواق ونموها حيث يمكن للأعوان الاقتصاديين الانخراط، في أنشطة اقتصادية مفيدة للطرفين، فكلما تحسنت نوعية المؤسسات، انخفضت تكاليف المعاملات، وارتفع حجم المعاملات، وزاد احتمال قيام الأعوان الاقتصاديين بتوسيع أنشطتهم إلى مجالات، أو قطاعات جديدة. والنتيجة الإجمالية هي التوسع في مجموعة الأنشطة الاقتصادية، ذات المنفعة المتبادلة وزيادة في الأداء الاقتصادي. هذه النتيجة مدعومة بنوعية المؤسسات التي تشجع الثقة / التعاون ، ومستويات أعلى من التعاقد ، وتوفر حوافز للاستثمار، في رأس المال البشري والمادي على حد سواء.

من ناحية أخرى، يشير "تأثير تعميق السوق" إلى زيادة كفاءة الأسواق الحالية التي يتفاعل فيها الأعوان الاقتصاديون، ويرمون عقودًا مفيدة للطرفين. يظهر هذا التأثير، نتيجة لتحسين جودة الحوكمة العامة والخاصة، والتي تمكن الفاعلين الاقتصاديين، من تأمين عوائد إجمالية أعلى، على حجم معين من التعاقد. بعبارة أخرى، تؤدي مؤسسات عالية الجودة إلى مستويات أعلى، من نوعية الحوكمة التي تؤدي إلى: (1) تقليل مخاطر فشل التنسيق ومشاكل الوكالة . (2) انخفاض معدل حدوث الآثار الخارجية وإخفاقات السوق ، (3) تحسين مصداقية السياسات، وتقليل تقلبات الاقتصاد الكلي. مع تحسين نوعية المؤسسات الداعمة للحكومة، ستقل احتمالية، تعرض الاقتصاديات لحسائر الرفاهية التي تنشأ عن سوء تخصيص الموارد .

تشير قراءتنا للأدبيات إلى أنه من الممكن ربط هذين التأثيرين بنوعين من المؤسسات التي اقترحها (Rodrik, 2000). النوع الأول يتوافق مع المؤسسات التي تغطيها "قواعد اللعبة". تشمل مؤسسات النوع الأول "مؤسسات حقوق الملكية" و"مؤسسات حل النزاع". يمكن قياس نوعية المؤسسات من النوع الأول، من خلال المؤشرات التالية: سيادة القانون ، وإمكانية إنفاذ العقود، وخطر المصادرة ، السلطة والمساءلة ، والكفاءة القضائية، الحياد، والثقة. من ناحية أخرى، تتوافق المؤسسات من النوع الثاني مع تعريف "المؤسسات باعتبارها هياكل حوكمة" وتشمل الفئتين المتبقيتين من المؤسسات التي اقترحها (Rodrik, 2000): المؤسسات التنظيمية ومؤسسات الاستقرار. يمكن قياس نوعية المؤسسات من النوع الثاني، من خلال المؤشرات التالية: كفاءة الحكومية، وإمكانية التنبؤ بالسياسات، وقانون الشركات وأنظمة حوكمة الشركات والشفافية / المساءلة.

لنكون قادرين على تصور تأثير نوعية المؤسسات على الاختلافات بين البلدان، في الأداء الاقتصادي بمرور الوقت، نقترح نموذجًا تخطيطيًا موضحًا في الشكل (6.2) أدناه.

الشكل (6.2): رسم توضيحي لعلاقة المؤسسات والأداء الاقتصادي



Source: UGUR, Mehmet. Institutions and economic performance: a review of the theory and evidence. Available at SSRN 2102746, 2010, p. 13.

يعتمد نموذج على الافتراضات الأساس، في الاقتصاد. أي إن الأعوان الاقتصاديين، عقلانيون يحاولون تعظيم المنفعة في ظل قيود معينة، قد لا تكون المعلومات المتاحة، للجهات الفاعلة الاقتصادية مثالية، لكن الجهات الفاعلة ستأخذ في الاعتبار المعلومات الموجودة، وتستجيب للمعلومات الجديدة التي تصبح متاحة. في النموذج، تعتبر نوعية المؤسسات، والتغيير المؤسساتي بمثابة إشارات معلومات، يستجيب لها الأعوان الاقتصاديون الذين يقومون، بتعظيم المنفعة بطريقة عقلانية.

نصور تأثير المؤسسات، من النوع الأول على الأداء الاقتصادي على أنه "تأثير خلق السوق". بعبارة أخرى، تشجع مؤسسات النوع الأول، الأداء الاقتصادي الأفضل، من خلال خلق حوافز جديدة، للتعاقد بين الفاعلين الاقتصاديين الذين يسعون لاستغلال الفرص الاقتصادية، ذات المنفعة المتبادلة. يمكن تتبع تأثير خلق السوق على ثلاثة مراحل:

◀ في المرحلة الأولى: تحدد مؤسسات النوع الأول إطار عمل الحوافز والعقوبات للمجتمع. بمعنى آخر، يقدمون معلومات حول مجموعة الإجراءات التي يتم تشجيعها أو تثبيطها، والمكافآت أو التكاليف المحتملة، المرتبطة بهذه الإجراءات.

◀ في المرحلة الثانية: تحدد المعلومات حول الحوافز والعقوبات، مستوى كثافة العقد، ومستوى الثقة، وحدوث النزاع الاقتصادي / السياسي، ومستوى الحوافز للاستثمار، في رأس المال المادي والبشري.

◀ في المرحلة الثالثة: تؤثر كثافة العقود والاستثمار في الأداء الاقتصادي، والتي يمكن قياسها على أنها معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي و/أو مستويات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

من ناحية أخرى، يتم تصور تأثير مؤسسات النوع الثاني، على أنه "تأثير تعميق السوق". بعبارة أخرى، تمكن المؤسسات الجيدة من النوع الثاني الأعوان الاقتصاديين، من تأمين عوائد أعلى، على أنشطتهم الاقتصادية - إما بسبب إمكانية التنبؤ بأطر الحوكمة، أو بسبب القيود التي تفرضها على مسارات العمل الجماعية دون المستوى الأمثل. مرة أخرى، يمكن فحص تأثير تعميق السوق على ثلاثة مراحل:

◀ في المرحلة الأولى: تؤثر نوعية الحوكمة على جودة السياسة العامة، بما في ذلك أبعادها التنظيمية وأبعادها المتعلقة بالاستقرار.

◀ في المرحلة الثانية: تؤثر نوعية الحوكمة العامة والخاصة على جودة الأطر التنظيمية وأنظمة حوكمة الشركات التي يتفاعل فيها الأعوان الاقتصاديين مع بعضهم بعض. في حين أن جودة السياسة العامة تقلل،

من حالات عدم التأكد والمخاطر الناجمة، عن السياسات. فإن نوعية الأطر التنظيمية تقلل من

المخاطر المرتبطة بمشاكل الوكالة، وإخفاقات التنسيق، والبحث عن الربح. أخيراً ،

◀ في المرحلة الثالثة ، تؤثر جودة التنظيم والتنسيق والحوكمة، في الأداء الاقتصادي.

على الرغم من أن التمييز بين تأثير "إنشاء السوق" و "تعميق السوق" هو بناء تحليلي مفيد، يجب أن نشير إلى أن التأثيرين ليسا متعارضين؛ بمعنى آخر نستطيع أن نتوقع أن يكون لكل من خلق السوق، وتعزيز السوق تأثيرات داخل كل قناة من قنوات النموذج أعلاه. ومع ذلك ، يجب أن نشير إلى أن مؤسسات النوع الأول (القناة اليسرى) تميل إلى إنشاء تأثيرات خلق السوق في الغالب، بينما تميل مؤسسات النوع الثاني (القناة اليمنى) إلى إحداث تأثيرات تعميق السوق في الغالب. وذلك لأن مؤسسات النوع الأول تميل إلى تحديد هيكل الحوافز الذي يواجه الأعوان الاقتصاديين، بينما تميل مؤسسات النوع الثاني، إلى تحديد الكفاءة التي يتم بها تنفيذ عقود التوظيف أو التوريد أو الائتمان. ومع ذلك، يصبح هذا التمييز أقل أهمية، عند استخدام المقاييس الإجمالية لنوعية المؤسسات.

يُسلط (Rodrik, 2000) الضوء على الترتيبات المؤسساتية التالية الغائبة بشكل واضح في الدول الفقيرة:

- نظام واضح المعالم لحقوق الملكية ،
- جهاز تنظيمي يكبح أسوأ أشكال الاحتيال والسلوك المعادي للمنافسة والخطر الأخلاقي ،
- مجتمع متماسك إلى حد ما يُظهر الثقة والتعاون الإجتماعي،
- المؤسسات الاجتماعية والسياسية التي تخفف من المخاطر وتدير الصراع الاجتماعي،
- سيادة القانون والحكومة النظيفه،

هذه الشروط الخمسة الرئيسية للهيكل المؤسساتي السليم للتنمية الاقتصادية<sup>1</sup>.

#### 4.2. كيف تستمر المؤسسات السيئة بالتنمية بمرور الوقت:

من أجل شرح عدم قدرة البلدان على التقارب إلى مستويات البلدان المتقدمة، يتم مناقشة عدد أو أسباب قدرة المؤسسات السيئة/الضعيفة/السلبية، على الاستمرار مع مرور الوقت في هذا القسم. تتم مناقشة تفسيرات مختلفة، وأحياناً مترابطة. حقق الاقتصاد المؤسسي بعض التقدم، في تحديد التفسيرات المعقولة للتخلف، لكنه لم يصل إلى تفسير عام مرضٍ. أُدرج أدناه: الأدبيات الشاملة حول هذا الموضوع في أربع فئات:

<sup>1</sup> RODRIK, Dani(2000), Op cite, p. 3-31.

## 1.4.2. الاستعمار Colonialism :

في السنوات الأخيرة تم إجراء بحث موسع، عن العلاقة بين الاستعمار والازدهار الاقتصادي بعد الاستعمار. إن عمل (Robinson and Johnson and Acemoglu, 2001, 2003, 2005) بشكل خاص هو الذي ربط أنواعاً مختلفة من الاستعمار بالحقائق الجغرافية، وبالمؤسسات ما بعد الاستعمار.

كشفت دراسة حول المستعمرات الأوروبية السابقة أجراها (Acemoglu et al, 2001)<sup>1</sup>، بأن المؤسسات في جميع هذه المستعمرات السابقة -تقريباً- تأثرت بماضيها الاستعماري. كانت المؤسسات التي تتعامل مع الملكية الخاصة التي قيدت الحكام والنخب المحلية، أكثر ميلاً إلى إنشائها من طرف الأوروبيين، من أجل حماية حقوق الملكية الخاصة بهم عندما استقروا بأعداد كبيرة (على سبيل المثال في الولايات المتحدة وأستراليا).

عندما كان الأوروبيون مهتمين بشكل رئيسي باستخراج الموارد، ولم يستقروا، لم تظهر مؤسسات تشاركية، وهذا ما أدى إلى إنشاء مؤسسات استغلالية فقط. في المناطق حيث بيئة المرض، ولم تكن مواتية للصحة والاستيطان الأوروبيين، ولاسيما كانوا أقلية صغيرة، مقارنة بالعدد كبير للسكان الأصليين، لم يكن لديهم الحافز، لتطوير مؤسسات اقتصادية جيدة؛ لأن مثل هذه المؤسسات كانت ستجعل، من الصعب عليهم استخراج موارد من بقية أفراد المجتمع<sup>2</sup>. لذلك كان من مصلحة الأوروبيين، إنشاء مؤسسات استحواذية Extractive Institutions. "إن البلدان التي ورثت مؤسسات سيئة (استغلالية/ استحواذية) من القوى الاستعمارية الأوروبية، أكثر عرضة للتقلب الشديد والأزمات الاقتصادية الحادة"<sup>3</sup>.

يصف (Acemoglu et al, 2001)، تأثير ارتفاع معدل وفيات المستوطنين الأوروبيين، والنتائج الاقتصادية بعد الاستقلال على النحو الآتي: من المرجح أن تعاني المستعمرات السابقة، التي شهدت ارتفاع معدل المستوطنين الأوروبيين منذ أكثر من 100 عام... اليوم من تقلبات عالية، وانحيار الإنتاج الحاد، والنمو المنخفض. تفسيرهم يتمثل في أن الأماكن التي لم يستقر فيها الأوروبيون، أقاموا مؤسسات استحواذية، أكثر كثافة. ركزت السلطة في أيدي نخبة صغيرة. انتهت هذه البلدان عادةً بمؤسسات أضعف. لا تنمو المجتمعات ذات المؤسسات الضعيفة، بشكل أبداً على المدى الطويل فحسب، بل تشهد تقلباً كبيراً في النمو الاقتصادي.

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 2001, vol. 91, no 5, p. 1369-1401.

<sup>2</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005) , Op cit, p. 438.

<sup>3</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James, et al. INSTITUTIONAL CAUSES, MACROECONOMIC SYMPTOMS: VOLATILITY, CRISES AND GROWTH. 2002, p. 2.

تحقق استنتاجا، مفاده أن التاريخ يشكل أهمية كبيرة. وقد تخلف المزايا أو العيوب الأولية والصدمات المؤقتة، تأثيرات طويلة المدى على النمو، ومن الممكن أن تتضاعف هذه التأثيرات.

وهكذا يمكننا أن نستنتج أن الاستعمار الاستغلالي، هو قصة ركود محتوم للمستعمرات التي تعرضت له. لحسن الحظ بالنسبة لهذه المستعمرات، فإن "تبعية المسار ليس قصة حتمية". يبدو أن اختيار المؤسسات، مهم للغاية بحيث لا يمكن إنكاره. دمر الاستعمار المؤسسات القديمة، وخلق مؤسسات جديدة، ولكن ما حدث في البلدان بعد الاستقلال كان نتيجة الخيارات التي اتخذها أولئك الذين لديهم سلطة سياسية. يصف (Acemoglu et al , 2005)، ذلك على النحو التالي: "حتى إذا كانت المؤسسات تميل إلى الاستمرار، فإن استمرارها لا يزال خيارًا، بمعنى أنه إذا قرر الأعداء تغيير المؤسسات، فسيكون التغيير ممكناً"<sup>1</sup>.

بمعنى آخر، هذا الكلام أسهل من القيام به، لأن المؤسسات غير الرسمية التي تم إنشاؤها، خلال الأوقات الاستعمارية تؤثر في قرارات ما بعد الاستعمار، والمؤسسات الرسمية وغير الرسمية، من فترة ما قبل الاستعمار بدورها أثرت عليها. النقطة المهمة هي أنه على الرغم من الاستعمار لا يشكل قصة ركود حتمية، إلا أن الركود الاقتصادي يمكن تفسيره، من حيث القرارات التي اتخذت في مرحلة ما بعد الاستعمار، والتي تشكل جزءاً لا يتجزأ من الخبرات المكتسبة.

ولكن على الرغم من صعوبة التغيير، لا يزال من الممكن لحكومات ما بعد الاستعمار، تغيير المؤسسات الرسمية الاستغلالية التي أنشئت خلال الفترة الاستعمارية. يمكن أن تحدث التغييرات، في المؤسسات الرسمية من خلال التغيير التشريعي، مثل إقرار قانون جديد، أو قرارات المحاكم التي تغير القانون العام، أو التغييرات في القواعد التنظيمية، أو في نهاية المطاف بتغييرات دستورية.

ويصف (Acemoglu et al , 2005)، عددا من الأمثلة حيث غيرت البلدان جذريا أنظمتها القانونية، مثل اليابان بعد إصلاح "ميجي"، وروسيا بعد "حرب القرم"، وتركيا في عهد "مصطفى كمال" في عشرينيات القرن 20. وقد يكون من بين الأمثلة الأخرى، إدخال التخطيط المركزي للاقتصاد. ورغم تبني العديد من البلدان لهذه الطريقة أو تنظيم اقتصادياتها، فقد تخلى بعضها عن هذا الاتجاه في حين استمرت دول أخرى، مثل كوريا الشمالية وكوبا، في الإبقاء عليه<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005) , Op cit, p. 427.

<sup>2</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005) , Op cit, p. 427.

ويمكن أيضا وصف فكرة التغيير المؤسساتي في إطار الاستعمار. اختارت الدول الاستعمارية، مختلف أنواع الاستعمار والمؤسسات التي أنشأتها. عندما لم يستقر المستعمرون، اختاروا مؤسسات اقتصادية - ببساطة - لاستخراج الموارد من السكان الأصليين. وعندما استقروا بأعداد كبيرة، ظهرت مؤسسات وسياسات اقتصادية، من أجل حمايتهم في المستقبل وتشجيع الاستثمار والازدهار. وقد اتخذت هذه الإجراءات، من جانب الجهات الفاعلة الاقتصادية والسياسية بطريقة رشيدة، وإن لم تكن بالضرورة لصالح السكان الأصليين.

في الختام ، يمكن القول أنه "على الرغم من أن المؤسسات هي نتيجة عرضية للتاريخ، سيبدأ الأفراد في مرحلة ما في التساؤل عن سبب اتخاذ هذه الخيارات"<sup>1</sup>. هذه الاختيارات هي نتيجة التاريخ، والمؤسسات غير الرسمية، وضغوطات، من مجموعات المصالح التي تستفيد، من دعم المؤسسات الرسمية القديمة. لا تتغير المؤسسات غير الرسمية بالسرعة نفسها التي تتغير بها المؤسسات الرسمية ، ولكنها تعمل "كذاكرة" للأشياء التي حدثت في الماضي. وبالتالي، فإن المؤسسات الرسمية التي تم إنشاؤها، خلال الفترة الاستعمارية، في حد ذاتها، لا يمكن إلقاء اللوم عليها، كمصدر للركود في البلد المستقل. إن الملامة تقع على عاتق هذا المزيج من المؤسسات غير الرسمية التي أنشئت أثناء الحقبة الاستعمارية والخيارات التي اتخذت بعد الاستقلال.

## 2.4.2. الأيديولوجية Ideology:

إن السؤال عن سبب اختيار الأعوان الاقتصاديين والسياسيين بعد الاستعمار، سياسات لا تفيد إلا مجموعة صغيرة ، رغم أن هذه السياسات تضر بالبلد ككل، يجب الإجابة عليها. أحد الاحتمالات هو أن السياسات تقوم على شكل من أشكال الأيديولوجية، على سبيل المثال، في منتصف الستينيات، عندما حصلت معظم المستعمرات الأفريقية على استقلالها، كانت الاشتراكية هي الأيديولوجية العصرية التي يجب تبنيها. كان ينظر إلى الغرب الرأسمالي على أنه عدو لمعظم البلدان الأفريقية، لذلك كان من المقبول أكثر أن يقف زعماء الدول، إلى جانب أنصار الاشتراكية.

مرة أخرى، بالنسبة للاستعمار، يمكن أن ننظر في حتمية تبعية المسار. اختيار الأيديولوجية عند الاستقلال ليس بالأمر المهم، بالقدر ما إذا كان بلد ما يستمر على هذا الطريق، حتى لو أسفر عن نتائج اقتصادية راکدة. لماذا تستمر الدول على طريق الركود؟. يستخدم (Acemoglu et al , 2005) مثال: كوريا الجنوبية مقابل كوريا الشمالية

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005) , Op cit, p. 427.

ليوضح بأنه يمكن تفسير كثير، من خلال المصلحة الذاتية للقادة. يقول بأن اختيار الأيديولوجيات المختلفة، يمكن أن يفسر الاختلاف، في المؤسسات الاقتصادية مباشرة بعد الاستقلال، ولكن حتى عندما ثبت أن اختيار "كوريا الشمالية" كان فاشلاً في الثمانينيات، لا يزال قادة ذلك البلد، متمسكين به. فالأيديولوجية التي اختاروها شخصياً توفر لهم معدل عائد أعلى من البديل، وبالتالي يميلون إلى التمسك بالأيديولوجية، التي تضر بغالبية السكان<sup>1</sup>.

مرة أخرى الاستنتاج، مماثل للاستنتاج الذي تم التوصل إليه، في ظل الاستعمار كسبب لوجود مؤسسات سيئة. قد تختار المجتمعات المؤسسات الاقتصادية التي تضر بالمجتمع ككل، بسبب تاريخ المؤسسات الاستحواذية. قد تختلف المؤسسات عبر البلدان، بسبب الاختلافات الأيديولوجية. لكن هذه النظريات لا تفسر بشكل مرض، سبب بقاء المجتمعات على طريق الركود. غالباً، ما تؤدي المعتقدات والأيديولوجيات المختلفة، أدواراً مهمة في القرارات الاقتصادية، لكنها لا تكفي لتفسير الركود على المدى البعيد.

إذا تعرضت دولة، للاستعمار أو اختارت إيديولوجية، تؤدي إلى ركود البلاد، يمكن للحكومة تغيير تأثير كليهما، من خلال تغيير في السياسة. اختيارات الحكومة مهمة للاقتصاد. لماذا يصعب على الحكومة تغيير السياسات السيئة؟ قد يكون أحد الأسباب، هو عدم قدرة النظام السياسي على الالتزام بقراراته، عندما تكون لديه سلطة غير مُقيدة.

### 3.4.2. عدم قدرة الدولة على الالتزام:

من منظور النظرية المؤسساتية، لدى الحكومات دَوْرَانِ تؤديهما في الاقتصاد: يمكنهما وضع أو تغيير القواعد الرسمية، ويمكنهما فرضهما. يعتمد النجاح، الذي يتم فيه أداء هذه الأدوار، إلى حد كبير على درجة القوة التي تتمتع بها الحكومات. إذا كانت لديهم سلطة غير مقيدة، يمكن للحكومات أن تتخذ خيارات سياسية، على سبيل المثال: تنفيذ نفسها، بدلاً من المجتمع ككل. ينبع سبب ذلك من حقيقة أن الحكومات، في حد ذاتها لا يمكن أن يكون تنفيذها محايد للاتفاقيات بينها وبين المواطنين. لشرح الوضع، من الضروري مراجعة دور الحكومة كمنفذ للعقود.

في التبادل الاقتصادي، تعتبر أطراف التبادل مسؤولة عن قراراتها، من خلال مجموعة من العقود القابلة للتنفيذ. وتشمل عقود بين العمال وأصحاب العمل والمقرضين والمقرضين ،... إلخ. والسبب وراء فعالية هذه العقود، هو

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005) , Op cit, p. 405-407.

وجود سلطة ، أو طرف ثالث، تتمتع بسلطة تنفيذها. فالعمال يثقون في عقدهم مع صاحب العمل، لأن الدولة وأعوانها والمحاكم، سوف يكونوا الجهة المنفذة المحايدة للعقد. إذا كان لدى أي، من الطرفين المتعاقدين أي شك في أن الدولة قد تدعم الطرف الآخر إلى حد كبير، وترفض معاقبة ذلك الطرف إذا فشل، في دفع المبلغ المنصوص عليه في العقد، فلن يكون للعقد سوى قيمة ضئيلة. فوجود جهة تنفيذ محايدة، أمر هام بالنسبة للعقود، لكي تتمتع بالمصداقية. في القسم الخاص بالتنفيذ، تم تأسيس الحكومة باعتبارها عون الأكثر فعالية، من حيث التكلفة للقيام بالدور، كطرف ثالث محايد.

وبالتالي يمكن للمؤسسات السيئة أن تستمر إذا كانت للحكومة سلطة غير مقيدة. إذا كانت الحكومة تريد التغيير من مسار المؤسسات السيئة، فسيجد اللاعبون (أصحاب المصلحة) صعوبة في الوثوق بهذا الوعد، لأنهم لا يملكون وسيلة لفرض هذا الوعد. يمكن تحسين هذا الوضع، إذا كان الدستور أو القضاء المستقل، يسيطر على تصرفات الدولة.

#### 4.4.2 الصراعات الاجتماعية:

ترتبط مشكلة "الالتزام" بحقيقة أن الحكومة، قد لا تمتلك بالضرورة القوة الكافية، لتغيير المؤسسات السيئة. إذا كانت الحكومات تتمتع بسلطة ضئيلة للغاية، فستكون المجموعات القوية، في المجتمع قادرة على التأثير على قراراتها. من خلال أخذ القسم السابق في الاعتبار أيضًا، يصبح تعقيد الموقف واضحًا. إن الحكومة ذات القوة الضئيلة للغاية لن تكون قادرة على تحسين المؤسسات السيئة، ولكن بدلاً من ذلك تتعارض الحكومة القوية، بشكل مفرط ومباشر، مع هدف تقييد السيادة.

تُفسر فكرة القوة الضئيلة بما يسميه (Acemoglu et al , 2005) ، "نظرة الصراع الاجتماعي". يشرحون أن الخيارات التي تم اتخاذها، فيما يتعلق بالمؤسسات الاقتصادية والسياسية، ليست في جانب المجتمع بأكمله ولصالحه، لأن الجماعات التي تتحكم، في السلطة السياسية تقوم بها. سيحدد أصحاب السلطة السياسية (وليس بالضرورة الحكومة) المؤسسات الاقتصادية التي ستدخل حيز التنفيذ، وسيكون لها في النهاية آثارًا مهمة على الأداء الاقتصادي.

من أين تأتي السلطة السياسية ومن الذي يمارس السلطة السياسية؟ تأتي السلطة السياسية من مصدرين:

♦ أولاً ، يمكن منح السلطة بحكم القانون *de jure* لفرد أو لمجموعة من طرف المؤسسات السياسية ، مثل الدستور.

♦ ينتمي النوع الثاني من السلطة السياسية إلى هؤلاء الأفراد أو المجموعات التي تمتلك قوة اقتصادية، أو قادرين على زعزعة استقرار المجتمع، من خلال العمل الجماعي. يمكن أن يسمى هذا قوة سياسية، بحكم الواقع *de facto* (فعلية)<sup>1</sup>.

إن السلطة السياسية هي نتيجة مشتركة للسلطة، بحكم القانون والسلطة بحكم الواقع (الفعلية)، وهنا ينشأ الصراع الاجتماعي. وفي حين أن الحكومة، قد تكون ملتزمة باتخاذ قرارات من شأنها أن تخلق بيئة مواتية للاستثمارات المنتجة عن طريق حماية حقوق الملكية، فإنها تتأثر أيضاً بمواطن القوة التفاوضية لدى أولئك المتضررين من القرار. لأن القرارات ستحدد عائد اللاعبين في اللعبة الاقتصادية، فالأمر يستحق الوقت والمال الذي يتعين على المنتجين الساعين وراء الربح أن يناشدوا السياسيين، الذين عليهم التنافس لإعادة انتخابهم من أجل الحفاظ على لوائح معينة، أو إضافة لوائح جديدة، تخدم مصلحتهم.

ستختار المجموعات المختلفة المؤسسات الاقتصادية التي تزيد من ربحها إلى أقصى حد ، وقد لا تتوافق المؤسسات الاقتصادية الناجمة، مع تلك التي تعظم إجمالي الفائض أو الثروة أو الدخل. على سبيل المثال، على الرغم من أن حماية حقوق الملكية تعود بالفائدة، على المجتمع على المدى الطويل، فقد يجد الحاكم أن من مصلحته المالية أن ينتهك حقوق الملكية. إضافة إلى ذلك ، يبحث المنتجون -دائمًا- عن طرق للحد من المنافسة، وبالتالي زيادة أرباحهم. إذا تمكنوا من التأثير على السياسيين، من خلال الضغط فسيكون من مصلحتهم المالية، التأثير على صانع القرار السياسي لاتخاذ قرار مفيد للمنتج، ولكن ليس بالضرورة للمجتمع ككل. سيكرس الفاعلين الموارد، لتغيير القيود المؤسساتية، طالما أن العائد من تغيير الاتجاه، يتجاوز العائد من البقاء مع القيود الحالية.

إن تأثير التفاعل بين السلطة السياسية بحكم القانون، وبحكم الواقع هو أن القواعد (أي المؤسسات الرسمية) التي تنشأ عن هذه العملية ستكون تلك التي تخدم المجموعة التي تتمتع بالسلطة السياسية الفعلية. هذا الوضع في حد ذاته ليس بالضرورة سيئًا. كل هذا يتوقف على ما إذا كانت هذه القواعد تعزز النمو أم لا. وبعبارة أخرى: ما إذا كانت المجموعة التي تتمتع بالسلطة السياسية الفعلية، لديها نوايا تعزيز النمو أم لا.

توزيع السلطة السياسية في المجتمع أمر حاسم لشرح المؤسسات الاقتصادية الجيدة والسيئة. إن الخوف من فقدان السلطة السياسية، بسبب تصرفات أولئك الذين لديهم سلطة فعلية، قد يدفع الجماعات السياسية إلى معارضة التغيير المؤسساتي الذي يمكن أن يكون مفيداً للبلاد. إضافة إلى ذلك ، إذا كانت المجموعة الأولية من المؤسسات

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron et JOHNSON, Simon. Unbundling Institutions. 2003, p. 7.

تُوفر حوافز لنشاط غير منتج ، فإنها سُنشئى منظمات ومجموعات مصالح، تلتزم بهذه الحوافز وستستخدم قوتها التفاوضية، للحفاظ على تلك المؤسسات. تعتمد الحكومات على الدعم الشعبي للبقاء في السلطة، وقد تجد صعوبة في سن قواعد فعالة إذا عارض الناخبون تلك القواعد. الحكومة مقيدة أيضا بالقرارات التاريخية. "التاريخ مهم" وقد تظل القواعد، غير الفعالة قائمة بسبب طبيعة تبعية للمسار (North, 1990). من الممكن أيضاً أن تسفر القواعد غير الفعالة عن إيرادات ضريبية أكثر من تلك التي تتسم بالكفاءة ، وقد تجد الحكومة صعوبة في تغيير تلك القواعد.

عدم وجود قيود مؤسساتية فعالة على النفوذ السياسي، يشير إلى أنه يمكن كسب المزيد، من خلال اكتساب السلطة السياسية (Acemoglu et al, 2002). عند انتقال السلطة السياسية، فالمجموعات التي تتمتع بالسلطة حديثاً، قد تحاول بعد ذلك إعادة توزيع الثروة (الأصول وتدفقات الدخل) على نفسها وعلى مؤيديها، وهذا من شأنه أن يفسر عدم الاستقرار السياسي الذي كان حاضراً، في أغلب بلدان أفريقيا، في فترة ما بعد الاستعمار. ولهذا فإن المجموعات التي تخسر سياسياً لديها الحافز إلى طلب القوة. وإذا كانت العملية السياسية لا تعمل بشكل جيد، فقد يؤدي هذا المطلب إلى زعزعة الاستقرار، أو المزيد من الإجراءات العنيفة، مثل: الانقلاب.

يرى (Acemoglu et al, 2002) بأن "في المجتمعات الضعيفة مؤسساتياً، سوف يجد السياسيون والنخب، طرقاً مختلفة لمصادرة شرائح مختلفة من المجتمع، تتراوح من سياسات الاقتصاد الجزئي، إلى سياسات الاقتصاد الكلي المختلفة"<sup>1</sup>. والمشكلة التي تواجهها هذه المجتمعات الضعيفة مؤسساتياً (التي ليس لها حواجز مؤسساتية)، هي كيفية تقييد من هم في السلطة. إن الافتقار للقيود المفروضة على السياسيين والنخب، من شأنه أن يزيد الحافز لدى مختلف المجموعات للقتال، من أجل الحصول على السلطة، وعند اكتسابهم السلطة يمكن استغلال مناصبهم، وهذا ما قد يؤدي في بعض الأحيان إلى عواقب وخيمة. المشكلة التي تبحث عن حل تتلخص، في كيفية جعل الدولة تتصرف وكأنها طرف ثالث محايد.

يتمثل التحدي الذي يواجه الاقتصاد المؤسسي، في تصميم المؤسسات التي تدعم العقود الخاصة، وتقدم في الوقت نفسه حواجز التي تحول دون مصادرة الملكية، من طرف المجموعات القوية سياسياً. من الصعب العثور على حكومة بما جهات فاعلة لتعظيم الثروة لا تخضع لقيود باعتباريات أخرى؛ وعلى هذا فلا بد من تقييد الحكومات بفعل

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James, et al( 2002), Op cit, p. 5.

قوى خارجية. وإضافة إلى ذلك، يشرح (Djankov et al, 2003)، أن المؤسسات الجيدة سوف تقدم طرقاً للتخلص، من السياسيين السيئين<sup>1</sup>.

يمكن تلخيص المناقشة حتى الآن حول الصراع الاجتماعي، بالقول إن المؤسسات الاقتصادية التي تشكل النتائج الاقتصادية، يتم تحديدها من خلال مزيج من السلطة السياسية، بحكم القانون وبحكم الواقع. ومع ذلك، من الممكن التراجع خطوة واحدة إلى الوراء، وطرح السؤال حول كيفية نشأة هذه الأنواع المختلفة، من السلطة السياسية في بلد ما. (Acemoglu et al, 2005)، قام مناقشة مثالين لتوضيح النقطة:

دعمت السياسات الزراعية في كينيا المزارع الكبيرة؛ لأن كبار المزارعين يمكنهم حل مشكلة العمل الجماعي وممارسة السلطة السياسية الفعلية، لكن السبب الرئيس لوجود مزارع كبيرة، هو أن المستوطنين البريطانيين قاموا بمصادرة الأرض من الأفارقة، خلال التوسع الاستعماري. وهكذا، حددت المجموعات السابقة من المؤسسات السياسية الرسمية (المؤسسات الاستعمارية) والسلطة بحكم الواقع - الفعلية - (القوة العسكرية للإمبراطورية البريطانية) المؤسسات الاقتصادية، مما أدى إلى التوزيع المستقبلي، للسلطة الفعلية حتى بعد تغير طبيعة السلطة القانونية، بشكل كبير مع الاستقلال<sup>2</sup>.

ازدهرت هولندا وإنجلترا لأنهما كانت لديهما مؤسسات اقتصادية جيدة، وخاصة حقوق الملكية الآمنة، وأسواق مالية متطورة. كانت لديهم هذه المؤسسات الاقتصادية؛ لأن حكوماتهم كانت تسيطر عليها مجموعات لها مصلحة قوية، في مثل هذه المؤسسات الاقتصادية. كانت هذه الجماعات تمارس السلطة السياسية، بسبب هيكل المؤسسات السياسية؛ أي أنها حصلت على السلطة، بحكم القانون في "هولندا" بعد الثورة الهولندية، وفي "إنجلترا" بعد الحرب الأهلية والثورة المجيدة<sup>3</sup>.

تعيد هذه الأمثلة المناقشة إلى تأثير الاستعمار، على النتائج الاقتصادية بعد الاستعمار. وخلصت المناقشات حول الاستعمار والإيديولوجية إلى أنها مهمة، لكن الخيارات التي اتخذتها حكومة ما بعد الاستعمار، يمكن أن تحسن المؤسسات السيئة التي تم إنشاؤها خلال الاستعمار. هذا صحيح، لكن كثير يعتمد على تخصيص السلطة في البلاد. وبعبارة أخرى، من لديه سلطة بحكم الواقع (الفعلية) ومن لديه سلطة سياسية بحكم القانون. تقدم وجهة نظر الصراع

<sup>1</sup> DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, et al, Op.cit, p. 35.

<sup>2</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005), Op cit, p. 449.

<sup>3</sup> ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A (2005), Op cit, p. 475.

الاجتماعي تفسيراً، لسبب اختيار الحكومات للمؤسسات الاقتصادية التي تسبب تخلفاً، حتى عندما تعلم أنها ستحدث. ذلك لأن السلطة السياسية بحكم القانون، تتأثر بالسلطة السياسية الفعلية. وقد لا تضع الأخيرة بالضرورة الرخاء الاقتصادي، لغالبية البلاد في الاعتبار. لإكمال الدورة، يمكن إرجاع هذا التوزيع للسلطة السياسية إلى الاستعمار، لذلك فإن الاستعمار لا يؤدي بالضرورة إلى الركود، ولكن لديه الكثير ليجيب عنه، حول توزيع القوة التي كانت مع المستعمر.

في الختام ، يمكن القول أنه إذا تم أخذ جميع التفسيرات، للمؤسسات السيئة التي تمت مناقشتها، في هذا القسم بعين الاعتبار، فإن الاقتصاد الذي ازدهر لسنوات عديدة، يبدو أنه معجزة. لكن التاريخ يقدم أمثلة عن البلدان التي ازدهرت لسنوات عديدة، وكذلك الدول التي تحولت، من مسار نمو منخفض إلى مسار مرتفع. السؤال الذي يجب حله في هذه المرحلة هو، كيف يمكن تغيير المؤسسات السيئة، بطريقة مفيدة بحيث يتم التعامل مع المشاكل المذكورة أعلاه؟

## 5.2. التغيير المؤسساتي:

بالنسبة إلى (Sokolof & Engerman , 2003) ، تعريف المؤسسات السيئة هو "تلك التي تتميز بعدم المرونة المؤسساتية، والتي لم تستجب مؤسساتها بشكل بنّاء للاستفادة من الفرص التي أوجدتها بيئتها وحالتها المعرفية"<sup>1</sup>. المجتمعات ذات المؤسسات الجيدة لديها مؤسسات، تتكيف جيداً مع الأداء الاقتصادي، في أوضاعها الخاصة لأنها نفذت سلسلة، من التعديلات المؤسساتية أو الابتكارات التي أدت بشكل تراكمي إلى تحسين الرفاهية.

إن الظروف الاقتصادية والمؤسساتية التي أدت إلى أفضل أداء، كانت معترف بها إلى حد كبير، ولكن ما لم نكن نعرفه، هو كيفية خلق هذه الظروف. وبعبارة أخرى، كان North يحاول أن يقترح أننا نعرف الكثير عن المؤسسات وأدائها الاقتصادي، ولكننا لا نعرف كيف تتغير المؤسسات. فيرى إننا نحتاج إلى نظرية، لاستكشاف إمكانية التغييرات الاقتصادية، السياسية، والاجتماعية. وبمجرد توفر هذه النظرية، يمكننا أن نحرز المزيد، من التقدم في حل مشاكل التنمية.

<sup>1</sup> SOKOLOFF, K. et ENGERMAN, S. L. Institutional and non-institutional explanations of economic differences. 2003, p. 30.

التغيير المؤسساتي هو في صميم التغيير الاقتصادي، وتتأثر البيئة المؤسساتية بدورها بالعوامل الاقتصادية، مثل مستوى رفاهية المجتمع، مستوى التحضر، ومستوى تعليم المواطنين، ووفرة الموارد الطبيعية أو نقصها. إذا كانت فوائد التغيير المؤسساتي تفوق تكاليفه، فسوف ترحب المؤسسات بالتغيير (North and Thomas, 1973).

يمكن تصنيف العوامل المؤثرة في التغيير المؤسساتي في البلدان المختلفة إلى عوامل اقتصادية واجتماعية وثقافية وسياسية. يسرد الجدول (4.2) بعض هذه العوامل وقنوات تأثيرها.

الجدول (4.2): العوامل المؤثرة في التغيير المؤسساتي

العوامل	القنوات
الاقتصادية	مستوى رفاهية المجتمع ، مستوى التحضر ، مستوى تعليم المواطنين ، وفرة الموارد الطبيعية أو ندرتها.
الاجتماعية والثقافية	تنوع في اللغة، العرق، العقيدة والدين.
السياسية	قدرة السلطات السياسية واستعدادها لتنفيذ الاصلاحات ، التفاعل مع المنظمات الدولية ، العضوية في المنظمات الدولية.

Source: FAGHIH, Nezameddin et SAMADI, Ali Hussein (ed.). Dynamics of Institutional Change in Emerging Market Economies: Theories, Concepts and Mechanisms. Springer Nature, 2021, p. 177.

يجب الأخذ في الاعتبار أن المؤسسات الفعالة، التي تستجيب للتغيرات في البيئة، لا تأتي بسهولة ولا بسرعة. فالتحرك نحو وضع سياسة فعالة، على سبيل المثال، يستغرق وقتاً للتطور، خاصة بالنسبة للبلدان التي اضطرت إلى التخلص من نظام أقل كفاءة، مثل عبء الحكم الاستعماري. يشير (Landes, 1990)<sup>1</sup> إلى أن البلدان الأوروبية استغرقت قرونًا، للوصول إلى نقطة فاق، فيها عدد المؤسسات المعززة للنمو، المؤسسات المثبطة للنمو، وبسبب الذاكرة التي خلقتها التجارب السابقة. مثل: الاستعمار، من المحتمل أن يستغرق الأمر سنوات عديدة، للتغلب على التبعية والبؤس اللذين شهدتهما.

إيجاد البلدان لمزيج "الصحيح" من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية ، الذي من شأنه أن يحفز النمو، يعتبر عملية معقدة لا يمكن تكرارها ونسخها بين البلدان، تحتاج كل دولة إلى وقت للعثور على المزيج الصحيح، ولكنه أيضًا عملية لا تنتهي أبدًا. لكي تدعم المؤسسات النمو الاقتصادي والتنمية ، يجب أن تتغير بمرور الوقت مع تغير الظروف. تجربة التنمية خلال نصف القرن الماضي، حيث كانت أفضل الدول أداءً، تدعم هذا الرأي.

<sup>1</sup> LANDES, David S. Why are we so rich and they so poor?. *The American Economic Review*, 1990, vol. 80, no 2, p. 1-13.

يمكن تصنيف العوائق التي تحول دون التغيير المؤسساتي، في بعض البلدان الأقل نمواً إلى حواجز داخلية وخارجية. تشمل بعض الحواجز الداخلية الافتقار إلى ثقة الجمهور ، وعدم التوافق بين القواعد الرسمية وغير الرسمية ، والفوائد الطفيفة للتغيير المؤسساتي ، والهيكل القانوني المعيب، والعادات وأنماط السلوك الراسخة ، وعدم التناسق في السلطة، والفساد. تعتبر العولمة والمؤسسات المستوردة، من بين الحواجز الخارجية أمام التغيير المؤسساتي (الجدول 5.2).

سيؤدي الافتقار لثقة الجمهور إلى الحد من فرص النمو الاقتصادي، والابتكار. تشهد المجتمعات عالية الثقة، المزيد من الاستثمار وبالتالي نمو أسرع. الثقة بين أعضاء المجتمع تقلل من تكاليف المعاملات. إن حماية حقوق الملكية وتعريفها بشكل صحيح يمكن أن يقلل أيضاً من تكاليف المعاملات عن طريق تقليل حالة عدم التأكد وضمان التخصيص الفعال للموارد .

يمكن أن يكون للتفاعل بين المؤسسات الرسمية، وغير الرسمية تأثير كبير على التغيير المؤسساتي. إذا كانت التغييرات المدخلة على المؤسسات الرسمية متوافقة مع المؤسسات غير الرسمية ، فإن التفاعل بينهما سيؤدي إلى انخفاض التكاليف، خلال الفترة الانتقالية.

يؤدي عدم التوافق بين القواعد الرسمية، وغير الرسمية إلى زيادة تكاليف المعاملات، ويحد من حجم الإنتاج. يمكن أن يؤدي التناقض بين القواعد الرسمية وغير الرسمية إلى بطء تنفيذ القواعد الرسمية ، وزيادة حالة عدم التأكد، وإعاقة عملية التحول برمتها. تمنع العادات القديمة وأنماط السلوك السابقة والعادات والممارسات العرقية ووجود جماعات ضغط قديمة، ظهور وتعزيز المؤسسات الرسمية الجديدة<sup>1</sup>. عندما يكون هيكل المؤسساتي الرسمي معين فوائده صافية أقل للمجتمع من الهيكل المؤسساتي البديل ، فإن هذا الهيكل المؤسساتي سيكون له آثار سلبية، على الأداء الاقتصادي، ويؤدي إلى مستوى أدنى من الرفاهية، في المجتمع، وسيكون بمثابة حاجز أمام التغيير المؤسساتي. يعكس الهيكل القانوني المعيب، عدم التزام الحكومة بتعزيز ودعم سيادة القانون ، وتفشي الفساد ، وتدني جودة التشريع. يمكن لمثل هذا الهيكل القانوني غير الفعال أن يؤدي إلى عدم الاستقرار السياسي وعدم التأكد وإبطاء عملية التغيير المؤسساتي.

<sup>1</sup> TRIDICO, Pasquale. *Institutions, human development and economic growth in transition economies*. Springer, 2011.

المؤسسات لديها أصحاب مصلحة مختلفون، وأي محاولة لتغيير المؤسسات، ستؤدي حتماً إلى مجموعة من الفائزين ومجموعة من الخاسرين. إذا كان الخاسرون أقوياء بما يكفي، فإنهم سيعيقون الإصلاحات المؤسساتية الناجحة. تمتلك الجماعات السياسية القوية التي تسعى إلى الحفاظ، على سلطتها حافزاً قوياً لمنع التغيير المؤسساتي، والذي بدوره سيحرم المجتمع، من الفوائد المحتملة التي يمكن أن تقدمها تلك التغييرات. يقوم أصحاب السلطة بتعديل الترتيبات المؤسساتية لحماية مصالحهم بدلاً من مصالح المجتمع.

الفساد هو أحد أسباب الفشل المؤسساتي لأنه يوقف الأنشطة الإنتاجية، ويعيق التخصيص الأمثل للموارد، ويقوض الحوافز للأنشطة المبتكرة، ويقلل الاستثمار، ونتيجة لذلك، النمو الاقتصادي. تدير مجموعات أصحاب المصلحة القوية العمليات السياسية في بعض البلدان. سيؤدي نفوذ هذه المجموعات، التأثير على عمليات صنع القرار، من ناحية، والشعور المتزايد بانعدام الأمن والافتقار إلى الاستقرار الاقتصادي، من ناحية أخرى، في النهاية إلى ظهور مجموعات ضغط سياسية مختلفة. ستحاول هذه المجموعات التأثير على قواعد اللعبة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الشعور بحالة عدم التأكد يعزز موقف الأحزاب الشعبوية. وتدعو هذه الأحزاب إلى الدور النشط للحكومة في الاقتصاد وتبني سياسات احتياطية.

نظراً لإدراكها التام بإيجابيات العولمة وسلبياتها، قامت دول شرق آسيا، بدلاً من تجاهلها، بإجراء تغييرات ديناميكية ترافقت مع الاقتصاد العالمي لإدارة حالة عدم التأكد الناجمة عن العولمة. وفي هذا الصدد، عملت هذه البلدان على رفع مستوى القدرات المؤسساتية، وبناء مؤسسات قانونية فعالة، وتسريع عملية العولمة لجني ثمارها.

هناك عقبة أخرى أمام التغيير المؤسساتي وهي عدم توافق المؤسسات المستوردة مع المؤسسات المحلية. قد لا تكون المؤسسات المستوردة فعالة أو حتى أسوأ، من المؤسسات المحلية ويمكن أن تسبب غضباً اجتماعياً واضطراباً سياسياً. لذلك، من أجل إجراء تغييرات مؤسساتية ناجحة، يجب تكيف المؤسسات المستوردة، مع الاحتياجات والظروف المحددة للمؤسسات المحلية وغير الرسمية، بدلاً من ذلك، ينبغي بذل محاولات لتكييف المؤسسات غير الرسمية مع هذه المؤسسات المستوردة. إن إنشاء مؤسسات جديدة فعالة من خلال تعديل المؤسسات المستوردة أو تغيير المؤسسات المحلية لتتكيف مع المؤسسات المستوردة هي عملية تطويرية بطيئة (North 1990).

الجدول (5.2): معوقات التغيير المؤسسي

الأبعاد	معوقات
عدم ثقة الجمهور	داخلية (اقتصادية ، اجتماعية ، سياسية وقانونية)
عدم توافق بين القواعد الرسمية وغير الرسمية	
فوائد طفيفة للتغيير المؤسسي	
الهيكل القانوني الضعيف	
العادات وأنماط السلوك غير المرغوب فيها	
عدم توافق القوى	
الفساد	
المؤسسات المستوردة	خارجية
العولمة	

Source: Faghih, Nezameddin et Samadi, Ali Hussein (ed.). Dynamics of Institutional Change in Emerging Market Economies: Theories, Concepts and Mechanisms. Springer Nature, 2021.

من المهم أن تكون هناك عملية يمكن من خلالها استبدال المؤسسات السيئة بمؤسسات جيدة. قد تأتي مثل هذه العملية من الضغوط الديمقراطية، من نفوذ جماعات المصالح الساعية إلى تحقيق النمو مثل التجار، ومن المفاوضات بين أعضاء النخب، أو من خلال عملية تطويرية طويلة المدى (Djankov et al, 2003)<sup>1</sup>. ويبدو الأمر المهم هو أن الاقتصاد والمجتمع، لا بد وأن يتحليا بالمرونة اللازمة، للاستجابة للتغيرات التي تطرأ على البيئة الاقتصادية. وقد سلطت المناقشة، في هذا الفصل الضوء على الدور المهم للنظام السياسي، في كفاءة المؤسسات. لذا فمن الأهمية أن تكون هناك حكومة جيدة مقيدة في خياراتها، ولكنها- أيضا- قوية بالقدر الكافي، لاتخاذ القرارات المناسبة حتى ولو عارضتها جماعات قوية في المجتمع.

## 6.2. المؤسسات ولعنة الموارد:

الموارد الطبيعية مهمة للغاية في الاقتصاد العالمي والتجارة ، وخاصة الموارد الطبيعية غير المتجددة مثل النفط والغاز والمعادن. بالنسبة للبلدان التي تمتلك هذه الموارد الطبيعية ، تُعتبر هذه الموارد الطبيعية نعمة ، ولكن على مدار العقود القليلة الماضية ، أظهرت دراسات مختلفة مفارقة غريبة. إن غالبية البلدان الغنية للغاية بالموارد الطبيعية لا تستفيد منها بشكل إيجابي. ومع ذلك، فإن العكس يحدث فهم يعانون من نمو اقتصادي منخفض للغاية ويواجهون

<sup>1</sup> DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, et al , Op.cit.

مشاكل مختلفة مرتبطة بالموارد الطبيعية. لذلك تم إثبات الصلة بين الموارد الطبيعية والأداء الاقتصادي السيئ للبلاد. في الأدبيات ، يُطلق على هذا الوضع لعنة الموارد الطبيعية أو مفارقة الموارد الطبيعية، أو المرض الهولندي.

يخلق الاعتماد على الموارد مشاكل إضافية للحكومة ، على سبيل المثال ارتفاع سعر الصرف ، والدخل غير المستقر ، والحاجة إلى إنفاق الدخل المرتفع على المشاريع الضخمة. ولكن كما يشير (Wright and Czelusta, 2002): "إن المشاكل الأساسية ليست متأصلة في الموارد نفسها"<sup>1</sup>، وإنما في الطريقة التي تتفاعل بها الحكومة مع هذه الأحداث، هي التي ستحدد في النهاية ما إذا كانت الدولة ستمتع بتجربة تعزيز النمو أم لا من وفرة مواردها.

البلدان الغنية بالموارد الطبيعية تنمو في المتوسط ببطء أكبر من البلدان التي تفتقر إلى هذه الموارد . ظاهرة "لعنة الموارد"، موثقة تجريبيا بعدد من الدراسات، بدءًا من العمل الأساسي لـ (Sachs and Warner, 1995) . وبينما ركزت النظريات المبكرة على تأثير المرض الهولندي على الموارد ، أصبحت المشكلة تُعرف، بشكل متزايد على أنها إحدى المؤسسات الفقيرة التي تؤدي، إلى نتائج اجتماعية غير مثالية<sup>2</sup>.

تعتمد طريقة رد فعل الحكومة بشدة على نوعية المؤسسات. يشير الحدس إلى أنه في حال غياب المؤسسات المعززة للتنمية ، مثل حماية حقوق الملكية أو القيود المفروضة على الحكومات ، قد تلجأ الحكومات، إلى خيارات سياسية تؤمن المواقف الشخصية للنخبة الحاكمة ، لكن هذه الخيارات لن تفيد بالضرورة أغلبية السكان. إن وجود مؤسسات عالية الجودة سيجعل مثل هذه الخيارات السياسية غير مجدية.

هناك دعم للنظرية القائلة بأن المؤسسات الجيدة أو السيئة في بداية استكشاف الموارد ستحدد ما إذا كان البلد سينجو من لعنة الموارد أم لا. يقترح (Mehlum, Moene and Torvik, 2005) بأن البلدان التي لديها مؤسسات صديقة للمنتج ستجذب رجال الأعمال لاستخراج الموارد، بطريقة تؤدي إلى نمو أعلى<sup>3</sup>. يُظهر (Leite and Weidmann, 1999) نظريًا وتجريبًا أن المؤسسات القوية في أعقاب اكتشاف الموارد الطبيعية مهمة كطريقة للحد من آثار النمو السلبية المرتبطة بالفساد، على سبيل المثال. قد تعاني البلدان ذات المؤسسات السيئة من لعنة الموارد، وذلك لعدم وجود أي ضوابط على حكوماتها<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> WRIGHT, Gavin, CZELUSTA, Jesse, et al. Exorcizing the resource curse: minerals as a knowledge industry, past and present. Available on line at <http://www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp02008.pdf>, 2002, p. 3.

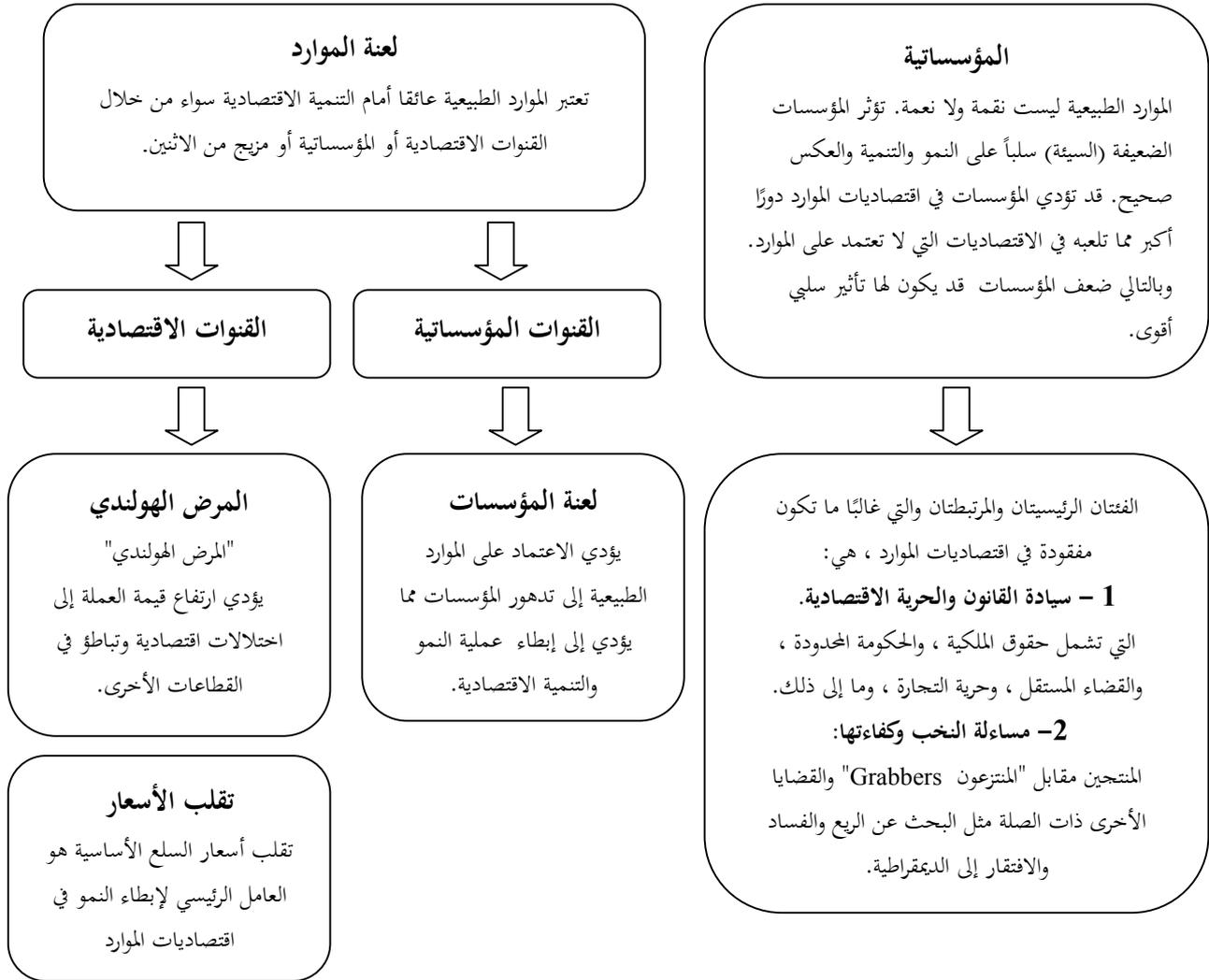
<sup>2</sup> SACHS, Jeffrey D. et WARNER, Andrew. Natural resource abundance and economic growth. 1995.

<sup>3</sup> MEHLUM, Halvor, MOENE, Karl, et TORVIK, Ragnar. Cursed by resources or institutions?. 2005.

<sup>4</sup> LEITE, Mr Carlos et WEIDMANN, Jens. Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption, and economic growth. International Monetary Fund, 1999.

إذن نستنتج أن الاعتماد على الموارد في الازدهار الاقتصادي على المدى الطويل، يلزم وجود مؤسسات تعزز التنمية. وبالتالي، يمكن أن يُعزى أحد أسباب تحقيق البلدان الغنية بالموارد الطبيعية معدلات نمو مختلفة ، إلى الاختلافات في المصفوفات المؤسساتية. الشكل (7.2) يعرض مختلف مناهج دراسة اقتصاديات الموارد.

الشكل (7.2): علاقة وفرة الموارد، المؤسسات والتنمية الاقتصادية



Source: Kaznacheev, Peter. Curse or blessing? How institutions determine success in resource-rich economies. *How Institutions Determine Success in Resource-Rich Economies (January 11, 2017)*. Cato

3. المؤسسات السياسية والتنمية الاقتصادية:

تؤدي الحكومات دوراً مركزياً في التغيير المؤسساتي؛ لأنها تحدد المؤسسات الاقتصادية وتفرضها. لذلك، فإن أحد الأجزاء الأساسية في سياسة التنمية، هو تحديد كيفية إنشاء أنظمة الحكم التي من شأنها أن تُولد وتطبق مؤسسات اقتصادية فعالة. سيتناول هذا القسم بالتفصيل الصلة، بين المؤسسات السياسية والتنمية الاقتصادية.

## 1.3. العلاقة المتبادلة بين المؤسسات السياسية والمؤسسات الاقتصادية:

يشير قدر كبير من الأدلة إلى أن الأنماط المختلفة للتنمية الاقتصادية، مرتبطة سببياً بالاختلافات، في المؤسسات الاقتصادية. البلدان التي تُنشئ حقوق ملكية، شاملة وآمنة وسيادة القانون تتطور بمرور الوقت، في حين أن البلدان التي تفشل، في إنشاء مثل هذه الحقوق الملكية، تشهد ركوداً أو تراجعاً، لكن لماذا تختلف المؤسسات الاقتصادية كثيراً بين البلدان وحتى داخلها؟ على الرغم من وجود مقاربات مختلفة لهذا السؤال، إلا أن إحدى المقاربات الأساسية تؤكد أن المؤسسات الاقتصادية (المصممة على نطاق واسع لتشمل السياسات الاقتصادية) هي نتائج عمليات الاختيار الجماعي. تتشكل هذه الاختيارات، من خلال المؤسسات السياسية التي توزع السلطة، وتجمع التفضيلات والمصالح وتضع القيود، كما تحدد عوائد استراتيجيات المختلفة في العملية السياسية.

يشير هذا المنظور إلى أنه يجب أن يكون هناك دليل، على العلاقات المنهجية بين المؤسسات السياسية والمؤسسات الاقتصادية، والنتائج الاقتصادية.

يرى (Rodrik, 2005) بأن الكيان السياسي يحتاج -أيضاً- إلى أن يكون قويا بما فيه الكفاية، لإرساء حقوق الملكية، وتنفيذ العقود لغرض معين. إن التفاعل بين المؤسسة السياسية، والمؤسسة الاقتصادية يمثل "التوازن الصحيح بين الفوضى والدكتاتورية"، وبالتالي فلا بد من النظر في هذا النوع من التفاعل.

حسب (North, 1990)، تؤثر المؤسسات السياسية على المؤسسات الاقتصادية التي بدورها، تؤثر في النمو

الاقتصادي. إن التغييرات المؤسساتية، هي التي تحدد تطور المجتمعات، وبالتالي طريقها إلى التنمية.

يوسع صندوق النقد الدولي (2005) تعريف North للمؤسسة، من خلال التأكيد على العلاقة المتبادلة بين المؤسسات الاقتصادية والسياسية. يشير مصطلح المؤسسة السياسية، إلى المؤسسات التي تشكل حوافز السلطة التنفيذية السياسية، وتحدد توزيع السلطة السياسية، والتي تشمل القدرة على تشكيل المؤسسات الاقتصادية وتوزيع الموارد. كما تساعد المؤسسات الاقتصادية، من خلال تحديد الثراء النسبي لمختلف فئات المجتمع، في تشكيل المؤسسات السياسية. من المرجح أن تكون المؤسسات الاقتصادية الجيدة، مصحوبة بمؤسسات سياسية جيدة. إذا كانت السلطة السياسية مشتركة، على نطاق واسع وخاضعة للضوابط والتوازنات، فهناك خطر أقل بأن يستفيد أصحاب مناصب السلطة السياسية، من الربح لأنفسهم.

وفي تحليل (North, 1999)، يعزز بروز المؤسسات السياسية على المؤسسات الاقتصادية إلى حد كبير. يقترح مصفوفة مؤسسية، تحدد الحوافز والفرص في مجتمع معين تعكس، في الواقع المعتقدات الإيديولوجية، أو الثقافية لأولئك الذين هم في وضع يسمح لهم، بإملاء قواعد اللعبة وتحديد المؤسسات الاقتصادية في النهاية. بعبارة أخرى، المؤسسات الاقتصادية التي تضع قواعد اللعبة، هي في الواقع نتاج أيديولوجيات، ومعتقدات الأشخاص ذوي السلطة السياسية<sup>1</sup>.

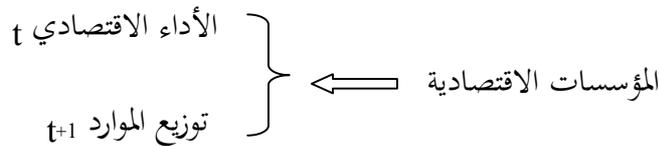
يشير (Acemoglu et al, 2005) بأن المؤسسات السياسية ضرورية، لأنها تحدد القيود المفروضة على استخدام السلطة السياسية (بحكم الواقع والقانون) وأي جماعات التي تمتلك سلطة سياسية شرعية في المجتمع. ويؤكد بشكل خاص على أن السياسة، وطبيعة المؤسسات السياسية يمكن أن تفسر سبب اختلاف المؤسسات الاقتصادية، في البلدان المختلفة وبالتالي نتائج اقتصادية مختلفة.

لتفسير لماذا المجتمعات تبني مؤسسات اقتصادية مختلفة، قدّم (Acemoglu, 2014) إطاراً علمياً يفسر التفاعل الحاصل بين المؤسسات الاقتصادية والسياسية، وكيفية تأثير هذا التفاعل، على النتائج الاقتصادية للمجتمعات، يمكننا تلخيص هذا الإطار كآتي :

♦ المؤسسات الاقتصادية مهمة للنمو الاقتصادي، لأنها تشكل الحوافز.

لا تحدد المؤسسات الاقتصادية، إمكانات النمو الاقتصادي الكلي للاقتصاد، وإنما توزيع الموارد.

نلخص هذه الأفكار بشكل تخطيطي، على أنها (حيث يشير حرف  $t$  إلى الفترة الحالية و  $t+1$  إلى المستقبل):



♦ يتم تحديد المؤسسات الاقتصادية كخيارات جماعية للمجتمع، في جزء كبير منها لتتأجها الاقتصادية. عادة ما يكون هناك تضارب، في المصالح بين مختلف المجموعات والأفراد، عن اختيار المؤسسات الاقتصادية.

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C. Understanding the process of economic change. In : *Worlds of Capitalism*. Routledge, 2012. p. 107-120.

تفضيلات من ستسود؟ الجواب يعتمد على توزيع السلطة السياسية. على الرغم من أن كفاءة مجموعة، من المؤسسات الاقتصادية، مقارنة بمجموعة أخرى قد تؤدي دوراً في هذا الاختيار، فالسلطة السياسية ستكون الحكم النهائي. من يملك سلطة سياسية، أكبر من المرجح أن يضمن مجموعة المؤسسات الاقتصادية التي يفضلها:

$$\text{السلطة السياسية } t \leftarrow \text{مؤسسة اقتصادية } t$$

♦ تنبع السلطة السياسية بحكم القانون (الشرعية) *de jure* من المؤسسات السياسية في المجتمع. تحدد المؤسسات السياسية، على غرار المؤسسات الاقتصادية، القيود المفروضة على الجهات الفاعلة الرئيسية وحوافزها، ولكن هذه المرة في المجال السياسي. تشمل أمثلة المؤسسات السياسية شكل الحكومة، على سبيل المثال، الديمقراطية مقابل الديكتاتورية، ومدى القيود المفروضة على السياسيين. هكذا

$$\text{مؤسسة سياسية } t \leftarrow \text{السلطة السياسية بحكم القانون } t$$

♦ إن السلطة السياسية بحكم الواقع (الفعلية) *de facto* تعتمد على قدرة المجموعة المعنية، على حل مشكلة العمل الجماعي، أي ضمان عمل الأفراد معاً، حتى ولو كان لدى أي فرد الحافز، للركوب الحر *Free Ride*. كما أنها تعتمد على المجموعة في مواردها الاقتصادية:

$$\text{توزيع الموارد } t \leftarrow \text{السلطة السياسية بحكم الواقع } t$$

♦ تنتقل المجتمعات من الديكتاتورية إلى الديمقراطية وتغير دساتيرها، لتعديل القيود المفروضة على أصحاب السلطة. بما أن المؤسسات السياسية، مثل المؤسسات الاقتصادية، هي اختيارات جماعية، فإن توزيع السلطة السياسية في المجتمع هو المحدد الرئيسي لتطورها. تلخيصاً لهذه المناقشة، لدينا:

$$\text{السلطة السياسية } t \leftarrow \text{مؤسسة سياسية } t+1$$

♦ يؤدي تجميع هذا معاً إلى "إطار ديناميكي" (مع الانتباه إلى "متغيرات الدولة" و "الصدمات العشوائية")<sup>1</sup>.

$$\left. \begin{array}{l} \text{الأداء الاقتصادي } t \\ \& \\ \text{توزيع الموارد } t+1 \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{مؤسسة اقتصادية } t \leftarrow \\ \\ \text{مؤسسة سياسية } t+1 \leftarrow \end{array} \left\{ \begin{array}{l} \text{السلطة السياسية} \\ \text{بحكم القانون } t \\ \& \\ \text{السلطة السياسية} \\ \text{بحكم الواقع } t \end{array} \right. \begin{array}{l} \text{مؤسسة سياسية } t \leftarrow \\ \\ \text{توزيع الموارد } t \leftarrow \end{array}$$

<sup>1</sup> ACEMOGLU, Daron. Political Economy, Institutions and Development. 2014, p. 12.

المؤسسات الاقتصادية والسياسية مترابطة لدرجة أن بعض الباحثين يتحدثون -بلا مبالاة- عن النمو الاقتصادي أو التنمية في البلد. في الواقع ، "على الرغم من اختلافاتهم، تطور الدولة ونمو السوق يحدثان معاً"<sup>1</sup>. حسب (North, 1991)، تؤثر المؤسسات السياسية على المؤسسات الاقتصادية، التي بدورها تؤثر في النمو والتنمية الاقتصادية.

يمكن القول أن المؤسسات السياسية السيئة تضر بشدة بالأداء الاقتصادي، من خلال تقليل الحوافز وفرص الاستثمار والابتكار، لأن الحكومات تؤدي دوراً مهماً في البيئة الاقتصادية. فهي لا توفر الأمن، وحقوق الملكية فحسب، بل تنفذ -أيضاً- السياسات الاقتصادية وتوفر البنية التحتية، والخدمات الاقتصادية. من خلال صنع السياسات الخاصة بهم، فهم يخلقون بيئة تجعل الدولة إما جاذبة للاستثمار الدولي أو لا.

غالبًا ما تكون السياسة هي السبب الرئيسي لشرح الأداء الاقتصادي الضعيف لأفريقيا على سبيل المثال. فقد ذكر البنك الدولي، في "تقرير Berg" سنة 1981 أن النمو الاقتصادي في إفريقيا، قد يُنشط بسبب "أوجه القصور في السياسة المحلية".

ركزت الأسباب جميعًا على حقيقة أن توسع الأسواق، يستلزم مزيدًا من المنتجين المتخصصين، ولكي تصبح هذه الأسباب نافذة المفعول، يصبح تنفيذ العقود غير الشخصية أمرًا ضروريًا، في ظل غياب التعاقد غير الشخصي الفعال، فإن المكاسب من "عدم الالتزام" تكون كبيرة بما يكفي لإحباط تطور التبادل المعقد. سوق رأس المال، على سبيل المثال، يستلزم تأمين حقوق الملكية بمرور الوقت، ولن يتطور ببساطة بحيث يمكن للحكام السياسيين الاستيلاء على الأصول بشكل تعسفي أو تغيير قيمتها بشكل جذري. حسب (North, 1991) "إن إرساء التزام ذي مصداقية بضمان حقوق الملكية مع مرور الوقت يتطلب، إما أن يكون هناك حاكم يمارس الصبر وضبط النفس، في استخدام القوة القسرية، أو تقييد سلطة الحكام لمنع الاستيلاء التعسفي على الأصول"<sup>2</sup>. تمت مناقشة هذه القيود في القسم التالي.

### 2.3. القيود السياسية:

لا ينبغي للدولة أن تكون أقوى مما ينبغي في غياب قوى موازية، ولكن لا بد من الانتباه أنه إذا كانت ضعيفة للغاية، وأُطيحت بها بسهولة، فقد تكون عاجزة عن تقديم المنافع الاجتماعية والاقتصادية التي تتوقعها المجموعات، أو

<sup>1</sup> CARRUTHERS, Bruce G. Rules, institutions, and North's institutionalism: State and market in early modern England. *European Management Review*, 2007, vol. 4, no 1, p. 42.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass(1990), Op cit, p. 100-101.

الحفاظ على النظام، في مواجهة مطالب المجموعات المتضاربة. وجد (Acemoglu & Johnson, 2003) أن "البلدان التي تفرض قيودًا أكبر على السياسيين والنخب، والمزيد من الحماية ضد مصادرة الملكية، من طرف هذه المجموعات القوية، يكون لديها دخل فردي مرتفع (أي معدلات نمو أعلى على المدى الطويل)"<sup>1</sup> ، وتحقق معدلات استثمار أكبر، وتقدم المزيد من القروض للقطاع الخاص، نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، ولديها أسواق أسهم أكثر تطوراً. لكي يزدهر بلد ما على المدى الطويل، يجب أن تكون الحكومات مقيدة في صنع القرار. سيتم مناقشة شكلين من القيود في هذا القسم، وهما الديمقراطية وسيادة القانون.

### 1.2.3. الديمقراطية Democracy:

بمرور الوقت، تم اختراع عدد كبير، من أدوات السياسية وتنفيذها، لتعزيز احتمالية تلبية السياسة العامة لتطلعات غالبية المواطنين. إحدى هذه الأدوات السياسية هي تأسيس الديمقراطية.

مصطلح الديمقراطية مشتق من الكلمة اليونانية "Dēmokratía". إنها تعني حكم الشعب وقد صيغت من "demos" (الناس) و "kratos" (السلطة). تم استخدام المصطلح في أوائل دول المدن اليونانية مثل أثينا للدلالة على النظام السياسي في منتصف القرنين الخامس والرابع قبل الميلاد ، وعلى الرغم من عدم وجود تعريف مقبول عالمياً للديمقراطية، إلا أن المساواة والحرية كانتا أهم خصائص الديمقراطية منذ عصور ما قبل التاريخ. التعاريف التالية مفيدة لفهم مصطلح الديمقراطية.

<sup>1</sup> JOHNSON, Simon et ACEMOGLU, Daron. *Unbundling institutions*. National Bureau of Economic Research, 2003 , p. 3.

الجدول (6.2): تعريفات مختلفة للديمقراطية

المؤلف	التعريف
Hakan USLU (2012)	الديمقراطية هي شكل من أشكال الإدارة يتمتع فيها جميع الأعضاء أو المواطنين بحقوق متساوية في تشكيل المنظمات أو السياسات الحكومية.
Wertheimer (1937)	يجب أن تتمتع الديمقراطيات ببعض الخصائص مثل حكومة الشعب ، وحرية التعبير ، وحكم الأغلبية ، وما إلى ذلك.
Schmitter and Karl (1991)	الديمقراطية السياسية الحديثة هي نظام حكم يُحاسب فيه الحكام على أفعالهم في المجال العام من طرف المواطنين ، ويتصرفون بشكل غير مباشر من خلال المنافسة والتعاون بين ممثليهم المنتخبين.
Lipset (1963)	الديمقراطية هي "نظام سياسي يوفر فرصًا دستورية منتظمة لتغيير المسؤولين الحكامين ، وآلية اجتماعية تسمح لأكثر جزء ممكن من السكان بالتأثير في القرارات الرئيسية من خلال الاختيار بين المتنافسين على المناصب السياسية.
De Schweinitz (1964)	الديمقراطية هي "واحدة من تلك الكلمات المزعجة التي تعني كل الأشياء لجميع الناس. مثل الأمومة والوطنية ، يُعتقد أنها حالة نبيلة ويثيرها السياسيون والدعاة والخطباء والديمقراطيون لإثبات نواياهم النقية والمطالبة فقط بالدعم الشعبي".
Tavares and Wacziarg (2001)	"مجموعة من القواعد والإجراءات التي تنظم نقل السلطة السياسية والتعبير الحر عن الاختلاف على جميع مستويات الحياة العامة".

المصدر: من إعداد الطالب من خلال تجميع التفسيرات الشخصية للمؤلفين

يُنظر إلى الحكومات الديمقراطية على أنها خيار أكثر فاعلية من الناحية السياسية، من كونها نظام ديكتاتوري (استبدادي). (North, 1990)، على سبيل المثال، يفسر التحرك نحو الديمقراطية، على أنه "تحرك نحو زيادة الكفاءة السياسية"<sup>1</sup>. تمت مناقشة أسباب، مختلفة في الأدبيات حول السبب في أن الديمقراطية، قد تؤدي إلى أداء اقتصادي أفضل.

◆ تجبر الديمقراطية الدولة على إجراء انتخابات منتظمة، وحررة وتنافسية (متعددة الأحزاب). مع الانفتاح وحالة التأكد اللذين تخلقهما، تكون تكاليف المعاملات منخفضة. لقد ثبت بالفعل أن تقليل تكاليف المعاملات، في السوق الاقتصادي، تؤدي دورًا مهمًا في عملية النمو الاقتصادي والتنمية. من المهم، ليس فقط في السوق الاقتصادي، ولكن أيضًا في المجال السياسي، أن يكون هناك دافع، لتخفيض تكاليف المعاملات.

<sup>1</sup> NORTH, Douglass (1990), Op cit, p. 109.

فكلما انخفضت تكاليف المعاملات، زادت رغبة الناخبين في الإدلاء بأصواتهم. وإحدى طرق تخفيض تكاليف المعاملات، هي خفض تكاليف المعلومات. سيكون هذا أقل إذا كان هناك نقاش مفتوح، بين أحزاب المعارضة. إذا كان خصوم شاغل المنصب، قادرين على عرض أوجه القصور التي تعيب منصبه أمام الناخبين، فلن يقلل ذلك من تكاليف المعلومات للناخب فحسب، بل سيقبل أيضًا من مشاكل الوكالة.

◆ هناك حريات مدنية واقتصادية متاحة للأفراد، في ظل نظام ديمقراطي، أكثر من تلك الموجودة في ظل النظام الديكتاتوري. مع عدم وجود سلطة مطلقة في يد الحاكم، يكون التعدي على حقوق الملكية الشخصية أقل احتمالاً. هذا يساهم في حماية حقوق الملكية. يوضح (Shleifer and De Long, 1992) هذه النقطة عندما يُظهران عدم توافق الديكتاتورية والتنمية. وبحسبهم، الدول الديكتاتورية تتميز بإخضاع الإطار القانوني، لإرادة الحاكم : فالرعايا ليس لديهم حقوق، لديهم امتيازات، والتي تدوم طالما يرغب الحاكم<sup>1</sup>.

ينسب (North, 1981)<sup>2</sup> النمو الاقتصادي في الغرب إلى الأمن المتزايد المقدم لحقوق الملكية وحرية السعي لتحقيق الأرباح. ربما يكون هذا الأمن أقوى، في غياب حاكم فردي (نظام ديكتاتوري). في ظل النظام الديكتاتوري، يمكن تغيير الإطار القانوني، وحقوق الملكية من وقت لآخر، لإنتاج إيرادات قصيرة الأجل.

◆ تسمح المشاركة السياسية، بإعطاء صوت أكبر لجميع المواطنين، دون الحاجة إلى الصراع أو حرب أهلية . سيؤمن هذا مجتمعًا أكثر استقراراً.

◆ في حالة حدوث أزمة من المرجح أن تستمر الديمقراطية، لأنه "في ظل الديمقراطية يكون، من الأسهل تغيير الحكومة دون تغيير النظام"<sup>3</sup>.

◆ السبب الآخر الذي يجعل الديمقراطيات تجد السهولة في البقاء، هو أن الحكام يستمدون الشرعية أكثر، من أدائهم الاقتصادي.

◆ تجعل الديمقراطية الحكومة مسؤولة عن قراراتها. المساءلة تعني أن "أولئك الذين يمارسون السلطة، مطالبون بالإجابة أو تقديم شرح سلوكهم للآخرين الذين يحق لهم الحكم عليه"<sup>1</sup>. تخدم الانتخابات، على فترات منتظمة هذا الغرض. لا

<sup>1</sup> DE LONG, J. Bradford et SHLEIFER, Andrei. Princes and merchants: European city growth before the industrial revolution. *The Journal of Law and Economics*, 1993, vol. 36, no 2, p. 671-702.

<sup>2</sup> NORTH, Douglass C (1981), Op cit.

<sup>3</sup> PRZEWORSKI, Adam et LIMONGI, Fernando. Political regimes and economic growth. *Journal of economic perspectives*, 1993, vol. 7, no 3, p. 62.

أحد يستطيع إجبار الحكومة على الوفاء بالتزاماتها. وإذا لم تكن الحكومة خاضعة للمساءلة ، فإن القدرة على الالتزام بمصادقية القرارات تضعف.

◆ توفر المؤسسات الديمقراطية رقابة على السلطة الحكومية ، وبالتالي تحد من قدرة المسؤولين الحكوميين، على تجميع الثروة الشخصية، من خلال إساءة استخدام مناصبهم في السلطة. تسهل قاعدة الحزب الواحد، التي كانت شائعة في إفريقيا، على الحكام اتخاذ قرارات تصادر الثروة - بدلاً- من زيادتها، لأن التكلفة المترتبة عن ذلك، منخفضة (مثل تكلفة خسارة الانتخابات التالية). وجد (Ndulu and O'Connell,1999) أن الانكماش الاقتصادي، في أفريقيا جنوب الصحراء، يتوافق مع فترة "توطيد الحكم الديكتاتوري"<sup>2</sup>.

◆ تتمتع الديمقراطية أيضاً بميزة أنها تجعل تناوب على مناصب الحكم أكثر استقراراً، وقابلية للتنبؤ. عندما يموت الديكتاتور أو يُطاح به، لا توجد مؤسسات رسمية، يمكن الاعتماد عليها لاختيار، أو تنصيب ديكتاتور جديد بشكل سلمي. توفر الديمقراطيات هيكل منظم لخلافة الزعماء. وهكذا، على حد تعبير (Olson ,1991): "المجتمعات الوحيدة في العالم اليوم، التي يمكن أن يكون فيها قدر كبير من الثقة، بشأن ما ستكون عليه الحكومة بعد عقد أو عقدين في المستقبل هي الديمقراطيات"<sup>3</sup>.

◆ في ظل الحكم الديكتاتوري ، لا يمكن للحزب الحاكم أن يلتزم بمصادقية، بأن النظام نفسه سيستمر. هذا يخلق مشكلة القرارات، التي تتأثر بأفق زمني قصير. عندما تكون حكومة ديكتاتورية، لا تكون لها الحافز، لتشجيع الاستثمار طويل المدى الذي سيزيد من ناتج هذا المجال على المدى الطويل.

صاغها (Przeworski & Limongi ,1993) كالاتي: "الديكتاتوري غير آمن ، على وجه الخصوص ، من المرجح أن ينهب المجتمع"<sup>4</sup>. بالطبع ، تتسبب الأفق الزمنية القصيرة للسياسيين المنتخبين أيضاً في مشاكل خطيرة ، ولكن فقط في الديمقراطيات حيث يتم تأمين بيئة يمكن التنبؤ بها للاستثمار طويل المدى في السلع الرأسمالية، وفي البحث والتطوير، لأن هناك حالة تؤكد أكبر، بأن النظام سيستمر.

<sup>1</sup> SKLAR, Richard L. *African Politics in Postimperial Times: The Essays of Richard L. Sklar*. Africa Research and Publications, 2002, p. 69.

<sup>2</sup> NDULU, Benno J. et O'CONNELL, Stephen A. Governance and growth in sub-Saharan Africa. *Journal of economic Perspectives*, 1999, vol. 13, no 3, p. 45.

<sup>3</sup> OLSON, M. et ZECKHAUSER, R. J. *Autocracy, Democracy and Prosperity, Strategy and Choice*. 1991, p. 153.

<sup>4</sup> PRZEWORSKI, Adam et LIMONGI, Fernando, Op cit, p. 53.

◆ للديمقراطية أيضاً القدرة على التعامل بفعالية مع التنوع العرقي. وجد (Collier, 1998) أن التكوين العرقي يؤثر على معدلات النمو فقط في الدول التي تفتقر إلى الديمقراطية. ويمكن تفسير ذلك من خلال حقيقة أن "الديمقراطية لديها القدرة على ضبط الحكومات لتقديم سياسات اقتصادية معقولة، وتوفير إطار يمكن للمجموعات، من خلاله التفاوض على النتائج المفيدة للطرفين"<sup>1</sup>. كما توفر المؤسسات التي يمكن فيها معالجة النزاعات، بين المجموعات العرقية.

مع أخذ جميع المزايا المذكورة أعلاه في الاعتبار، ربما ليس من قبيل الصدفة أن تكون معظم الدول الغنية في العالم ديمقراطية. يُزعم أحياناً أن العلاقة بين الديمقراطية والدخل المرتفع ترجع إلى اعتبار الديمقراطية، كذوق في المجتمعات ذات الدخل المرتفع، وهذا ما يحول الديمقراطية إلى رفاهية لا تتاح إلا في الدول الغنية. بدأ هذا الافتراض بالعمل الذي قام به (Lerner, 1958) و (Lipset, 1959)، اقترحا بأن الدول ذات الدخل المرتفع لديها فرصة أكبر للحفاظ على الديمقراطية، وأن الازدهار يحفز الديمقراطية. أوضح (Barro, 1990) أن الزيادات في مختلف مقاييس مستوى المعيشة، تنبئ بارتفاع تدريجي في الديمقراطية.

أخذ (Barro, 1990) هذا التحليل إلى أبعد من ذلك وأوضح أن الديمقراطيات الفاشلة قد تكون نتيجة للديمقراطيات التي تنشأ، دون تنمية اقتصادية مُسبقة. ويوضح أن الديمقراطيات التي تم فرضها، على سبيل المثال، من طرف القوى الاستعمارية السابقة أو المنظمات الدولية، لا تميل إلى الاستمرار. يتوقع تحليل (Barro, 1990)، كما هو الحال مع التجربة الأفريقية في الستينيات، أن الديمقراطية التي يتم تثبيتها قبل التطور الاقتصادي بوقت طويل، لن تستمر.

خُصص (Barro, 1990) بأن التأثير الصافي للديمقراطية على النمو غير مؤكد. يشرح ذلك على النحو الآتي:

زيادة الحرية السياسية - المزيد من الديمقراطية - لها آثار متعارضة على النمو الاقتصادي. على الجانب الإيجابي، توفر المؤسسات الديمقراطية الرقابة على السلطة الحكومية، وبالتالي تُحد من قدرة المسؤولين الحكوميين على تكديس الثروة الشخصية، وتنفيذ سياسات غير شعبية. ولكن على الجانب السلبي، فإن المزيد من الديمقراطية تشجع على إعادة توزيع الدخل، من الفقراء إلى الأغنياء وقد تعزز قوة مجموعات المصالح<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> COLLIER, Paul. *The political economy of ethnicity*. Washington, DC : World Bank, 1998, p. 5.

<sup>2</sup> BARRO, Robert J. Determinants of democracy. *Journal of Political economy*, 1999, vol. 107, no S6, p. S158-S183, p. 158.

هذا يقود النقاش إلى المشاكل الكامنة في الديمقراطية. يساوي (North, 1990) الأسواق السياسية بالأسواق الاقتصادية، مشيراً إلى أن "الأسواق [الفعالة] نادرة بدرجة كافية، في العالم الاقتصادي، وحتى أنها نادرة في العالم السياسي"<sup>1</sup>. فيما يأتي المشاكل العامة، المرتبطة بالديمقراطية:

◆ إحدى مزايا الديمقراطية التي تمت مناقشتها، هي أنها توفر حقوق ملكية أكثر أماناً. يمكن أن يكون لهذا جانب سلبي إذا حددت الدولة مجموعة، من حقوق الملكية التي تزيد من إيرادات مجموعة معينة في السلطة، بغض النظر عن تأثيرها في ثروة المجتمع ككل (North, 1981).

◆ وبالمثل، فإذا لم تكن هناك معارضة فعّالة، الفرد يخسر الكثير من المزايا المعلنة للديمقراطية. وفي ظل هذه الظروف، سوف تتزايد قوة المسؤولين في السلطة بشكل مضطرد، وسوف يكون التأثير الشعبي على السياسة عند أدنى حد ممكن.

◆ هناك أيضاً مشكلة الحوافز. لكي يتخذ الناخبون الخيار الأمثل في صندوق الاقتراع، فلا بد اطلاعهم على المعلومات. لكن بشكل عام، ليس لدى الناخبين حافز كبير ليكونوا مُطلعين. بالطبع، يترك مجالاً للانتهازية السياسية. مع عدم إبلاغ الناخبين، تتاح للسياسيين فرصة التنصل، وتلقي الرشاوى، وما إلى ذلك (Lipset, 1960).

تساهم هذه العيوب في تأكيد (North, 1990) على أهمية وجود قواعد، تقضي على فشل المنظمات السياسية. ولكي يتسنى لنا الاستفادة، من الديمقراطية فمن الأهمية، أن نضمن التخلص من عوامل تثبيط النمو.

أدى الصعود الاقتصادي للديكتاتوريات، مثل نمور جنوب آسيا، إلى حجج مفادها أن: الديكتاتوريات، وليس الديمقراطية، تسهل النمو الاقتصادي. كانت الحجج أن "الجماهير لن تكون قابلة للحكم، في ظل الديمقراطية لأن مطالب الرفاهية الاجتماعية، والطبقة العاملة والفقراء ستعيق التقدم الاقتصادي"<sup>2</sup>.

تُظهر الأدلة أنه في حقبة ما بعد الحرب، لم تنم الديمقراطيات الانتخابية أسرع من الديكتاتوريات. وفي مراجعة لـ 21 دراسة كمية تبحث في العلاقة بين نوع النظام والنمو الاقتصادي، أوضح (Przeworski and Limongi, 1993) أن "ثمانى دراسات وُجدت لصالح الديمقراطية، وثمانى دراسات لصالح الديكتاتورية وخمسة أوضحت عدم وجود فرق"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p. 51.

<sup>2</sup> LIPSET, Seymour Martin, SEONG, Kyoung-Ryung, et TORRES, John Charles. A comparative-analysis of the social requisites of democracy. *International Social Science Journal*, 1993, vol. 45, no 2, p. 154-175.

<sup>3</sup> PRZEWORSKI, Adam et LIMONGI, Fernando, Op cit, p. 60.

ولكن عند النظر عن كتب، نجد أن ليس، من خلال التركيز على الأنظمة الديكتاتورية التي حققت معدلات نمو اقتصادي عالية، بل من خلال أخذ جميع الأنظمة الديكتاتورية في الاعتبار، تظهر صورة مختلفة. في الواقع، كانت السلطة السياسية في الغالبية العظمى من البلدان النامية شديدة المركزية، وكان أداؤها ضعيفاً مع بعض الاستثناءات على سبيل المثال، لم تدرك الديكتاتوريات في إفريقيا وأمريكا اللاتينية النتيجة نفسها، مثل الديكتاتوريات الناجحة في جنوب شرق آسيا.

يناقش (Olson, 1991) حدثاً تاريخياً مهماً يُظهر أيضاً التفوق العام للديمقراطيات. ويوضح أنه "بعد الحرب العالمية الثانية، انتشر التطور الاقتصادي والتقدم التكنولوجي بشكل رئيس، من الديمقراطيات إلى البلدان الأخرى، وليس العكس"<sup>1</sup>.

يقبل كل من (Rodrik, 1997) و (Alesina and Perotti, 1994) حقيقة أنه لا يبدو أن هناك علاقة وظيفية إيجابية بين الديمقراطية والنمو طويل المدى، ثم يناقشان ما إذا كانت الديمقراطية هي "الخيار الأكثر أماناً". وجد Rodrik أنه في ظل الديمقراطية، تتجمع معدلات النمو المرتفعة على المدى الطويل أكثر من كونها تحت الحكم الديكتاتوري. هناك اختلاف أقل في النتائج. يوضح (Rodrik, 1997) أن الديمقراطيات تؤدي أداءً أفضل من الأنظمة الديكتاتورية في عدد من النواحي وتظهر نتائجه أن: "الفرد الذي يكره المجازفة ولا يمتلك الكثير من رأس المال - فرد مثل معظمنا - يتمتع بدرجة كبيرة من المستوى المعيشي في ديمقراطية"<sup>2</sup>. يتفق كل من (Alesina and Perotti, 1994) مع (Rodrik, 1997) من خلال استنتاجهما أن "الديمقراطيات كانت أفضل بكثير من أسوأ الديكتاتوريات، من حيث توفير مستوى معيشي، ولكن ليس كذلك من بعض أنجح الديكتاتوريات"<sup>3</sup>.

حسب (Rodrik, 2000)، الديمقراطية هي المؤسسة الأكثر فاعلية، لتعبئة المعرفة المحلية لاختيار مسار التنمية، في نفس الوقت يجب أن ندرك إحصائياً بأن الأنظمة الديمقراطية لا تتفوق، على الأنظمة الديكتاتورية فيما يتصل بالتنمية الاقتصادية.

<sup>1</sup> OLSON, M. et ZECKHAUSER, R. J, Op cit, p. 154.

<sup>2</sup> RODRIK, Dani. DEMOCRACY AND ECONOMIC PERFORMANCE 1. 1997, p. 3.

<sup>3</sup> ALESINA, Alberro et PEROTTI, Roberto. The political economy of growth: a critical survey of the recent literature. *The World Bank Economic Review*, 1994, vol. 8, no 3, p. 353.

## 2.2.3. سيادة القانون The rule of law :

القيد الثاني على الحكومة يأتي من سيادة القانون. لكي يكون النمو الاقتصادي مستدامًا، يجب حماية حقوق الملكية، ليس فقط من الأطراف الخاصة المتنافسة، ولكن أيضًا من الحكومة. لا توفر هذه الحماية، النظام في الاقتصاد والنظام في السياسية والمجتمع فحسب، بل تخلق أيضًا شكلاً من أشكال القدرة على التنبؤ، يعمل على تخفيض تكاليف المعاملات. إذا كانت الحكومة تتمتع بسلطة غير محدودة، فقد تُنتهك بسهولة حقوق الملكية للمواطنين العاديين.

يبدو أن القيود المفروضة على السلطة بالنسبة إلى (Shleifer and De Long, 1992) هي أهم المحددات لما يسميه Adam Smith "حماية الملكية". وأظهرت (Alesina and Perotti, 1994) أهمية سيادة القانون الفعالة، في مناقشتها لنجاح التنازح الأربعة (كوريا الجنوبية، تايوان، سنغافورة، كونغ كونغ)، في جنوب شرق آسيا. هذه الدول غير ديمقراطية، لكنها تمنح قدرًا لا بأس به من الحقوق الفردية، وخاصة الاقتصادية، لمواطنيها. وبالتالي، فإن النمو الاقتصادي على المدى الطويل، يستلزم تطوير سيادة القانون، لحماية الحريات المدنية والسياسية. سيادة القانون تعني إرساء قواعد "الإجراءات القانونية" واستقلال القضاء (Lipset, 1960). في الممارسة العملية، يعني هذا أن سيادة القانون، تتكون من قواعد رسمية، يتم فرضها من طرف سلطة قضائية مستقلة، وقواعد غير رسمية تؤثر، في طريقة استجابة المجتمع للقواعد الرسمية.

ليس هناك احتمال لعمل حكومة بمبدأ "أتركه يعمل" في ظل سيادة القانون، ولكن بدلاً من ذلك يجب أن تكون إجراءات الحكومة متوافقة مع سيادة القانون. إن سيادة القانون تمنع، أو على الأقل تعرقل بشكل كبير، ممارسة الدولة للسلطة التعسفية التي من شأنها تقويض مصداقية العديد من المؤسسات الرسمية. الانتهاك التعسفي لحقوق الملكية من طرف الحكومة، على سبيل المثال، سيكون غير قانوني ويتجاوز نطاق النشاط الحكومي المشروع. وإذا لم تلتزم الحكومة بمبادئ سيادة القانون، واستخدمت السلطة بشكل تعسفي، فإنها ستزيد من تكاليف المعاملات؛ لأن المواطنين ليس لديهم معرفة، كيف سيتصرفون، فأى إجراء من هذا القبيل، من شأنه أن يؤدي إلى مخاطر غير متوقعة.

حاول (Berkowitz, Pistor and Richard, 2001)<sup>1</sup> تحديد ما إذا كانت البلدان التي تعاني من انعدام القانون، تعاني - أيضًا - من مستويات أقل من الاستثمار، لأن تكلفة حماية الأفراد لأنفسهم، أي تكاليف المعاملات،

<sup>1</sup> BERKOWITZ, Daniel, PISTOR, Katharina, et RICHARD, Jean-Francois. Economic development, legality, and the transplant effect. *European economic review*, 2003, vol. 47, no 1, p. 165-195.

قد تكون مرتفعة للغاية. ووجدوا علاقة قوية بين التنمية الاقتصادية والشرعية في عينة البلدان الخاصة بهم. وهم يدركون أن الدول الغنية، يمكن أن توفر مؤسسات أفضل، لكنهم يقترحون أنه من المرجح أن تكون المؤسسات القانونية الجيدة شرطاً مسبقاً للنمو الاقتصادي، والتنمية على المدى الطويل. المؤسسات الجيدة تساعد البلدان على أن تصبح غنية. هناك العديد من الباحثين يؤكدون على الدور الحاسم لسيادة القانون، في النمو الاقتصادي المستدام (على سبيل المثال (Knack and Keefer ,1995)، (North ,1990,1981).

من خلال ما سبق، يمكن تحديد مبادئ سيادة القانون: يجب أن تكون هناك حدود واضحة، لسلطة الحكومة على جميع المستويات، يجب أن يكون القانون معروفاً وواضحاً، يجب دعم القانون، من طرف المؤسسات غير الرسمية السائدة.

### 3.3.2.1. فصل بين سلطات الحكومة:

الدولة بصفاتها طرفاً ثالثاً هي الجهة الأكثر فاعلية في تطبيق القواعد الرسمية، لكن هذا لا يستبعد مراقبة أفعال السياسيين والمسؤولين بموجب القانون. يناقش (Kasper & Streit,1998)، من بين أمور أخرى، تطوير وتحسين الدستور، يخضع هو والسياسيين المنتخبين والمسؤولين لقواعد مُقيدة عامة، كأداة شعبية للحد من سلطة الحكومة.

تتمثل إحدى الأدوات الدستورية المهمة، في فصل سلطات الحكومة، بين السلطة التشريعية (وضع القواعد)، والسلطة التنفيذية (التنفيذ المرتبط بالقواعد) والسلطة القضائية (الفصل في النزاعات)، ووضع نظام من الضوابط والتوازنات بين أصحاب هذه الأنواع الثلاثة، من السلطة على العمل الجماعي.

تظل الهيئة التشريعية التي تعمل بموجب دستور مكتوب ذات سيادة، لكنها لا يمكن أن تكون ذات سيادة. إنها سيادية بمعنى أن البرلمان هو السلطة التشريعية الوحيدة، وله وحده سلطة وضع أو تعديل أو تغيير القوانين، من أجل السلام والنظام والحكم الرشيد في البلاد. لكنها ليست فوق سلطة المحاكم.

على الرغم من أن الفصل بين السلطات يحميه الدستور، في معظم الأحيان إلا أن القضاء المستقل (غالباً ما يكون محكمة دستورية أو عليا) يحرس الدستور بدوره. وهذا يوضح أهمية وجود سلطة قضائية مستقلة. إذا كانت الدولة تسيطر على القضاء، فإنها تنتج نظاماً يركز بشكل أكبر على سلطة الدولة، وبدرجة أقل على الحقوق الخاصة

للمواطنين. وفقاً لـ (Levine & Beck, 2003)<sup>1</sup>، فإن الاختلافات بين الدول في استقلالية القضاء تعتبر بالغة الأهمية لشرح، على سبيل المثال، الاختلافات بين الدول في التنمية المالية.

### 2.2.3.3. وضوح القانون:

من الضروري ضمان حماية الرسمية لجميع المواطنين من الاستخدام التعسفي للقوة، من جانب المواطنين والحكومة. وفقاً لـ (Kasper & Streit, 1998): "عندما تتحدد التفاعلات البشرية من خلال إمكانات العنف التي يمارسها البلطجية أو الجماعات، يتعرض الناس العاديون للظلم"<sup>2</sup>. وهذا يعني أيضاً أن المواطنين يجب أن يكونوا قادرين على التنبؤ بدرجة معقولة، من التأكد بعواقب أفعالهم. ولكي يكون هذا فعالاً، يجب القيام به بطريقة منخفضة التكلفة ولا تكون عنيفة، ولكن إلى الحد الذي تكون فيه الحرية الفردية، محدودة لتجنب الصراعات المدمرة.

إن وجود سلطة قضائية مستقلة ومحاكم نزيهة تتبع قاعدة الاجراءات القانونية، وتصدر الأحكام عند انتهاك القوانين، تسمح للأفراد بتوقع الردود على أفعالهم. في حالة انتهاك القواعد، يتم تطبيق العقوبات، بطريقة يمكن التنبؤ بها ويتم التعامل مع جميع الأشخاص، على قدم المساواة أمام القانون.

هذا مهم لأن فعالية التنفيذ تشكل الطابع الكامل للعبة. حسب (North, 1990) "تنجح بعض الفرق، نتيجة للانتهاك المستمر للقواعد، وبالتالي تخويف الفريق المنافس. ومن الواضح أن نجاح هذه الاستراتيجية، يعتمد على فعالية التنفيذ وشدة العقوبة."<sup>3</sup>

### 3.2.3.3. دعم القانون من طرف المؤسسات غير الرسمية السائدة:

يجب أن تكون القوانين لا تتعارض، في مجملها، مع المؤسسات غير الرسمية للمجتمع وقيمه الأساس، حيث يكون الأفراد راغبين في القانون قادرين على طاعته. لا تعتمد القيمة الرادعة للعقوبات، على قدرة واستعداد السلطة لتطبيق اللوائح ذات الصلة فحسب، بل تعتمد أيضاً على مستوى قبول المواطنين للأحكام الصادرة عن هيئات الدولة.

<sup>1</sup> LEVINE, Ross et BECK, Thorsten. *Legal institutions and financial development*. National Bureau of Economic Research, 2003.

<sup>2</sup> KASPER, Wolfgang et STREIT, Manfred. *Institutional economics: Social order and public policy*. 1998, p. 120.

<sup>3</sup> NORTH, Douglass C (1990), Op cit, p. 4.

تتطلب سيادة القانون مجتمعاً مدنياً يلتزم بالقانون عموماً، حيث يتم استكمال العقوبات القضائية الرسمية بالتنفيذ التلقائي، مثل الرفض الاجتماعي، التشهير والإقصاء. من الضروري لاستمرار سيادة القانون، في مجتمع ما أن يتم تعزيز موقف الشرعية وأن يخضع المواطنون أنفسهم عن طيب خاطر لقوانين البلاد. وهذا من شأنه أيضاً أن يقلل من تكاليف المعاملات المترتبة على تنفيذ القانون.

تطوير قواعد السلوك التي من شأنها دعم القواعد الجديدة وإضفاء الشرعية عليها هي عملية طويلة ، وفي غياب آليات التعزيز هذه، ستميل الأنظمة السياسية إلى عدم الاستقرار. لسوء الحظ، السلطة الاستعمارية الراحلة، مع الاستقلال، تركت للمستعمرة قواعد رسمية، لتوجيه سيادة القانون لم تكن مدعومة بالمؤسسات، غير الرسمية السائدة فيها.

يشير (Djankov et al, 2003) إلى أن العديد من البلدان ورثت أنظمتها القانونية، من خلال نقل الغير الفعال للمؤسسات من طرف الاستعمار. ولكن المؤسسات، التي تحترم سيادة القانون في البلد الأصلي، قد لا تظل فعالة، بمجرد زرعها، بسبب غياب المؤسسات غير الرسمية الداعمة. حقيقة أن البلد المستورد يتلقى طواعية نظاماً قانونياً رسمياً، لا يعني أن هذه القواعد القانونية الرسمية المزروعة متوافقة مع المؤسسات الغير الرسمية الموجودة<sup>1</sup>.

لاحظ العلماء منذ فترة طويلة أن جودة القانون في الكتب لا تضمن تنفيذها الفعلي. سلط

(Berkowitz, Pistor and Richard, 2001) الضوء على أهمية دعم المؤسسات غير الرسمية ، بدلاً من جودة القانون الموجودة في الكتب. يشرحون أن نقل الأنظمة القانونية الرسمية، من الدول الأوروبية إلى مستعمراتها، قد شكل النظام القانوني في معظم هذه البلدان ، ولكن غالباً ما حدث أن القانون المستورد (المزروع) لا يتوافق مع الطلب في البلد الجديد. إذا لم يتم تكييف القانون مع الظروف المحلية، أو إذا لم يكن السكان على دراية بالقانون، فمن المتوقع أن الطلب الأولي لتطبيق هذه القوانين سيكون ضعيفاً. إضافة إلى ذلك ، يجب أن يكون القضاة والمحامين المسؤولين عن تطوير القانون مقتنعين بمدى ملاءمته لبلدهم<sup>2</sup>.

على الرغم من أن تأثير الزرع يعتمد بشدة على المسار ، يمكن بالفعل تعديل المؤسسات. حصلت دول قليلة ، مثل هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة وإسبانيا والبرتغال، على تصنيفات جيدة لنظامها القانوني. ويرجع ذلك إلى أن معظمهم قاموا بإصلاحات كبيرة في أنظمتهم القانونية.

<sup>1</sup> DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, et al, Op.cit, p. 4.

<sup>2</sup> BERKOWITZ, Daniel, PISTOR, Katharina, et RICHARD, Jean-Francois, Op cit, p. 165.

## 4. الدراسات المقارنة للعلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية:

قبل تسعينيات القرن الماضي، كان معظم العمل الرئيسي حول العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية وصفيًا. كان هذا إلى حد كبير بسبب ندرة البيانات الجيدة حول مختلف المتغيرات المؤسساتية. أدت التحسينات الأخيرة في قياس المؤسسات إلى زيادة ملحوظة في البحث التجريبي الذي يركز على المؤسسات سواء كانت سياسية أو اقتصادية. غالبًا ما يستخدم العلماء مصطلح "نوعية المؤسسات/جودة المؤسسات" لوصف الظروف المؤسساتية للبلد. قياس المؤسسات يعادل قياس نوعية المؤسسات. توجد مؤشرات عدة بديلة، متاحة لكل من المؤسسات السياسية والاقتصادية. إن الجمع بين مصادر البيانات من هذه المجالات العريضة - المؤسسات السياسية، والمؤسسات الاقتصادية - مع البيانات المكثفة حول النتائج الاقتصادية يسمح بتوسيع كبير في نوع الأسئلة التي يمكن معالجتها تجريبياً والتي تمت مناقشتها في السابق - إلى حد كبير - تاريخياً أو وصفيًا.

سنسعى في هذا القسم إلى تحديد الآليات التي من خلالها تشير الأدبيات التجريبية إلى أن المؤسسات مرتبطة بالتنمية الاقتصادية. وذلك من خلال تسليط الضوء على: أولاً، الأدبيات التي تتناول العلاقة المباشرة بين التنمية الاقتصادية والمؤسسات. ثانيًا، سنقوم بمسح الأدبيات التجريبية التي تحقق، فيما إذا كانت المؤسسات مرتبطة، بشكل غير مباشر بالتنمية الاقتصادية، من خلال استكشاف العلاقة بين المؤسسات، وعوامل الإنتاج والإنتاجية والأداء الاقتصادي. لكن قبل من ذلك سنعرض أهم المؤشرات المستخدمة في قياس المؤسسات.

## 1.4. قياس المؤسسات:

المؤشرات هي مقاييس إحصائية تُستخدم لتحويل البيانات المعقدة إلى أرقام شاملة وبسيطة، لوضعي السياسات والجمهور، وتعكس التغيرات في الظواهر الاجتماعية بمرور الوقت<sup>1</sup>. لا يوجد بديل من اللجوء إلى المؤشرات، أو المعايير عند تقييم ظاهرة اقتصادية واجتماعية. خاصة في سياق تقييم نوعية المؤسسات، على وجه الخصوص، يتم تقييم المؤشرات من خلال ثلاثة معايير، وهي الصلاحية (Validity) والموثوقية (Reliability) والانحياز (Reliability). الصلاحية هي محاولة استكشاف ما إذا كانت هذه المؤشرات تقيس نفس المفهوم، أي نوعية المؤسسات، والموثوقية هي المدى الذي تؤدي فيه المقاييس المتكررة، لنفس الظاهرة في ظل ظروف ثابتة إلى نتائج مماثلة، ويوضح الانحياز مدى بُعد المؤشرات عن القيم الفعلية. هذه هي المعايير التي يجب مراعاتها عند اختيار المؤشرات، لتقييم نوعية المؤسسات.

<sup>1</sup> WANG, Hao, WANG, Zhifeng, CHEN, Junlin, et al. Development of rule of law index for state land and resources in China. *Land Use Policy*, 2019, vol. 81, p. 276.

المؤشر المناسب هو مؤشر الذي: (أ) يمكن استخدامه لتقييم جميع وظائف المؤسسات، (ب) يولي اهتماماً باستقرار المؤسسات، وأن المؤسسات تهدف إلى الحد من سلوك الأفراد للحفاظ على هذا الاستقرار، (ج) أكثر صلاحية وموثوقية ولكنه أقل تحيزاً، (د) يركز فقط على جانب واحد معين من المؤسسات. لم يستوف أي من المؤشرات المذكورة أدناه جميع هذه المعايير. وبالتالي، يتم تشجيع الباحثين على تطوير مؤشرات تفي بهذه المعايير<sup>1</sup>.

أولاً، نحن بحاجة إلى تعريف نوعية المؤسسات. تم اقتراح تعريفات مختلفة لنوعية المؤسسات. للتليخيص، نوعية المؤسسات تقيس قوة وتماسك المؤسسات في كل بلد. تشير القوة/الصلابة المؤسساتية إلى سيادة المؤسسات ونفوذها وقوتها الحقيقية. لا تعتمد نوعية المؤسسات لأي دولة على هيكلها السياسي. على سبيل المثال: يمكن أن تكون مؤسسات الدولة تقليدية للغاية وغير ديمقراطية، ولكن قد يكون لها قوة وسلطة داخلية. نوعية المؤسسات لأي بلد هي وظيفة الهيكل المؤسساتي، والنظام المؤسساتي في ذلك البلد. يمكن أن يكون الهيكل المؤسساتي صديقاً (مساعداً) للمنتج أو للباحثين عن الربح أو صديقة لأصحاب الأنشطة المفترسة. في الواقع يؤطر الهيكل المؤسساتي الدوافع، ويسعى إلى تشكيل السلوكيات الاجتماعية<sup>2</sup>.

يمكن تقييم نوعية المؤسسات بناءً على المعايير الأربعة التالية: (1) الكفاءة الثابتة، (2) الكفاءة الديناميكية (القدرة على التكيف)، (3) والمصدقية (الشرعية)، (4) والأمن (القدرة على التنبؤ). تهدف هذه المعايير الأربعة إلى الإحاطة بالمهمتين الاقتصاديتين الأساسيتين للمؤسسات، وهما خفض تكاليف المعاملات، وتسهيل التنسيق بين الفاعلين الاقتصاديين.

#### أ. مؤشرات نوعية المؤسسات:

تم اقتراح معايير مختلفة لقياس نوعية المؤسسات. يتم استخراج هذه المعايير من الدراسات الاستقصائية والبيانات الموضوعية. وبناءً عليه، يمكن تصنيف المؤشرات المستخدمة لتقييم نوعية المؤسسات إلى مؤشرات موضوعية (أو كمية) وذاتية (أو نوعية). المعايير النوعية مستمدة من رأي الخبراء، بينما المعايير الكمية مستخرجة، من البيانات الكمية. تعتبر المؤشرات مثل: حالة الديمقراطية وجودة الحكم، من المتغيرات النوعية.

<sup>1</sup> GINSBURG, Tom. Difficulties with measuring the rule of law. In : *Handbook on the Rule of Law*. Edward Elgar Publishing, 2018, p. 53.

<sup>2</sup> ALONSO RODRÍGUEZ, José Antonio et GARCIMARTÍN, Carlos. The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate. 2009, p. 7.

يعرض الجدول (14.2) المؤشرات الأكثر استخدامًا لمجموعة متنوعة، من المؤسسات القانونية والاقتصادية والاجتماعية والسياسية بالإضافة إلى بعض المؤشرات المستخدمة لقياس جميع جوانب نوعية المؤسسات الرسمية. تم تقديم العديد من المؤشرات لتقييم المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. على الرغم من أن المؤسسات غير الرسمية تؤدي دورًا رئيسيًا، في عملية التنمية الاقتصادية، إلا أنه يصعب قياسها وقد حاول عدد قليل من العلماء تقديم مؤشر لقياسها.

عادة ما يوصف قياس المؤسسات الرسمية وغير الرسمية على أنه "صلب Hard" و"ناعم/ليّن Soft" على التوالي. تستند المؤشرات المستخدمة لقياس المؤسسات "الصلبة" بشكل أساسي إلى وثائق مكتوبة، يمكن التحقق منها ولا تخضع للتفسير. تتأثر المؤشرات التي تقيس المؤسسات "اللينة" بآراء العلماء أو المشاركين. يُعد "مؤشر سهولة ممارسة الأعمال التابع للبنك الدولي" مؤشرًا صلبًا-لينا، يستخدم لتقييم نوعية المؤسسات. من ناحية أخرى، تقيس بعض المؤشرات مجموعة من العوامل المؤسسية الرسمية، والبيئة المؤسسية غير الرسمية.

فيما يلي، أشير بإيجاز إلى بعض النقاط المتعلقة بمحدودية (أوجه القصور) واختيار المؤشرات المقترحة في

الدراسات التجريبية:

- ◆ تعد نوعية المؤسسات والتغيير المؤسساتي جانبين مختلفين من جوانب المؤسسات. تعكس المؤشرات الحالية فقط الوضع الراهن للمؤسسات ولا تكشف سوى القليل عن التغيير المؤسساتي. قد لا يؤدي قياس النوعية الحالية للمؤسسات بالضرورة إلى إجراء تعديلات على المؤسسات (Voigt, 2013).
- ◆ المؤسسات لها وظائف محددة. قد لا تقوم المؤشرات المقترحة بالضرورة بتقييم جميع وظائف المؤسسات<sup>1</sup>.
- ◆ الحد من سلوك الأفراد والحفاظ على الاستقرار هما أهم خصائص المؤسسات. لا تتضمن جميع المؤشرات المقترحة أدناه بالضرورة هاتين الخاصيتين. بعض المؤشرات، مثل ICRG و WB WGI، هي في الواقع مقياس لاختيار السياسات<sup>2</sup>. ومع ذلك، فإن بعض المؤسسات، مثل المؤسسات السياسية، ليست ثابتة، على الأقل على المدى الطويل.
- ◆ معظم المؤشرات المتاحة لقياس نوعية (جودة) المؤسسات لديها قدرة موثوقة محدودة. لذلك من الضروري توخي الحذر في تفسير نتائج الدراسات التجريبية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> ALONSO RODRÍGUEZ, José Antonio et GARCIMARTÍN, Carlos, Op.cit, p. 8

<sup>2</sup> VOIGT, Stefan. How (not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, 2013, vol. 9, no 1, p. 3-4.

<sup>3</sup> ALONSO RODRÍGUEZ, José Antonio et GARCIMARTÍN, Carlos, Op.cit, p. 8.

- ◆ الموثوقية والتحيز هما مصدر قلق في المؤشرات الذاتية أكثر من المؤشرات الأخرى<sup>1</sup>.
  - ◆ حاول بعض العلماء دراسة أهمية ودور المؤسسات في الاقتصاد. ومع ذلك، فإن مؤشرات عدة لا تقدم أدلة كافية لتأكيد أو رفض هذه الفرضية. لذلك يجب جمع المزيد، من البيانات قبل تقديم أي استنتاجات<sup>2</sup>.
  - ◆ كل من المؤشرات المذكورة أدناه لها خصائصها الخاصة. وبالتالي، يجب على الباحث (الباحثين) أولاً: تحديد تعريف المؤسسة المناسب ثم اختيار مؤشر مناسب يتوافق مع هذا التعريف<sup>3</sup>.
  - ◆ تؤدي طبيعة الدراسة دورًا رئيسًا، في اختيار نوع المؤشر (المؤشرات). تؤثر طبيعة الدراسات عبر البلدان والبلد والاقليم على نوع المؤشر (المؤشرات) الذي سيتم اختياره (Voigt, 2013).
  - ◆ بعض المؤشرات لها مؤشرات فرعية. على سبيل المثال، يحتوي مؤشر WB WGI على ستة مؤشرات فرعية. في مثل هذه الحالات، قام بعض الباحثين بحساب المؤشر العام بناءً على، على سبيل المثال، متوسط بسيط أو مرجح.
  - ◆ تتضمن بعض المؤشرات، مثل الديمقراطية وسيادة القانون، مؤسسات مختلفة. مثال آخر، هو "مؤشر الحرية في العالم" التابع لـ Freedom House. إنه يمثل الحقوق السياسية والحريات المدنية (في وقت واحد) وهو مؤشر شامل.
- كما يتضح من الجدول (14.2)، هناك العديد من المؤشرات المتاحة لتقييم نوعية المؤسسات. ليس من الممكن وصف ومراجعة جميع المؤشرات في هذا الفصل.

في هذا القسم، سوف نركز على مؤشرات مؤسساتية عديدة، تلك التي يتم استخدامها على نطاق واسع في الأدبيات، على وجه التحديد، سننظر في:

- خصائص النظام السياسي (باستخدام البيانات من Polity IV ، Freedom House)
  - درجة الحرية الاقتصادية (باستخدام البيانات من Fraser Institute ، Heritage Foundation)
  - تقييم المخاطر (باستخدام البيانات من "ICRG" International Country Risk Guide)
  - نوعية الحوكمة (باستخدام مؤشرات الحوكمة من البنك الدولي)
  - بيئة الأعمال (باستخدام مؤشر ممارسة الأعمال Doing Business Indicator من البنك الدولي)
- نلخص الميزات الرئيسية لمصادر البيانات المحددة في الجدول (13.2).

<sup>1</sup> GINSBURG, Tom, Op.cit, p. 53.

<sup>2</sup> VOIGT, Stefan, Op.cit, p. 22.

<sup>3</sup> ALONSO RODRÍGUEZ, José Antonio et GARCIMARTÍN, Carlos, Op.cit, p. 8

## 1.1.4 . مؤشر (Center of Systematic Peace ) Polity IV :

Polity IV هو مؤشر أكاديمي يقوم "بترميز" الأنظمة وخصائصها، سنويًا وتاريخيًا. يقوم بذلك عن طريق نظام تحليلي في تسجيل النقاط الذي تم إنشاؤه بعناية. إنه واحد من أدوات البحث الأكثر استخدامًا، في العلوم السياسية والتاريخ من حيث الأنظمة. تم تأسيس مشروع Polity بواسطة عالم السياسة Ted Robert Gurr من جامعة ميريلاند، في منتصف السبعينيات وظهر باسم Polity I. كما تم تحديث مجموعة البيانات وصقلها، وتقديم إصدارات جديدة، مما أدى في النهاية إلى الإصدار الأحدث من مؤشر Polity IV. تضمنت النسخة الأخيرة معلومات سنوية عن مستوى الديمقراطية في جميع الدول المستقلة التي يزيد عدد سكانها عن نصف مليون نسمة، ويغطي الأعوام من 1800 إلى 2018. في مجموعة بيانات Polity IV، المتغير الرئيسي هو POLITY، وهو مزيج من متغيرين آخرين تم إنشاؤهما، "الديمقراطية المؤسساتية" (DEMOC) و"الاستبداد المؤسساتي" (AUTOC) بالإضافة إلى الخطوات المؤسساتية، بين الاثنين (ANOCRACY)<sup>1</sup>. كما هو موصوف في The Polity IV Codebook.

يتم تصور الديمقراطية المؤسساتية (DEMOC) على أنها ثلاثة عناصر، ضرورية ومتراطة: أولاً، قدرة المواطنين على التعبير عن تفضيلاتهم حول السياسات والقادة المحتملين، عن طريق وجود مؤسسات وإجراءات فعالة، ثانياً: القيود المؤسساتية القائمة على ممارسة السلطة التنفيذية للسلطة، وثالثاً: توفر الحريات المدنية لجميع المواطنين في الحياة اليومية والسياسية. تعتبر الخصائص مثل: سيادة القانون، وحرية الصحافة، والديمقراطية التعددية، والضوابط والتوازنات موجودة ضمناً في هذه المبادئ الثلاثة. يتم قياس DEMOC على مقياس من 0 إلى 10، حيث يعتبر الرقم 10 أكثر ديمقراطية. يتم اشتقاق نقاط المقياس من الترميز لأجل معرفة: (1) القدرة التنافسية للتوظيف التنفيذي. (2) انفتاح التوظيف التنفيذي، (3) القيود على الرئيس التنفيذي، و(4) تنافسية المشاركة السياسية. ثم يتم ترجيح هذه الدرجات وفقاً للمواصفات التي حددها مؤشر Polity IV. وتُحذر الإشارة إلى أنه لا يوجد "شرط ضروري" لاعتبار حكومة أنها تتمتع بالديمقراطية. بدلاً من ذلك، يتم التعامل معها كمتغير.

عملية ترميز AUTOC متطابقة تقريباً مع DEMOC. الفئات هي نفسها، على الرغم من اختلافها في طريقة تعيين النقاط وترجيح الدرجات. يُنظر إلى AUTOC عمومًا على أنها حكومة، تقيد المنافسة السياسية والمشاركة ولديها قيود مؤسساتية قليلة. تعمل AUTOC في القيمة من -10 إلى 0، مع 10- أكثر استبدادية (ديكتاتورية).

<sup>1</sup> هو نظام الحكم، حيث تُمارس السلطة بين مجموعة من النخبة تتنافس مع بعضها بعض، دون عامة الشعب.

إذن تعتمد الدرجات التي يمنحها مؤشر Polity IV عن مستوى الديمقراطية على تقييم العملية الانتخابية في هذه الدول، ودرجة الانفتاح، ومستوى المشاركة. وتتراوح الدرجات التي تعطى لكل دولة سنويًا ما بين (-10) إلى (+10) حيث تشير (+10) إلى أن النظام ديمقراطي بالكامل، ومن (6 إلى 9) إلى أن النظام ديمقراطي، ومن (1 إلى 5) Open Anocracy أي أن مجموعة من النخب تتنافس دون غيرها على السلطة، وهو نظام قريب للديمقراطية، ومن (-5 إلى صفر) Closed Anocracy وهو أقرب للنظام الديكتاتوري، ومن (-10 إلى -6) يشير إلى أن النظام ديكتاتوري (استبدادي) Autocracy<sup>1</sup>.

### الجدول (7.2): وصف مؤشر Polity IV

الدرجة	النظام	الدلالة
-10 إلى -6	ديكتاتوري Autocracy	مشاركة المواطنين وانخراطهم في الحياة السياسية تتعرض للقمع إلى حد كبير.
-5 إلى 0	Anocracy (closed)	خضوع المواطنين لحكم "النخب"، ضعف السلطة المركزية، عدم الاستقرار السياسي.
1 إلى 5	Anocracy (open)	النخب في السلطة ولكن هناك قاعدة أكثر مركزية التي تقلل من عدم الاستقرار
6 إلى 10	ديمقراطي Democracy	يمكن للمواطنين المشاركة بنشاط في المجالات السياسية ويحق لهم التمتع بالحريات الاقتصادية والمدنية.

Source: TORO, Camilo Arbeláez, Y FINANZAS, Escuela de Economía, et JETTER, Michael. A New Institutional Approach to Economic Growth. 2013, p. 13.

فيما يلي ملخص للمتغيرات الرئيسية المستخدمة بشكل شائع في مؤشر Polity IV.

1. مؤشرات الديمقراطية والاستبداد (مؤشرات مركبة): تتكون هذه المجموعات من 5 مكونات فرعية:

أ. عدد السنوات (تقريبًا) استمرار حالة نظام سياسي معين دون تغيير في درجات المتغيرات.

ب. درجة الديمقراطية: الانفتاح العام للمؤسسات السياسية.

ج. درجة الاستبداد: الانغلاق العام للمؤسسات السياسية.

د. مجموع نقاط النظام السياسي: DEMOC ناقص AUTO C.

هـ. مؤشر استمرارية (متانة) النظام السياسي القائم على عدد السنوات منذ انتقال الأخير للنظام.

<sup>1</sup> Center for Systemic Peace, Polity IV Project, <https://www.systemicpeace.org/polityproject.html>.

2. خصائص السلطة: متغير يحتوي على 6 مكونات فرعية .
  - أ. شروط وضوابط تعيين الرئيس التنفيذي (XRREG): إجراءات مؤسسية فيما يتعلق بنقل السلطة التنفيذية.
  - ب. القدرة التنافسية للتوظيف التنفيذي (XRCOMP): تشير القدرة التنافسية إلى المدى الذي تمنح فيه أساليب التنظيم السائدة المرؤوسين فرصًا متساوية ليصبحوا رؤساء (اختيار مدير تنفيذي يتم اختياره عن طريق انتخابات شعبية تنافسية).
  - ج. انفتاح توظيف التنفيذي (XROPEN): يتمتع جميع السكان الناشطين سياسيًا بفرصة ، من حيث المبدأ ، للوصول إلى منصب تنفيذي من خلال عملية منظمة.
  - د. القيود التنفيذية (XCONST): الاستقلال العملي (بحكم الواقع) للرئيس التنفيذي. هناك على الأقل قيود جوهرية على ممارسة السلطة التنفيذية.
  - هـ. تنظيم المشاركة (PARREG) : تطوير هياكل مؤسسية للتعبير السياسي.
  - و. القدرة التنافسية للمشاركة السياسية (PARCOMP): يمكن متابعة تفضيلات بديلة لسياسات و وبالمثل للقيادة في الساحة السياسية. بحيث لا يتم تقييد أو قمع النشاط المعارض.
3. هناك أيضًا متغيرات حول الحروب والحروب الأهلية<sup>1</sup>.

#### 2.1.4 مؤشّر الحرية في العالم (Freedom House) Freedom In The World Index :

هذا المؤشر يقيس الحقوق السياسية والحريات المدنية. تم انشاء المؤشر منذ السبعينيات من طرف منظمة "بيت الحرية Freedom House"، وهو معهد أبحاث أمريكي ، المؤشر يقيّم الدول وفقًا لمجموعة واسعة من المعايير المتعلقة بالأداء الديمقراطي وعمل الحكومة. يستخدم المؤشر لتقييم التغيرات في الديمقراطية وحقوق الإنسان وعلاقتها بالهيكل المؤسسي والتنمية الاقتصادية.

تنتج Freedom House ، سنويًا منذ عام 1972 ، مؤشراً أُدرج 151 دولة و 45 إقليم في نسخته الأولى (يتم اختيار الأقاليم للتقييم بناءً على معايير). يغطي هذا المؤشر اليوم 195 دولة و 15 إقليم في إصدار 2020 (من 1 جانفي 2019 حتى 31 ديسمبر 2019). يوفر " Freedom House " ترتيب الدول، حسب مستويات الحريات

<sup>1</sup> MARSHALL MONTY, G., ROBERT, Gurr Ted, et KEITH, Jagers. Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800–2016. *Dataset Users' Manual*. <http://www.systemicpeace.org>, retrieved, 2018, vol. 20, p. 20-27.

الخاصة بها. يعتبر أحد أكثر المؤشرات استخدامًا. يتكون هذا المؤشر من مكونين. قسم يتعلق بالحقوق السياسية وآخر يتعلق بالحرية المدنية.

تستخدم الحرية في العالم نظامًا من مستويين يتكون من درجات وحالات. يتم منح الدولة / الإقليم من 0 إلى 4 نقاط على كل مؤشر من 25 مؤشرًا ، ليصبح المجموع الكلي 100 نقطة. يتم تجميع هذه المؤشرات، التي تأخذ شكل أسئلة ، في فئات الحقوق السياسية (0-40) نقطة والحرية المدنية (0-60) نقطة . يتم بعد ذلك ترجيح إجمالي هاتين النتيحتين لتحديد حالة البلد / الإقليم .

◆ الحقوق السياسية (0-40) نقطة:

- العمليات الانتخابية : الانتخابات التنفيذية والتشريعية والإطار الانتخابي (0-12) نقطة
- التعددية السياسية والمشاركة: نظام الحزب، والمنافسة ، وحرية ممارسة الخيارات السياسية ، وحقوق التصويت للأقليات (0-16) نقطة ،

- أداء الحكومة : الفساد، الشفافية، وقدرة المسؤولين المنتخبين على الحكم عمليا (0-12) نقطة.

◆ الحرية المدنية (0-60) نقطة:

- حرية التعبير والمعتقد (0-16) نقطة: الإعلام، الحرية الدينية، الحرية الأكاديمية والمناقشات الحرة الخاصة،
- الحقوق النقابية والتنظيمية (0-12) نقطة: التجمع الحر، والجماعات المدنية والنقابات العمالية،
- سيادة القانون (0-16) نقطة: القضاة المستقلون، الإجراءات القانونية الواجبة، الجريمة والفوضى والمساواة القانونية،
- الاستقلالية الشخصية والحقوق الفردية (0-16) نقطة : حرية التنقل ، حقوق الملكية ، الحقوق الشخصية والأسرية والتحرر من الاستغلال الاقتصادي<sup>1</sup>.

قبل إصدار 2020 ، قامت منظمة Freedom in the World بتخصيص تصنيفين لدولة أو إقليم - أحدهما

للحقوق السياسية والآخر للحرية المدنية - بناءً على مجموع الدرجات في مسائل الحقوق السياسية والحرية المدنية. كل تصنيف من 1 إلى 7 ، حيث يمثل 1 أكبر درجة من الحرية و 7 يمثل أصغر درجة من الحرية ، يتوافق مع نطاق معين من إجمالي الدرجات. يحدد متوسط التقييمات حالة "حر" أو "حر جزئيًا" أو "غير حر". في حين أن

<sup>1</sup> Freedom House, Freedom in the World, <https://freedomhouse.org/reports/freedom-world/freedom-world-research-methodology>

الصيغة الأساسية لتحويل الدرجات إلى حالة لا تزال متطابقة ، بدءًا من إصدار 2020 لم تعد الحرية في العالم تقدم التقييمات من 1 إلى 7 كعنصر منفصل عن نتائجها.

نظرًا لأن تسميات "حر" أو "حر جزئيًا" أو "غير حر" تغطي مجموعة كبيرة من الدرجات المتاحة أو البلدان أو الأقاليم ضمن أي فئة واحدة ، خاصة تلك الموجودة في أي من طرفي النطاق ، يمكن أن يكون لها أوضاع مختلفة تمامًا. على سبيل المثال ، يختلف أولئك الموجودون في الطرف الأدنى من فئة "حر" (مع درجات أقل في الحقوق السياسية أو الحريات المدنية) عن أولئك الموجودين في الطرف الأعلى من المجموعة الحرة (مع درجات أعلى في الحقوق السياسية أو الحريات المدنية). أيضًا ، لا يعني تعيين "حر" أن بلدًا أو إقليم يتمتع بحرية تامة أو يفتقر إلى مشاكل خطيرة ، فقط أنه يتمتع بقدر أكبر نسبيًا من الحرية مقارنة بتلك المصنفة حر جزئيًا أو غير حر (وبعضها الآخر مصنف حر).

#### الجدول (8.2): تصنيف الدول حسب مؤشر الحرية في العالم لـ Freedom House

درجات حقوق السياسية							الحالات
40 - 36	35 - 30	29 - 24	23 - 18	17 - 12	11 - 6	5 - 0	
حر	حر	حر	حرة	حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	60 - 35
حر	حر	حر	حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	52 - 44
حر	حر	حر جزئيًا	43 - 35				
حر	حر جزئيًا	غير حر	34 - 26				
حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	غير حر	غير حر	25 - 17
حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	غير حر	غير حر	غير حر	16 - 8
حر جزئيًا	حر جزئيًا	حر جزئيًا	غير حر	غير حر	غير حر	غير حر	7 - 0

Source: Freedom House , Freedom in the World, <https://freedomhouse.org/>

#### 3.1.4. مؤشّر الحرية الاقتصادية في العالم (EFW) لـ The Fraser Institute :

هذا المؤشر، يتم إنتاجه سنويًا بواسطة The Fraser Institute منذ سنة 2000، يجمع مؤشّر الحرية الاقتصادية في العالم (EFW) بيانات المسح والبيانات الموضوعية لـ 165 دولة وإقليم سنة 2019. بدأ المشروع في الثمانينيات، عندما استضاف Michael Walker من The Fraser Institute والخبير الاقتصادي Milton Friedman، سلسلة من الاجتماعات لمناقشة مفهوم قياس المؤسسات الاقتصادية، وتحديد ما إذا كانت تتفق مع فكرة الأسواق الحرة،

والحرية الاقتصادية. عقدت سلسلة من المؤتمرات بين عامي 1986-1994 وشارك فيها العديد من العلماء بما في ذلك الحائزين على جائزة نوبل مثل Friedman ، Gary Becker ، Douglas North . أسفرت المؤتمرات عن سلسلة من المنشورات حول مفهوم وتحديات قياس الحرية الاقتصادية وفي نهاية المطاف إلى نشر أول مؤشر للحرية الاقتصادية في عام 1996 ، أصبح مصدرًا مشتركًا للبيانات المتعلقة بنوعية المؤسسات، وقد تم الاستشهاد به في أكثر من 200 مقال علمي.

يقيس مؤشر EFW درجة دعم السياسات والمؤسسات في البلدان للحرية الاقتصادية<sup>1</sup>. لكن الحرية الاقتصادية ليست بالضرورة مفهوماً سهل تعريفه. يسرد EFW المكونات الأساسية الأربعة للحرية الاقتصادية على النحو التالي: (1) الاختيار الشخصي ، (2) التبادل الحر ، (3) حرية الدخول والمنافسة في الأسواق ، و (4) حماية الأشخاص وممتلكاتهم من عدوان الأطراف الخارجية. تتمثل إحدى طرق تصور الأفكار الأساس الواردة، في مؤشر الحرية الاقتصادية في التمييز بين الحقوق "السلبية" والحقوق "الإيجابية". يتعلق مؤشر EFW في المقام الأول بحماية الحقوق "السلبية". غالبًا، ما يُنظر إلى هذه الحقوق على أنها حقوق للمشاركة في الأنشطة طواعيةً، أي أن للأفراد الحرية في اختيار أفعالهم طالما لا ينتهكون حقوق الأشخاص أو الملكية للآخرين. بدلاً من ذلك ، يتم تفسير الحقوق الإيجابية على أنها حقوق في شيء يقدمه الآخرون ، على سبيل المثال: "الحق" في الرعاية الصحية أو "الحق" في العطل مدفوعة الأجر ، كما هو موضح في الإعلان العالمي لحقوق الإنسان الصادر عن الأمم المتحدة. إن وجهة النظر هذه للحقوق تعني أن الفرد له الحق في إجبار شخص آخر على توفير السلع. يرفض مقياس EFW هذا الرأي؛ لأن إجبار الآخرين على تزويدك بالسكن أو الرعاية الصحية أو وظيفة عالية الأجر أو أشياء أخرى تريدها ينتهك حرية الآخرين وحقوق الملكية.

الحرية الاقتصادية ، كما هو محدد في مؤشر EFW ، لا تعني "غياب حكومة" ، لكنها تعني حكومة محدودة. بشكل أساسي، يقتصر دور الحكومة على حماية الأشخاص وممتلكات الأفراد من المعتدين وتوفير مجموعة محدودة من السلع العمومية. "من أجل تحقيق تصنيف مرتفع من EFW ، يجب على الحكومات أن تفعل بعض الأشياء ، لكن تمتنع عن أشياء أخرى"<sup>2</sup>. من بين الأشياء التي يجب على الحكومات القيام بها لتحقيق الحرية الاقتصادية العالية ، توفير نظام قانوني يحمي حقوق الملكية، ويفرض العقود بطريقة غير منحازة، وترتيبات نقدية التي توفر الوصول إلى

<sup>1</sup> GWARTNEY, James, LAWSON, Robert, HALL, Joshua, Ryan, Murphy. Economic freedom dataset, published in Economic freedom of the world: 2020 Annual Report. Fraser Institute, 2020, p. V.

<sup>2</sup> GWARTNEY, James, LAWSON, Robert, HALL, Joshua, Ryan, Murphy (2020) , Op.cit, p. 2.

أموال ذات قيمة سليمة (قوة شرائية مستقرة عبر فترات زمنية). الأشياء التي يجب على الحكومات، الامتناع عن فعلها لكي تكون هناك حرية اقتصادية عالية هي أمور أوسع بكثير ، بما في ذلك الامتناع عن فرض ضرائب عالية ، وقيود الدخل التي تحد من المنافسة ، والقيود التي تحد من قدرة المواطنين على التجارة مع الأجانب. "في الأساس ، يعتبر تصنيف EFW مقياساً لمدى اعتماد البلدان على الملكية والأسواق الخاصة، بدلاً من العملية السياسية لتخصيص السلع والخدمات والموارد"<sup>1</sup> .

- يتم استخدام 42 عنصراً، لبناء المؤشر الذي يقيس درجة الحرية الاقتصادية ضمن خمسة مجالات أساسية، يتم حساب متوسط تصنيفات المكونات داخل كل منطقة لاستنتاج التصنيفات لكل مجال من المجالات الخمسة، وهي:
- (1) حجم الحكومة: فكلما كان حجم الإنفاق الحكومي الجاري والاستثماري كبيراً كان هذا مؤشراً سلبياً باعتباره دليلاً على تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.
  - (2) النظام القانوني وحماية حقوق الملكية: فكلما كان النظام القانوني والقضائي يفتقر إلى الكفاءة وسرعة البث في القضايا المتعلقة بحرية التملك وحماية حق الملكية كلما كان هذا مؤشراً سلبياً.
  - (3) المال السليم (استقرار قيمة العملة المحلية): حيث إن انخفاض واستقرار معدلات التضخم من ناحية واستقرار سعر الصرف من ناحية أخرى يعدان شرطان لحماية الملكية من التآكل.
  - (4) حرية التجارة والتبادل الدولي (البيع والشراء وإبرام العقود.. إلخ) مع العالم الخارجي.
  - (5) الضوابط المنظمة للائتمان والعمل ومناخ الأعمال: فكلما تزايدت تلك الضوابط كان هذا مؤشراً سلبياً.

ضمن المجالات الرئيسية الخمسة، هناك 24 مكوناً في المؤشر، والعديد منها يتكون من مكونات فرعية. في المجموع، يتضمن المؤشر 42 متغيراً مميزاً. يتم وضع كل مكون (ومكون فرعي) على مقياس من 0 إلى 10 والذي يؤثر على توزيع البيانات الأساسية ، يتم توضيح ذلك في الجدول (9.2). يتم حساب متوسط تصنيفات المكون الفرعي لتحديد كل مكون، ويتم حساب متوسط تصنيفات المكونات لاشتقاق التصنيفات لكل منطقة رئيسية. يتم تقييم حساب متوسط تصنيفات المناطق الخمس على مقياس من (0 إلى 10) لاشتقاق تصنيف موجز لكل بلد ، تشير الدرجات المنخفضة إلى مستويات أقل من الحرية الاقتصادية.

<sup>1</sup> GWARTNEY, James, LAWSON, Robert, HALL, Joshua, Ryan, Murphy (2020) , Op.cit, p. 2.

الدول التي ضمها تقرير الحرية الاقتصادية على مستوى العالم تنقسم إلى أربعة أرباع (أقسام) بناء على مستوى الحرية التي تحظى بها كل دولة [ الأكثر حرية، الربع الثاني، الربع الثالث، الأقل حرية ]، وتظهر أرقام أن الدول في الربع الذي يتصدر مؤشر الحرية الاقتصادية، يبلغ فيها نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي، حوالي 44.198 دولار أمريكي سنويًا مقارنة بنصيب الفرد في الدول التي يضمها الربع الذي يحتوي على الدول أقل حرية اقتصادية والتي يقل فيها نصيب الفرد عن 5.754 دولار أمريكي سنة 2019<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> GWARTNEY, James, LAWSON, Robert, HALL, Joshua, Ryan, Murphy (2020) , Op.cit, p. VII- 4.

الجدول (9.2) : المؤشرات المؤسساتية مأخوذة من مؤشر الحرية الاقتصادية العالمي التابع لـ The Fraser Institute

منطقة الحرية الاقتصادية	المؤشرات المؤسساتية
حجم الحكومة	أ- الاستهلاك الحكومي ب- التحويلات والإعانات ج- الاستثمار الحكومي د- أعلى معدل للضريبة الحدية هـ- ملكية الدولة للأصول
النظام القانوني وحقوق الملكية	أ- استقلالية القضاء ، ب- محاكم محايدة ، ج - حماية حقوق الملكية ، د- التدخل العسكري في سيادة القانون و الشؤون السياسية ، هـ- نزاهة النظام القانوني ، و- التنفيذ القانوني للعقود ز- التكاليف التنظيمية لبيع الممتلكات العقارية ح- درجة الثقة في خدمات الشرطة (إلى أي مدى يمكن الاعتماد على خدمات الشرطة لفرض القانون والنظام؟)
المال السليم	أ- متوسط النمو السنوي لعرض النقود في السنوات 5 الماضية مطروحاً منه متوسط النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في السنوات 10 الماضية. ب- الانحراف المعياري للتضخم ج - التضخم: وفقاً لبيانات آخر سنة د- حرية امتلاك حساب مصرفي بالعملة الأجنبية
حرية التجارة والتبادل الدولي	أ- تعريفات ب- حواجز التجارة التنظيمية ج- أسعار الصرف في السوق السوداء د- ضوابط حركة رأس المال و الأفراد
تنظيم الائتمان والعمل والأعمال	أ- اللوائح التنظيمية لسوق الائتمان (القروض) ب- اللوائح التنظيمية لسوق العمل ج- اللوائح التنظيمية للنشاط التجاري

Source: The Fraser Institute, <https://www.fraserinstitute.org/>

#### 4.1.4. مؤشر الحرية الاقتصادية لـ The Heritage Foundation:

هو مؤشر يتم حسابه سنويًا، من طرف The Heritage Foundation لمعظم البلدان منذ عام 1995. ويستخدم المؤشر لقياس درجة التضييق التي تمارسها الحكومات على الحرية الاقتصادية، لأفراد المجتمع والشركات. يعرف المؤشر الحرية الاقتصادية على أنها "الحق الأساسي لكل إنسان في التحكم في عمله وممتلكاته"<sup>1</sup>. يشمل مؤشر الحرية الاقتصادية (2020) 180 دولة مُقاسة، بناءً على 12 عاملاً كمياً ونوعياً، مجمعة في أربع فئات أو دعائم عريضة للحرية الاقتصادية:

- 1- سيادة القانون Rule of law (حقوق الملكية ، نزاهة الحكومة ، الفاعلية القضائية)
  - 2- حجم الحكومة Government size (الإنفاق الحكومي ، العبء الضريبي ، الصحة المالية)
  - 3- الكفاءة التنظيمية Regulatory efficiency (حرية الأعمال ، حرية العمالة ، الحرية النقدية)
  - 4- الأسواق المفتوحة Market openness (حرية التجارة ، حرية الاستثمار ، الحرية المالية)
- يتم تصنيف كل واحدة من الحريات الاقتصادية، الاثني عشر ضمن هذه الفئات على مقياس من 0 إلى 100. يتم الحصول على الدرجة الإجمالية للبلد، من خلال متوسط هذه الحريات الاقتصادية، الاثني عشر مع إعطاء وزن متساوي لكل منها. يتم تصنيف الدول على أنها :
- حرة (80- 100) ، - حرة إلى حد كبير (70.0- 79.9) ، - حرة إلى حد ما (60.0- 69.9) ،
  - غير حرة إلى حد كبير (50.0- 59.9) ، - مقموعة (0- 49.9).

تجدر الإشارة إلى أن The Heritage Foundation تنشر كل عام تقريرًا عن حالة الحرية الاقتصادية في العالم، مبنياً على أساس بيانات من النصف الثاني من العام قبل الماضي وحتى منتصف العام السابق. لذلك ، على سبيل المثال ، يغطي مؤشر 2019 النصف الثاني من عام 2017 حتى النصف الأول من عام 2018. وعليه ، ارتبطت بيانات تقرير العام الحالي (سنة 2020) بنسبة نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عن العام السابق (2019)، موضحًا أن حالة الحرية الاقتصادية انعكست على النمو الاقتصادي في ذلك العام. على سبيل المثال ، يتم مقارنة البيانات الخاصة بحالة الحرية الاقتصادية من تقرير عام 2020 (والتي تشير في الواقع إلى حالة الحرية الاقتصادية من النصف الثاني من عام 2018 إلى منتصف عام 2019) مع البيانات المتعلقة بنسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد لعام 2019.

<sup>1</sup> MILLER, Terry, KIM, Anthony B., et ROBERTS, James M. Index of Economic Freedom (Washington, DC: The Heritage Foundation, 2019). 2019, p. 10.

## 5.1.4. تقرير سهولة ممارسة أنشطة الأعمال (البنك الدولي):

صدر تقرير ممارسة أنشطة الأعمال لأول مرة في عام 2003 ، عندما غطى 133 دولة وأنتج 5 مجموعات من المؤشرات. الهدف من تقرير ممارسة الأعمال هو إنتاج "أساس موضوعي" لوصف وفهم ومحاولة تحسين بيئة الأعمال في البلدان قيد الدراسة، من أجل إعطاء فكرة عن سهولة أو عدم القيام في بلد معين. يقدم مقاييس كمية ملموسة على اللوائح المحيطة بإنشاء شركة في بلد معين.

يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020 اللوائح التنظيمية في 190 اقتصادًا عبر 12 مجالًا لتنظيم أنشطة الأعمال بغرض تقييم بيئة الأعمال في كل اقتصاد. تم استخدام 10 من هذه المجالات، لتقدير مدى سهولة ممارسة أنشطة الأعمال هذا العام. وهذا هو العدد السابع عشر من هذه الدراسة التي حفزت الحكومات حول العالم على إجراء إصلاحات في أنشطة الأعمال، بهدف تعزيز النمو الاقتصادي المستدام.

يبحث التقرير في القواعد التي تؤثر في شركة ما من بدايتها حتى مرحلة التشغيل ثم توقفها عن العمل: بدء النشاط التجاري، واستخراج تراخيص البناء، وتوصيل الكهرباء، وتسجيل الملكية، والحصول على الائتمان، وحماية المساهمين أصحاب حصص الأقلية، ودفع الضرائب، والتجارة عبر الحدود، و تنفيذ العقود، وتسوية حالات الإعسار. كما يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال أيضا تنظيمات سوق العمل والتعاقد مع الحكومة وهي ليست مدرجة في ترتيب هذا العام. مجالات العشر لممارسة أنشطة الأعمال تتمثل في:

1. بدء النشاط التجاري: الإجراءات والوقت والتكلفة والحد الأدنى لرأس المال لفتح مشروع تجاري جديد.
2. استخراج تراخيص البناء: الإجراءات والوقت والتكلفة لبناء مستودع أو مقر العمل.
3. الحصول على الكهرباء: الإجراءات والوقت والتكلفة اللازمة للحصول على اتصال دائم بالكهرباء، لمستودع أو مقر تم إنشاؤه حديثًا.
4. تسجيل الملكية: الإجراءات والوقت والتكلفة لتسجيل العقارات التجارية.
5. الحصول على الائتمان: قوة مؤشر الحقوق القانونية، وعمق مؤشر المعلومات الائتمانية.
6. حماية المساهمين أصحاب حصص الأقلية: مؤشرات على مدى الكشف/الإفصاح ومدى مسؤولية المدير وسهولة انخراط المساهمين.
7. دفع الضرائب: عدد الضرائب المدفوعة، والساعات التي يتم قضاؤها في إعداد عوائد الضرائب في السنة المالية، وإجمالي الضريبة المستحقة، ونسبة الدفع كنسبة من إجمالي الربح.

8. التجارة عبر الحدود: عدد المستندات والتكلفة والوقت اللازمة للتصدير والاستيراد.
9. تنفيذ العقود: الإجراءات والوقت والتكلفة لتنفيذ عقد الديون.
10. تسوية حالات الإعسار: الوقت والتكلفة ومعدل الاسترداد، في إطار إجراءات الحماية من الإفلاس<sup>1</sup>.

#### 1.5.1.4. مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال:

تم إنشاء مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال من قبل الاقتصادي Simeon Djankov لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي. من وجهة نظر الأشخاص العاديين ، فإن مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال هو مقياس لمدى سهولة إجراء الأعمال في بلد ما. تعرّف صحيفة The Economic Times المؤشر بأنه "رقم إجمالي يتضمن معايير مختلفة تحدد سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في بلد ما". تم نشر المؤشر من طرف مجموعة البنك الدولي في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الخاص بها ويستخدم لتصنيف 190 دولة. ينتقل بلد ما لأعلى أو لأسفل في الترتيب اعتماداً على الكيفية التي تجعل بها الهيئة التنظيمية الأمر سهلاً أو بالأحرى أكثر ملائمة لبدء تشغيل شركة محلية . يُستخدم المؤشر لمقارنة الاقتصاديات، مع بعضها بعض عن طريق قياسها، فيما يتعلق بأفضل الممارسات التنظيمية، وإظهار المسافة المطلقة لأفضل أداء تنظيمي في كل مؤشر من مؤشرات ممارسة أنشطة الأعمال. من خلال مقارنة ترتيب الاقتصاد على مر السنين ، يمكن للمؤشر إظهار مدى تحسن البيئة التنظيمية لبلد ما، أو غير ذلك بمرور الوقت.

#### أ. ترتيب اقتصاديات الدول:

ترتب الاقتصاديات، في سهولة ممارسة أنشطة الأعمال من (1 إلى 190). المرتبة العالية للاقتصاد ( ترتيب عددي منخفض) ، يعني لديه بيئة تنظيمية تساعد على تشغيل الأعمال. وبالمثل ، فالإقتصاد ذو المرتبة المنخفضة، (ترتيب عددي مرتفع) هو موطن لأقل بيئة تنظيمية ودية. يتم تحديد الترتيب عن طريق فرز نتائج الأداء التجميعية في 10 مواضيع، يتكون كل منها من عدة مؤشرات، مع إعطاء وزن متساو لكل مجال.

#### ب. نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال:

هذا العام (2020) ، تم تغيير اسم "مقياس المسافة من الحدّ الأعلى للأداء" إلى "نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال" Ease Of Doing Business Score لتعكس بشكل أفضل الفكرة الرئيسية للمقياس. ومع ذلك ،

<sup>1</sup> world bank doing business project ([http //www.doingbusiness.org/](http://www.doingbusiness.org/))

تظل عملية حساب النتيجة كما هي. تساعد نتيجة الأداء، لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال، على تقييم مستوى الأداء التنظيمي المطلق وتحسنه مع مرور الوقت. يظهر هذا المقياس مسافة كل اقتصاد من "الحد الأعلى للأداء"، والذي يمثل أفضل أداء سجل على كل من المؤشرات، في جميع الاقتصاديات في عينة تقرير ممارسة أنشطة الأعمال، منذ عام 2005. ويسمح ذلك للمستخدمين بمشاهدة الفجوة بين أداء اقتصاد معين والأداء الأفضل في أي نقطة من الزمن وتقييم التغير المطلق، في البيئة التنظيمية للاقتصاد على مر الزمان، كما يقيسها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال. وتتراوح نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة للاقتصاد ما بين 0 و 100، حيث يمثل 0 أدنى أداء و 100 الحد الأعلى. على سبيل المثال، تعني نتيجة 75 في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2019 أنّ الاقتصاد كان على مسافة 25 نقطة مئوية من الحد الأعلى للأداء الذي شيّد من أفضل أداء سجل في جميع الاقتصادات وعبر الزمن. وتشير نتيجة 80 في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020 إلى تحسّن الاقتصاد. بهذه الطريقة تتكامل نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال مع الترتيب السنوي، الذي يقارن الاقتصاديات مع بعضها البعض في نقطة من الزمن.

يدل تصنيف الدولة وفقاً لهذا المؤشر على مدى تمتع الدولة ببيئة أعمال ملائمة وجاذبة للاستثمارات. إذ تدل القيمة العليا على بيئة غير جيدة للأعمال والعكس صحيح، كما تمنح المؤشرات الفرعية التي يتكون منها المؤشر أوزان متساوية، ويتم حساب المؤشر، من متوسط النسب المئوية التي تسجلها الدولة في كل مؤشر فرعي.

جدول (9.2): المؤشرات المستخدمة في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال

المؤشرات المؤسسية	المجال/الموضوع
عدد الإجراءات ، الوقت ، التكلفة (% من متوسط الدخل القومي للفرد) ، الحد الأدنى المدفوع من رأس المال (% من متوسط الدخل القومي للفرد).	بدء النشاط التجاري
عدد الإجراءات، الوقت (أيام)، التكلفة (% من متوسط الدخل القومي للفرد) ، مؤشر رقابة جودة البناء (0 - 15).	استخراج تراخيص البناء
عدد الإجراءات ، الوقت (أيام) ، التكلفة (% من متوسط الدخل القومي للفرد) ، مؤشر مدى موثوقية العرض وشفافية التعريف (0 - 8).	الحصول على الكهرباء
عدد الإجراءات ، الوقت (أيام) ، التكلفة (% من قيمة العقار) ، مؤشر نوعية نظام إدارة الأراضي (0 - 30).	تسجيل الملكية
مؤشر قوة الحقوق القانونية (0 - 12) ، مؤشر مدى عمق المعلومات الائتمانية (0-8) ، مركز المعلومات الائتمانية (% من البالغين) ، تغطية مركز السجلات (% من البالغين)	الحصول على الائتمان
مؤشر نطاق الإفصاح (0 - 10) ، مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة (0-10) ، مؤشر سهولة قيام المساهمين بإقامة الدعاوى (0-10) ، مؤشر نطاق حقوق المساهمين (0-6) ، مؤشر نطاق الملكية والتنظيم (0-7) ، مؤشر نطاق شفافية الشركات (0-7).	حماية المستثمرين الأقلية
المدفوعات (عدد الدفعات سنويا) ، الوقت (عدد الساعات سنويا) ، إجمالي سعر الضريبة (% من إجمالي الربح) ، مؤشر ما بعد الإيداع (0-100).	دفع الضرائب
الوقت اللازم للتصدير: الامتثال لقوانين الحدود (USD) ، تكلفة التصدير: الامتثال لقوانين الحدود (USD) ، الوقت اللازم للتصدير: الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (ساعات) ، تكلفة التصدير: الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (USD) ، الوقت اللازم للاستيراد: الامتثال لقوانين الحدود (ساعات) ، تكلفة الاستيراد: الامتثال لقوانين الحدود (USD) ، الوقت اللازم للاستيراد: الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (ساعات) ، تكلفة الاستيراد: الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (USD) .	التجارة عبر الحدود
الوقت (أيام) ، التكلفة (% من قيمة المطالبة) ، نوعية الإجراءات القضائية (0-18)	تنفيذ العقود
معدل الاسترداد (سنت على كل دولار)، الوقت (عدد السنوات) ، التكلفة (% من قيمة العقار) ، النتيجة (0 إذا تم بيع الأصول بشكل منفصل و 1 إذا استمر العمل في الشركة) ، مؤشر صلاية إطار الإعسار (0-16).	تسوية حالات الاعسار

Source : Doing Business, <https://www.doingbusiness.org/>

#### 6.1.4 مؤشرات الحوكمة العالمية (WGI) البنك الدولي:

مؤشرات الحوكمة العالمية هي مقياس الحوكمة الأكثر انتشاراً. قام (Kaufmann et al, 1999)، مع سلسلة "Governance Matters" الخاصة بهم ، بوضع مؤشر مركب نيابة عن البنك الدولي. إنه مؤشر يتم إنتاجه سنوياً منذ عام 1996، من ستة مؤشرات مجمعة، تقابل ستة جوانب للحكومة.

حسب (Kaufmann et al, 2010)، الحوكمة تتشكل من "التقاليد والمؤسسات التي من خلالها تمارس السلطة في بلد ما ، وهذا يشمل (1) العملية التي يتم من خلالها اختيار الحكومات والسيطرة عليها، واستبدالها ، (2) قدرة الحكومة على وضع سياسات جيدة وتنفيذها، بشكل فعال و (3) احترام المواطنين والدولة للمؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية فيما بينهم.

يتوافق كل عنصر من عناصر تعريفهم مع مؤشرين للحكومة:

(1) تشمل عملية اختيار الحكومات ومراقبتها واستبدالها ما يلي:

- التعبير والمساءلة: يعبر على مدى قدرة المواطنين على المشاركة، في اختيار حكومتهم ، وكذلك حرية التعبير وحرية تكوين الجمعيات و حرية الإعلام.

- الاستقرار السياسي وغياب العنف / الإرهاب: عن احتمالية زعزعة استقرار الحكومة أو الإطاحة بها بوسائل غير دستورية أو التغيير غير السلمي للسلطة.

(2) قدرة الحكومة على وضع سياسات جيدة وتنفيذها بفعالية:

- فعالية الحكومة (الإدارة العمومية): يقيس جودة الخدمات العمومية ودرجة استقلالها عن الضغوط السياسية، وجودة صياغة السياسات وتنفيذها، ومصداقية التزام الحكومة بهذه السياسات.

- الجودة التنظيمية: يقيس قدرة الحكومة على صياغة وتنفيذ سياسات وأنظمة سليمة تسمح بتعزيز وتنمية القطاع الخاص .

(3) احترام المواطنين والدولة للمؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية:

- القواعد القانونية وسيادة القانون: و يقيس مدى ثقة الأفراد، في القواعد القانونية الحاكمة للمجتمع والالتزام بها.

- مكافحة الفساد (الرشوة): يقيس مدى إمكانية استعمال السلطة العامة، لتحقيق مكاسب خاصة، واستغلال النفوذ، وغيره من أشكال الفساد<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> WORLD BANK GROUP, KAUFMANN, Daniel, KRAAY, Aart, et al. *Worldwide governance indicators*. World Bank Group, 2010, p. 4.

تم إنشاء المؤشرات الستة من أكثر من 300 مقياس للحكومة ، مستمدة من 37 مصدرًا مختلفًا للبيانات ، وتغطي أكثر من 200 دولة وأنتجتها 31 منظمة . كل مؤشر يأخذ قيمة ما بين (-2.5) و (+2.5) تسمح بوصف نوعية الخدمات التي تقدمها الدولة في مجال معين بصفة إجمالية<sup>1</sup>.

#### 7.1.4. الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) Political Risk Services Group:

مؤشر آخر معروف هو ICRG الذي أنشئ في عام 1980 لتقييم المخاطر المالية والاقتصادية والسياسية للبلدان. يتكون مؤشر ICRG من هذه المكونات الثلاثة (المالية والاقتصادية والسياسية)، يصدر هذا المؤشر شهريا عن مجموعة (PRS) Political Risk Services Group لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، ويغطي المؤشر 18 دولة عربية من أصل 140 دولة يشملها المؤشر، يتكون المؤشر من ثلاث مؤشرات فرعية هي: مؤشر المخاطر السياسية (يشكل 50% من قيمة المؤشر المركب)، المخاطر الاقتصادية (تشكل 25%) والمخاطر المالية (تشكل 25%)، وتنخفض درجة المخاطر كلما ارتفع المؤشر، في حين ترتفع درجة المخاطرة في حال انخفاضه<sup>2</sup>.

أ. المخاطر السياسية: وتشتمل على عدد من المكونات لقياس هذه المخاطر وكما في الجدول (11.2) الآتي:

التسلسل	المكونات	النقاط
أ	درجة استقرار الحكومة	12
ب	الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية	12
ج	خريطة الاستثمار	12
د	وجود نزاعات داخلية	12
هـ	وجود نزاعات خارجية	12
و	الفساد	6
ز	دور الجيش في السياسة	6
ح	دور الدين في السياسة	6
ط	سيادة القانون والنظام	6
ع	الاضطرابات العرقية	6
ي	مصادقية الممارسات الديمقراطية	6
ك	نوعية البيروقراطية	4
	<b>المجموع</b>	<b>100</b>

Source: HOWELL, Llewellyn D, Op cit, p.3.

<sup>1</sup> Worldwide Governance Indicators, <https://www.govindicators.org>.

<sup>2</sup> HOWELL, Llewellyn D. International country risk guide methodology. East Syracuse, NY: PRS Group, 2011, p. 1.

ب. المخاطر الاقتصادية: وتشمل عدداً من مكونات الموضحة في الجدول (12.2) الآتي:

النقاط	المكونات	التسلسل
05	معدل دخل الفرد	أ
10	معدل النمو الاقتصادي	ب
10	معدل التضخم	ج
15	نسبة عجز أو فائض الميزانية إلى الناتج الداخلي الخام	د
10	نسبة رصيد ميزان الحساب الجاري إلى الناتج الداخلي الخام	هـ
50	المجموع	

Source: HOWELL, Llewellyn D, Op cit, p. 7-14.

ج. المخاطر المالية: وتشمل عدداً من مكونات الموضحة في الجدول (13.2) الآتي:

النقاط	المكونات	التسلسل
10	نسبة الدين الخارجي إلى الناتج الداخلي الخام	أ
10	نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	ب
15	نسبة رصيد ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	ج
05	عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها الاحتياطات الرسمية للدولة	د
10	استقرار سعر الصرف	هـ
50	المجموع	

Source: HOWELL, Llewellyn D, Op cit, p. 3-7.

فُسِّمَ المؤشر المركب للمخاطر القطرية الدول إلى خمس مجموعات حسب درجة المخاطرة

كالتالي : من (0 - 49.9) : يشير إلى درجة مخاطرة مرتفعة جدا.

من (50 - 59.9) : يشير إلى درجة مخاطرة مرتفعة.

من (60 - 69.9) : يشير إلى درجة مخاطرة معتدلة

من (70 - 79.9) : يشير إلى درجة مخاطرة منخفضة.

من (80 - 100) : يشير إلى درجة مخاطرة منخفضة جدا<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> HOWELL, Llewellyn D, Op cite , p. 15.

يمكن استخدام المؤشرات المقدمة أعلاه لقياس ومقارنة نوعية المؤسسات عبر البلدان المختلفة. يمكن أن تسلط هذه المؤشرات الضوء على أوجه القصور وعدم المساواة وانتهاكات حقوق الإنسان وغيرها من المشاكل التي يجب معالجتها في المجتمعات المختلفة. المؤسسات لها أبعاد مختلفة. لذلك لا يوجد إجماع بين العلماء على مؤشر واحد لقياس نوعية المؤسسات. المؤشرات المذكورة أعلاه تتضمن مؤشرات فرعية. ليست كل المؤشرات لها خاصية مشتركة. في الواقع ، تم اقتراح العديد من المؤشرات لكل مؤسسة محددة. سبب هذا التنوع هو أن المؤسسات لها أبعاد مختلفة. تتعامل بعض المؤشرات مع بعد واحد فقط بينما تركز بعض المؤشرات الأخرى على عدة أبعاد لظاهرة ما. نلخص ميزات مصادر البيانات لمؤشرات المؤسساتية المختارة في الجدول (14.2) أدناه.

الجدول (14.2): مقارنة المؤشرات المؤسساتية المختارة

البيانات	فترة الزمنية	الأبعاد التي تشملها
<b>I. المؤسسات السياسية</b>		
1	بدأ سنة 1800 سنوياً	(1) مؤسسات الديمقراطية، (2) مؤسسات الاستبدادية (الديكتاتورية)، (3) استقرار النظام.
2	بدأ سنة 1955 سنوياً	(1) الحقوق السياسية (بما في ذلك العمليات الانتخابية، التعددية السياسية والمشاركة، وأداء الحكومة) (2) الحريات المدنية (حرية التعبير والمعتقد، والحقوق النقابية والتنظيمية، وسيادة القانون و، الاستقلالية الشخصية والحقوق الفردية)
<b>II. المؤسسات الاقتصادية</b>		
3	بدأ سنة 1970 سنوياً منذ 2000	(1) حجم الحكومة، (2) الهيكل القانوني وأمن حقوق الملكية، (3) المال السليم، (4) حرية التجارة على المستوى الدولي و (5) تنظيم القروض وسوق العمل والأعمال التجارية.
4	بدأ سنة 1994 سنوياً	(1) حقوق الملكية، (2) نزاهة الحكومة، (3) الفاعلية القضائية، (4) الإنفاق الحكومي، (5) العبء الضريبي، (6) الصحة المالية، (7) حرية الأعمال (8) حرية العمالة، (9) الحرية النقدية (10) حرية التجارة، (11) حرية الاستثمار، (12) الحرية المالية.
5	بدأ سنة 1984 سنوياً	(1) المخاطر الاقتصادية، (2) المخاطر السياسية، و (3) المخاطر المالية.
6	بدأ سنة 1996 سنوياً منذ 2002	(1) التعبير والمساءلة، (2) الاستقرار السياسي وغياب العنف، (3) فعالية الحكومة، (4) نوعية التنظيمات، (5) سيادة القانون، و (6) مكافحة الفساد.
7	بدأ سنة 2004 سنوياً	(1) بدء النشاط التجاري، (2) استخراج تراخيص البناء، (3) الحصول على الكهرباء، (4) تسجيل الملكية، (5) الحصول على الائتمان، (6) حماية المستثمرين، (7) دفع الضرائب، (8) التجارة عبر الحدود، (9) تنفيذ العقود، و (10) تسوية حالات الإعسار.

المصدر: من إعداد الطالب

#### 2.4. الدراسات التجريبية للعلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية:

الكثير من الأدبيات النظرية والتجريبية الحالية التي تربط المؤسسات بالنمو والتنمية الاقتصادية، تتم من منظور أو تعريف North، باستخدام النمو الاقتصادي، ودخل الفرد كـ "وكيل" لقياس مستوى التنمية في البلدان. يستعرض هذا القسم الأدبيات التجريبية التي تستكشف العلاقة بين المؤسسات (الرسمية) والتنمية الاقتصادية، من خلال تحديد قنوات التأثير المباشرة أو غير المباشرة.

#### 1.2.4. الارتباط المباشر بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية:

يستعرض هذا القسم الأدبيات التجريبية التي تبحث في الارتباط المباشر بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. تم مسح العديد من الدراسات التجريبية من عام 1999 حتى الوقت الحاضر، لتقييم نتائجها عن دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية، على المدى الطويل (الجدول 15.2).

♦ دراسة **Glaeser et al. (2004)**<sup>1</sup>، تهدف إلى معرفة ما إذا كانت المؤسسات السياسية تحفز النمو الاقتصادي في مزيج من الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع والمتوسط والمنخفض (كما حددها البنك الدولي) للفترة 1960-2000، استخدمت البيانات العامة من Polity IV ومؤشرات الحوكمة للبنك الدولي (WGI). لإجراء هذا الفحص، استعمل (Glaeser et al., 2004) طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS). لم يجدوا دليلاً على وجود علاقة بين المؤسسات والنمو الاقتصادي. حسب رأيهم، رأس المال البشري قد يكون سبباً أساسياً للنمو الاقتصادي، خاصة بالنسبة للاقتصاديات الفقيرة، يقترحون أن رأس المال البشري له تأثير من الدرجة الأولى، في تشكيل القدرة المؤسسية والإنتاجية للاقتصاديات. رغم استنتاجهم، فهم ينفون تأثير المؤسسات على قرار الاستثمار، في المهارات والمعرفة المطلوبة لتراكم رأس المال البشري.

♦ دراسة **Lim and Decker (2007)**<sup>2</sup> حاولت معرفة ما إذا كانت الاقتصاديات، ذات المؤسسات السياسية الديمقراطية تنمو بشكل أسرع، من الاقتصاديات ذات المؤسسات السياسية غير الديمقراطية. بشكل مماثل لدراسة (Glaeser et al., 2004)، أجرى (Lim and Decker, 2007) تحقيقهم باستخدام البيانات من Polity IV، كما استخدموا البيانات من مؤشر Herfindahl للحكومة من البنك الدولي، ومعلومات الإنفاق العسكري من مؤشرات

<sup>1</sup>GLAESER, Edward Ludwig, LA PORTA, Rafael, LOPEZ-DE-SILANES, Florencio, et al. Do Institutions Cause Growth?. Journal of Economic Growth, 2004, vol. 9, no 3, p. 271-303.

<sup>2</sup> LIM, Jamus Jerome et DECKER, Jessica Henson. Do democracies grow faster? revisiting the Institutions and economic performance debate. 2007.

التنمية العالمية للبنك الدولي (WDI) لـ 128 اقتصاد، على مدى ثمانية عشر عامًا من 1984 إلى 2002. استخدم تحقيقهم الإنفاق العسكري، كبديل لمستوى الديمقراطية، بافتراض أن الديمقراطيات لديها مستويات منخفضة، من الإنفاق العسكري كنسبة من الإنفاق الحكومي. لم يلاحظ (Lim and Decker, 2007) أي دليل على أن المؤسسات السياسية التي تؤسس الديمقراطية، في المقام الأول حاسمة لتحقيق النمو الاقتصادي في عينة من 128 اقتصاد.

♦ دراسة (Lee and Kim (2009)<sup>1</sup> بحثت في تأثير المؤسسات على النمو الاقتصادي في المدى الطويل لـ 14 اقتصاد بمستويات مختلفة من الدخل للفترة من 1965 إلى 2002. فقد استخدموا البيانات من Polity IV و ICRG. وجدوا أدلة على أن المؤسسات والإنتاجية مهمة بشكل مختلف، بالنسبة للاقتصاديات ذات مستويات المختلفة من الدخل. وبشكل أكثر تحديداً، فإن كلا من المؤسسات السياسية التي تقيد السلطة التنفيذية، والإنتاجية المستمدة من قوة العاملة الأفضل تعليماً، هي الأكثر حسماً بالنسبة للاقتصاديات منخفضة الدخل. رغم أن المؤسسات الاقتصادية هي أكثر أهمية للنمو الاقتصادي، في للاقتصاديات ذات الدخل المرتفع. تشير دراستهم أيضاً إلى أن المؤسسات السياسية، تؤدي في المقام الأول وظائف تنظيم السوق واستقراره، وإضفاء الشرعية على السوق داخل الاقتصاد، مثل تلك المؤسسات السياسية التي تنظم المشاركة في السياسة، وتقييد السلطة التنفيذية.

♦ دراسة (Eicher and Leukert (2009)<sup>2</sup> فحصت تأثير المؤسسات على الأداء الاقتصادي لـ 46 اقتصاد [الاقتصاديات التابعة لـ OECD والاقتصاديات غير التابعة لـ OECD] خلال الفترة من 1900 إلى 1989، وإجراء هذه الدراسة، استخدم (Eicher and Leukert, 2009) بيانات عن القيود المفروضة على الرئيس التنفيذي، من نظام Polity IV، وكذلك بيانات عن لائحة تعيين الرئيس التنفيذي، من البنك الدولي ومؤشرات المؤسسات السياسية، من ICRG. لم يجدوا ارتباطاً إيجابياً أو مهماً، بين المؤسسات السياسية والأداء الاقتصادي عبر العينة. ورغم عدم إيجادهم، لأي دليل يشير إلى أن المؤسسات السياسية، أثرت بشكل مباشر على الناتج الوطني، فقد وجدوا بعض الأدلة التي تشير إلى وجود تأثير مشترك، للمؤسسات السياسية عبر الاقتصاديات المنخفضة الدخل. وحُصّلت الدراسة إلى أن المؤسسات، تشكل أهمية أكبر بثلاث مرات في البلدان النامية، مقارنة بالبلدان الأعضاء في

<sup>1</sup> LEE, Keun et KIM, Byung-Yeon. Both institutions and policies matter but differently for different income groups of countries: Determinants of long-run economic growth revisited. *World development*, 2009, vol. 37, no 3, p. 533-549.

<sup>2</sup> EICHER, Theo S. et LEUKERT, Andreas. Institutions and economic performance: Endogeneity and parameter heterogeneity. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2009, vol. 41, no 1, p. 197-219.

OECD<sup>1</sup>، مما يشير إلى أن نوعية واستمرار المؤسسات السياسية التي تنظم السوق، لها تأثيرا كبيرا على الأداء الاقتصادي، بالنسبة للاقتصاديات المنخفضة الدخل، مقارنة بالاقتصاديات ذات الدخل المرتفع. تشمل هذه المؤسسات السياسية، المنظمة للسوق، المؤسسات التي تنظم توزيع السلطة السياسية، بحكم القانون وتحويل السلطة لتغيير المؤسسات الاقتصادية التي تخلق السوق.

♦ دراسة (Haggard and Tiede (2011) فحصت العلاقة الوظيفية بين سيادة القانون، والنمو الاقتصادي في 74 من الاقتصاديات النامية والانتقالية غير الأعضاء في "OECD" خلال فترة التسع عشرة عامًا من 1985 إلى 2004. يرون بأن سيادة القانون هي مفهوم متعدد الأوجه يشمل مجموعة متنوعة من العناصر المتميزة من أمن الشخصي وحقوق الملكية إلى مراقبة الحكومة ومكافحة الفساد. وجدوا أدلة على أن توفير القانون، والنظام بشكل فعال له تأثير قوي على تقلب النمو الاقتصادي في الاقتصاديات النامية. ولم يلاحظوا وجود علاقة "وثيقة" بين العناصر الأخرى لسيادة القانون في الاقتصاديات النامية. يؤكد (Haggard and Tiede, 2011) على أن الاستنتاجات السابقة حول تأثير حماية حقوق الملكية على التنمية الاقتصادية، في الاقتصاديات النامية قد لا يوجد ما يبررها. بناء على هذه الفرضية، يوضحون بأن عناصر سيادة القانون "تتماسك معًا بطرق مختلفة جدًا، في البلدان الصناعية المتقدمة والنامية"<sup>2</sup>.

♦ دراسة (de Crombrughe and Farla (2012)<sup>3</sup> حاولت فحص العلاقة بين الاختلافات، عبر البلدان في الخصائص المؤسساتية ومستويات الدخل ومعدلات النمو. تم فحص 123 دولة، ضمت مجموعتهم أربعة وعشرين دولة متقدمة، وثلاثين اقتصادًا من أفريقيا جنوب الصحراء، وستة عشر اقتصادًا، من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وثمانية عشر اقتصادًا من أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وسبعة عشر اقتصادًا من آسيا الوسطى وأوروبا، وثمانية عشر اقتصادًا ناميًا، من آسيا على مدى أربعة عشر عاما (1993 إلى 2007). استخدمت بيانات مؤسساتية من قاعدة بيانات ملفات Institutional Profiles Database (IPD) 2009، أين استندت هذه البيانات إلى دراسة استقصائية أجرتها وزارة الاقتصاد والصناعة والتوظيف الفرنسية ووكالة التنمية الفرنسية. يتضمن IPD بيانات عن 123 اقتصاد وتشمل 367 متغيرًا، تهدف إلى شرح دور المؤسسات، في التنمية الاقتصادية،

<sup>1</sup> EICHER, Theo S. et LEUKERT, Op cite, p. 208.

<sup>2</sup> HAGGARD, Stephan et TIEDE, Lydia. The rule of law and economic growth: where are we?. *World development*, 2011, vol. 39, no 5, p. 677.

<sup>3</sup> DE CROMBRUGGHE, Denis et FARLA, Kristine. Preliminary conclusions on institutions and economic performance. 2012.

وتستعرض تسع وظائف مؤسسية: المؤسسات السياسية، السلامة، القانون والنظام، الحوكمة، حرية عمل الأسواق، التنسيق، حماية المعاملات والعقود، اللوائح وحوكمة الشركات، الانفتاح على العالم الخارجي والتماسك الاجتماعي، وقد لاحظت وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المؤسسات ومستويات الدخل، ولكن لا يوجد دليل على وجود تأثير مؤسسي على معدلات النمو الاقتصادي.

♦ دراسة (Law, Lim, and Ismail (2013)<sup>1</sup> سعت إلى الإجابة على سؤال عما إذا كانت المؤسسات، تحفز التنمية الاقتصادية أم أنها تتطور ببساطة، نتيجة للنمو الاقتصادي، من خلال التحقيق في ستين دولة مقسمة، بين مرتفعة والشريحة العليا والشريحة الدنيا، ومنخفضة الدخل على مدى ثمانية عشر عام (1990 إلى 2008) باستخدام بيانات من ICRG ومؤشرات الحوكمة العالمية WGI. استنتجت أن هناك علاقة سببية ثنائية الاتجاه بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية كانت غير متجانسة للغاية. على وجه الخصوص، لاحظ (Law, Lim, and Ismail, 2013) بأن نوعية المؤسسات كان لها تأثيرا كبيرا، في تشجيع النمو الاقتصادي في الاقتصاديات ذات الدخل المتوسط، ولكنها أقل استجابة، في تعزيز النمو الاقتصادي، في البلدان ذات الدخل المرتفع. إضافة إلى ذلك، هناك ارتباط سببي بين الأداء الاقتصادي، وتحسين نوعية المؤسسات في الاقتصاديات، المنخفضة والمتوسطة الدخل. من المحتمل أكثر أن يؤثر النمو الاقتصادي في البلدان ذات الدخل المتوسط شريحة المنخفضة والاقتصاديات ذات الدخل المنخفض على تحسين نوعية المؤسسات. وجد (Law, Lim, and Ismail, 2013)، أن هناك ارتباط بين المؤسسات ومستويات الدخل، وأن خصائص مؤسسية معينة مهمة، في مراحل مختلفة من التنمية الاقتصادية.

♦ دراسة (Fabro and Aixalá (2013)<sup>2</sup> فحصت تأثير المؤسسات السياسية على الأداء الاقتصادي في 156 اقتصاد ذات مستويات دخل متفاوتة (عالية ومتوسطة ومنخفضة الدخل) خلال الفترة من 1996 إلى 2011. لإجراء هذا الفحص، استخدم (Fabro and Aixalá, 2013) البيانات العامة عن ستة مؤشرات حوكمة، مجمعة من WGI إلى المؤسسات السياسية وأرقام المخرجات الوطنية من WDI. ووجدوا دليلاً على أن تأثير الجوانب المختلفة للمؤسسات السياسية يختلف، بناءً على مستوى دخل الاقتصاديات. تشير نتائجهم إلى أن استجابة الأداء الاقتصادي، للجوانب المختلفة للمؤسسات السياسية، تعتمد على مستوى دخل الاقتصاديات، والذي يعتمد على مستوى الناتج، (أ) عززت النوعية المؤسسية النمو الاقتصادي، في الاقتصاديات ذات الدخل المتوسط الشريحة العليا،

<sup>1</sup> LAW, Siong Hook, LIM, Thong Cheen, et ISMAIL, Normaz Wana. Institutions and economic development: A Granger causality analysis of panel data evidence. *Economic Systems*, 2013, vol. 37, no 4, p. 610-624.

<sup>2</sup> FABRO, Gema, AIXALA, Jose, et al. Do the models of institutional quality differ according to the income level of the countries? The case of the low-income countries. *Hacienda Pública Española*, 2013, vol. 206, no 3, p. 11-26.

(ب) يميل النمو الاقتصادي إلى تحسين نوعية المؤسسات، في الاقتصاديات منخفضة الدخل. يقترح (Fabro and Aixalá , 2013) أن نوعية المؤسسات السياسية مهمة، في مراحل مختلفة من النمو الاقتصادي. تقدم دراستهم دليلاً على أن المؤسسات السياسية المنشئة للسوق، مثل: سيادة القانون وحماية حقوق الملكية والمؤسسات السياسية المنظمة للسوق، من أجل مكافحة الفساد، تعتبر بالغة الأهمية في التأثير على الأداء الاقتصادي.

♦ دراسة (Flachaire, García-Peñalosa, and Konte (2014)<sup>1</sup> فحصت الدور الذي تؤديه المؤسسات في عملية النمو باستخدام بيانات للاقتصاديات المتقدمة والنامية (71 دولة) خلال الفترة 1975-2005. تؤكد أن هناك جوانب معينة من المؤسسات السياسية، ذات أهمية خاصة، لتحقيق المؤسسات الاقتصادية التي تشجع النمو الاقتصادي. عندما تكون النظم السياسية مستقرة، تعمل المؤسسات الاقتصادية الناتجة من ذلك، على توليد حوافز قوية للمشاركة، داخل النظام الاقتصادي، الأمر الذي يؤدي إلى تحفيز النمو الاقتصادي. أوضحت هذه الدراسة بأن نوع النظام (ديمقراطي أو أوتوقراطي) لا صلة له بمسألة دور المؤسسات السياسية، في التأثير على النمو الاقتصادي. ما يهم أكثر هو فعالية السياسات التنظيمية التي يطبقها النظام المستقر، تدعم نتائجهم الاقتراح القائل بأن المؤسسات السياسية المنظمة للسوق حاسمة، لدعم إنشاء السوق والنشاط داخل سوق.

♦ دراسة (Nawaz (2015)<sup>2</sup> حاولت توضيح تأثير المؤسسات السياسية التي تضمن استقرار الحكومة ، ومكافحة الفساد، وسيادة القانون على النمو الاقتصادي في 56 اقتصاداً، من مستويات دخل متفاوتة (الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع والمنخفض) ، على مدى 29 عامًا (1981 إلى 2010) استخدمت الدراسة بيانات عن استقرار الحكومة، شروط الاستثمار، مكافحة الفساد، القانون والنظام، المساءلة الديمقراطية وجودة البيروقراطية من دليل القطري للمخاطر الدولية (ICRG) لالتقاط جودة المؤسسات السياسية التي تمنح الاستقرار السياسي، والجودة الإدارية والمساءلة الديمقراطية. تشير النتائج إلى وجود ارتباط إيجابي، بين المؤسسات السياسية المنظمة للسوق والنمو الاقتصادي على المدى الطويل في الاقتصاديات، ذات الدخل المرتفع. تساهم الحكومات المستقرة في استقرار السياسات، وهو ما لا يشجع فقط زيادة المشاركة في الاقتصاد، بل يجعل الاقتصاد أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي. وبشكل أكثر تحديداً ، تشير هذه النتائج إلى أن المؤسسات السياسية المنظمة للسوق، والتي تضمن وجود حكومة مستقرة في الاقتصاديات عالية الدخل، لها تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي، على المدى الطويل.

<sup>1</sup> FLACHAIRE, Emmanuel, GARCÍA-PEÑALOSA, Cecilia, et KONTE, Maty. Political versus economic institutions in the growth process. *Journal of Comparative Economics*, 2014, vol. 42, no 1, p. 212-229.

<sup>2</sup> NAWAZ, Saima. Growth effects of institutions: A disaggregated analysis. *Economic Modelling*, 2015, vol. 45, p. 118-126.

♦ دراسة (Yıldırım and Gökalp (2016)<sup>1</sup>، هدفت إلى تحليل العلاقة بين المؤسسات والأداء الاقتصادي الكلي، من حيث التطور بلدان. في استكشاف العلاقة بين الهيكل المؤسساتي، وأداء الاقتصاد الكلي تجريبياً، من خلال استخدام 23 متغيراً من متغيرات الهيكل المؤسساتي، في عينة مكونة من 38 دولة نامية، تنتمي البيانات إلى فترة زمنية مدتها 12 عامًا بين عامي 2000-2011. تتكون البيانات التي ستظهر الهيكل المؤسساتي للدول بشكل عام، من المؤشرات التي وصفها المنظمات الدولية. وتشمل: Freedom House ، Frasier Institute ، PRS (الدليل الدولي للمخاطر القطرية)، IMD (International Management Development center) Gallup International. عند تجميع البيانات ، يتم استخدام إحصاءات من البنك الدولي (WGI: مؤشرات الحوكمة العالمية) وصندوق النقد الدولي (IMF) ولجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا (UNECE). تظهر نتائج التحليل أن مؤشرات الهيكل المؤسساتي مثل نزاهة النظام القانوني ، واللوائح الخاصة بالحوافز التجارية، وتقييد الاستثمارات الأجنبية، وحصص القطاع الخاص في النظام البنكي، ومتغيرات الفصل من العمل، لها تأثير إيجابي، على أداء الاقتصاد الكلي للبلدان النامية. من ناحية أخرى، ووفقاً لنتائج التحليل، فإن متغيرات مثل: استقلال القضاء والنفقات الحكومية، التحويلات، الإعانات، والحريات المدنية وسعر الصرف في السوق السوداء، والوصاية العسكرية (الاستقرار السياسي) قد كان لها تأثير سلبي، بشأن أداء الاقتصاد الكلي للبلدان النامية.

♦ لم تجد ستة دراسات التي شملها الاستطلاع أي دليل على وجود ارتباط بين المؤسسات السياسية والأداء

الاقتصادي. استخدمت هذه الدراسات بيانات العامة، عن مستويات الديمقراطية من Polity IV

[Glaeser et al., 2004]، Lim and Decker (2007) ، Bolt and Bezemer (2007) ، Angeles (2010) ،

(2009) Eicher and Leukert ، [Commander and Nikoloski (2011) ، قد يميل هذا إلى الإشارة إلى أن

المؤسسات السياسية المنظمة للسوق التي تنشئ أنظمة الديمقراطية ليست حاسمة أو كافية بحد ذاتها للأداء الاقتصادي.

يجد هذا الدعم من طرف (Barro, 1998) الذي لاحظ أن للديمقراطية ارتباط صغير، بالنمو الاقتصادي. هذا لا

ينفي الارتباط بين المؤسسات السياسية، المنظمة للسوق والأداء الاقتصادي، ولكنه يبدأ في تحديد "نوع" المؤسسات

السياسية المنظمة للسوق، والتي قد لا يكون لها تأثير على الأداء الاقتصادي.

<sup>1</sup> YILDIRIM, Aynur et GÖKALP, Mehmet Faysal. Institutions and economic performance: A review on the developing countries. *Procedia Economics and Finance*, 2016, vol. 38, p. 347-359.

♦ وجدت العديد من الدراسات دليلاً إيجابياً وهاماً على أن المؤسسات السياسية حاسمة في تحديد الأداء الاقتصادي على المدى الطويل (وقد فحصت الدراسات - عادةً- العلاقة على مدى 18-45 سنة). وبشكل أكثر تحديداً ، تتفق النتائج التي توصلوا إليها على أن المؤسسات السياسية التنظيمية، التي تكافح الفساد، تضمن البيروقراطية الفعالة، وتحافظ على سيادة القانون والقانون والنظام المرغوب فيه، أمر مهم بالنسبة لمعدل ومستوى الأداء الاقتصادي، في الاقتصاديات منخفضة الدخل. استخدمت هذه الدراسات بيانات من ICRG و WGI. هذا يشير إلى وجود دور لخلق السوق السياسي وأنواع معينة، من المؤسسات المنظمة للسوق السياسية، في تحقيق الأداء الاقتصادي. ومع ذلك، لم تحدد هذه الدراسات الآلية التي من خلالها تؤثر المؤسسات، على الأداء الاقتصادي. يتناول القسمان الآتيان، من هذا الفصل كيفية تأثير المؤسسات، بشكل غير مباشر على الأداء الاقتصادي، من خلال آليات عوامل الإنتاج والإنتاجية.

الجدول (15.2): دراسات تجريبية تبحث في العلاقة المباشرة بين المؤسسات والأداء الاقتصادي.

الدراسات	الحجج الرئيسية	طبيعة العلاقة
Chong and Calderon (2000), Law and Habibullah (2006), Law and Bany-Arifin (2008), Klomp and de Haan (2009), Lee and Kim (2009), Haggard and Tiede (2011), Law, Lim, and Ismail (2013), Fabro and Aixelá (2013), Siddiqui and Ahmed (2013), Flachaire et al., (2014) Rachdi and Saidi (2015), Madsen, Raschky, and Skali (2015), Nawaz (2015), Yildirim and Gökalp (2016), Góes (2016).	- المؤسسات هي محركات مهمة للأداء الاقتصادي. - يختلف تأثير المؤسسات على الأداء الاقتصادي حسب مستوى الدخل القومي. - يشجع تحسين نوعية المؤسسات الاقتصادية النمو في الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع والمتوسط ، يميل النمو الاقتصادي إلى تحسين نوعية المؤسسات في الاقتصاديات منخفضة الدخل.	هناك ارتباط مباشر بين المؤسسات السياسية والمؤسسات الاقتصادية والأداء الاقتصادي
Lim and Decker (2007), Glaeser et al., 2004, Bolt and Bezemer (2009); Eicher and Leukert (2009), Angeles (2010), Commander and Nikoloski (2011), de Crombrughe and Farla (2012).	قد لا تؤثر المؤسسات السياسية على المخرجات بشكل مباشر.	المؤسسات السياسية والمؤسسات الاقتصادية لا تؤثر بشكل مباشر على الأداء الاقتصادي

المصدر: من إعداد الطالب

#### 2.2.4. الارتباط غير المباشر بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية:

تشير بعض الدراسات التجريبية التي لم تجد ارتباطاً مباشراً، بين المؤسسات والأداء الاقتصادي إلى أن المؤسسات تؤثر في الأداء الاقتصادي- بشكل غير مباشر- من خلال تأثيرها على عوامل الإنتاج والإنتاجية.

#### 1.2.2.4. العلاقة بين المؤسسات وعوامل الإنتاج:

يستعرض هذا القسم الأدبيات التي تشير إلى أن المؤسسات تؤثر في الأداء الاقتصادي بشكل غير مباشر، من خلال التأثير المباشر للمؤسسات على تراكم العوامل الإنتاجية. تميل هذه الدراسات إلى التركيز، على المؤسسات التي تخلق الأسواق الاقتصادية، لاسيما تلك التي تضمن الملكية الخاصة، وتفرض حقوق العقد. سنحاول في هذا القسم تحديد الآلية التي من خلالها تشير هذه الدراسات، إلى أن حماية الملكية الخاصة، وتنفيذ العقود تؤثر في تراكم رأس المال والعمالة.

♦ دراسة **Tavares and Wacziarg (2001)**<sup>1</sup> وجدت دليلاً إيجابياً، وإن كان ضعيفاً، على أن المؤسسات السياسية الديمقراطية تؤثر في النمو الاقتصادي، من خلال تحسين شروط تراكم رأس المال البشري، ولكن على حساب تراكم رأس المال المادي. يقترحون أن العملية الديمقراطية، هي أكثر ملائمة للازدهار الاقتصادي؛ لأنها تغذي الحريات المدنية والملكية الآمنة وحقوق التعاقد. إن المؤسسات السياسية الديمقراطية التي تحمي الملكية الخاصة، من المصادرة والسرقه هي الأكثر احتمالاً، لتعزيز النمو لأنها تحمي عوائد الاستثمارات الخاصة، وتخلق حالة التأكد أثناء عدم تناظر المعلومات وتشجع التراكم لتأمين الملكية الخاصة، بدلاً من تحويل الموارد إلى أنشطة غير منتجة، مثل الدفع مقابل الأمن الشخصي.

♦ بدلا من ذلك ، دراسة **Acemoglu and Johnson (2005)**<sup>2</sup> أوضحت أن المؤسسات الاقتصادية التي تحمي حقوق الملكية، وتحمي يقين التعاقد، لها تأثير مباشر على تراكم رأس المال المادي من خلال الاستثمار. درس (Acemoglu and Johnson, 2005) الارتباط طويل المدى بين المؤسسات الاقتصادية والاستثمار والتنمية المالية في 42 اقتصاد، بموجب القانون العام و47 اقتصاد، بموجب القانون المدني. استخدموا البيانات المتاحة من بيانات البنك الدولي، و Polity IV المتعلقة بالشكليات القانونية. يقترحون أن حماية حقوق الملكية، تضمن وجود

<sup>1</sup> TAVARES, Jose et WACZIARG, Romain. How democracy affects growth. *European economic review*, 2001, vol. 45, no 8, p. 1341-1378.

<sup>2</sup> ACEMOGLU, Daron et JOHNSON, Simon. Unbundling institutions. *Journal of political Economy*, 2005, vol. 113, no 5, p. 949-995..

قيود على الدولة والسياسيين، والنخب التي توفر للمواطنين الأمن الضروري للاستثمار، بينما يمكن تنفيذ العقود الجهات الاقتصادية الفاعلة، من الدخول في ترتيبات خاصة بمعاملات التبادل.

♦ **دراسة (Hall et al. (2010)**<sup>1</sup> فحصت العلاقة بين نوعية المؤسسات وتراكم وإنتاجية رأس المال ، لـ 96 دولة في الفترة الممتدة من 1980 إلى 2000. استخدمت البيانات من ICRG. وخلصت إلى أن رأس المال المادي، يستجيب للمؤسسات الاقتصادية التي تضمن حقوق الملكية ، وتضمن تنفيذ العقود بشكل غير متحيز وتسمح لأسعار السوق والأرباح والخسائر بأن تحكم النشاط الاقتصادي. تدعم هذه النتائج الافتراض القائل، بأن الاقتصاديات ذات مؤسسات السوق الحرة التي تحمي حقوق الملكية، وتضع السياسات موضع التنفيذ التي توفر التبادل الحر، في أسواق المنتجات والموارد، ستميل إلى أن تشهد مستويات أعلى من تراكم رأس المال، من خلال الحد من عدم التأكد والمخاطر.

♦ أظهرت دراسة **Hall et al. (2010)** بأن إنتاجية الاستثمار في الرأسمال المادي، وفي الرأسمال البشري تستجيب لنوعية المؤسسات. كما اقترحت أن إنتاجية الاستثمار في الرأسمال المادي هي أعلى، من استثمار في الرأسمال البشري. نتائجها بينت أن البلدان التي لديها فئات معينة من المؤسسات التي تتميز بقواعد اجتماعية، سياسية، وقانونية توفر حقوق ملكية آمنة، وتنفيذ العقود بشكل غير متحيز، وتعتمد على أسعار السوق، والأرباح والخسائر، لتنظيم النشاط الاقتصادي.

♦ **دراسة (Garrett and Rhine (2011)**<sup>2</sup> بحثت في تأثير المؤسسات الاقتصادية، على نمو معدل التوظيف في الولايات لثلاث فترات منفصلة (1980-1990، 1990-2000، و2000-2005). لإجراء تحليلهم ، استخدموا البيانات من Fraser Institute ، " تقرير الحرية الاقتصادية، في أمريكا الشمالية 2008 "، والتي توفر مقياساً للمؤسسات التي تضع قيوداً على نشاط السوق الحرة. تشير نتائجهم إلى أن زيادة وحدة واحدة، في مؤشر الحرية الاقتصادية ساهمت في زيادة نمو العمالة (3.8% من عام 1980 إلى عام 1990، و 4.5% من عام 1990 إلى عام 2000 ، و 1.4% من عام 2000 إلى عام 2005). وهذا يعني أن حماية الملكية الخاصة والأسواق الخاصة التي تعمل

<sup>1</sup> HALL, Joshua C., SOBEL, Russell S., et CROWLEY, George R. Institutions, capital, and growth. *Southern Economic Journal*, 2010, vol. 77, no 2, p. 385-405.

<sup>2</sup> GARRETT, Thomas et RHINE, Russell M. Economic freedom and employment growth in US states. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 2011, no jan, p. 1-18.

بأقل تدخل حكومي هي محددات أساسية لارتفاع معدلات نمو العمالة. تؤثر هذه المؤسسات الاقتصادية بشكل غير مباشر على الأداء الاقتصادي، من خلال تأثيرها المباشر على تراكم مخزون العمالة.

♦ وقد وردت هذه النتائج في الدراسة التي أجراها **Heller and Stephenson (2014)**<sup>1</sup> الذين درسوا أيضاً دور المؤسسات الاقتصادية في تراكم العمالة في 50 ولاية أمريكية، خلال الفترة من 1981 إلى 2009. باستخدام بيانات من Fraser Institute، مؤشر الحرية الاقتصادية لأمريكا الشمالية. لقد وجدوا دليلاً على أن المزيد من الحرية الاقتصادية، التي أظهرتها وجود مؤسسات القوية في حماية الملكية الخاصة، وتنظيم أنشطة السوق الحرة، بأقل قدر من التدخل الحكومي، ترتبط ارتباطاً قوياً، بانخفاض معدلات البطالة، وارتفاع معدلات مشاركة قوى العاملة، ومعدلات تشغيل العمالة والسكان.

لا يتعارض هذان التفسيران البديلان (حماية الملكية الخاصة وتنفيذ العقود) لتأثير المؤسسات على تراكم العمالة (رأس المال البشري) والمخزونات الرأسمالية منطقياً مع بعضهما البعض ، فقد يؤدي كلاهما دوراً مهماً (الجدول 16.2). تؤكد الأدبيات بقوة على أن الإطار الاقتصادي الذي ينص على حماية حقوق الملكية وتنفيذ العقود والتبادل الطوعي بأسعار تحددها السوق، ضروري للاستثمار في الرأسمال والعمالة. وستتوخى الجهات الفاعلة الاقتصادية الحذر، من المخاطرة باستثماراتها في الحالات التي لا يتم فيها إنفاذ حقوق الملكية إنفاذاً جيداً، أو تكون فيها الحماية سيئة ، كما أن هناك مخاطرة في أن يستفيد الآخرون من عائدات استثماراتهم. إضافة إلى ذلك، المؤسسات الاقتصادية وضعت البنية التحتية لاستغلال سوق رأس المال، وهو أمر مهم للاستثمار، في رأس المال المادي. ومع ذلك ، هذه الدراسات لا تستكشف، كيف ترتبط المؤسسات بإنتاجية عوامل الإنتاج. يعرض القسم التالي الدراسات التي تقيم العلاقة بين المؤسسات الاقتصادية، وإنتاجية رأسمال والعمل .

<sup>1</sup> HELLER, Lauren R. et STEPHENSON, E. Frank. Economic freedom and labor market conditions: Evidence from the States. *Contemporary Economic Policy*, 2014, vol. 32, no 1, p. 56-66.

الجدول (16.2): دراسات تجريبية للتحقيق في العلاقة بين المؤسسات وتراكم رأس المال والعمالة

الدراسات	الحجج الرئيسية	طبيعة العلاقة
Acemoglu and Johnson (2005) , Gwartney et al. (2006), Alfaro et al. (2008), Hall et al. (2010), Kovač and Spruk (2016).	المؤسسات الاقتصادية التي تحمي حقوق الملكية الخاصة وتنفذ الترتيبات التعاقدية تشكل الأساس الذي يقوم عليه سوق رأس المال، والذي يشكل أهمية بالغة للحد، من عدم التأكد والمخاطر المترتبة على الاستثمار في تراكم رأس المال المادي والبشري.	هناك ارتباط بين المؤسسات وتراكم رأس المال
Tavares and Wacziarg (2001), Garrett and Rhine (2011), Heller and Stephenson (2014), Sonora (2014).	المؤسسات الاقتصادية التي تشجع السوق الحرة بأقل قدر ممكن، من التدخل الحكومي ترتبط ارتباطاً قوياً، بانخفاض معدلات البطالة وزيادة مشاركة قوى العاملة.	هناك ارتباط بين المؤسسات وتراكم مخزون العمالة

المصدر: من إعداد الطالب

#### 2.2.2.4. العلاقة بين المؤسسات والإنتاجية:

يجب أن تتوافق الدراسات التجريبية حول طبيعة الارتباط بين المؤسسات والأداء الاقتصادي، مع طبيعة الإنتاجية التي لا مفر منها، فغالبًا ما تكون غامضة. سيُقيّم هذا القسم (الأدبيات) التي تبحث في كيفية زيادة المؤسسات للإنتاجية، من خلال تعزيز خلق المعرفة واستقرار الاقتصاد الكلي، ودعم إنتاجية مخزون رأسمال والعمالة.

♦ دراسة **Hall and Jones (1999)** أوضحت أن "الأنشطة الإنتاجية عرضة للافتراض<sup>1</sup>. للمؤسسات وظيفتان رئيسيتان: (1) وضع هياكل مستقرة للتفاعل البشري (North, 1990)، (2) سد الثغرات في السوق (North, 1996). وجد (Hall and Jones, 1999) أن الإنتاجية كانت أعلى في الاقتصاديات ذات الهياكل الحوكمة طويلة الأمد التي تفضل الأنشطة الإنتاجية. الأهم من ذلك، وجدوا أدلة تشير إلى أن الاقتصاديات، ذات المستويات العالية، من الإنتاج قد اعتمدت بنية تحتية اجتماعية "مواتية" تتميز بالقواعد والمؤسسات التي تدعم الأنشطة، اكتساب المهارات، والاختراع ونقل التكنولوجيا وحماية الناتج، من الافتراض والتحويل. قد يشير هذا إلى أن الاقتصاديات التي تحقق مستويات عالية من الإنتاجية و الإنتاج قد يكون لديها "أفضل هيكل" للمؤسسات.

<sup>1</sup> HALL, Robert E. et JONES, Charles I. Why do some countries produce so much more output per worker than others?. The quarterly journal of economics, 1999, vol. 114, no 1, p. 95.

♦ دراسة (Glaeser et al. 2004) بحثت في ما إذا كانت المؤسسات السياسية، أو رأس المال البشري يحفز النمو الاقتصادي في البلدان المنخفضة الدخل خلال الفترة 1960 إلى 2000، قد أجروا هذه الدراسة، باستخدام البيانات من Polity IV، ICRG و WGI. ووجدوا أدلة على أن رأس المال البشري هو مصدر أساسي للنمو أكثر من المؤسسات. ومع ذلك، فاستنتاجهم لا يراعي دور المؤسسات في التأثير على قرار الاستثمار، في تراكم المهارات والمعرفة، البحث والتطوير التي تحول مخزون العمل إلى رأس المال البشري.

♦ دراسة (Law and Bany-Arifin 2008)<sup>1</sup> اختبرت العلاقة بين المؤسسات والأداء الاقتصادي في 72 اقتصاد من مستويات متفاوتة الدخل (اقتصاديات عالية، ومتوسطة ومنخفضة الدخل) على مدى 21 عامًا (1980-2001). لإجراء دراستهم، استخدمت الدراسة بيانات من ICRG، وجدت الدراسة دليلاً على أن المؤسسات، أسرع في الاستجابة للنمو الاقتصادي، في الاقتصاديات المتوسطة والمنخفضة الدخل. يقترح (Law and Bany-Arifin, 2008) أن المؤسسات التي تقلل من مستوى البيروقراطية وتضع قيوداً على أنشطة البحث عن الربح تؤثر في إنتاجية العمالة في الاقتصاديات المتوسطة والمنخفضة الدخل.

♦ وبالمثل، دراسة (Bolt and Bezemer 2009)<sup>2</sup> فحصت ما إذا كان رأس المال البشري أو المؤسسات تؤثر في الأداء الاقتصادي على المدى الطويل، في 24 اقتصاد من إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. استخدمت البيانات من Polity IV. كما وجدت تأكيداً، على أن رأس المال البشري، يفسر الأداء الاقتصادي على المدى الطويل، أفضل من نوعية المؤسسات.

♦ دراسة (Dias and Tebaldi 2012)<sup>3</sup> تم التحقيق فيها ما إذا كانت المؤسسات السياسية قد أدت إلى مستويات عالية من الإنتاجية وبالتالي الأداء الاقتصادي، على المدى الطويل، في واحد وستين اقتصاد (شرق آسيا والمحيط الهادئ، وأمريكا اللاتينية، والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وجنوب آسيا، واقتصاديات جنوب الصحراء الكبرى) على مدى أربعين عامًا (1965 - 2005). باستخدام البيانات من Polity IV (مقياس للديمقراطية، الديكتاتورية، ونسبة الأشخاص الذين حصلوا، على تعليم ما بعد المرحلة الثانوية، إلى الأشخاص الذين ليس لديهم تعليم كبديل لتأثير

<sup>1</sup> LAW, Siong Hook et BANY-ARIFFIN, A. N. Institutional infrastructure and economic performance: dynamic panel data evidence. *Transition Studies Review*, 2008, vol. 15, no 3, p. 542-557.

<sup>2</sup> BOLT, Jutta et BEZEMER, Dirk. Understanding long-run African growth: colonial institutions or colonial education?. *The Journal of Development Studies*, 2009, vol. 45, no 1, p. 24-54.

<sup>3</sup> TEBALDI, Edinaldo et ELSMLIE, Bruce. Does institutional quality impact innovation? Evidence from cross-country patent grant data. *Applied Economics*, 2013, vol. 45, no 7, p. 887-900.

المؤسسات على تراكم رأس المال البشري). وجدوا أدلة على أن تلك المؤسسات التي تؤثر في قرار تراكم رأس المال البشري لها ارتباط مباشر بالإنتاجية وبالتالي تحدد معدل النمو الاقتصادي .

♦ دراسة (d'Agostino and Scarlato (2012)<sup>1</sup> حققت في ما إذا كانت المؤسسات قد ساهمت في عملية الابتكار، لصالح النمو الاقتصادي في 15 اقتصاداً أوروبياً خلال الفترة من 1996 إلى 2010. لإجراء الفحص، استخدم (d'Agostino and Scarlato , 2012) البيانات من WGI. ووجدوا دليلاً على وجود ارتباط إيجابي، بين المؤسسات والابتكار. يرون بأن نوعية المؤسسات السياسية يمكن أن تسهم في توفير حوافز مقنعة لنشر المعرفة وقبول الابتكار التكنولوجي، وبالتالي تحفيز الإنتاجية بشكل مباشر. وهذا يشير إلى أن المؤسسات المعززة للنمو، يمكن أن تزيد الإنتاجية بشكل مباشر من خلال تعزيز خلق المعرفة.

من بين الأدبيات التي تم مسحها ، هناك إجماع على أن المؤسسات السياسية والاقتصادية يمكن أن تزيد الإنتاجية بشكل مباشر من خلال تعزيز خلق المعرفة ، مما يؤثر على الطريقة التي تتطور بها مستويات رأس المال المادي ومخزون العمالة من خلال التقدم التكنولوجي، وبالتالي تؤثر بشكل غير مباشر على معدلات النمو الاقتصادي (الجدول 17.2). إن المؤسسات السياسية والاقتصادية التي تعزز سهولة ممارسة الأعمال التجارية ، وطبيعة التعليم العالي ومستوى حماية براءات الاختراع ، من المرجح أن تستفيد من المهارات، وخلق المعرفة ونشرها والابتكار، وبالتالي المساهمة بشكل غير مباشر، في زيادة مستويات الإنتاجية.

الاقتصاديات ذات الأطر المؤسسية التي تعزز: سهولة القيام بالأعمال التجارية، وطابع أنظمة التعليم العالي، ومستوى حماية براءات الاختراع من المرجح أن تستفيد أكثر من جهود البحث والتطوير (Tebaldi & Elmslie, 2013)<sup>2</sup>. إن المؤسسات التي تخلق الكفاءة، من خلال سياسات استقرار الاقتصاد الكلي، مثل السياسات النقدية المستقرة والسياسات المالية، من الممكن أن تعمل على تعزيز النمو، في حين أن المؤسسات التي تدير توزيع الموارد والقضايا الاجتماعية، قد تؤثر بشكل غير مباشر على الإنتاجية، من خلال تأثيرها المباشر على تراكم الموارد وتوزيعها (Rodrik, 2005)<sup>3</sup>. وقد تؤدي المؤسسات المختلفة إلى تكنولوجيا مختلفة وتؤثر في قدرة الاقتصاديات على تحقيق أقصى قدر من الإنتاجية.

<sup>1</sup> D'AGOSTINO, Giorgio, SCARLATO, Margherita, et al. *Inclusive Institutions, Innovation and Economic Growth: Estimates for European Countries*. University Library of Munich, Germany, 2012.

<sup>2</sup> TEBALDI, Edinaldo et ELM SLIE, Bruce, Op Cite, p. 887-900.

<sup>3</sup> RODRIK, Dani. Growth strategies. *Handbook of economic growth*, 2005, vol. 1, p. 967-1014.

يمكن لطبيعة الاطار المؤسساتي أن توفر إما حوافز للأنشطة الانتاجية التي لها عائدات خاصة واجتماعية عالية، أو تؤدي إلى إنشاء مؤسسات تسعى إلى تحقيق الربح، وغير منتجة لا تقدم فائدة تُذكر (Krammer, 2015)<sup>1</sup>. أكدت دراسة (Nelson and Sampat, 2001)<sup>2</sup> أن المؤسسات التي تؤمن الملكية الخاصة، وتوفر المعلومات وتنفذ العقود تجعل أنواعًا معينة، من المعاملات أو التبادلات أسهل أو أكثر جاذبية، وتدعم الأنشطة الانتاجية. هذا يشير إلى أن النمو والتنمية الاقتصادية من خلال زيادة الإنتاجية هو نتيجة التفاعل بين الاطار المؤسساتي والتطور المشترك، لرأس المال والعمالة.

الجدول (17.2): دراسات تجريبية تحقق في العلاقة بين المؤسسات والانتاجية

الدراسات	الحجج الرئيسية	طبيعة العلاقة
Glaeser et al. (2004), Bolt and Bezemer (2009),	رأس المال البشري هو مصدر أساسي للنمو الاقتصادي أكثر من المؤسسات	لا يوجد ارتباط بين المؤسسات والانتاجية
Hall and Jones (1999), Lee and Kim (2009), Hall et al. (2010), d'Agostino and Scarlato (2012), Aisen and Veiga (2013).	<p>- الاختلافات في المستويات الوطنية لتراكم رأس المال والإنتاجية مدفوعة بالاختلافات في البنية التحتية المؤسساتية.</p> <p>- يمكن للمؤسسات السياسية أن تؤثر في معدل نمو الإنتاجية.</p> <p>- يمكن للمؤسسات السياسية زيادة الإنتاجية بشكل غير مباشر من خلال تعزيز المهارات وخلق المعرفة ونشرها وتبنيها.</p> <p>- تلك المؤسسات السياسية التي تفضل زيادة الاستثمار في التعليم مهمة للإنتاجية في الاقتصاديات منخفضة الدخل، المؤسسات السياسية التي تشجع الاستثمار في التكنولوجيا والبحث والتطوير مهمة للإنتاجية في الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع والمتوسط شريحة عليا.</p>	يوجد ارتباط بين المؤسسات والانتاجية

المصدر: من إعداد الطالب

<sup>1</sup> KRAMMER, Sorin MS. Do good institutions enhance the effect of technological spillovers on productivity? Comparative evidence from developed and transition economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 2015, vol. 94, p. 133-154.

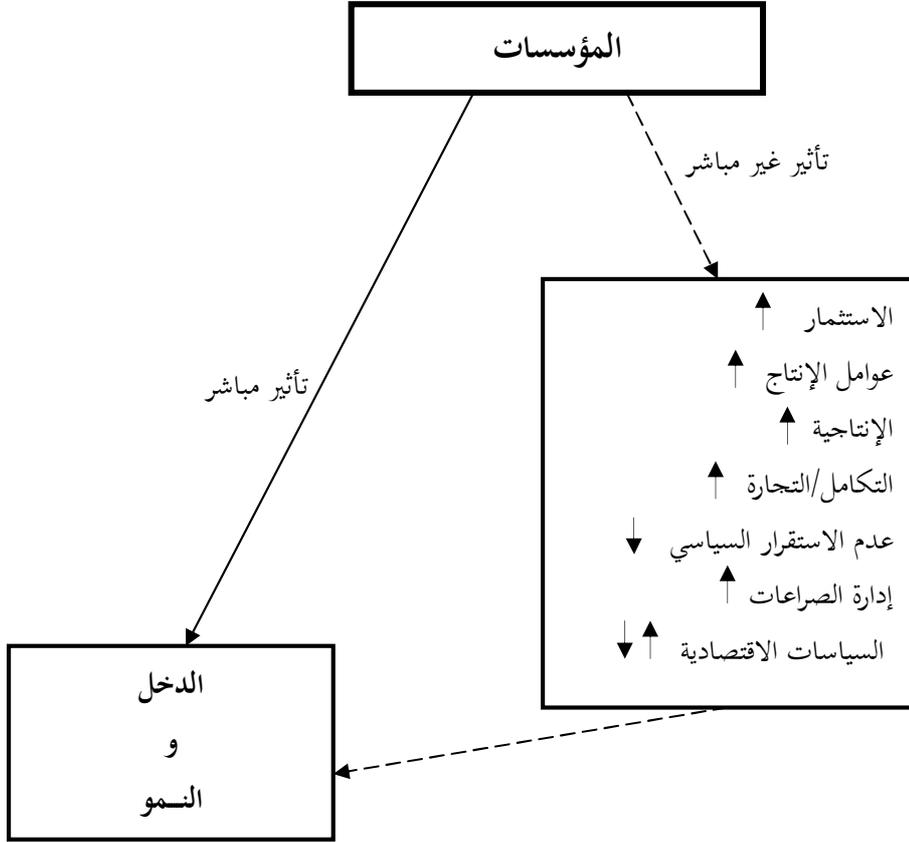
<sup>2</sup> NELSON, Richard R. et SAMPAT, Bhaven N. Making sense of institutions as a factor shaping economic performance. *Revista de Economía Institucional*, 2001, vol. 3, no 5, p. 17-51.

◆ مراجعتنا للدراسات التجريبية فيما يتعلق بتأثير المؤسسات في نتائج التنمية تؤدي إلى الاستنتاجات الآتية:

- تشابه كبير في تعريف المؤسسات،
- التأكيد على أهمية المؤسسات للنمو والتنمية الاقتصادية،
- التأثير المتباين للمؤسسات في الأداء الاقتصادي للدول مرتفعة الدخل والاقتصاديات النامية، والمتوسطة والمنخفضة الدخل،
- عدم تحديد بشكل قاطع لفئة المؤسسات السياسية، أو الاقتصادية ذات الأهمية القصوى في العلاقة،
- عدم الاتفاق بشأن العلاقة وأساليب وقنوات التأثير.

◆ هناك إقرار عام بأهمية المؤسسات، ولها تأثير مباشر في النمو والتنمية الاقتصادية . وجدت دراسات أن "التأثير المباشر للمؤسسات في الدخل إيجابي وكبير". إلى جانب التأثير المباشر الملحوظ، تقرر معظم الدراسات أيضاً بوجود تأثير غير مباشر في النمو والتنمية الاقتصادية (الشكل 8.2). يمكن أن تؤدي المؤسسات إلى زيادة الاستثمار، وإلى إدارة أفضل للصراعات والتنوع العرقي، وإلى سياسات اقتصادية أفضل وإلى زيادة رأس المال الاجتماعي للمجتمع. كل هذه العوامل لها تأثير إيجابي معترف به، في النمو والتنمية الاقتصادية. لذلك، تشير معظم الدراسات إلى وجود علاقة قوية ومتينة، بين نوعية المؤسسات، ونتائج النمو والتنمية الاقتصادية.

الشكل (8.2) : قنوات تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية



Source: JÜTTING, Johannes. Institutions and development: a critical review. 2003, p.20.

## خاتمة الفصل:

كان التحدي الذي قبله الاقتصاد المؤسسي - الجديد (NIE) - هو تحديد كيفية تنظيم المجتمعات لتشجيع النمو والتنمية الاقتصادية. ما الذي يمكن أن تفعله الدول لتأمين الازدهار؟.

المؤسسات اللازمة للنمو الاقتصادي والتنمية هي تلك التي تخفض تكاليف المعاملات وتلك التي تحمي حقوق الملكية . قد يبدو هذا سهل التطبيق ، ولكن هناك أسبابًا مختلفة تجعل البلدان تجد أنه من المستحيل الالتزام بهذه المبادئ ، على سبيل المثال الذاكرة غير السارة للاستعمار ، وعدم قدرة النظام السياسي على الالتزام بقرارات سابقة ، وما إلى ذلك. البلدان التي خضعت للاستعمار ليس مصيرها الفقر بسبب الاستعمار في حد ذاته ، لأن حكومات ما بعد الاستعمار يمكن أن تغير الحكومات الاستحواذية التي فرضتها السلطات الاستعمارية. يسبب الاستعمار هذه المشاكل: أولاً ، أنه يخلق ذاكرة الاستحواذ، وثانياً ، أن الاستعمار يخلق مجموعات قوية في المجتمع يشوه قاعدة السلطة الفعلية والقانونية عند الاستقلال.

إذا كان لدى الحكومة القليل من القوة ، فقد يكون من الضعيف للغاية تغيير المؤسسات السيئة (خاصة إذا كانت تلك المؤسسات السيئة لصالح أولئك الذين يتمتعون بسلطة حكم الواقع). إذا كانت الحكومة تتمتع بسلطة كبيرة ، فقد تنتهك حماية حقوق الملكية بسبب عدم وجود قيود.

بينما تصنف بعض الدراسات المؤسسات بناءً على نتائجها أو تأثير المؤسسات ، يصنف البعض الآخر المؤسسات حسب الوظيفة التي تؤديها داخل الاقتصاد (الفصل الأول). يوفر هذا النهج الأخير إطارًا أكثر وضوحًا يمكن من خلاله دراسة تأثير المؤسسات داخل الاقتصاد ، والتي تعطي الأولوية للوظيفة على التأثير. يقر التصنيف الوظيفي للمؤسسات على أنها إما سياسية أو اقتصادية بتعقيد دور المؤسسات سواء في إنشاء أو تعميق الموارد وأسواق الإنتاج. ومع ذلك ، فإن التصنيف المبسط للمؤسسات على أنها مجرد سياسية واقتصادية ثبت أنه غير كاف لتوضيح العلاقة بين المؤسسات والنظام الاقتصادي. وقد أدى ذلك إلى مزيد من التصنيف الوظيفي للمؤسسات السياسية أو الاقتصادية على أنها إما تخلق السوق أو تعمل على تعميقها. تم اتخاذ هذا التصنيف الوظيفي خطوة إلى الأمام من طرف (Rodrik, 2000) الذي طور تصنيفًا للمؤسسات استنادًا إلى أربع وظائف رئيسية ؛ خلق السوق وتنظيمه وتحقيق الاستقرار فيه وإضفاء الشرعية عليه. في حين أن هذا التصنيف يوفر طريقة مفيدة لفحص الآليات

المختلفة التي يمكن من خلالها لفئات مختلفة من المؤسسات السياسية والاقتصادية أن تؤثر في النمو الاقتصادي على المدى الطويل .

المؤسسات لها أبعاد مختلفة. لذلك لا يوجد إجماع بين العلماء على مؤشر واحد لقياس نوعية المؤسسات. تركز بعض المؤشرات على بُعد واحد فقط بينما تم تطوير البعض الآخر لاستهداف أبعاد متعددة لظاهرة ما. وفقًا لذلك ، حاول العديد من العلماء تقديم مؤشرات مختلفة يمكنها تقييم هذه الأبعاد بشكل أكثر دقة ، مما يؤدي إلى عدد كبير من المؤشرات التي اقترحها باحثون مختلفون. ومع ذلك ، لا يزال مجال الدراسة هذا مجالًا بحثيًا نشطًا.

حاولنا في هذا الفصل إلى تقديم بعض الأفكار حول قياس نوعية المؤسسات. تم إدراج بعض المؤشرات التي يمكن استخدامها لقياس نوعية المؤسسات القانونية والاقتصادية والاجتماعية والسياسية. بعد ذلك ، تم تحديد المؤشرات الأكثر استخدامًا.

تسلط بعض الدراسات التي شملها الاستطلاع الضوء على أن المؤسسات قد تكون أكثر أهمية للأداء الاقتصادي. وبشكل أكثر تحديدًا ، فإنها تقدم أدلة على أن المؤسسات مرتبطة بشكل غير مباشر بالنمو الاقتصادي، من خلال آلية ارتباطها المباشر بتراكم وإنتاجية رأس المال والعمالة. على الرغم من أن هذه الحجج ليست متناقضة، إلا أنها لم تحدد بشكل قاطع فئة المؤسسات السياسية أو الاقتصادية ذات الصلة بتشغيل هذه العلاقات.

النهاية ، هناك صعوبة نظرية، في إيجاد إجماع في العلاقة بين المؤسسات والتنمية، الأسباب الرئيسية، هي صعوبة قياس المؤسسات والدراسات التجريبية الأخيرة حول هذا الموضوع. تشير غالبية الدراسات التي تتناول العلاقة، بين المؤسسات وتحفيز النمو والتنمية إلى أنه يجب القيام، بمزيد من العمل لتحسين النتائج.

لإجراء دراسة معمقة للمؤسسات والقيود المؤسساتية على الحكومات في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا، يجب تحديد أهمية المؤسسات كتفسير لاختلافات النمو بين هذه البلدان. يتم ذلك في الفصل التالي من خلال تطبيق الأدلة المؤسساتية التجريبية على كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا.

# الفصل الثالث

## مؤشرات المؤسساتية

في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر

مقدمة الفصل:

عند الفحص الدقيق، تصبح الاختلافات في مستوى التنمية أكثر إثارة للحيرة. نجحت بعض دول شرق آسيا، في اللحاق بالدول الصناعية، مثل: ماليزيا وكوريا الجنوبية، بينما تراجعت إفريقيا مثل الجزائر. شهدت دول شرق آسيا أداءً اقتصاديًا دراماتيكيًا في التسعينيات، لكن النمو الحلم، انتهى بشكل مفاجئ، عندما ضربت الأزمة المالية الآسيوية البلدان في 1997-1998 لكن سرعان ما تمكنت من تجاوز الأزمة، وهو الأمر الذي جعلها نموذجًا يحتذى به، في مجال التنمية الاقتصادية، لكثير من الدول النامية من بينها الجزائر، التي تسعى إلى تصحيح أوضاعها الاقتصادية، وتحسين مستوى المعيشي لأفرادها .

لا يزال السبب وراء الأداء الجيد لماليزيا وكوريا الجنوبية مجالًا مهمًا، للدراسة للعديد من الاقتصاديين. تم اقتراح العديد من الأسباب لشرح النمو القوي، وجدت أن العوامل التقليدية للنمو (العمل، وتراكم رأس المال المادي والبشري، وما إلى ذلك) لا تفعل ذلك. توفر تجربة كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر الأساس المناسب والملائم، لتحليل تأثير المؤسسات على التنمية الاقتصادية. كانت هذه الدول مستعمرة، ونالت الاستقلال - تقريبًا - في الفترة نفسها؛ حيث كانت لها المستوى المعيشي نفسه، وكذا إمكانيات التطور، لكن كانت لها تجارب تنمية مختلفة - بشكل واضح - مع اعتمادها على هياكل مؤسساتية، غير متشابهة لدعم التنمية الاقتصادية.

يتناول هذا الفصل التجارب التنموية، في كل من كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر، خلال فترة ما بعد الاستقلال ويهدف إلى الكشف، عن الصلة المحتملة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. تم تنظيم هذا الفصل على النحو الآتي: في الأقسام الثلاثة الأولى، نتطرق إلى تجارب التنمية في كل من كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر. بينما نتطرق في القسم الرابع إلى: تحليل تطور البيانات والمؤشرات المؤسساتية، ركزنا على المؤشرات المؤسساتية التي تقيس درجة الحرية الاقتصادية (باستخدام بيانات من Fraser Institute ، The Heritage Foundation)، نوعية الحوكمة (باستخدام مؤشرات الحوكمة العالمية، من البنك الدولي) ، وملائمة بيئة الأعمال (باستخدام مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال من البنك الدولي). ونوعية النظام السياسي (باستخدام بيانات Freedom House ، Polity IV).

## 1. تجربة كوريا الجنوبية:

"جمهورية كوريا" أو المعروفة باسم "كوريا الجنوبية" هي إحدى دول قارة آسيا، تقع في الجزء الجنوبي، من شبه الجزيرة الكورية. تجاورها من الشمال جارتها كوريا الشمالية، تم توحيد البلدين كدولة واحدة حتى سنة 1948. تبلغ مساحتها الكلية بـ 99268 كم<sup>2</sup> أما من حيث التضاريس الطبيعية، فكوريا الجنوبية بلاد جبلية، تغطي الجبال 70% من إجمالي مساحة البلاد، وهي محاطة بالمياه بطول 2413 كم، مع بحار ثلاثة .

كانت هناك قصص النجاح الاقتصادي عديدة، في العصر الحديث. ومع ذلك، تحتل كوريا الجنوبية مكانة بارزة بين الدول، لثلاثة أسباب على الأقل. أولاً: لم يكن لدى كوريا الجنوبية، في تأسيسها تقاليد طويلة في فن الحكم مثل ألمانيا أو اليابان، ولا موارد طبيعية مثل: الإمارات العربية المتحدة، أو موقع جغرافي جيد، مثل: سنغافورة. ثانياً: على عكس "النمور الآسيوية" الأخرى، مثل: سنغافورة وهونج كونج وتايوان، تعتبر "كوريا الجنوبية" مثالاً عن التحول في بلد كبير نسبياً. ثالثاً: مجموعة إنجازاتها قيمة جداً، حيث وضعت كوريا الجنوبية، على رأس تصنيفات عالمية عدة، بما في ذلك مستوى تنمية رأس المال البشري، وبيئة الأعمال، وإمكانية الابتكار- على سبيل المثال لا الحصر- في هذه الأيام، لم تنجح كوريا الجنوبية - فقط- في الانضمام إلى نادي الدول الصناعية الأكثر تقدماً، إنما من خلال مقاييس عديدة، أصبحت كرائد عالمي- عموماً- يجعل التقدم الاقتصادي والاجتماعي، في كوريا الجنوبية مجالاً مهماً وحذاً للبحث .

يبدو أن هناك إدراكاً بأن الظروف الأولية لبلد ما، لها دور هام، في تشكيل مسار التنمية. بالنظر إلى أن هذه الظروف الأولية هي نتاج التاريخ، من المنطقي أن فهم الخلفية التاريخية، لأي بلد مهم في وضع تجربة التنمية، في سياقها الصحيح. بناءً على ذلك، نستعرض بإيجاز التاريخ السياسي الحديث، لكوريا الجنوبية .

## 1.1. التاريخ السياسي الحديث:

كانت الكوريتان (الجنوبية، الشمالية) دولة موحدة لعدة قرون، حتى ما بعد الحرب العالمية الثانية. كان اليابانيون قد اجتاحتوا شبه الجزيرة الكورية سنة 1895، ولمدة خمسة عشر عاماً، نصبوا حكماً عميلة في الإقليم. ومع ذلك، فقد استعمرت البلاد رسمياً سنة 1910، واستمر لمدة أربعين عاماً. إن تفكك الإمبراطورية اليابانية بعد الحرب العالمية الثانية، قسم قوات الحلفاء المنتصرة، بقيادة الولايات المتحدة، المنطقة عند خط العرض 38، قبل بضعة أشهر من استسلام اليابانيين. أصبح الجنوب تحت سيطرة الولايات المتحدة، بينما وقع الشمال تحت نفوذ السوفييت.

كانت القوات اليابانية في المنطقتين قد استسلمت للسوفييت، في الشمال وللأمريكيين في الجنوب، بعد هزيمتهم. ساهمت الاختلافات الأيديولوجية للحرب الباردة، في اندلاع الحرب الكورية، التي دارت بين الجنوب والشمال، بين عامي 1950-1953 بمشاركة نشطة، من السوفييت والأمريكيين.

حكم Syngman Rhee الجنوب حتى سنة 1960 عندما تنحى عن منصبه، بعد أن فاز للتو في انتخابات لولاية رابعة. كانت الانتخابات ملطخة بالتزوير، وتحت ضغط الاحتجاجات الشعبية، ضد حكمه الديكتاتوري. تنحى عن منصبه، ثم نُفي إلى الولايات المتحدة الأمريكية. أطاح الجيش بالحكومة الجديدة التي تولت الحكم سنة 1960. بعد ذلك الجيش، حكم كوريا الجنوبية لأكثر من ثلاثين عامًا. حدث تحول ديمقراطي حقيقي سنة 1988 فقط مع أداء Roh Tae-Woo اليمين الدستوري، كرئيس للبلاد. عملت الحكومات المتتالية في بيئة متوترة، بدء من المعارك الأيديولوجية في الخمسينيات القرن الماضي، حتى سقوط جدار برلين سنة 1989 والانحيار اللاحق للاتحاد السوفيتي سنة 1991. كانت هذه الحكومات من أشد المعارضين للشيوعية، سواء أكانت عسكرية أم مدنية. ومن الصحيح التأكيد على أنه خلال معظم سنوات التحول الاقتصادي السريع، كانت الدولة الكورية تحت سيطرة الأنظمة الديكتاتورية.

تعد الأحزاب السياسية إحدى أدوات التنمية السياسية في العصر الحديث، تعبر الأحزاب والنظام الحزبي عن درجة التنمية السياسية في النظام السياسي، والحالة الكورية لها سماتها الخاصة التي تساعد على دراسة دور المؤسسات السياسية في تحقيق التنمية، فقد شهدت كوريا أنماطًا مختلفة من النظم السياسية التي اقتربت من الديكتاتورية خلال فترة زمنية تصل إلى الثمانينات، ثم أنماط تقترب بشكل أو بآخر من النظم الديمقراطية.

الجدول (1.3): قائمة برؤساء كوريا الجنوبية

الفترة	الرئيس	حزب الحاكم
(1960-1948)	Rhee Syng-man	حزب الكوري الديمقراطي/حزب الديمقراطي الوطني /حزب الليبرالي الديمقراطي
(1962-1960)	Yun Bo-seon	حزب الجمهوري الديمقراطي
(1980-1962)	Park Jung-hee	حزب الجمهوري الديمقراطي/حزب الديمقراطي الجديد
(1988-1980)	Chun Doo-hwan	حزب العدالة الديمقراطي
(1993-1988)	Roh Tae-woo	حزب العدالة الديمقراطي /حزب الليبرالي الديمقراطي
(1998-1993)	Kim Young-sam	حزب الليبرالي الديمقراطي / حزب التقدمي الجديد
(2003-1998)	Kim Dae-jung	حزب التقدمي الجديد / حزب الوطني الكبير
(2008-2003)	Noh Mu-hyun	حزب الوطني الكبير / حزب أوري
(2013-2008)	Lee Myung-bak	حزب أوري /حزب الوطني الكبير
(2017-2013)	Park Geun-hye	حزب الوطني الكبير / حزب سينوري الحاكم
(2022-2017)	Moon Jae-in	حزب الديمقراطي

المصدر: من إعداد الطالب

## 2.1. الأداء الاقتصادي لكوريا الجنوبية:

يمكن العثور على مستوى التنمية الاقتصادية التي حققتها كوريا بعد سنة 1960 في العديد من الإحصائيات. خلال فترة التحول في الستينيات والثمانينيات، عندما حوّل النمو السريع كوريا الجنوبية، من دولة راكدة منخفضة الدخل إلى قوة صناعية ديناميكية، تمتعت كوريا بنمو اقتصادي مرتفع مستدام، مع توزيع دخل متساوٍ نسبيًا. في هذا القسم، نستعرض بإيجاز اتجاهات المؤشرات الرئيسة للتنمية الاقتصادية في كوريا، ولاسيما الدخل، وعدم المساواة بمرور الوقت.

على مدار ستين عامًا الماضية منذ سنة 1960، حولت كوريا نفسها من واحدة، من أفقر دول العالم إلى دولة صناعية كبرى. مثل هذا الأداء الرائع كان بالفعل معجزة اقتصادية، منذ أن نما الاقتصاد بوتيرة غير مسبوق تقريبًا. يلخص الجدول (2.3) اتجاهات بعض المؤشرات الرئيسية للتنمية الاقتصادية في كوريا. كما يوضح الجدول (2.3)، تمتعت كوريا بمعدلات نمو اقتصادي، سريعة للغاية حتى بداية الأزمة المالية الآسيوية في 1997-1998. تجاوز نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الكوري 12000 دولار أمريكي بحلول سنة 1995. ومع ذلك، بسبب انكماش

الناتج المحلي الإجمالي وضعف العملة الكورية (وون Won) خلال الأزمة المالية، انخفض الناتج المحلي الإجمالي للفرد الكوري إلى أقل من 9000 دولار أمريكي سنة 1998.

في أعقاب الأزمة مباشرة. بناءً على توصيات برنامج صندوق النقد الدولي ، نفذت الحكومة الكورية إصلاحات هيكلية واسعة النطاق لتصحيح المشاكل الهيكلية. تم تنفيذ الإصلاحات في قطاعات الشركات والمالية والعمالة من أجل تعزيز الشفافية والكفاءة والمرونة. في سنة 1999 ، انتعش الاقتصاد الكوري على شكل حرف V ووصل معدل النمو إلى 11.46%. في العقد الأول من القرن 21 ، تباطأ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، مقارنة بمعدلات النمو المرتفعة في التسعينيات. على الرغم من أنه وصل إلى 7.7% سنة 2002 ، إلا أن معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، كان في أفضل الأحوال، أعلى بقليل من 5% خلال العقد الأول، من القرن الحادي والعشرين. في سنة 2007 ، تجاوز نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا 24000 دولار أمريكي. ومع ذلك، أدت الأزمة المالية العالمية والضعف اللاحق للعملة الكورية "وون Won" إلى انخفاض نصيب الفرد، من الناتج المحلي الإجمالي الكوري إلى أقل من 22000 دولار أمريكي سنة 2008، رغم أنه تجاوز 22000 دولار أمريكي مرة أخرى، سنة 2010.

ظلت معدلات التضخم منخفضة بشكل معقول، باستثناء فترة من منتصف السبعينيات إلى أوائل الثمانينيات، عندما تسببت صدمات النفط العالمية، في ارتفاع حاد، في أسعار النفط. ظل معدل البطالة بشكل عام منخفضًا للغاية، وعادة ما يكون أقل من 3%، حتى الأزمة الآسيوية. قفز معدل البطالة، بشكل مؤقت إلى 7% سنة 1998 لكنه انخفض مرة أخرى منذ سنة 2000 إلى أقل من 4%. ارتفع معدل البطالة - إلى حد ما- في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين ، إلى حوالي 3% ، أعلى بقليل من 2% في التسعينيات.

الجدول (2.3): كوريا الجنوبية - بيانات الاقتصاد الكلي (1960-2020)

2020	2019	2015	2010	2005	2000	1995	1990	1980	1970	1960	
51.78	51.70	51.01	49.55	48.18	47.00	45.09	42.86	38.12	32.24	25.01	السكان (مليون)
31489	31846	28732	23087	19402	12256	12564	6610	1715	279.3	93.82	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (دولار)
-1.09	1.83	2.26	6.27	4.08	8.15	8.51	8.8	-3.16	7.67	/	نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (%)
1631	1647	1466	1144	934.90	576.17	566.58	283.36	65.39	9	2.41	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)
-0.95	2.03	2.80	6.80	4.30	9.06	9.61	9.87	-1.64	10.05	/	نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)
0.53	0.38	0.70	2.93	2.75	2.25	4.48	8.57	28.69	15.95	7.96	معدل التضخم (%)
587.66	572.86	532.86	400.93	315.67	195.28	213.50	110.58	16.41	/	/	إجمالي الادخار (مليار دولار)
36.04	34.78	36.34	35.04	33.76	33.89	37.68	39.02	25.10	/	/	إجمالي الادخار (% من إجمالي الناتج المحلي)
3.9	3.8	3.5	3.3	3.5	4.1	2.1	2.5	5.2	4.5	/	البطالة (% إجمالي القوى العاملة)
28.34	28.54	27.57	25.27	24.30	22.81	21.39	19.18	/	/	/	القوى العاملة (مليون)
/	0.916	0.907	0.889	0.860	0.823	0.783	0.732	/	/	/	مؤشر HDI
/	83.0	82.1	80.4	78.4	76	73.9	71.7	/	/	/	العمر المتوقع للعيش عند الميلاد (سنوات)
/	16.5	16.6	16.8	16.3	15.6	14.5	13.6	/	/	/	سنوات التعليم المتوقعة

Source: World Bank , <https://data.worldbank.org/>. United Nations Development Programme , <http://hdr.undp.org/en/data>.

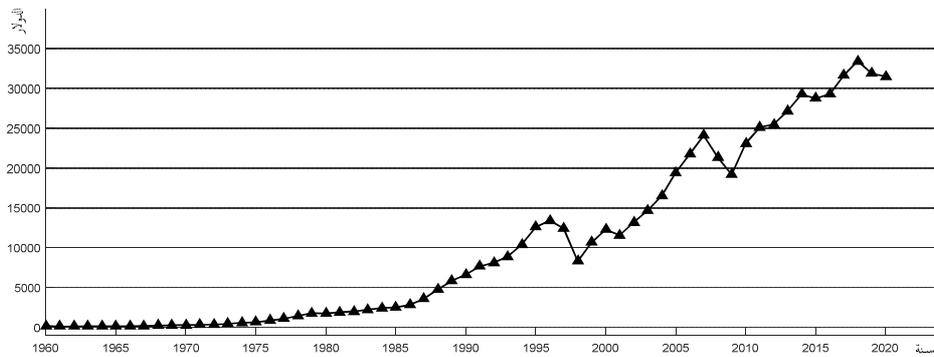
تمت الإشارة إلى الأداء الاقتصادي الرائع لكوريا، على أنه معجزة كوريا أو معجزة نهر هان، ليس لأن كوريا نمت بسرعة كبيرة ولكن أيضًا لأنه خلال فترة النمو الاقتصادي السريع، ظل توزيع الدخل متساويًا نسبيًا. الواقع أن المعجزة الحقيقية لكوريا، هي أن النمو السريع بشكل استثنائي، حدث دون تدهور واضح في عدم المساواة. يثني البنك الدولي (1993، 2004) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (2011) على كوريا باعتبارها قصة نجاح استثنائية، في تحقيق "النمو مع المساواة".

اليوم، تعد كوريا الجنوبية دولة متطورة للغاية وواحدة، من الدول الرائدة عالميًا، في صناعات التكنولوجيا المتطورة. تعد كوريا الجنوبية (سنة 2020) التي يبلغ ناتجها المحلي الإجمالي GDP 1.63 تريليون دولار، رابع أكبر اقتصاد في آسيا، بعد الصين واليابان والهند، والمرتبة 12 في العالم. في سنة 1996، انضمت كوريا الجنوبية إلى منظمة

التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) ، وهي مجموعة النخب من أكثر الدول تقدماً، كما أصبحت أيضاً عضواً في مجموعة العشرين. تحتل كوريا الجنوبية أيضاً المرتبة 22 في مؤشر التنمية البشرية، متقدمة على فرنسا وإيطاليا، حيث تمتلك أحد أفضل الأنظمة التعليمية في العالم (تقارير التنمية البشرية 2019). مؤشر التنافسية العالمية Competitiveness Index Global ، الذي جمعه المنتدى الاقتصادي العالمي (تقرير التنافسية العالمية 2019)، في سنة 2019 يضع كوريا الجنوبية، في المركز 13 قبل دول عدة، من أوروبا الغربية (احتلت المركز 26 قبل عامين فقط). سنة 2020، يضع مؤشر الابتكار الدولي Global Innovation Index كوريا الجنوبية في مرتبة المرتبة العاشرة، بناءً على جودة التعليم والبحث في البلاد .

يوضح الشكل (1.3) إنجازاً رائعاً لهذا البلد الآسيوي. في حياة جيلين، أنشأت كوريا الجنوبية أحد أكثر الاقتصاديات العالمية ديناميكية، لتصبح خامس أكبر مصدر، وثامن أكبر مستورد في العالم. كما تمكنت من إجراء انتقال سريع وناجح للغاية، من تاريخ الديكتاتوريات العسكرية، إلى ديمقراطية كاملة ومستقرة. بالنسبة لبلد صغير نسبياً، دون أي موارد طبيعية تقريباً، يعد هذا إنجازاً رائعاً. تم تحقيق هذا التقدم الهائل، في أقل من ستين عاماً بعد الحرب الكورية المدمرة، والتي سمحت لمحللين كثير، تسميتها "المعجزة الاقتصادية الكورية".

الشكل (1.3): نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا الجنوبية (1960 - 2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

كان التطور السريع للاقتصاد الكوري الجنوبي، على مدى العقود الستة الماضية، من عجائب الاقتصاد العالمي. ليس من المثير للجدل أن سلسلة، من خطط التنمية الاقتصادية الحماسية، كانت عاملاً مساهماً أساساً.

## 1.2.1. الخطط الخماسية للتنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية:

خطة التنمية هي في الأساس وثيقة، تم وضعها لمساعدة الحكومة، على تعبئة الموارد الاقتصادية المتاحة، لتحقيق أهداف اجتماعية واقتصادية محددة ضمن إطار زمني معين. تغطي خطة التنمية إطارًا زمنيًا متوسط المدى، يتراوح من أربع إلى ست سنوات بهذه الوتيرة - غالبًا - ما تركز خطط التنمية ليس فقط على النمو الاقتصادي، بل على التغيير الهيكلي وكذلك المؤسساتي.

بدأت كوريا من حالة عدم التوازن الاقتصادي، كانت التدخلات الحكومية، في الستينيات والسبعينيات مصممة لتصحيح هذا الاختلال (Dwight, 1997). لم تكن الشروط الأولى لكوريا مناسبة للانطلاق الاقتصادي، مع وجود قاعدة صناعية صغيرة، وعدم وجود موارد طبيعية، وتراكم ضئيل لرأس المال والتكنولوجيا. تخلف الاقتصاد الكوري كثيرًا؛ حيث بلغ 87 دولارًا أمريكيًا، من الناتج المحلي الإجمالي للفرد في أوائل الستينيات. شكلت أنشطة التعدين والتصنيع 16.4% من الناتج المحلي الإجمالي وبلغت المدخرات المحلية حوالي 3% سنة 1962 (الجدول 3.3). كان مستوى التنمية الاجتماعية، بما في ذلك التعليم، الصحة، والحماية الاجتماعية، منخفضًا للغاية، مع ضعف البنية التحتية في أوائل الستينيات (الجدول 4.3).

عندما انتهت الخطة الخماسية السادسة في أوائل التسعينيات، تطورت كوريا بشكل رائع، من الناحية الاقتصادية والاجتماعية. تجاوز نصيب الفرد، من الناتج المحلي الإجمالي 10.000 دولار، وشكل قطاع التعدين والصناعة التحويلية أكثر من 30%، والمدخرات المحلية أكثر من 36% من في الناتج المحلي الإجمالي سنة 1992. وأعقب التنمية الاجتماعية النمو الاقتصادي - أيضًا - كما هو موضح في الجدول (4.3)، انخفاض معدل وفيات الرضع انخفاضًا مذهلاً ما نسبته 90%، وبالتالي ارتفع العمر المتوقع للعيش، بنحو 20 سنة خلال ثلاثة عقود. اتسع نطاق التعليم بسرعة بفعل التصنيع والتحضر، ثم اقترن ذلك بانخفاض في معدل الخصوبة.

الجدول (3.3): مقارنة النتائج من الخطة الخماسية الأولى إلى السابعة

السابعة (1996 - 1992)	السادسة (1991 - 1987)		الخامسة (1986 - 1982)		الرابعة (1981 - 1977)		الثالثة (1976 - 1972)		الثانية (1971 - 1967)		الأولى (1966 - 1962)		1962		
	النتيجة	الخطة	النتيجة	الخطة											
														الهيكل الصناعي (%)	
5.8	6.2	8.3	10.6	12.8	12.2	15.8	18.5	23.5	22.4	26.8	34.0	34.8	34.8	37	الزراعة والغابات وصيد الأسماك
26.2	32.4	29.3	32.7	30.1	31.0	30.7	40.9	28.4	27.9	22.2	26.8	20.5	26.1	16.4	التعدين والتصنيع
12 518	/	7 276	/	2 702	/	1 826	/	825	/	291	/	125	/	87	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (US\$)
38.1	34.4	39.3	31.3	29.5	29.5	30.3	26.0	25.6	24.9	25.1	19.9	21.6	22.7	12.8	نسبة الاستثمار (%)
34.8	36.0	36.1	33.5	32.5	21.7	20.5	23.9	23.9	21.5	14.6	14.4	11.8	13.0	3.2	نسبة الادخار المحلي (%)
7.2	7.5	9.9	7.3	8.5	7.5	5.8	9.2	9.7	8.6	9.6	7.0	7.8	7.1	2.2	معدل نمو الناتج القومي الإجمالي GNP (%)
2.0	2.4	2.3	3.7	3.8	3.8	4.5	3.8	3.9	4.0	4.5	5.0	7.1	14.8	8.2	نسبة البطالة (%)

المصدر: الخطة الاقتصادية الخماسية، حكومة كوريا الجنوبية (أعداد مختلفة).

الجدول (4.3): مؤشرات التنمية الاجتماعية من الخطة الخماسية الأولى إلى السابعة

1995	1990	1985	1980	1975	1970	1965	1960	
44,553	43,390	40,419	37,678	34,678	31,435	29,159	24,989	عدد السكان (ألف شخص)
1.4	1.1	1.0	1.6	1.9	2.1	2.5	3.0	معدل النمو السكاني (%)
73.4	71.3	68.5	65.8	64.0	61.2	56.7	54.2	متوسط العمر المتوقع (سنوات)
6.9	7.9	9.6	17.0	22.7	41.2	63.4	96.0	معدل وفيات الرضع (لكل 1000 ولادة حية)
1.7	1.6	1.7	2.8	3.5	4.5	4.9	5.7	معدل الخصوبة (المواليد لكل امرأة)
/	96.0	/	/	/	88.0	/	/	معدل معرفة القراءة والكتابة (%)
/	78.0	67.0	55.0	/	37.8	/	18.2	نسبة تزويد المياه بالأنابيب (%)

Source: World Data Bank, Korean Educational Development Institute, Ministry of Construction and Transportation of Korea.

أطلقت الحكومة الكورية أول خطة سنة 1962 وأتمت الخطط الخماسية بالخطة السابعة، بعد أن فقدت خطة التنمية الوطنية معناها في التسعينيات. زودت الخطط الخماسية للتنمية الاقتصادية الكوريين بصور واضحة وأهمتهم بالمشاركة، في عملية التنمية الاقتصادية، لأكثر من ثلاثة عقود. عدلت الخطط الخماسية للتنمية الاقتصادية أولوياتها ووفقاً، لتطور الاقتصاد الكوري (الجدول 3.3). من الأولى إلى السابعة، هناك تماسك بين الخطط التي تؤكد على نمو الاقتصاد المستدام ذاتياً، في حين تم تحديد أولويات مختلفة، نظراً للبيئة المحلية والأجنبية المتغيرة. بهذا المعنى، كانت عملية التخطيط<sup>1</sup> آلية مهمة لتحديد الأولويات الوطنية، ومشاركة الرؤى والأهداف، بالإضافة إلى جذب الدعم العام. في أوائل الستينيات، كانت كوريا اقتصاداً زراعياً فقيراً، حيث تم توفير ما يقرب من 70% من فرص العمل عن طريق قطاع الزراعة. شكلت الزراعة حوالي 40% من الناتج المحلي الإجمالي (الجدول 3.3). في وقت لاحق، شددت الخطتان الأولى والثانية على التصنيع، وذلك بترويج الصادرات، من خلال تطوير الصناعات التحويلية الخفيفة كثيفة العمالة، من أجل تحقيق اقتصاد مستدام ذاتياً.

كان الهدف من خطة الخماسية للتنمية الاقتصادية الأولى "إنشاء الأساس للاقتصاد المحلي المستدام ذاتياً، وكسر الحلقة المفرغة للروابط الاقتصادية والاجتماعية القائمة" والهدف الثاني "تحديث الهيكل الصناعي واستقرار الاقتصاد المستدام ذاتياً". بحلول سنة 1980، عند تنفيذ الخطة الخماسية الرابعة، انخفضت حصة القطاع الأولي، في الناتج المحلي الإجمالي والتوظيف إلى 15% و34% على التوالي، بسبب التصنيع الاقتصادي السريع. رافق تنويع الهيكل الصناعي، تحول سريع أثناء تنفيذ الخطتين الثالثة والرابعة، من سلسلة الخطط الخماسية للتنمية الاقتصادية.

من خلال التصنيع الموجه للتصدير من الخطة الأولى، زادت الصادرات بمعدل سنوي متوسط قدره 38.8%. بعد ذلك، تم توسيع الإنتاج وخلق فرص العمل. بناءً على تراكم رأس المال، بدأت الحكومة في الترويج للصناعات الثقيلة والكيميائية، في أوائل السبعينيات من أجل إنشاء صناعة حمائية محلية، وتجنب العوائق التجارية أمام سلع التصدير الكورية، وتقليل الاعتماد على السلع الرأسمالية اليابانية.

وفي هذا الصدد، ركزت الخطة الثالثة على تعزيز مؤشرات رأس المال البشري، مع محاولة تقليص الفجوة بين المناطق الحضرية والريفية الناجمة، عن النمو السريع خلال الستينيات. حددت الخطة الثالثة "نهجاً متوازناً للنمو"،

<sup>1</sup> فيما يتعلق بعملية التخطيط، فقد استغرق الأمر عادة عامين وهناك ثلاث مراحل لإكمالها: المرحلة التحضيرية (3-6 أشهر)؛ إعداد الخطط القطاعية (12 شهراً)؛ وتجميع ووضع اللامسات الأخيرة على الخطة (3-6 أشهر).

و"إنشاء اقتصاد مستدام ذاتيًا"، و"تنمية إقليمية" من خلال التركيز على التنمية الريفية ، والتوسع في الصادرات، وتعزيز مؤشرات رأس المال البشري. تم تحديد هذه الأولويات من خلال النظر في رؤية ووضع الاقتصاد الكوري. لكن مع توسع حجم الاقتصاد ، أصبحت استراتيجية التنمية التي تقودها الحكومة أقل فعالية. أصبحت طبيعة الخطة أكثر إرشادية وتوجهًا نحو المنظور أكثر، من كونها موجهة نحو الهدف منذ الخطة الخامسة، بمعنى أن الخطط بدأت في التركيز على الصورة العامة للاقتصاد، وتوجهات السياسة لاتخاذ القرار في القطاعين العام والخاص. تغيرت عملية التخطيط من نهج، من أعلى لأسفل Top-Down إلى نهج، من أسفل لأعلى Bottom-Up، لأن الحكومة بدأت في احترام مبادرات وإبداع القطاع الخاص من أجل التنفيذ الناجح.

بالإضافة إلى ذلك، تم توسيع أبعاد النموذج الكوري لتخطيط التنمية، من التنمية الاقتصادية إلى التقدم الاجتماعي والاقتصادي الشامل من الخطة الخامسة الرابعة. تغير اسم خطة التنمية نفسها من "الخطة الخامسة للتنمية الاقتصادية" إلى "الخطة الخامسة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية" منذ الخطة الخامسة. تم الاعتراف بالتنمية الاجتماعية، كشرط أساس للتنمية المستدامة، من منظور واسع، وتم التأكيد على تعزيز الرفاهية، على عكس استراتيجية التنمية السابقة الموجهة، نحو الاستثمار والإنتاج. ركزت الخطط على المشاكل الاجتماعية، وقضية عدم المساواة الناتجة عن التصنيع. كان أحد الأهداف الرئيسية لخطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية الخامسة هو "تعزيز الرفاهية من خلال النمو المتوازن، في جميع المناطق والمواطنين".

ركزت الخطة السادسة على التحسينات والتعديلات المؤسساتية اللازمة لحل المشاكل الهيكلية. خططت الحكومة، لتبسيط أنظمة الترخيص التي تنظم أنشطة الأعمال الحرة، للقطاع الخاص لإنشاء نظام اقتصادي جديد للسوق الحر، يقوم على الاستقلالية، المنافسة، والتدويل. تم تصميم الخطة السابعة، لتقييم نتائج جميع الخطط السابقة وإيجاد، وتصحيح الممارسات غير العادلة .

كما تمت مناقشته ، مكّنت سلسلة، من خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، الاقتصاد الكوري ليس تحقيق الأهداف الكمية بما في ذلك توسيع الصادرات ، وخلق فرص العمل ، وزيادة الدخل ، والتصنيع، فحسب، إنما الجوانب النوعية، من خلال توسيع نطاق الخطط إلى التنمية الاجتماعية. الطريقة التي تم بها تنفيذ خطط التنمية تغيرت كذلك. في الخطط الأولى، تميل الحكومة إلى إحكام قبضتها أثناء التنفيذ؛ حيث كان هناك الكثير من الموارد تحت سيطرة الحكومة. لكن في الخطط اللاحقة ، تم تخفيف قبضة الحكومة. تغيرت خصائص خطط التنمية بمرور

الوقت بالتوازي، مع تطور الاقتصاد الكوري. أصبح التشاور في مرحلة الصياغة، كعملية تقاسم الرؤى، في خطط التنمية اللاحقة، بدلاً من عملية تحديد الأهداف في الخطط السابقة.

الجدول(5.3): خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكوريا الجنوبية

الأهداف المحددة	الموضوع الرئيسي	الخطة الخماسية
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تطوير الصناعة الأساسية</li> <li>- تشجيع الصادرات</li> </ul>	اقتصاد ذاتي الاستدامة	الأولى (1962 - 1966)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الاكتفاء الذاتي من الغذاء</li> <li>- منشآت الكيماويات والصلب والآلات</li> </ul>	اقتصاد ذاتي الاستدامة	الثانية (1967 - 1971)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- التنمية الريفية</li> <li>- الترويج للصناعات الثقيلة والكيميائية</li> <li>- تشجيع الصادرات</li> </ul>	النمو والاستقرار والتوازن	الثالثة (1972 - 1976)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعزيز الاكتفاء الذاتي من الموارد الاستثمارية</li> <li>- التنمية الاجتماعية</li> <li>- تطوير التكنولوجيا</li> </ul>	النمو، العدالة والكفاءة	الرابعة (1977 - 1981)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- استقرار الأسعار</li> <li>- تعزيز الكفاءة والقدرة التنافسية من خلال الإصلاحات المؤسساتية</li> <li>- تعزيز الرفاهية من خلال النمو المتوازن</li> </ul>	استقرار الاقتصاد	الخامسة (1982 - 1986)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعزيز الكفاءة الاقتصادية</li> <li>- تحسين التكنولوجيا</li> <li>- إعادة توزيع الدخل</li> <li>- تنمية إقليمية متوازنة</li> </ul>	اقتصاد متقدم، الكفاءة والعدالة	السادسة (1987 - 1991)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- إصلاح التعليم</li> <li>- الابتكار التكنولوجي</li> <li>- تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة</li> <li>- تسريع العولمة</li> </ul>	النمو الاقتصادي والاجتماعي	السابعة (1992 - 1996)

Source: KIM, Sunjin. The Korean model of development planning and its applicability to African developing countries. 2011. Thèse de doctorat. KDI School. p 7.

في القرن الحادي والعشرين ، واصلت كوريا الجنوبية سعيها نحو اقتصاد أكثر تقدماً وتنافسية للغاية واعتمدت بسرعة على تكنولوجيا المعلومات كأداة جديدة للوصول إلى ميزة تنافسية. لقد وسعت البنية التحتية للإنترنت ، واستثمرت بسخاء، في إنتاج أجهزة جديدة لتكنولوجيا المعلومات، وأصبحت واحدة من رواد العالم، في البنية التحتية للهواتف المحمولة<sup>1</sup>.

الجدول رقم (6.3): خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكوريا الجنوبية في القرن 21 .

الفترة	المرحلة	التحديات والأهداف
Kim Dae-jung (1998-2003)  Roh Moo-hyun (2003-2008)	إعادة الهيكلة	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ المزيد من حركات الديمقراطية</li> <li>◀ التأكيد على التجارة الحرة: <ul style="list-style-type: none"> <li>- التحرير</li> <li>- التدويل</li> </ul> </li> <li>◀ الأزمة المالية 1997</li> <li>- جهود إعادة الهيكلة على مستوى الأمة</li> <li>- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر</li> <li>◀ التوتر الاجتماعي <ul style="list-style-type: none"> <li>- سياسة مشجعة للعمالة</li> <li>- النمو المتوازن</li> <li>- ارتفاع الضرائب</li> </ul> </li> </ul>
Lee Myung-bak (2008-2013)  Park Geun-hye (2013-2018)  Moon Jae-in (2017) إلى اليوم	التنشيط	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ انخفاض الاستهلاك وركود النمو</li> <li>- اختلال التوازن بين قطاع التصنيع والخدمات</li> <li>- النمو دون توظيف</li> <li>◀ الأزمة المالية 2008</li> <li>- سياسة مشجعة للسوق</li> <li>- مرونة سوق العمل</li> <li>◀ التركيز على الاقتصاد الأخضر والتكنولوجيا والنمو المتوازن من خلال تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة</li> </ul>

Source: MUN, Hwi-ch'ang et MOON, Hwi-Chang, Op cite, p. 13.

<sup>1</sup> CAGAPE, K. Why the Korean IT industry is one of the best in the world. *TechInAsia on May*, 2017, vol. 16, p. 2017.

## 2.2.1. خصائص النموذج الكوري لتخطيط التنمية:

على الرغم من أن كل خطة من الخطط الخماسية تحدد أولوية مختلفة، فيما يتعلق بمستويات التنمية المختلفة، إلا أن هناك خصائص متماسكة، ومشاركة للنموذج الكوري، لتخطيط التنمية من الخطة الأولى إلى السابعة. تُظهر خطط العمل بشكل واضح خصائص مدى فعالية الحكومة في تنفيذ السياسات، من خلال التكيف المستمر، مع البيئة الأجنبية والمحلية المتغيرة، وتنسيق تخصيص الموارد، وتعزيز مشاركة جميع أصحاب المصلحة مع قيادة سياسية قوية. أ. التشاور: على الرغم من حقيقة أن خطط الخماسية للتنمية الاقتصادية لكوريا. كانت بمثابة تدخل قوي بقيادة الحكومة، فقد ركزت الحكومة بشكل كبير على إنشاء آلية تشاور تشاركية واسعة، مثل "منتدى حوار السياسات" و"لجان الصناعة" في عملية التخطيط من أجل مشاركة الرؤى والأهداف، وتجنب الاختناقات، وإنشاء ارتباط وثيق بين الخطة والتنفيذ. يمكن أن يساعد ذلك في تحقيق إجماع وطني والدعم العام لاستراتيجية التنمية وتحسين عملية صنع القرار وكذلك عملية الإدارة الحكومية.

نظم مجلس التخطيط الاقتصادي (EPB) بالاشتراك مع معهد التنمية الكوري (KDI) منتديات عامة للبحث على مشاركة ومساهمة العديد من الخبراء وقادة الرأي وممثلي القطاع الخاص الآخرين، في عملية التخطيط لخطة الخماسية للتنمية الاقتصادية على وجه الخصوص، اتسع نطاق المشاركة؛ حيث تم إعداد الخطط القطاعية من طرف الوزارات المعنية، ومعاهد البحوث والجامعات ورجال الأعمال، المهندسين، والخبراء التقنيين عن طريق "منتدى حوار السياسات" و"اللجان".

ب. المرونة: المرونة في تنفيذ الخطة مطلوبة للغاية للتعامل مع المتغيرات الخارجية. أثناء تنفيذ كل خطة خماسية للتنمية الاقتصادية، توجد "الخطط المعدلة" التي تمت صياغتها بشكل أساسي، من طرف مجلس التخطيط الاقتصادي. تُظهر الخطة المنقحة نهجاً مرناً للنموذج الكوري لتخطيط التنمية، من خلال الاستمرار في التكيف، مع العديد من التغيرات، في الظروف الداخلية والخارجية، بدلاً من الاستمرار الصارم على الخطة الأصلية من أجل تحقيق الأهداف المستهدفة فقط.

ج. التنسيق: المرونة في تنفيذ الخطة ضرورية ولكن المرونة الكثيرة، تفقد معنى الخطة نفسها. التنسيق مهم للحفاظ على الحكومة على الاستمرارية وتعزيز جدواها، في الاضطلاع بالمشاريع فيما يتعلق، بتوافر الموارد عن طريق المراجعة المستمرة، للتطور المالي.

د. التنفيذ الصارم: يعد الالتزام الصارم من جانب القيادة، هو العامل غير الاقتصادي الأكثر أهمية الذي ساهم في نجاح هذه السياسات، وساعدت القيادة السياسية القوية، المدعومة بمؤسسات تعمل جيدا، وبيروقراطية فعالة على تحقيق التنمية التي تقودها الدولة، من خلال التنفيذ الصارم للخطط، وعن طريق مجلس التخطيط الاقتصادي، تم دعم القيادة السياسية، من خلال تركيز المعلومات والسلطة في تنفيذ خطط الحماسية للتنمية الاقتصادية<sup>1</sup>.

### 3.2.1. مصادر التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية:

كان النمو الاقتصادي السريع لكوريا الجنوبية، من الستينيات إلى التسعينيات، مثيراً للإعجاب لدرجة أنه جذب اهتماماً هائلاً، من الوسط الأكاديمي. في محاولة منه لفهم دوافع هذه النتيجة الناجحة، كلف البنك الدولي بإعداد تقرير بعنوان "معجزة شرق آسيا، والنمو الاقتصادي والسياسة العامة". بينما كان تقرير البنك حريصاً على عدم إسناد علاقة سببية مباشرة لنتائج النمو الهائل، فقد كان قادراً على تحديد خصائص مشتركة، مرتبطة بالنمو السريع في البلدان الآسيوية (كوريا الجنوبية) ذات النمو المرتفع. كانت هذه معدلات نمو عالية في:

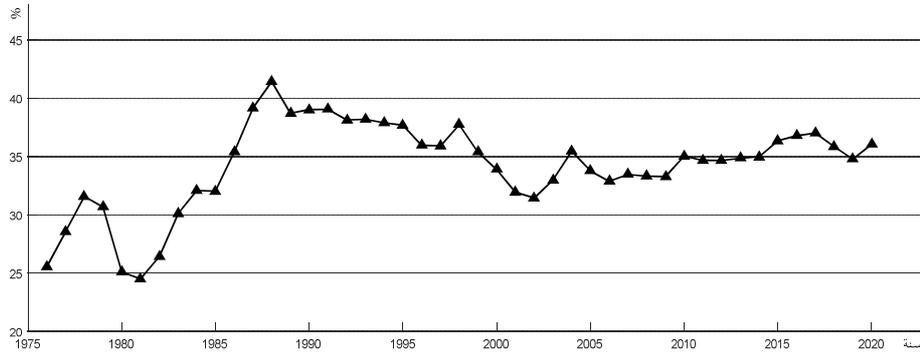
#### أ. الادخار والاستثمار:

توسع الادخار والاستثمار، في كوريا الجنوبية بشكل كبير، وقد عزز بلا شك النتائج التنموية الجديرة بالثناء والتي شوهدت في البلاد، على مدار العقود الستة الماضية. ظاهرة تتوافق - إلى حد كبير - مع الحدس الاقتصادي العام حول الدور المهم الذي يؤديه تراكم رأس المال، في تعزيز النمو المستدام طويل المدى، حتى لو كان بمعدل متناقص.

بدأ الادخار في كوريا بمعدلات منخفضة بشكل لا يصدق، عشية خطة التنمية الأولى سنة 1961، كان إجمالي الادخار المحلي بالكاد 3% من الناتج المحلي الإجمالي. ومع ذلك على مر السنين، تراكم بشكل ملحوظ، وبلغ ذروته عند 39% في التسعينيات واستقر منذ ذلك الحين في حوالي 35%. تحسن النقص، في رأس المال الذي كان حاداً للغاية في الستينيات والسبعينيات، من القرن الماضي - بشكل ملحوظ - لدرجة أن الاقتصاد الكوري، أصبح يسجل فائض في الادخار منذ الثمانينيات. كان متوسط زيادة الادخار بـ 2.3% من الناتج المحلي الإجمالي - سنوياً - في فترة الثمانينيات. انخفض هذا بشكل طفيف، في العقد الموالي. بين عامي 2009-2010، الادخار، تجاوز الاستثمار في كل عام بنسبة 2.8%، وزاد ذلك كثيراً بين سنوات 2010-2017 إلى 5.2%. باختصار، ارتبط النمو القوي لكوريا، بفترات، ومستويات كبيرة من الادخار والاستثمار.

<sup>1</sup> KIM, Sunjin, Op cite, p. 10-14.

الشكل رقم (2.3): تراكم الادخار في كوريا الجنوبية (% من إجمالي الناتج المحلي) (1976-2020)

Source: <https://data.worldbank.org/>

## ب. رأس المال البشري :

تم اقتراح كل من تنمية رأس المال البشري والتعليم، كعاملين مهمين للتنمية الاقتصادية في كوريا. تطور رأس المال البشري لا يظهر فقط في النمو الكمي للبلد ولكن- أيضاً- في نموه النوعي مثل: الديمقراطية، والتطور المؤسساتي والحوكمة. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن التعليم، هو العامل الذي يميز النمو الاقتصادي لكوريا، عن نمو البلدان الأخرى.

توافق سياسة التعليم حسب الفترة مع أهداف التنمية للدولة ، يعكس بشكل جيد العلاقة المميزة، بين التعليم والنمو الاقتصادي في كوريا، بعد انتهاء الحرب الكورية ، نفذت الحكومة سنة 1954 خطة تنمية الموارد البشرية مدتها ستة سنوات والتي ركزت على التعليم الابتدائي الشامل. تم إجراء المزيد، من الاستثمارات في التعليم، حيث دخل قانون ضريبة التعليم سنة 1958 حيز التنفيذ ، وبالتالي ، زادت حصة الحكومة في الميزانية التعليم من 4.2% سنة 1954 إلى 14.9% سنة 1959.

أدت الجهود المبذولة لتعميم التعليم الابتدائي، رغم الظروف الاقتصادية القاسية إلى خفض معدل الأمية، في صفوف العمال الشباب بشكل فعال، وأصبحت قوة دافعة في إنشاء صناعات كثيفة العمالة، كمحرك أساسي للتنمية الاقتصادية. كان الهدف الرئيسي للتعليم سنة 1960 هو توفير التعليم الأساس للعمال، لتشغيلهم في الصناعات الخفيفة والصناعات كثيفة العمالة. لذلك، كانت النقطة المحورية للتعليم في كوريا الجنوبية،-ذلك الوقت- في التطبيق العملي، ومعاداة الشيوعية، وإرساء القانون والنظام.

يوضح الجدول (7.3) مدى سهولة تغير محور تركيز سياسة التعليم بالتوازي مع التحول الصناعي. نظراً للأمن القومي والرغبة في التحول إلى صناعات ذات قيمة مضافة أعلى، بادرت كوريا بإطلاق حملة الصناعات الثقيلة

والكيماوية (HCI)، منذ أوائل السبعينيات، مع التركيز على صناعاتها الرائدة: الحديد والصلب، والإلكترونيات والكهرباء، وبناء السفن، والآلات والبتروكيماويات.

الجدول (7.3): التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية وسياساتها الخاصة بالتعليم

مرحلة التنمية	التنمية الاقتصادية	سياسة التعليم
المرحلة 1 (1945-1960)	المجتمع الزراعي، إعادة الإعمار بعد الحرب، التصنيع الموجه للتصدير	تشكيل نظام التعليم الابتدائي والتعليم الابتدائي الشامل
المرحلة 2	1960	توسيع التركيز من التعليم الابتدائي إلى التعليم الثانوي
المرحلة 2	1970	التدريب على المهارات الوظيفية والتعليم وتطويرها
المرحلة 3 (1980-1990)	التكنولوجيا والمعرفة والتصنيع القائم على المعلومات	توسيع التركيز من التعليم الثانوي إلى التعليم العالي
المرحلة 4 (ما بعد سنة 2000)	الولوع إلى الاقتصاد العالمي والمعلومات والتكنولوجيا والاقتصاد القائم على المعرفة	التوسع في التعليم العالي، تركيز على تكنولوجيا المعلومات، التعليم مدى الحياة وتنمية رأس المال البشري على المستوى الوطني

Source: TCHA, Moonjong. From potato chips to computer chips: features of Korea's economic development. *Inter-American Development Bank*, 2015.p.13.

يتطلب تحريك الصناعات الثقيلة والكيماوية قوة عاملة ماهرة، بدأت الحكومة الكورية، في الاستعداد لمثل هذا الطلب منذ أواخر الستينيات. على المستوى الوطني، دفعت الحكومة بسياساتها التعليمية إلى الأمام، مع التركيز على التعليم الثانوي بالإضافة إلى التعليم الابتدائي، وإنشاء المدارس الثانوية المهنية والتكنولوجية، منذ أواخر الستينيات. تهدف هذه المدارس الثانوية المهنية والتكنولوجية إلى تدريب المهندسين من المستوى المتوسط، الذين أصبحوا فيما بعد أحد الأصول المهمة، عندما بدأت الأمة حملة الصناعات الثقيلة والكيماوية، في السبعينيات. كان التعليم في المدارس طوال هذه الفترة موجهًا بشكل كبير إلى العلوم والتكنولوجيا. كما تم التأكيد على المهارات المهنية والهندسة.

في الثمانينيات، شاركت كوريا بعمق في الصناعات الثقيلة والكيماوية، وشهدت الصناعة بأكملها بحرًا من إعادة الهيكلة. انخفضت حصة الصناعات الخفيفة - بشكل ملحوظ - وحلت محلها الصناعات الثقيلة والكيماوية.

مع التوسع السريع، في مؤشر رأس المال البشري، وتطور الصناعات، لإنتاج منتجات أكثر جودة ودقة، تحول تركيز سياسة التعليم مرة أخرى لإنتاج رأس مال بشري أكثر تعليماً. سنة 1981، تم توسيع حصة الوافدين الجدد إلى الجامعات بشكل كبير، كما سمحت الحكومة، بإنشاء المزيد من الجامعات. هذه الزيادة المفاجئة، في عدد الجامعات وطلاب الجامعات مفيدة، من حيث التخصيص الفعال، للأمة بأكملها للعمال، فمن الواضح أن أولئك الذين تلقوا تعليمهم في الجامعات، أصبحوا القوة البشرية الحاسمة، التي تقود التطور الصناعي والتنمية الاقتصادية .

في الوقت الحاضر، يلتحق حوالي 90% من خريجي المدارس الثانوية في كوريا الجنوبية بالجامعات، وتتحول النقطة المحورية لسياسة التعليم إلى تنمية رأس المال البشري، وهو ما يتفق مع الاستراتيجية الوطنية وتُعزز التعليم مدى الحياة. يرتكز هذا التحول على الاعتقاد، مفاده أن كوريا تواجه - الآن - تحديات عديدة، وخاصة على الاعتقاد بأن التوسع الصحيح لرأس المال البشري أمر ضروري، لمتابعة العولمة باستمرار، والتغلب على مشاكلها المحتملة، في مجتمع يتقدم في العمر بسرعة.

بالنظر إلى فرضية أن التعليم يساهم في الاقتصاد من خلال تحسين نوعية العمالة، في حالة كوريا، انخفضت المساهمة الكمية للعمالة بسرعة كبيرة، بينما زادت مساهمتها النوعية - بشكل عام - رغم بعض التقلبات (الجدول 8.3). انخفضت مساهمة نوعية العمالة، في التنمية الاقتصادية منذ سنة 1945 حتى سنة 2000، ولكن مقدار ما تمثله من إجمالي العمالة زاد بشكل ملحوظ. وبالتالي، يمكن اعتبار أن المساهمة النوعية للعمالة، كانت أكثر أهمية للنمو الاقتصادي، من المساهمة الكمية للعمالة.

الجدول (8.3): مساهمة العمالة في النمو الاقتصادي (%) في كوريا الجنوبية

الفترة	كمية العمالة	نوعية العمالة	إجمالي العمالة
1945 - 1975	2.13	0.71	2.84
1966 - 1970	3.13	0.71	3.84
1970 - 1975	2.68	0.68	3.36
1980 - 1994	1.7	0.79	2.49
1996 - 2000	0.5	0.6	1.1
2001 - 2005	1.0	1.0	2.2

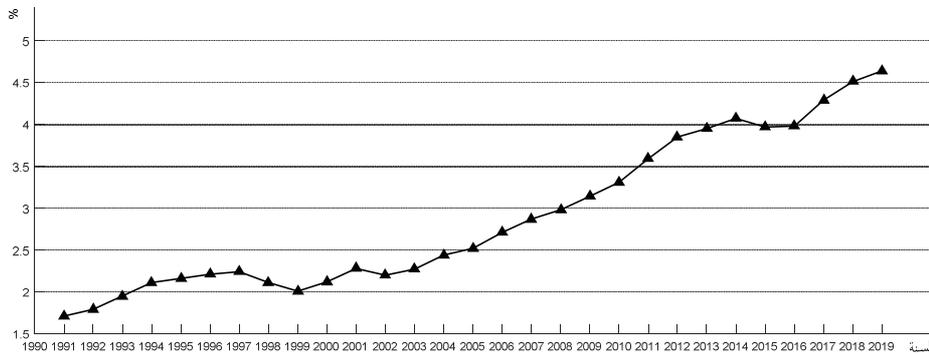
Source: TCHA, Moonjong, Op cite, p.16.

### ج. التقدم التكنولوجي

القوى الدافعة الرئيسية لتقدم التكنولوجيا تشمل أنشطة البحث والتطوير المحلية، واستيراد السلع الرأسمالية التي تجسد التكنولوجيا المتقدمة، والشراء المباشر للتكنولوجيا الأجنبية، والاستثمار الأجنبي المباشر، وما إلى ذلك. التقدم التكنولوجي، من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر يشمل ذلك النشاط التكنولوجي الذي تمارسه شركة أجنبية أثناء قيامها بأعمال تجارية داخل البلد، ونشاط شركة محلية تشتري التكنولوجيا مباشرة، عن طريق الاستيلاء على شركة أجنبية. إضافة إلى ذلك، يكتسب المصدرون، في دولة نامية معرفة جديدة، تتعلق بتطوير المنتجات، وتصنيع المنتجات، والتسويق. ثم تنتشر المعرفة إلى شركات محلية أخرى، الأمر الذي يؤدي إلى توليد آثار خارجية إيجابية، في مختلف أنحاء البلاد. كما أن التجارة الدولية تحفز الشركات المحلية إلى حد كبير على مواصلة الأنشطة الابتكارية، من خلال التقدم التكنولوجي؛ لأنها توفر فرصة أفضل لتحقيق مزيد من الأرباح، عن طريق توسيع السوق التي يمكن فيها بيع منتج ما، وأيضاً لأنها تخلق حاجة متزايدة إلى التنافس، مع الشركات الأجنبية في السوق الدولية.

يبدو أن كل هذه العوامل أدت دورًا حاسمًا، في التطور التكنولوجي لكوريا الجنوبية. أولاً وقبل كل شيء، بدأ الاستثمار المحلي، في البحث والتطوير بالنمو سريعاً في الثمانينيات، حيث كانت المنافسة بين الشركات داخل السوق المحلية تتزايد، وكان القطاع الخاص هو محورها الرئيس. تقدر الحصة الأخيرة من الاستثمار، في البحث والتطوير بـ 4.64% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2019، فهي تحتل المرتبة الثانية على المستوى العالمي.

الشكل (3.3): الإنفاق على البحث والتطوير في كوريا الجنوبية (% من إجمالي الناتج المحلي)  
(1991-2019)



Source: <https://data.worldbank.org>

ثانياً ، كانت غالبية الواردات عبارة عن مواد أولية و سلع رأسمالية ، وقد ساهم استيراد السلع الرأسمالية، بشكل كبير في التطور التكنولوجي. على سبيل المثال ، في سنة 2009 ، بلغ حجم استيراد السلع الرأسمالية، للاستخدام المحلي 77.8% من المبلغ المستثمر في المعدات المحلية. ثالثاً ، تمت زيادة المبلغ المنفق على حقوق براءات الاختراع كمؤشر للشراء المباشر، للتكنولوجيا الأجنبية حتى الآن .

#### د. إعادة توزيع الموارد:

هناك مصدر آخر لتحسين الإنتاجية هو إعادة توزيع الموارد. بعبارة أخرى، إن نقل الموارد مثل الموارد البشرية ورأس المال من قطاع منخفض الإنتاجية إلى قطاع عالي الإنتاجية يؤدي إلى تحسين الإنتاجية العامة للاقتصاد ككل. يبدو أن إعادة توزيع الموارد في كوريا قد تقدم بسلاسة إلى حد ما حتى الآن. حقيقة أن الهيكل الصناعي الكوري قد تغير بسرعة تدعم هذه الآراء. من الأمثلة النموذجية، على ذلك نقل الموارد من قطاع زراعي إلى قطاع صناعي، ومن قطاع صناعي الخفيف إلى صناعة كيميائية الثقيلة ، وأخيراً من منطقة ريفية إلى منطقة حضرية. وعندما تتدفق هذه الموارد في هذا الاتجاه دون أي اضطراب ، تزداد إنتاجية الاقتصاد ككل. فقد ساهمت إعادة توزيع الموارد الطبيعية، في تحسين الإنتاجية بنفس القدر مثل مساهمة التقدم التكنولوجي. فيما يتعلق بسوق العمل، من خلال نتيجة بحث تحليلية أن حركة العمالة، كانت نشطة ليس فقط في الجانب الإقليمي، من منطقة ريفية إلى منطقة حضرية ، ولكن أيضاً داخل الصناعة التحويلية نفسها. رغم أن مرونة حركة العمالة انخفضت - إلى حد ما- بسبب العرض المحدود للعمالة، إلا أنها استمرت في البقاء عند المستوى العالي.

#### هـ. مساهمة التجارة الدولية في التنمية الاقتصادية :

يمكن للحكومة التأثير ، سواء عن قصد أو عن غير قصد، على إعادة توزيع الموارد. ومع ذلك ، لا يمكن للحكومة أن تكون العامل الوحيد. يمكن القول أن الربح المرتفع، في قطاع عالي الإنتاجية، هو ما يجذب العمالة ورأس المال.

لكن ، إذا كان حجم السوق محدوداً، فإن حركة الموارد، يمكن أن تكون مقيدة حتماً، نظراً لوجود حد معين من تحقيق الأرباح، وبالتالي، لا يمكن القيام بذلك إلا على مستوى محدود، لهذا السبب يتم التأكيد على أهمية التجارة الدولية. تساعد التجارة الدولية في التغلب على حدود السوق المحلية، وتزيد من إمكانية تخصص في قطاع يتمتع بميزة نسبية، لو لم تكتسب كوريا الجنوبية أسواقاً جديدة في الخارج، لكان من المستحيل تحقيق هذا المستوى المرتفع

- نسيباً - من التصنيع. يمكن تفسير الإنجازات الصناعية التي حققتها كوريا - حتى الآن - بهذا التطور الديناميكي للميزة النسبية.

#### 4.2.1. تأثير الولايات المتحدة واليابان في التنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية:

في عام 1945 ، بعد انسحاب اليابان ، تركت كوريا في وضع اقتصادي سيء. خلال هذه السنوات ، سيطرت الحكومة الأمريكية على هذا البلد ، حتى 1948 ، خصخصة الممتلكات التي كانت مملوكة سابقاً من طرف الحكومات اليابانية والمدنيين. ظهرت مشاكل أكبر مع الحرب الكورية (1950-1953) لأنها دمرت الكثير من هذه البنى التحتية التي تركها اليابانيون. لحسن الحظ استقبلت كوريا المساعدات الأمريكية ، التي ساعدت البلاد على إعادة بناء بعض تلك البنى التحتية وحل مشاكل أخرى ، مثل نقص المواد الخام. هذه المساعدة كانت مهمة جداً أيضاً لأنها أعطت الفرصة للأعمال التجارية الكورية أن تنمو وتتطور .

كدولة مهددة من طرف الشيوعية، تلقت كوريا الجنوبية مساعدات كبيرة، من الولايات المتحدة -تماماً- كما فعلت "كوريا الشمالية" من الاتحاد السوفيتي. منذ نهاية الحرب الكورية حتى أوائل الستينيات ، تلقت كوريا الجنوبية مساعدات تصل في المتوسط إلى 8% من الناتج المحلي الإجمالي ، والتي مولت حوالي ثلاثة أرباع وارداتها من السلع، وأكثر من نصف جميع الاستثمارات، كما مولت في بعض السنوات جزءاً، من نفقات الدولة الاستهلاكية<sup>1</sup>. وهذا لا يشمل المساعدات العسكرية، التي لم يتم الكشف عنها إلى يومنا هذا.

يجب ألا ننسى هذه المساعدات عند تحليل "المعجزة". لا شك أن المساعدات السخية، ليست شرطاً كافياً للنجاح. فلا بد من استخدام الأموال بحكمة، وهو ما لا يمكن أن يحدث إلا إذا توفرت. يطلق (Rodrik, 1996) على ذلك بـ "الحكمة التقليدية"، فيما يتعلق بنجاح "كوريا" في الستينيات راجع "إلى حد كبير للمساعدات الأمريكية، التي كانت وفيرة خلال الخمسينيات، والتي كانت على وشك الانتهاء"<sup>2</sup>. وهذا يتفق منطقياً، مع الحجة القائلة بأن المساعدات، كانت مهمة لإعادة بناء الاقتصاد الكوري بعد الحرب. ومن الممكن أن نفهم أن الانحدار ذاته، كان السبب وراء النجاح.

كان الاعتماد على الاقتصاد الياباني، شرطاً أساساً للتنمية الاقتصادية الكورية، ودون مساعدة الاقتصاد الياباني، من المحتمل أن تكون سياسة التنمية الاقتصادية تؤول إلى الفشل - مع مضي الزمن - تم غرس الاقتصاد الياباني

<sup>1</sup> SERFAS, Alexander. *An der Schwelle zum Industrieland: die wirtschaftliche Entwicklung Südkoreas 1963-1983*. Lang, 1987, p. 204.

<sup>2</sup> RODRIK, DANI. Understanding Economic Policy Reform. *Journal of Economic Literature*, 1996, vol. 34, p. 31.

-بشكل متزايد- في الاقتصاد الكوري ، نظرًا لتحرك الاقتصاد الكوري -بشكل تدريجي- نحو الصناعات الخفيفة والصناعات الثقيلة، الكيماوية منها، وصناعة التكنولوجيا الفائقة، فقد تم دمج الاقتصاد الياباني -تدريجياً- في الاقتصاد الكوري، بحيث أصبح الاقتصاد الكوري، يتقلب وفقاً للاقتصاد الياباني. وبالتالي، فإن عملية التنمية الاقتصادية الكورية، ترتبط ارتباطاً وثيقاً، بنمط تأثير اليابان على كوريا.

يتضح أن اليابان كان لها تأثير أعمق بكثير، من تأثير الولايات المتحدة، على تشكيل النظام الاقتصادي الكوري على سبيل المثال ، كان الاستثمار الأجنبي لليابان بشكل رئيس، من طرف الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تركز على الصناعات، كثيفة العمالة أكثر ملائمة، لخلق فرص العمل ونقل التكنولوجيا، من الشركات الأمريكية التي تركز على الصناعات، الكثيفة رأس المال، تنتج الشركات الأمريكية سلعاً استهلاكية، تتطلب وفورات الحجم والتكنولوجيا العالية التي لا تناسب البلدان النامية . في مرحلة وجود تكنولوجيا حديثة، ونقص رأس المال على عكس الولايات المتحدة ، أرسلت اليابان صناعات إلى كوريا، تنتج منتجات في المرحلة الأخيرة من دورة المنتج. كانت كوريا قادرة على قبول، مثل هذه الصناعات والاستفادة منها.

### الجدول (9.3): اليابان- خصائص مواتية للاقتصاد الكوري

الخصائص المواتية لكوريا الجنوبية	
1) القرب الجغرافي (خفض تكاليف المعاملات)	اليابان
2) التجربة الاستعمارية (التفاهم المتبادل في المجال الثقافي، الاجتماعي، السياسي، والهيكل الاقتصادي)	
3) السياسة الصناعية اليابانية (مواتية للصادرات الكورية)	
4) توفير نموذج التنمية الياباني	
5) هيكل صناعي مختلف (جيل واحد خلف الهيكل الصناعي في اليابان)	
6) المساهمة المكثفة ومستدامة لرأس المال والاستثمار الأجنبي المباشر والتكنولوجيا	
7) توفير سلع الإنتاج للصناعات التحويلية المناسبة لهيكل صناعي مختلف	
8) توفير التكنولوجيا المناسبة لمختلف درجات السلم التكنولوجي	
9) مستوعبة وموزعة للصادرات الكورية	

Source: SHIM, Jae-Seung et LEE, Moosung. *The Korean Economic System: Governments, Big Business and Financial Institutions*. Ashgate Publishing, Ltd., 2008, p. 5.

قامت الدولة الكورية على وجه الخصوص بنسخ النموذج الياباني ، بالقوة في البداية وفي وقت لاحق بالاختيار (أثناء رئاسة Park Chung Hee في الستينيات)<sup>1</sup>. غير اليابانيون أولاً هيكل المؤسسات الكورية ، من الأعلى إلى الأسفل ، وحولوا المجتمع الكوري إلى صورة طبق الأصل للمجتمع الياباني ، وبذلك يتم تسيير الحكومة على الطريقة اليابانية. كانت التجربة الاستعمارية في كوريا على نفس القدر من التخطيط والتدخل: "مثل الإصلاح في الداخل ، كانت الجهود الاستعمارية استباقية ومسبقة ومخطط لها"<sup>2</sup> ، ونجحت إلى حد كبير في تغيير الإطار الاقتصادي السياسي بشكل هائل. بل يمكن القول إن الفترة اليابانية نظمت المسار الاقتصادي والسياسي لما بعد الحرب.

أنشأت الإدارة الاستعمارية اليابانية ثلاث مؤسسات أساسية في الدولة الكورية الجديدة ، وكلها مأخوذة من تجربة اليابان الخاصة . كانت العلاقات بين الحكومة والشركات في كوريا مفعمة بالنفوذ الياباني. "في كوريا ، أكدت القوة الاستعمارية ليس فقط على أشكال السيطرة العسكرية ، ولكن أيضاً على التطورات في شبه الجزيرة تحت رعاية الدولة القوية ... استخدمت اليابان ثلاثياً قوياً من مؤسسات: الدولة والبنوك المركزية وتكتلات Zaibatsu لتصنيع كوريا". أدت كل من الدولة الاستعمارية ، ومقرها اليابان ، والشركات اليابانية والكورية المحلية دوراً في النمو ، لكن ممتلكات كل من الدولة والشركات المحلية الكورية تضاءلت مقارنة بمصالح Zaibatsu.

نرى تأثير Zaibatsu حتى في مستعمرة كوريا ، من قطاع الصناعات الثقيلة وحتى في الشركات الصغيرة: "لقد تعلم رجال الأعمال الكوريون المحليون في الشركات الكبيرة الحجم التكيف مع الشكل المميز للعلاقات بين الأعمال والدولة". ساهمت البنية التحتية الاقتصادية التي أنشأها Zaibatsu اليابانية خلال الفترة الاستعمارية بشكل مباشر في تشكيل Chaebol الكوري ، مما أدى إلى "التنمية الاقتصادية في كوريا ... التي تميزت إلى حد كبير بأنها مدفوعة بالتكتلات"<sup>3</sup>.

تم تشكيل عدد من المجموعات التجارية الكبيرة التي تسمى Chaebol والتي كانت مماثلة في شكلها لما قبل الحرب لـ Zaibatsu في اليابان. تقريباً نسخة كربونية من Zaibatsu ، دفع Chaebol الكوري النمو الاقتصادي خلال رئاسة Park ، تماماً كما فعل Zaibatsu من فترة Meiji خلال الحرب العالمية الثانية. "إن دافع الحكومة

<sup>1</sup> KOHLI, Atul, et al. *State-directed development: political power and industrialization in the global periphery*. Cambridge university press, 2004, p. 32.

<sup>2</sup> CUMINGS, Bruce. The legacy of Japanese colonialism in Korea. In : *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*. Princeton University Press, 2020, p. 483.

<sup>3</sup> CAMPOS, Jose Edgardo et HILTON, L. Root (1996) *The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible*. Washington, DC: *Brookings Institution*, p. 63.

لإنشاء شركات تجارية عمومية على النموذج الياباني قد بني على مجموعة من الحوافز التجارية الخاصة لأكثر تكتلات التصنيع المعروفة باسم Chaebol<sup>1</sup>. من الواضح أن هذا تأثير للاستعمار الياباني على الاقتصاد الكوري، الذي استمر حتى يومنا هذا.

يستمر التأثير الياباني في تشكيل النظام البنكي في كوريا، والذي كان يوازي نظام البنوك في اليابان. "الدور البارز للشركات التابعة للدولة مثل Bank of Chosen، Chosen Industrial Bank في التمويل على نطاق واسع والمؤسسات الصناعية والتجارية أثر بشكل كبير على اتجاه وحجم المشاريع الكورية الخاصة واسعة النطاق"<sup>2</sup>. عمل إنشاء نظام بنكي جديد يديره ممولين يابانيين مع الكوريين في مناصب بارزة (حيث يمكنهم التعلم) على تعزيز الإرث المؤسساتي للنظام البنكي الكوري. حتى أن الحكومة اليابانية قامت بإصلاح العملة الكورية، محاولة منها المساعدة في توحيد وتحديث الاقتصاد الكوري. "تأسس بنك كوريا في عام 1909 لتنفيذ إصلاح العملة"، وتم تصميمه بشكل مشابه لبنك اليابان الوطني<sup>3</sup>.

وهكذا، أعادت اليابان تشكيل الاقتصاد السياسي الكوري ليطلق خبراتهم الخاصة، وأنتجوا في شبه الجزيرة ما أثبت بالفعل نجاحه في اليابان. "كان لاحتلال اليابان لكوريا لمدة ستة وثلاثين عامًا تأثير هائل على تطوير نظام الإدارة الكوري الحديث. ظل تأثير اليابان في الأيام الأولى بارزا في الهيكل التنظيمي للشركات الكورية الحديثة. فالهيكل التنظيمية في كوريا هي نظيرة لتلك الموجودة في اليابان"<sup>4</sup>.

هناك قليل من الشك في أن الإطار المؤسساتي (الذي تسيطر عليه الدولة) الذي أنشأه اليابانيون أدى دورًا مركزيًا، إن لم يكن دورًا محددًا في التنمية الاجتماعية والاقتصادية والسياسية اللاحقة في كوريا الجنوبية.

ترك إرث الاستعمار الياباني علامة قوية على التنمية الاقتصادية السياسية في كوريا الجنوبية. إلى جانب مجرد إنشاء دولة مركزية قوية، نشأت مؤسسات اقتصادية محددة في هذه المستعمرة والتي كانت نتيجة مباشرة (ويمكن أن نسمةا سلبية) للإصلاحات مشابهة لـ Meiji في اليابان. ساعدت هذه المؤسسات في تمهيد الطريق للنمو

<sup>1</sup> HAGGARD, Stephan et MOON, Chung-In. Institutions and economic policy: theory and a Korean case study. *World Politics*, 1990, vol. 42, no 2, p. 210-237.

<sup>2</sup> HAGGARD, Stephan et MOON, Chung-In, Op cite , p. 218.

<sup>3</sup> CHANG, Yunshik. Colonization as planned changed: The Korean case. *Modern Asian Studies*, 1971, vol. 5, no 2, p. 169.

<sup>4</sup> LEE, Jangho, ROEHL, Thomas W., et CHOE, Soonkyoo. What makes management style similar and distinct across borders? Growth, experience and culture in Korean and Japanese firms. *Journal of International Business Studies*, 2000, vol. 31, no 4, p. 633.

الاقتصادي السريع ، إلى جانب العديد المساعدات الكبيرة من الولايات المتحدة ، مما جعل كوريا الجنوبية من بين أكثر الاقتصادات نجاحًا في العالم.

### 3.1. مناقشات حول عوامل التنمية الناجحة في كوريا الجنوبية:

تم شرح "معجزة" التنمية الاقتصادية الكورية باستخدام نظريات مختلفة ، مثل "الثقافة الكونفوشيوسية" Confucian Culture و"الدولة القوية Strong State" و"البيئة الخارجية External Environment". جذبت التنمية الاقتصادية السريعة في شرق آسيا ، ولاسيما كوريا الجنوبية ، اهتمام العديد من الباحثين والمنظرين.

#### الجدول (10.3): التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية: وجهات نظر أكاديمية

دراسة	النقاط الرئيسية
Amsden (1989)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تعلم تقنيات دول الغرب بدلاً من الابتكار.</li> <li>• سياسة التدخل الحكومي الفعال في التخصيص الأمثل للموارد.</li> </ul>
Song (1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تأثير الأخلاق الكونفوشيوسية كأساس للتنمية.</li> <li>• استخدام الأراضي ، برنامج تنظيم الأسرة ، الادخار ، وسلوكيات الاستهلاك.</li> </ul>
World Bank (1993)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• التراكم السريع لرأس المال المادي والبشري.</li> <li>• سياسة الحكومة الصديقة للسوق</li> </ul>
Cho (1994)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• المقاولاتية، وفرّة العمالة على مستوى عالٍ من التعليم والانضباط .</li> <li>• استراتيجية غير متوازنة من خلال دعم تشايبول.</li> <li>• إستراتيجية نمو تقودها الصادرات جنبًا إلى جنب مع إستراتيجية التنمية الحكومية الفعالة</li> </ul>
Toussaint (2006)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• التدخل الحكومي، الدعم الفني والمالي للولايات المتحدة ، الإصلاح الزراعي ، الانتقال من احلال الواردات إلى ترويج الصادرات ، التخطيط الديكتاتوري ، سيطرة الدولة على القطاع المالي، تحويل العملات ، التعليم .</li> </ul>
Mason (1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تباطؤ معدلات النمو السكاني بما يؤدي إلى تشجيع الاستثمار في التعليم وحوافز الادخار ، الأمر الذي يسرع التنمية الاقتصادية.</li> </ul>
Chang (2003)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تشايبول كمزود للطرق الفعالة في تخصيص موارد محدودة لمرحلة التنمية الاقتصادية المبكرة عالية المخاطر في كوريا.</li> </ul>
Eichengreen, Perkins, and Shin (2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• النمو المستمر لكوريا من خلال الزيادة المصاحبة في قوة العمالة ورأس المال والإنتاجية.</li> <li>• تنوع الصادرات.</li> </ul>

Source: MUN, Hwi-ch'ang et MOON, Hwy-Chang. *The strategy for Korea's economic success*. Oxford University Press, 2016 , p. 10.

يمكن تقسيم هذه النظريات إلى فئتين رئيسيتين بناءً على الآلية التي تؤكد عليها ، أي السوق أو الدولة (الحكومة). تؤكد الحجج النيوكلاسيكية (الموقف الذي يتمحور حول السوق) على عمليات السوق الحرة التي لا يشوهها تدخل الدولة كمفتاح للنجاح الاقتصادي. تشير النظريات أن التنمية الاقتصادية في شرق آسيا، بما في ذلك كوريا، كانت نتيجة لتدخل الدولة بالحد الأدنى، سواء كانت أي من هذه التدخلات من أجل الحفاظ على السوق وتحرير السوق<sup>1</sup>. ولكن هذه الحجج تدحضها أمثلة كثيرة من العالم الحقيقي. وعلى هذا فقد شهد الواقع تدخلا قويا من جانب الدولة إلى الحد الذي لا يجوز معه تفسير الأمر باعتباره مجرد تصحيح للأسعار<sup>2</sup>.

تحتوي الحجة البديلة (الموقف المتمحور حول الدولة) في نظرية الدولة التنموية. وتقر بأن الحكومة تدخلت في الاقتصاد عن قصد وبشكل مكثف. كانت هذه التدخلات القوية أهم عامل مؤدي إلى التنمية الاقتصادية<sup>3</sup>. تتمثل عوامل تطور الاقتصاد الكوري من منظور عديد الأكاديميين في : الجهد الجماعي للشعب الكوري، القيادة السياسية، توسع السوق المحلي، سياسات ترويج الصادرات. جميع الأسباب الأربعة مرتبطة بدور الحكومة (الدولة).

في القسم الموالي، سنقدم بشكل أساسي تفسيراً حول تطور الاقتصاد الكوري من خلال التركيز على المؤسسات الفريدة التي أنشأتها الدولة . لتعزيز التنمية الاقتصادية ، أنشأت الدولة الكورية النظام المالي الذي تقوده الدولة وعلى أساس هذا شكلت علاقات فريدة بين الحكومة والبنوك، والأعمال التجارية ، التي تتمتع بخصائص التنظيم والانضباط والتعاون في نفس الوقت. تم إنتاج هذه المؤسسات المحددة من خلال الجمع بين آليات السوق والدولة ، ومكنت من تحقيق نمو اقتصادي سريع من خلال تخصيص موارد مالية لصناعات وشركات مختارة.

#### 4.1. الاطار المؤسساتي لكوريا الجنوبية:

التطور الاقتصادي (الصناعي) السريع الذي لوحظ، في كوريا الجنوبية بعد الخمسينيات من القرن الماضي، له عنصر من عناصر التغيير المؤسساتي المرتبط به ، ولا يمكن اختزاله ببساطة في التنفيذ الناجح لسياسات الحكومة. شكلت المؤسسات والتغييرات المختلفة المرتبطة بها بيئة اجتماعية فريدة، ووفرت الهيكل الاجتماعي، الذي تبعه التطور الاقتصادي والاجتماعي لكوريا ، مدعوماً بالتنفيذ الناجح للسياسات الصناعية المختلفة.

<sup>1</sup>BALASSA, Bela, et al. The Lessons of East Asian Development: An Overview. Economic Development and Cultural Change, 1988, vol. 36, no 3, p. 275-278.

<sup>2</sup>AMSDEN, Alice H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. Oxford University Press, 1989, p. 10.

<sup>3</sup>AMSDEN, Alice H, Op cite, p. 18-20.

الترتيبات المؤسساتية في "كوريا الجنوبية" قد أثرت على الطريقة التي تعامل بها صانعو السياسات، مع مشاكل التنمية، كما أثرت على النجاح الاقتصادي والاجتماعي للسياسات الصناعية. والأهم من ذلك ، أن الهيكل الاجتماعي الفريد ، بسبب الترتيبات المؤسساتية ، هو أحد الأسباب الرئيسة، وراء حقيقة أن كوريا لديها مسار تنموي فريد.

هناك ثلاث مؤسسات رئيسة، في النظام الاقتصادي الكوري: (1) الدولة (2) التشايبول (3) التمويل (البنوك). وتم استيعاب تأثير اليابان على الاقتصاد الكوري بشكل تدريجي في المؤسسات. بمرور الوقت ، مع تأثير الاقتصاد الياباني على الاقتصاد الكوري ، تشكل النظام الاقتصادي الكوري بشكل متزايد. أدت الدولة دورًا مركزيًا، من خلال تحديد اتجاه التصنيع. في توجيه التنمية ، وضعت الحكومة الكورية أيضًا المؤسسات المالية تحت يدها حتى أصبحت "التشايبول" (قطاع الأعمال) تابعة للحكومة. ومع ذلك ، أدت "التشايبول" دورًا أكبر على نحو متزايد بمرور الوقت باعتبارها منفذاً للسياسة الصناعية وكوكيل لتطور المؤسسات التي تكيفت مع البيئات الاقتصادية المتغيرة، التي أنشأتها الحكومة بشكل أساس. مع نضج السوق احتاج النظام الاقتصادي الكوري، إلى مؤسسة أخرى، تؤثر على هيكل السوق. لقد تطورت المؤسسات المالية التي كانت تحت سيطرة الحكومة -تدريجياً- استجابة لهذه الحاجة.

الافتراض الرئيس، في تحليل الدولة، التشايبول، والمؤسسات المالية، هو أنه مع تقدم التنمية الاقتصادية، تغيرت الثلاثة جميعًا، في هيكلها الداخلي واستجابة لتأثير اليابان، على الاقتصاد الكوري، وقد نتج عن كل هذا النظام الاقتصادي الكوري الفريد الذي تشكل، من خلال الدور المختلط لهذه العوامل.

#### 1.4.1. الدولة التنموية:

تم تفسير المعجزة الكورية للتنمية الاقتصادية، منذ سنة 1960 بشكل رئيس، من خلال مفهوم الدولة التنموية. تستند نظرية الدولة التنموية، على المفهوم الكلاسيكي للتنظيم البيروقراطي، والذي يتميز بالتنظيم الهرمي، ومسؤوليات الوظيفة المتخصصة، والتوظيف على أساس الجدارة ، والترقية القائمة على الأداء، وسيادة القانون<sup>1</sup>. الأهم من ذلك ، في هذه النظرية، أن الدولة تعتبر المروج الرئيسة للتنمية الاقتصادية وإعادة التوزيع الاجتماعي، فضلاً عن كونها عاملاً يصوغ العمليات الاجتماعية والسياسية، رغم أنها تتأثر بالمجتمع.

<sup>1</sup> WEBER, Max. *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. Univ of California Press, 1978, p. 956-963.

أظهر Chalmers Johnson الخصائص الأساسية للدولة التنموية: العنصر الأول في الدولة التنموية هو وجود بيروقراطية صغيرة وغير مكلفة ، لكنها نخبوية يعمل بها أفضل المواهب الإدارية المتوفرة في النظام. المصطلح الأكثر دقة لهؤلاء الأعضاء في البيروقراطية ليس المهنيين أو موظفي الخدمة المدنية أو الخبراء ، ولكن المديرين ، ويجب أن يتم تناوبهم بشكل متكرر طوال فترة خدمتهم الاقتصادية. يتمثل واجب هذه البيروقراطية، أولاً: في تحديد واختيار الصناعات التي ينبغي تطويرها. وبالتالي إنشاء هيكل السياسة الصناعية الخاصة بهم . ثانياً: تحديد واختيار أفضل طريقة، لتطوير الصناعات المختارة بسرعة .ثالثاً: الإشراف على المنافسة في القطاعات الاستراتيجية، لضمان سلامتها الاقتصادية وفعاليتها. العنصر الثاني من نظام الدولة التنموية، هو نظام سياسي يتم فيه إعطاء البيروقراطية مجالاً كافياً، لأخذ المبادرة والعمل بفعالية، مما يعني أن الفروع التشريعية والقضائية للحكومة، يجب أن تعمل كـ "صمامات أمان". العنصر الثالث، من الدولة التنموية هو إتقان الأساليب المتوافقة، مع السوق لتدخل الدولة في الاقتصاد. عند تنفيذ سياستها الصناعية، يجب أن تحرص الدولة، على حفاظ المنافسة إلى درجة عالية، تتوافق مع أولوياتها<sup>1</sup>. هذا ضروري لتجنب إضعاف سيطرة الدولة، وعدم الكفاءة وفقدان الحوافز، الفساد، والبيروقراطية التي تولدها. العنصر الرابع، في الدولة التنموية هو منظمة رائدة مثل: مجلس التخطيط الاقتصادي (EPB) في كوريا الجنوبية .

يمكن توضيح ملامح الدولة التنموية الكورية بصورة دقيقة، من خلال عاملين رئيسيين: "تنظيم رأس المال الصناعي من خلال الدعم المالي" و " الانضباط الاقتصادي القائم، على بيروقراطية المستقلة سياسياً"<sup>2</sup>. كانت كوريا تتمتع بقدرة الدولة والاستقلال الذاتي، لإدارة السياسة الصناعية، بهدف التنمية الاقتصادية، فضلاً عن بيروقراطية قوية، فعالة، و متماسكة تتميز بالكفاءة والاستقلال الذاتي، من أجل إنجاح تنفيذ خطط النمو الاقتصادي الخاصة، في عصر المعجزة الاقتصادية. وبشكل أكثر تحديداً، أدارت الدولة الكورية الموارد المالية، كقوة دافعة في السياسات الصناعية، قامت الدولة بإقراض رأس المال الصناعي للشركات التي لديها خطط تنمية اقتصادية، مما جعل رأس المال الصناعي، في نهاية المطاف يتبع سياسات الدولة. في واقع الأمر باستخدام هذا الإجراء، نجحت الدولة الكورية بالتدخل في الأسواق.

لقد مارست الدولة الكورية نفوذها على رأس المال الصناعي على النحو الآتي:

<sup>1</sup> JOHNSON, Chalmers. *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford University Press, 1982. p. 315-320.

<sup>2</sup> AMSDEN, Alice Hoffenberg. *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press, 1989, p. 11-18.

الحكومة ← الرأس المال (البنك) ← رأس المال الصناعي (التشايبول). وهذا يعني أن الدولة الكورية مارست أولاً: مستوى عالٍ من "قدرة الدولة والاستقلال الذاتي" على رأس المال من أجل النمو الاقتصادي السريع. وثانياً: حافظت على "بيروقراطية متماسكة قائمة على الجدارة" مع "استقلالها الذاتي" لتحقيق هدف الدولة .

#### 1.1.4.1. السياسة الصناعية:

صحيح أن الحكومة الكورية نفذت سياسة صناعية قوية، لتعزيز صناعات محددة، وتحقيق التنمية الاقتصادية التي تجاوزت الإدارة البسيطة للاقتصاد الكلي؛ في حين أن تدخل الدولة، في السياسات الصناعية، مبرر بفشل السوق على نطاق واسع بسبب تكاليف المعاملات ومشاكل التنسيق ، فذلك يمكن أن يؤدي إلى فشل خطير للدولة ، مثل البحث عن الربح ومشكلة عدم تناظر المعلومات. في كوريا ، يمكن تخفيف هذه المشاكل من خلال التنظيم والتعاون بين الدولة والقطاع الخاص<sup>1</sup>. تم حشد تدابير مختلفة مثل: تنظيم دخول الواردات، والمزايا الضريبية من أجل تنفيذ السياسات الصناعية ، ولكن أهم أداة كانت التمويل القائم، على النظام المالي الذي تقوده الدولة.

هناك مراحل مختلفة، في السياسة الصناعية لكوريا: سياسة تشجيع الصادرات منذ سنة 1964 ، دفعة كبيرة للتصنيع الثقيل والكيميائي خلال 1973-1979، برامج ترشيد تقودها الدولة ، وكذا خلال 1979-1982 عمليات تحرير عدة، بعد منتصف الثمانينيات، وسياسة تشجيع التكنولوجيا الفائقة، في أواخر الثمانينيات<sup>2</sup>. سيحلل هذا القسم مرحلة ومحتوى السياسة الصناعية، مع التركيز على الاجراءات المالية أدناه.

بدأ التصنيع في كوريا بتبني سياسة ترويج الصادرات من طرف الحكومة العسكرية، والتي جعلت التنمية الاقتصادية على رأس أولوياتها. نفذت حكومة Park Jung-Hee التصنيع الموجه للتصدير، على خلفية انخفاض المساعدات الخارجية، ونقص العملة الأجنبية، والحد من التصنيع لإحلال الواردات، وأُعْتُمِدَت أدوات قوية للمساعدة المالية لتحقيق الهدف. أدخلت الحكومة برنامج قروض الصادرات قصيرة الأجل سنة 1961 .

كان حجم قروض الصادرات ودعم الفائدة كبيراً، أدى ذلك إلى تغيير هيكل الحوافز في القطاع الخاص، ونتيجة لذلك، زادت صادرات كوريا بسرعة. وفي الوقت نفسه، كانت قروض الصادرات آلية تنظيم قوية وإعانة مالية، حيث خصصت الحكومة الموارد المالية، وفقاً للأداء السابق في الصادرات. بالإضافة إلى ذلك، تعاونت الحكومة والشركات بشكل وثيق في تنفيذ مختلف الاجراءات المالية لتعزيز الصادرات، مثل: قروض التصدير .

<sup>1</sup> CHANG, Ha-Joon. *The political economy of industrial policy*. St. Martin's Press, 1994, p. 3-5.

<sup>2</sup> KIM, Eun Mee, KIM, Ün-mi, et al. *Big business, strong state: collusion and conflict in South Korean development, 1960-1990*. Suny Press, 1997, p. 99-101.

مع دخول السبعينيات ، بدأت حكومة Park Jung-Hee في تعزيز الصناعات الثقيلة والكيميائية التي تتمتع بإمكانات نمو كبيرة، بالنظر إلى قيود التصنيع التي تتطلب عمالة كثيفة والتغيرات، في البيئة الاقتصادية الدولية والاعتبارات المتعلقة بالأمن القومي، وما إلى ذلك؛ هذا يعني أن الحكومة الكورية خططت لتطوير صناعات الصلب، والكيميائيات، الآلات، بناء السفن، والإلكترونيات باستخدام أدوات مختلفة، مثل: سياسات القروض، والدعم الضريبي، وبناء المجمعات الصناعية<sup>1</sup>. في هذه العملية، شددت الحكومة على الاستثمار، على نطاق واسع ومنع المنافسة المفرطة، مما أدى إلى تعزيز الشركات الكبيرة بشكل أساسي، والتي يطلق عليها اسم التشايبول Chaebols. هنا أيضًا، يمكننا أن نرى أن الأدوات الأساسية كانت التدابير المالية مثل التأسيس الجديد لصندوق الاستثمار الوطني والتوسع في سياسة القروض وإعادة خصم، من طرف بنك كوريا؛ عن طريق توفير الدعم المالي، حاولت الحكومة تسهيل الاستثمارات واسعة النطاق، من طرف الشركات التي كانت مترددة، في الاستثمار بسبب حالة عدم التأكد. في نهاية المطاف، تم الانتهاء من النظام المالي التنموي الذي تقوده الدولة، خلال السبعينيات من القرن الماضي، لتعزيز الصناعات الثقيلة والكيميائية، وزادت نسبة القروض للصناعات الثقيلة والكيميائية من 44% في سنة 1970 إلى 68% سنة 1980.

في هذه العملية أيضًا، كانت هناك آليات تنظيمية، مثل الفحص الدقيق للاستثمار، وسياسة تعزيز الصادرات. ونتيجة لهذه الجهود، نما الاستثمار في الصناعات الثقيلة والكيميائية - بسرعة- وأصبح هيكل الصناعات، والتجارة الدولية أكثر تطوراً، وعززت القدرات التكنولوجية للشركات، وخففت حدة العجز الخطير في الحساب الجاري للصناعات الثقيلة والكيميائية<sup>2</sup>.

بالإضافة إلى الترويج المسبق للاستثمار، بذلت الحكومة الكورية جهوداً كبيرة لإدارة الاستثمار بعد ذلك من خلال برامج ترشيد الصناعة التي تقودها الدولة والتي تم تنفيذها عدة مرات، في أوائل السبعينيات، وأوائل الثمانينيات ومنتصفها. في سنة 1979، وفي مواجهة الركود الذي حدث، بعد التشجيع النشط للصناعات الثقيلة والكيميائية، قامت الحكومة بضم شركات عدة بالقوة، وتعزيز تنظيمات الدخول لحل مشكلة المرافق الفائضة، وكانت الأدوات الأساسية المستخدمة، في هذا الوقت الإجراءات المالية. وهذا يعني أن تدابير مثل: القروض التفضيلية، ومبادلة الديون

<sup>1</sup> STERN, Joseph J., KIM, Ji-hong, PERKINS, Dwight H., et al. Industrialization and the State: The Korean Heavy and Chemical Industry Drive. *Harvard Univ. Press*, 1997, p. 25-28.

<sup>2</sup> KIM, Kwang Suk et HONG, Sung Duk. Accounting for Rapid Economic Growth in Korea, 1963-1995, Korea Development Institute. 1997, p. 34-38.

من طرف بنك التنمية الكوري، بل وحتى التعليق المؤقت، لسداد القروض المصرفية، تظهر مثل: هذه السياسة أن الحكومة حولت مسؤولية القطاع الصناعي إلى القطاع المالي إذا لزم الأمر ، وتدخلت بشكل مباشر في الاقتصاد، نيابة عن السوق.

كان الخطاب الرئيسي للسياسة الصناعية، منذ الثمانينيات هو سياسة الاستقرار الكلي، وتم تقليل تدخل الحكومة، من خلال تحرير الواردات سنة 1984 وتحرير الاستثمار، وأيضا من خلال اعتماد قانون التنمية الصناعية، في سنة 1985. منذ ذلك الحين ، تم التأكيد على دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والتكنولوجيا<sup>1</sup>. ومن الجدير بالذكر أن التداير المالية كانت تستخدم بشكل رئيسي في مثل هذه الحالة. واصلت الحكومة تنظيم الصناعات بشدة من أجل الترشيد بعد تحرير الاستثمار، لكن التشايبولات زادت استثماراتها بسرعة منذ التسعينيات عندما انتهت فترة الترشيد.

في نهاية المطاف ، تدخلت الدولة الكورية في القطاع الصناعي من خلال أنواع مختلفة من السياسات الصناعية لتشجيع الاستثمار والتنمية الاقتصادية ، وأتاح التنظيم والتعاون المناسب، بين الحكومة والشركات نمو الشركات والتنمية الاقتصادية، كان مثل هذا التدخل يعتمد -بشكل أساس- على الاجراءات المالية ، وكان من المستحيل دون النظام المالي الذي تقوده الدولة. ومع ذلك، رغم نجاح التصنيع السريع، فقد تفاقمت المشاكل الخطيرة للقطاع المالي وعزز القوة الاقتصادية للتشايبول.

#### 2.1.4.1. النظام المالي الذي تقوده الدولة:

كانت الحكومة الكورية أكثر قوة في التدخل المالي، كما كانت نشطة للغاية، في إنشاء أسواق مالية جديدة، مثل الهيئات غير النقدية وأسواق رأس المال ، المصممة لاستيعاب رأس المال في السوق. أي أن النظام المالي الذي تقوده الدولة والذي أسسته حكومة Park Jung-Hee في الستينيات، وتم تعزيزه خلال السبعينيات أدى دور تعبئة الأموال- إلى أقصى حد- وتخصيصها لقطاعات محددة، وفقاً للسياسة الصناعية.

تم تنفيذ سياسات مختلفة من طرف الحكومة منذ الستينيات للسيطرة على التمويل. أولاً ، تم تأمين البنك التجاري الكوري في سنة 1961 عن طريق نقل الأسهم والملكية، وبدأت الحكومة في السيطرة على سياسة العملة، في سنة 1962 بعد مراجعة قانون بنك كوريا، والذي ينص بوضوح على أن رئيس بنك كوريا، يتم تعيينه من طرف

<sup>1</sup> LEIPZIGER, Danny M. et PETRI, Peter A. *Korean industrial policy: legacies of the past and directions for the future.* World Bank Publications, 1993, p. 12-15.

الحكومة، وأن سلطة الرقابة على النقد الأجنبي تعود للحكومة. بالإضافة إلى ذلك، تم تأسيس بنك كوريا للتنمية، في سنة 1961، وبنك Kookmin في سنة 1963، وبنك Korea Exchange Bank في سنة 1967 كمؤسسات مالية تدير سياسة قروض. في سنة 1962، زاد دور بنك التنمية الكوري، من خلال توسيع رأس ماله، وضمن قروض العملات الأجنبية، وتوسيع القروض طويلة الأجل، وما إلى ذلك. وفي الوقت نفسه، زادت الحكومة من سيطرتها على قطاعي المال والشركات، من خلال تعزيز سيطرتها على تدفق رأس المال الأجنبي. بعد اتخاذ تدابير مختلفة، مثل: قانون تسهيل جذب رؤوس الأموال الأجنبية في سنة 1966، والذي سمح لبنك التنمية الكوري، والبنوك الخاصة بتقديم ضمان للقروض من الدول الأجنبية للقطاع الخاص. نظرًا لأنه لم يكن من الممكن الحصول على قروض خارجية إلا بموافقة "لجنة جذب رؤوس الأموال، في الخارج" التابعة للحكومة، فقد مارست الحكومة سيطرة قوية، لتركيز مثل هذه القروض في قطاعات محددة.

في منتصف الثمانينيات، تركزت قروض التصدير، وقروض الآلات والمرافق، في الصناعات الثقيلة والكيميائية وكانت القروض الأجنبية تأخذ الحصة الأكبر. في هذه العملية، كان التعاون الوثيق بين الحكومة والشركات مميزاً، ولكن في نهاية المطاف، دعمت سياسة قروض الشركات الكبيرة، التي كانت تسيطر على الصادرات، والصناعات الثقيلة والكيميائية.

مع السيطرة على القطاع المالي، بذلت الحكومة جهوداً لتعبئة الأموال الخاصة في سوق المال الخاص من خلال إنشاء مؤسسات مالية غير بنكية مثل شركات التمويل قصير الأجل وشركات تمويل الادخار المتبادل؛ أي توسيع سوق رأس المال بعد سنة 1972، في مواجهة الركود وقلة الأموال، بذلت الحكومة جهوداً لتجميد سوق المال الخاص وتطوير المؤسسات غير النقدية، من أجل حشد الأموال دون إضعاف سيطرتها، على قطاع البنوك ورفع أسعار الفائدة، ونتيجة لذلك نمت المؤسسات المالية غير البنكية (NBFIs) بسرعة.

حولت الحكومة مخاطر القطاع الصناعي إلى القطاع المالي، من خلال إجراءات مختلفة للإغاثة، واندماج الشركات، والتي رافقت القروض التفضيلية. في مواجهة الركود الاقتصادي سنة 1972، أجرت الحكومة مناقشات وثيقة مع الشركات وحاولت إعفاء الشركات التي كانت غارقة في الديون من خلال تدابير اقتصادية طارئة نصت على التجميد المؤقت لديون الشركات في سوق المال الخاص، وإعادة جدولة واسعة النطاق للقروض البنكية، وتخفيضها. حتى بعد الثمانينيات، اتخذت الحكومة خطوات لإعفاء الشركات المعسرة من خلال الضغط على البنوك الدائنة لسداد

القروض المتعثرة ، وتقديم أسعار فائدة تفضيلية، وتمديد آجال استحقاق الديون. بهذه الطريقة، أدى النظام المالي الكوري، دورًا في تسهيل تقاسم المخاطر، بين الحكومة والشركات. في النهاية ، أدى النظام المالي الذي تقوده الدولة في كوريا دورًا مهمًا، من خلال حشد الأموال وتخصيصها لقطاعات محددة، لزيادة الاستثمار، وتقليل المخاطر في القطاع الخاص.

#### 2.4.1. التشايبول Chaebol:

أدت الحكومة دورًا مركزيًا في دفع الاقتصاد نحو الاتجاه الصحيح، من خلال حشد دعم التشايبول، مع العديد من الحوافز المالية. في الوقت نفسه، كان للتشايبولات الفاعل الرئيسي، في تحقيق التنمية الاقتصادية السريعة والمستدامة، وهو حجر الزاوية، في استراتيجيات التنمية. لقد أدى بشكل تدريجي دورًا مهمًا، بمرور الوقت كمنفذ للسياسات الصناعية، للحكومة وكأصحاب مشاريع، قاموا بتعظيم حوافز السوق المختلفة.

التشايبول Chaebol هي مجموعة شركات أعمال يملكها ويديرها أفراد العائلة أو الأقارب في العديد من

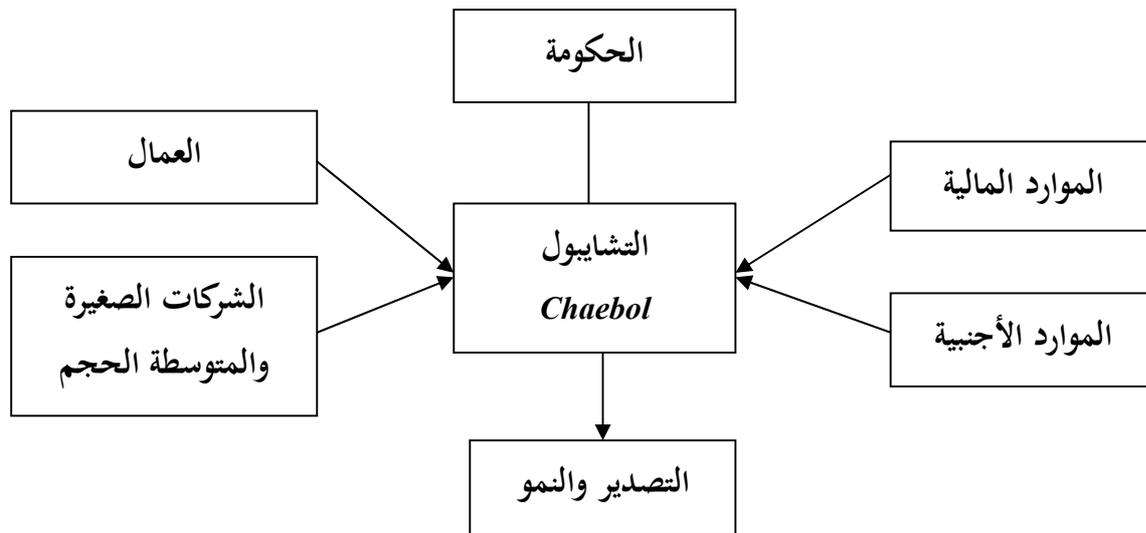
المجالات. بدأت تتشكل في وقت مبكر من الخمسينيات. تتميز بتوجه ريادي طموح وجريء، وقيادة أبوية، وتخطيط مركزي، والتنسيق. شكلت التشايبول الكورية علاقة وثيقة، مع الحكومة مع مصدر تمويل، في الغالب منها. تم تأسيس الأعمال الأساسية من خلال الاستحواذ الرخيص، على ممتلكات العدو المصادرة ، والتخصيص الحصري لموارد المساعدات الأجنبية، والحصول على تراخيص وحصص الاستيراد، وانخفاض أسعار الفائدة، ومشاركة الحكومة في العقود. يمكن التعبير عن تاريخ ولادة التشايبول ونموها في خمس مراحل:

- المرحلة الأولى (1945-1960) ، تم إطلاق التشايبول في الغالب في الخمسينيات. تمكنت التشايبول من الحصول على رؤوس أموالها بدعم حكومي كبير مع تعزيز تشغيل العمالة والاستقرار العام.
- المرحلة الثانية (1961-1971) نمت التشايبول بسرعة تحت قيادة حكومية، تشجع الاحتكار القلة التي تتميز بها معظم السوق المحلية ، بما في ذلك الصناعات الخفيفة والثقيلة. كما استفادوا من القروض، وسياسات الدعم الموجهة للتصدير ، والسوق المحلية المتنامية.
- المرحلة الثالثة (1972-1979) ، شاركت التشايبول بقوة في الصناعات الثقيلة والكيميائية وغيرها من الصناعات سريعة النمو ، باستخدام القروض الميسرة والاستحواذات المواتية والاستثمارات، في العقارات وزيادة الاحتكار.
- المرحلة الرابعة (1980-1987) ، ركزت التشايبول، على زيادة حجم المبيعات والمشاريع الجديدة، مع الشركاء الحاليين في مجموعاتهم. نمت قطاعات التصنيع بشكل ملحوظ بينما كانوا يحاولون زيادة أعمالهم في المجال المالي.

- المرحلة الخامسة (1988- إلى يومنا هذا) ، شاركت التشايبول بنشاط في مشاريع جديدة ، مثل إدارة سلسلة التوريد وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وظهور "العولمة". وفي الوقت نفسه، استثمرت بشكل كبير، في صناعات السيارات والإلكترونيات، على الصعيدين الدولي والمحلي. كما ركزت على تنمية التكنولوجيا الفائقة، وبناء العلامة التجارية وقنوات التسويق جزئياً، من خلال الاستثمار في الشركات الأجنبية.

أدى النمو السريع للصادرات وولادة الصناعات الجديدة، إلى تنوع مسار التوسع للأعمال التجارية الكبرى، في الستينيات. في السبعينيات ، بلغ التأثير الاقتصادي، من طرف التشايبول ذروته، مع إطلاق السياسة الخاصة بالصناعة الثقيلة والكيمياوية بشكل مكثف. تمكنت الشركات الكبيرة، في كوريا من النمو إلى التشايبول، التي كانت تمتلك العديد من الأعمال التجارية تحت برج مراقبة واحد. لقد حاولت توسيع حجمها دون التفكير، في الاستثمارات المتداخلة، في صناعة واحدة وكلما تعرضوا لخطر الإفلاس، طلبوا الدعم المالي من الحكومة. قد أدى هذا الإجراء بالتأكيد إلى إضعاف قدرتها التنافسية ، وزيادة نسبة الدين ، وخفض نسبة رأس المال المملوك ، وعلى المدى الطويل ، أدى ذلك إلى مشكلة إفلاس الهيئات المالية. لقد أصبحت تشكل خطراً على المنافسة العادلة بين الشركات التابعة للتشايبول والشركات، غير التابعة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

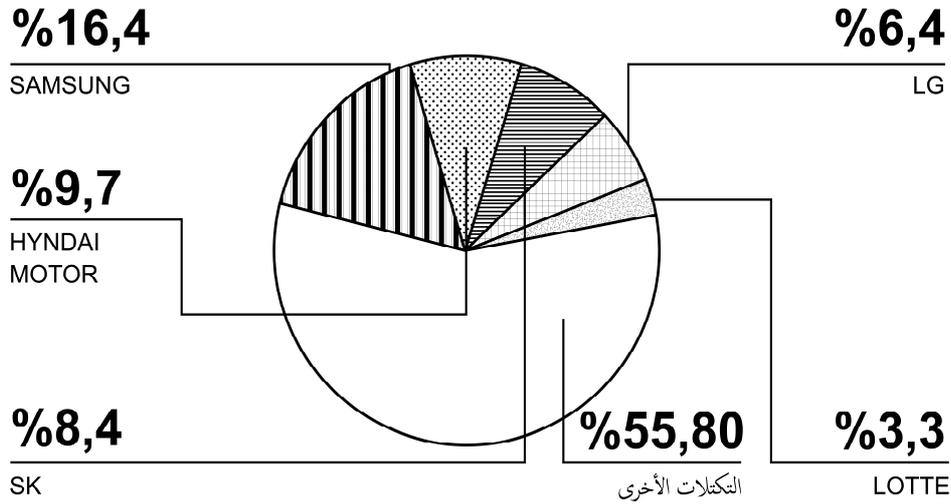
الشكل (4.3): التشايبول والتنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية



Source: LEE, Phil-Sang. Economic crisis and chaebol reform in Korea. *APEC Study Centre, Discussion Paper Series*, 2000, vol. 14, p. 3.

يوجد الآن 45 تكتلاً يتناسب مع التعريف التقليدي للتشايبول ، وفقاً Fair Trade Commission . العشرة الأوائل يمتلكون أكثر من 27% من جميع الأصول التجارية في كوريا الجنوبية. أكبر التشايبولات، حسب الأصول، هي: Samsung ( 59 فرع)، Hyundai Motor (54 فرع)، SK Group (86 فرع)، LG (70 فرع)، LOTTE (86 فرع). هذه الشركات معروفة في العالم بشكل أساسي للإلكترونيات أو الأجهزة المنزلية أو السيارات ، لكنها تقدم مجموعة واسعة من الخدمات. تنعكس هيمنة التشايبول على اقتصاد كوريا الجنوبية في حقيقة أن عائدات المبيعات التي حققتها أكبر 5 تشايبولات تمثل 44.2% من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد .

الشكل (5.3): عائدات التشايبول كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي لكوريا (سنة 2020)



Source: Fair Trade Commission, Bloomberg, Bank of Korea.

باختصار نمت التكتلات بشكل كبير لدرجة أنها وصلت إلى النقطة التي يمكنهم فيها استغلال الاقتصاد الوطني لمصلحتهم الخاصة. لقد أصبحوا أقوياء بما يكفي حتى لوضع السياسة المالية تحت سيطرتهم. تمتعت Chaebol بالقوة وتوسع دون قيود، مما تسبب في أضرار جسيمة للاقتصاد الكوري. وشملت هذه الآثار الضارة: التمويل المفرط وغير القانوني للديون ؛ فرض أسعار باهظة للغاية ؛ إخراج الشركات المنافسة والصناعات الصغيرة من الأعمال التجارية من خلال التكتيكات المفترسة ؛ قمع التحسينات التكنولوجية ؛ إقناع الحكومة بتقييد الدخول الجديد أو سياسات السوق المفتوحة ؛ المضاربة في العقارات وسوق الأوراق المالية ؛ نقل الملكية بطرق غير قانونية. أدى ذلك إلى خراب الاقتصاد الوطني وأدى في النهاية إلى أزمة المالية سنة 1997.

## 3.4.1. البنوك:

شرح القسم السابق العلاقة التطورية، بين الحكومة الكورية والتشايبول. لم تعتبر الحكومة الكورية نفسها اللاعب الوحيد في التنمية الإقتصادية وكانت بحاجة إلى شركات، لتقليل مخاطر فشل السوق، وتقوية تحالفاتها الاستراتيجية، مع نضج الاقتصاد أصبح من الضروري، وجود لاعبين آخرين، كانت البنوك استجابة لذلك. منذ البداية ، تم وضع البنوك تحت سيطرة الحكومة وتم ليس في جذب انتباه التشايبول إلى الصناعات المستهدفة فحسب، إنما في تهديد أنشطتها، من خلال سحب القروض المقدمة، من خلال قنوات مختلفة. وبالتالي ، فإن العلاقة بين الحكومة والتشايبول والبنوك هي حلقة الوصل لفهم التنمية الإقتصادية الكورية.

استخدمت الحكومة الكورية رأس المال، كأقوى أداة في حشد تعاون الشركات، من أجل التنمية الاقتصادية. تم تأمين جميع البنوك الخاصة وظلت تحت سيطرة الحكومة، حتى منتصف الثمانينيات. رغم تخفيف هذه الضوابط تدريجياً ، إلا أن تدخل الحكومة في السوق المالية لا يزال قائماً، في عملية التنمية الاقتصادية، استحدثت الحكومة التشايبول بحوافز مختلفة ، والتي كان امتياز الحصول على القروض البنكية من أهمها. أجبرت التشايبول بشكل عام على الاعتماد، على القروض البنكية، لتعبئة الأموال لتوسيع الأعمال التجارية حتى منتصف الثمانينيات. إن سيطرة الحكومة على البنوك لتوجيه وتنظيم التشايبول كانت أساسية، في السياسة المالية . البنوك التجارية ، كانت المصدر الرئيسي للقروض الموجهة من الحكومة إلى تشايبول، مثل الأوعية الدموية في توفير التمويل، للتشايبول الذي يقع في قلب النظام الاقتصادي الكوري.

في هذا الإطار المؤسساتي ، أدت البنوك ، باعتبارها المؤسسات التي نفذت فعلياً السياسة الصناعية للحكومة ، دور تعبئة الأموال وتوزيعها والمجازفة بالصناعات. كانت طريقة توزيع الأموال هذه فعالة في المرحلة المبكرة من التنمية الإقتصادية عندما لم يكن السوق المالي قد تطور بشكل كافٍ ، وكانت البنوك مدعومة باللوائح والمساعدات مثل تنظيم الدخول، وأسعار الفائدة، و سياسة القروض ، وإعادة الخصم والقروض الخاصة من البنك المركزي. ومع ذلك، لم تكن البنوك قادرة على مراقبة التشايبول بسبب الافتقار إلى الاستقلالية الإدارية في التنظيم القوي ودعم الحكومة ، وبالتالي طلبت ضمانات في عملية تقديم القروض. إذا حصلت شركة تابعة على قرض، يمكن أن يستخدمه التشايبول لغرض مختلف، في بعض الأحيان، أجبرت الحكومة مجموعة كبيرة، من التشايبول على شراء شركات، مثقلة بالديون ثم ساعدتها بامتيازات خاصة.

تدخلت الحكومة - بشكل كبير - في البنوك وواصلت دعم التشايبول، من خلال تحديد أسعار فائدة حقيقية قريبة، من الصفر أو حتى بسعر سلبي، وبالتالي إنتاج الاقتراض الإضافي اللازم لتمويل الصناعات المختارة . خلق الطلب الزائد على القروض البنكية الحاجة إلى تخصيص القروض، وقد أعطى الحكومة غرفة للتحكم في مقدار القروض وشروط سدادها. بالإضافة إلى ذلك ، أدت سياسة القروض وتخفيض الضرائب دورًا مهمًا في تشجيع التشايبول. وعلى وجه الخصوص، لم تسمح الحكومة على مدى عقدين -تقريبًا- بين أوائل الستينيات حتى أوائل الثمانينيات، للبنوك التجارية بالانفتاح، الأمر الذي منح البنوك القائمة فوائد احتكارية. وكانت القضايا الرئيسية المتعلقة بإدارة البنوك، مثل تخطيط الميزانية، وزيادة الأجور، وخطط فتح الفروع، في احتياج إلى موافقة حكومية ضمنية أو صريحة. والواقع أن الحكومة لم تسمح للبنوك بمواجهة المتاعب، لذا فلم تقع حوادث، أو حوادث ناجمة عن فشل البنوك في كوريا حتى عام 1997.

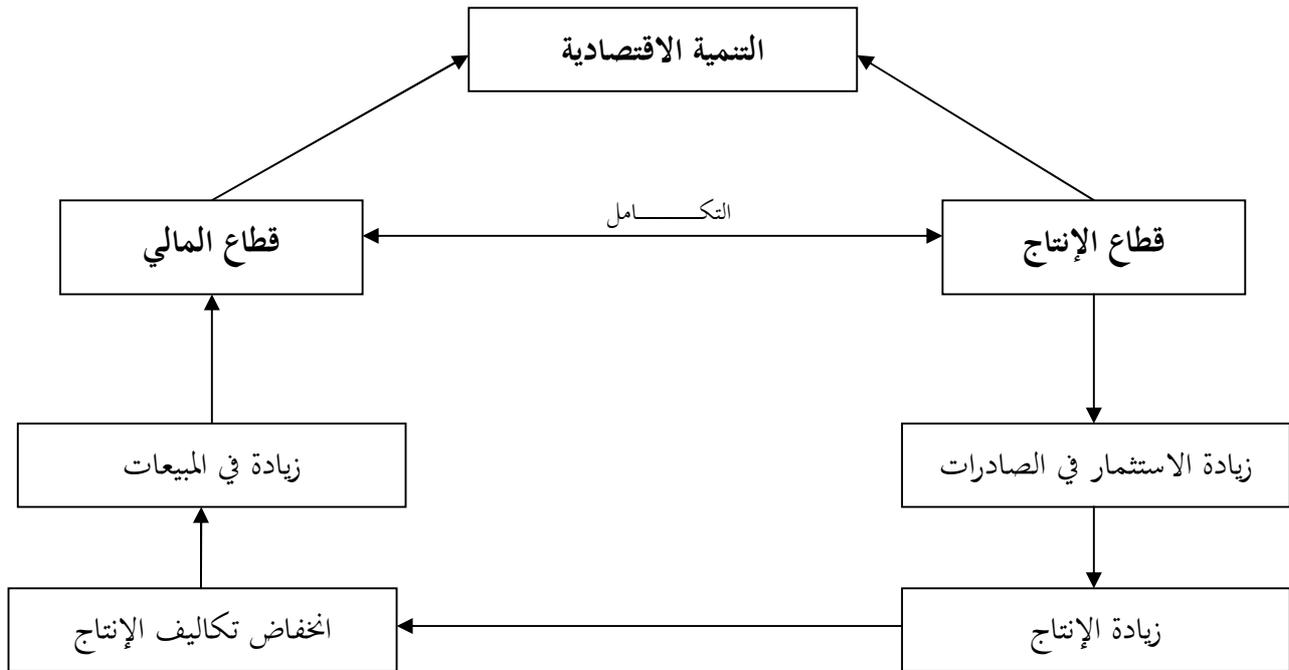
في النهاية ، أنشأت كوريا مؤسسات محددة خصصت فيها الحكومة موارد مالية لقطاعات محددة لتشجيع الاستثمار الخاص الضخم. عمدت الحكومة إلى ضبط الشركات التي قللت من نشاط البحث عن الربح من خلال آلية خاصة للدعم على أساس الأداء. بالنسبة لتشغيل هذه المؤسسة ، كانت هيمنة الحكومة على الأعمال التجارية مع السيطرة على التمويل ضرورية وكان النظام المالي الذي تقوده الدولة هو العامل الأكثر أهمية لهذه المؤسسات<sup>1</sup> ، وبهذه الطريقة ، نجحت الدولة في رعاية الشركات الكبيرة المسماة "التشايبول" وتحقيق النمو الاقتصادي ، ولكن في الوقت نفسه ، أدت سياستها إلى ضعف حوكمة الشركات وهيكل رأس المال ومشاكل في القطاع المالي. في غضون ذلك ، أدت التغييرات في النظام المالي ونمو التشايبول مع التنمية الاقتصادية إلى تفاقم هذه المشاكل ، مما منع المؤسسات السابقة من العمل بفعالية. ومع ذلك ، كان من المستحيل إجراء إصلاحات جوهرية للمؤسسة بسبب مقاومة التشايبول ، كما أدى التحرير الواسع النطاق وفتح الأسواق المالية التي بدأت في التسعينيات إلى تفكيك المؤسسات السابقة ، مما تسبب في الأزمة الاقتصادية لعام 1997.

يتمتع قطاع الإنتاج والقطاع المالي بتكامل مؤسسي يساهم في تحقيق نمو سريع ومستدام (الشكل 6.3). تؤدي زيادة الاستثمار، في الصادرات إلى زيادة الإنتاج وانخفاض تكاليف الإنتاج وزيادة المبيعات، في المقابل خلق مزيد، من التحفيز لقطاع الإنتاج، من قبل القطاع المالي، ودفع الاقتصاد إلى المرحلة المتقدمة من التصنيع. كانت هذه

<sup>1</sup> ZYSMAN, John. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Cornell University Press, 1983, p. 286-288.

هي استراتيجية التنمية، للحكومة الكورية التي سعت إلى تعزيز التكامل المؤسساتي، والذي يعد قوة رئيسة للاقتصاد الكوري.

الشكل (6.3): التكامل المؤسساتي بين قطاع الإنتاج والقطاع المالي في الاقتصاد الكوري الجنوبي



Source: SHIM, Jae-Seung et LEE, Moosung ,Op cite, p. 134.

## 2. تجربة ماليزيا:

توجد ماليزيا في جنوب شرق آسيا. وتبلغ مساحتها 330 241 كم<sup>2</sup>، ومناخها استوائي دائم الأمطار والحرارة على مدار السنة، وتغطي الغابات والأدغال نحو 68% من مساحتها الكلية. وتتمتع بثروات طبيعية من القصدير والنفط والغاز والأخشاب والنحاس. ، قسم بحر الصين الجنوبي، هذا البلد إلى منطقتين: شبه جزيرة ماليزيا وماليزيا الشرقية في بورنيو. جيران ماليزيا هم تايلاند في الشمال، وسنغافورة في الجنوب مباشرة من شبه جزيرة ماليزيا. أما من جهة جزيرة بورنيو، يشملون إندونيسيا وسلطنة بروناي.

تتميز ماليزيا بتعدد أجناسها وأديانها، غير أن هناك ثلاث فئات عرقية كبيرة، هي الملايو والصينيون والهنود. بلغ عدد سكانها سنة 2020 بـ 32.36 مليون نسمة. بلغت نسبة ما يُعرف بأبناء البلد (السكان الأصليين

(Bumiputera)<sup>1</sup> الملايو 69.6% ، الصينيون (22.6%) والهنود (6.8%) وآخرون (1%). هذه المجموعات لها لغاتها ودياناتها الخاصة. الإسلام (60%) هو الدين الرسمي لماليزيا. تشمل الديانات الأخرى، في ماليزيا البوذية، المسيحية، الهندوسية، وديانات أخرى، أدى الاختلاف في الدين، الثقافة واللغة إلى تعقيد عملية التنمية، في ماليزيا إلى حد ما. ولكن بغض النظر عن التحديات التي يمثلها الوضع متعدد الأعراق في البلاد، كانت ماليزيا دولة ناجحة إلى حد كبير، من حيث التنمية، وقد أدت الحكومة دورًا حاسمًا في التنمية الماليزية.

## 1.2. التاريخ السياسي الحديث:

حصلت ماليزيا على استقلالها عن بريطانيا في سنة 1957 باسم "اتحاد مالايا". تأسس اتحاد جديد باسم ماليزيا في 16 سبتمبر 1963 من خلال اتحاد أراضي مالايا (شبه جزيرة ماليزيا الحالية) وسنغافورة ومستعمرات ساراواك وصباح. في سنة 1965 انفصلت سنغافورة عن الاتحاد وأصبحت دولة مستقلة ذات سيادة. التركيبة العرقية هي المفتاح لفهم الصورة الكاملة للأنماط الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الماليزية. في الواقع، كل شيء اجتماعي وسياسي واقتصادي في ماليزيا تهيمن عليه اعتبارات "العرقية". يحدد هذا المفهوم نمط الترتيب الاجتماعي، السياسي، والاقتصادي. ساعد أيضا في تشكيل الدستور، وأثر على العملية الديمقراطية ونظام الأحزاب. بعبارة أخرى، يدرك الماليزيون خلفيتهم العرقية ويتم تذكيرهم باستمرار بهذه الحقيقة، في جميع المعاملات الاجتماعية والاقتصادية والسياسية التي يشاركون فيها.

حتى بداية القرن التاسع عشر، كانت ماليزيا متجانسة تمامًا فيما يتعلق بالتوزيع الديموغرافي. لقد كان مجتمعًا فريدًا من السكان الأصليين للملايو. في سنة 1880، شكلوا حوالي 90% من السكان في شبه جزيرة ماليزيا. خلال الحكم الاستعماري البريطاني، من 1874 إلى 1957، كان هناك تحول كبير في سكان ماليزيا، غير البريطانيين من خلال سياستهم في تشجيع الهجرة - خاصة - من الصين والهند، طبيعة هذا المجتمع المتجانس - نسبيًا - إلى مجتمع أكثر تعددية. وهكذا حول هذا المجتمع الماليزي، من مجتمع أحادي العرق، إلى مجتمع متعدد الأعراق.

ماليزيا هي اتحاد فيدرالي من ثلاث عشرة ولاية وثلاثة أقاليم فيدرالية تدار مباشرة من طرف الحكومة الفيدرالية. تحكمها ديمقراطية برلمانية مع إجراء انتخابات كل 5 سنوات. الملك هو رأس الدولة. النظام الملكي ليس نظامًا ملكيًا موروثًا وإنما منتخبًا، يتم بموجبه اختيار الملك لفترة واحدة، مدتها خمس سنوات، من بين سلاطين الولايات التسعة. تم

<sup>1</sup> في ماليزيا، يُعتبر عمومًا أن جميع الملايو هم Bumiputera. يستخدم هذا التعريف الرسمي على نطاق واسع ويغطي عرقية الملايو والمجموعات العرقية الأصلية الأخرى مثل Orang Asli في شبه جزيرة ماليزيا والشعب القبلي في صباح وساراواك.

إنشاء منصب الملك لأول مرة في عام 1957 واختير الملك الأول. بناءً على طول فترة الحكم بين السلاطين الولايات التسعة، أما الولايات المتبقية، فيترأسها حكام ولا يشاركون في الاختيار.

الحكومة الماليزية هي حكومة متعددة الأعراق، يتم تمثيل كل عرق من طرف حزب سياسي، في نهاية الحرب العالمية الثانية، تم تشكيل المنظمة الوطنية الماليزية المتحدة (UMNO) من طرف الأرستقراطيين الملايو، كما تم تشكيل الرابطة الماليزية الصينية (MCA) في عام 1949 من طرف أغني رجال الأعمال الصينيين لضمان مصالحهم الاقتصادية. تأسس الكونجرس الماليزي الهندي (MIC) في عام 1946.

تُناط السلطات التنفيذية برئيس الحكومة، وهو رئيس الوزراء. رئيس الحكومة منتخب بطريقة غير مباشرة في ماليزيا، ويرشح عادة عن طريق الحاكم الأعلى في ماليزيا، وقائد أكثر الأحزاب شعبية في مجلس النواب الاتحادي، والمنتخبين لبرلمان ماليزيا. يقوم رئيس الوزراء برئاسة مجلس الوزراء الماليزي، والذي يتم اختيار أعضاؤه عن طريق الحاكم الأعلى، وباستشارة رئيس الوزراء. يتكون البرلمان من مجلسين من مجلس النواب ومجلس الشيوخ. الملك كرئيس للدولة هو العنصر الثالث في البرلمان. البرلمان هو السلطة التشريعية للاتحاد. وبهذه الصفة، يسن البرلمان القوانين المطبقة على الاتحاد ككل. وبالتالي، فإنه يتمتع بتأثير كبير وبعيد المدى على حياة الاتحاد.

الجدول (11.3): قائمة برؤساء وزراء ماليزيا

الفترة	رئيس الوزراء	حزب الحاكم
1970/09/22 - 1957/08/31	تونكو عبدالرحمن Tunku Abdul Rahman	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
1976/01/14 - 1970/09/22	عبدالرزاق حسين Abdul Razak Hussein	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
1981/07/16 - 1976/01/15	حسين عون Hussein Onn	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
2003/10/30 - 1981/07/16	مهاتير محمد Mahathir Mohamad	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
2009/04/03 - 2003/10/31	عبدالله احمد بداوي Abdullah Ahmad Badawi	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
2018/05/09 - 2009/04/03	محمد نجيب عبدالرزاق Mohd Najib Abdul	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
2020/24/02 - 2018/05/10	مهاتير محمد Mahathir Mohamad	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)
2020/03/01 - حتى الآن	محي الدين ياسين Muhyiddin Yassin	المنظمة الوطنية الملايوية المتحدة (UMNO)

Source: <https://www.pmo.gov.my/>, Prime Minister's Office of Malaysia

ماليزيا هي حالة لدولة ذات التكوين السياسي الهجين، لنظام ديمقراطي جزئي مع ممارسات استبدادية (ليس ديمقراطيًا بالكامل ولا استبدادي (ديكتاتوري) بشكل كامل، يجمع بين خصائص كل من الديمقراطية، والنظام الديكتاتوري. النظام السياسي الهجين في ماليزيا، يُظهر التكوين السياسي لكيفية استخدام المكونات الإيجابية لمبادئ الديمقراطية (على سبيل المثال: الانتخابات) والمكونات السلبية لنظام الديكتاتوري (على سبيل المثال، التلاعب الانتخابي، والدولة القوية، ونظام الحزب الواحد المهيمن) في وقت واحد، في الإعداد السياسي لماليزيا.

من خلال نظام سياسي الهجين في ماليزيا، استجابت الدولة للتوترات السياسية، من خلال تعزيز سيطرتها الاستبدادية. تمارس الحكومة في ماليزيا سلطات استبدادية قوية لحماية استقرارها السياسي واستمرار هيمنتها على النخب. مع ذلك، فإن القوى الاجتماعية الموازية والانتخابات التنافسية المنتظمة، تقيد سلطتها وتجعل النظام حساسًا للضغوط الشعبية؛ لذلك - غالبًا - ما يستجيب للتحديات، بمزيج من الإجراءات القمعية والاستجابة.

في ماليزيا ، كان للضغوط الناجمة عن النمو الاقتصادي تأثير عكسي. كانت الدولة الماليزية ديمقراطية بشكل رسمي منذ الاستقلال. ومع ذلك ، فقد أصبحت ديكتاتورية بشكل متزايد ، خاصة بعد حادثة العنف العرقي في سنة 1969. يرى المحللون بأن التنمية الاجتماعية والاقتصادية تتطلب تغييرات في الديمقراطية وكذلك الاستبدادية. لذلك، تتحدد ظروف النمو الاقتصادي، في ماليزيا من خلال سيطرة الدولة على الاقتصاد، وعلى رجال الأعمال. وبالتالي، النمو الاقتصادي وعلاقته بالديمقراطية، يعتمد على التزام النخب الحاكمة بالتحول الديمقراطي، وهو أمر نادر الحدوث. تظهر ماليزيا أن التنمية الاقتصادية، قد صاحبها المزيد من الديكتاتورية، بالتالي جعل التنمية الاقتصادية ليست ضرورية ولا كافية لإرساء الديمقراطية.

## 2.2. الأداء الاقتصادي لماليزيا:

ماليزيا، أحد الاقتصاديات الصناعية السريعة في جنوب شرق آسيا ، تتمتع بمعدل نمو اقتصادي مرتفع ومستدام بشكل ملحوظ، طوال سنوات وجودها كدولة مستقلة. بينما حظي النمو الاقتصادي، والتنمية في ماليزيا باهتمام كبير، لم يتم تحليلها بدقة مثل: العديد من اقتصاد شرق آسيا الأخرى . تتناول التحليلات أدناه جوانب التطور الماليزي الذي حدث منذ إنشائها كدولة مستقلة ، من 1960 حتى 2020، والتي يمكن اعتبارها على أساس وضعها الحالي (سنة 2020) كدولة متوسطة الدخل شريحة عليا .

الجدول (12.3): ماليزيا - بيانات الاقتصاد الكلي (1960-2020)

2020	2019	2015	2010	2005	2000	1995	1990	1980	1970	1960	
32.36	31.94	30.27	28.20	25.69	23.19	20.48	18.02	13.79	10.80	8.15	السكان (مليون)
10401	11414	9955	9040	5587	4043	4329	2441	1774	357	234	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (دولار)
-6.80	2.92	3.68	5.62	3.28	6.35	7.09	5.98	4.8	3.48	/	نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (%)
336.66	364.68	301.35	255.0	143.53	93.79	88.70	44.02	24.48	3.86	1.91	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)
-5.58	4.3	5.09	7.42	5.33	8.85	9.82	9.00	7.44	5.98	/	نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)
-1.13	0.66	2.10	1.62	2.97	1.53	3.45	2.61	6.67	1.84	0.063	معدل التضخم (%)
81.01	89.01	85.58	85.34	52.84	33.68	30.06	13.37	7.17	/	/	إجمالي الادخار (مليار دولار)
24.06	24.40	28.39	33.46	36.81	35.91	33.89	30.28	29.31	/	/	إجمالي الادخار (% من إجمالي الناتج المحلي)
4.5	3.3	3.1	3.4	3.5	3.0	3.2	4.5	/	/	/	البطالة (% إجمالي القوى العاملة)
15.90	15.78	14.61	12.26	10.93	9.53	8.15	7.08	/	/	/	القوى العاملة (مليون)
/	0.810	0.796	0.772	0.730	0.723	0.682	0.643	/	/	/	مؤشر HDI
/	76.2	75.5	74.5	73.4	72.6	71.8	70.9	/	/	/	العمر المتوقع للعيش عند الميلاد (سنوات)
/	13.7	13.5	13	12.7	11.9	10.2	9.7	/	/	/	سنوات التعليم المتوقعة

Source: World Bank , <https://data.worldbank.org/>. United Nations Development Programme , <http://hdr.undp.org/en/data>.

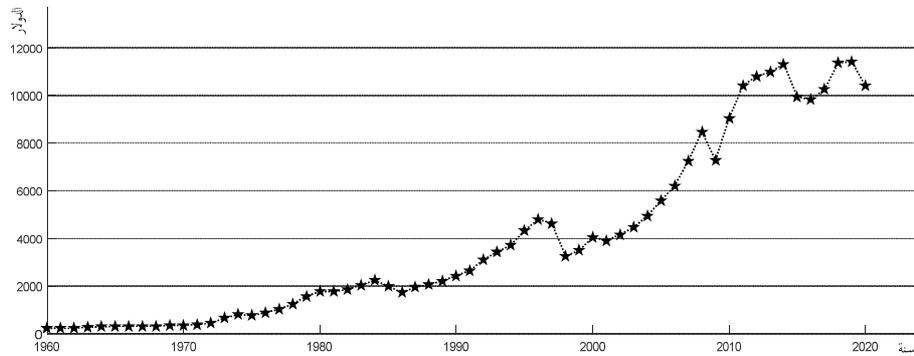
سجل ماليزيا، من حيث التنمية الاقتصادية مثير للإعجاب، حدث تحول إيجابي في البلاد، في العقود الستة الماضية، بلغ عدد السكان حوالي 8.15 مليون سنة 1960 ، وزاد بـ 4 أضعاف ليصل إلى 32.36 مليون سنة 2020. نما الناتج المحلي الإجمالي لماليزيا بشكل جيد من 1.92 مليار دولار سنة 1960 إلى 336.66 مليار دولار سنة 2020.

الحقيقة الأولى والأكثر أهمية هي أن ماليزيا كانت اقتصادًا عالي النمو-باستمرار- لأكثر من ستة عقود. خلال عقد السبعينات، كان أعلى معدل نمو في نصيب الفرد، من الناتج المحلي الإجمالي عند 5.2%. في العقود اللاحقة، على الرغم من حدوث صدمة سلبية واحدة على الأقل في كل فترة، كان متوسط النمو -دائمًا- يحوم حول 3% على الأقل. في التسعينيات، كان النمو أعلى بكثير، حيث بلغ 4.5% ، على الرغم من الأزمة المالية

الآسيوية. هذا الرقم القياسي قابله عدد قليل، من الاقتصاديات النامية خارج شرق آسيا. سجل ماليزيا محترم، ولكنه ليس ممتازاً. منذ سنة 1980 ، كان معدل نموها أقل من نصف معدل نمو الصين ، وأبطأ بشكل ملحوظ من كوريا الجنوبية، خاصة في العقود السابقة.

كان النمو في ماليزيا الأكثر تقلباً، يعكس هذا التقلب انفتاح الاقتصاد، وبالتالي تعرضه للصدمات الخارجية. حدث تباطؤ كبير في النمو بمعدل مرة كل عقد تقريباً، وقد اشتملت جميعها على مزيج من العوامل الخارجية والمحلية. في منتصف السبعينيات كان ذلك في أعقاب صدمة النفط والركود العالمي. في منتصف الثمانينيات، انخفضت أسعار السلع الأساسية بشكل حاد ، مما استلزم إجراء تعديل مؤلم، على مستوى الاقتصاد الكلي. في 1997-1998 كانت هناك الأزمة المالية الآسيوية، والتي شهدت أكبر تدهور اقتصادي في تاريخ الأمة. كانت هناك صدمات، في بداية ونهاية العقد الأول، من القرن الحادي والعشرين . من السّمات المهمة للسجل أنه لم يكن هناك فرق كبير في معدلات النمو عبر الإدارات الستة (أي باستثناء رؤساء الوزراء الأول والأخير للدولة) التي تمت تغطيتها، مما يشير إلى أن التغييرات في القيادة السياسية داخل UMNO الحاكمة لا تبدو ذات أهمية كبيرة للنتائج الاقتصادية .

### الشكل (7.3) : نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في ماليزيا (1960-2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

لغرض التبسيط ، يبدو أن هناك ما لا يقل عن أربع حلقات متميزة، إلى حد ما في عملية التنمية الاقتصادية

على مدى العقود الستة الماضية :

◀ السبعينيات: كانت هذه فترة من النمو المرتفع ، تغذيها ارتفاع أسعار السلع الأساسية ، جنباً إلى جنب مع الدفع المنسق للعمل الإيجابي Affirmative Action ، مع إدخال السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP). بدأت سياسات الاقتصاد الكلي الحكيمه تفسح المجال لسياسات مالية أكثر ميلاً إلى المغامرة ، وذلك استجابة لشروط التجارة المزدهرة

والسعي لتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية الجديدة. في أواخر العقد وحتى الثمانينيات، كانت هناك أيضًا بدايات مثيرة للجدل كسياسة "التطلع إلى الشرق Look East" وسياسات الصناعات الثقيلة.

◀ **1980-1985:** استلزم هبوط أسعار السلع الأساسية إجراء تعديل اقتصادي كلي كبير، لاسيما السيطرة على العجز المالي الضخم للغاية. أدى تباطؤ النمو-أيضًا- إلى تقليل نطاق برامج إعادة التوزيع، على غرار السياسة الاقتصادية الجديدة.

◀ **1986-1996:** استأنف النمو الاقتصادي بسرعة، ومعه تم التركيز من جديد على أولويات السبعينيات، وإن كان ذلك بمشاركة كبيرة من القطاع الخاص، وكثير منه مرتبط سياسيًا من خلال الخصخصة. أدى هذا النمو إلى نهاية فترة "فائض العمالة" للتنمية الاقتصادية. أصبحت ماليزيا اقتصادًا شحيحًا من حيث العمالة، وانخفضت البطالة بشكل حاد، وبدأت تدفقات العمالة المهاجرة في الارتفاع بسرعة.

◀ **1997-1999:** كانت ماليزيا واحدة من اقتصاديات شرق آسيا الأربعة التي عانت من أزمة اقتصادية كبيرة. كانت ذروة التباطؤ في معدلات النمو كبيرة جدًا، حوالي 15%. لكن الأزمة كانت قصيرة العمر. خرجت الحكومة من هذه الحلقة بأوراق اعتماد، معززة لإدارة الاقتصاد الكلي. لقد كان الاقتصاد الوحيد، المتأثر بالأزمة الذي لم يدخل في حزمة إصلاحات صندوق النقد الدولي، وكان منهجه غير التقليدي (في ذلك الوقت)، في التعامل مع الأزمة ناجحًا إلى حد كبير.

◀ **بداية القرن الحادي والعشرين:** شهد هذا العقد استئنافًا للنمو القوي -إلى حد ما- مع حدوث صدمتين خارجيتين، في بداية العقد ونهايته (أزمة الإنترنت 2000، الأزمة المالية العالمية 2008)، في سياق الاهتمام الرئيس بالسياسة بشأن الارتفاع، ومعدلات الاستثمار المنخفضة كثيرًا، والبيئة السياسية غير المستقرة إلى حد ما.

**ثانيًا**، أدى النمو الاقتصادي السريع، إلى حدوث تغيير هيكلية بعيد المدى في الاقتصاد، خلال الفترة الاستعمارية (1870-1950)، كان التركيز على إنتاج وتصدير القصدير والمطاط. ظلت هذه السلع الأولية الدعامة الأساس حتى الاستقلال وحتى الستينيات. كانت البلاد محظوظة، لاكتشاف الحقول البحرية للنفط والغاز الطبيعي. شهدت السبعينيات والثمانينيات، انطلاق صناعة النفط والغاز الطبيعي بشكل واعد. أصبح قطاع التصنيع المهندس الرئيسي للنمو الاقتصادي، في الربع الأخير من الثمانينيات، بحلول أواخر التسعينيات، كان التركيز على قطاع الخدمات لقيادة النمو الاقتصادي.

### 1.2.2. التغيير الهيكلي السريع لماليزيا:

شهد الاقتصاد الماليزي تحولاً سريعاً منذ الاستقلال سنة 1957. النمو الاقتصادي السريع أدى إلى تغيير هيكلي بعيد المدى في الاقتصاد. كان التحول الرئيس هو التحول من اقتصاد قائم على الموارد. في وقت الاستقلال، كان الاقتصاد يعتمد بشكل غير مستقر على سلعتين أساسيتين، وهما المطاط والقصدير، وكانت أسعارهما شديدة التقلب. وبالتالي، كان الاقتصاد شديد التأثر بالتقلبات في الصادرات الأولية. كان تنويع الصادرات أحد الإجراءات الأولى التي اتخذت بعد الاستقلال. مقارنة بسنة 1970، تمثل الزراعة الآن خمس (1/5) حصتها السابقة، بينما تضاغت الصناعة (بتعريفها الواسع) تقريباً. ارتفعت حصة الخدمات بوتيرة، أسرع من حصة الصناعة ككل (الجدول 13.3).

الجدول (13.3): ماليزيا - التغيير الهيكلي، الصناعة والزراعة، الخدمات (% من الناتج المحلي الإجمالي)

السنة	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020
التصنيع Manufacturing	10.26	13.76	21.94	24.22	30.86	23.43	22.30
الخدمات	/	/	/	44.19	46.30	48.47	54.78
الصناعة	24.71	30.31	41.79	42.19	48.32	40.49	35.92
الزراعة والغابات وصيد الأسماك	43.71	32.58	23.02	15.21	8.59	10.09	8.20

Source: <https://data.worldbank.org/>

على مدى ستة عقود، تحول الاقتصاد الماليزي، من منتج للسلع الأولية، ومصدر للمطاط الطبيعي والقصدير إلى اقتصاد صناعي يستفيد من مزايا التكنولوجيا الحديثة والصناعة القائمة على المعرفة. ومع ذلك، فقد احتفظت ماليزيا بوضعها، كأكبر منتج ومصدر لزيت النخيل وطرقت أنشطتها النهائية بشكل متزايد. ظلت بعض البلدان الغنية بالموارد في العالم فقيرة بسبب عدم قدرتها على الاستخدام الفعال لمواردها الطبيعية، لكن ماليزيا تمكنت من استخدام مواردها بنجاح، للتطور والازدهار كأمة. تعد الدولة - أيضاً - واحدة من أكبر مصدري أجهزة أشباه الموصلات والأجهزة الكهربائية ومنتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. في سنة 2002، بدأت ماليزيا في تطوير برنامج الفضاء الخاص بها، وهو مؤشر على مدى التقدم الذي وصلت إليه البلاد. يشكل قطاع السياحة جزءاً رئيسياً من الاقتصاد الماليزي حيث يزور البلاد عدد كبير من الأشخاص من جميع أنحاء العالم.

يبدو أن نجاح ماليزيا الاقتصادي، يتحدى التفسيرات التقليدية. أولاً: تميزت ماليزيا -تاريخياً- بالتوترات وأعمال الشعب العرقية في سنواتها الأولى. لذلك فإنجازاتها، مقابل البلدان الأخرى المنقسمة عرقياً، تبدو متناقضة مع الآراء السائدة، حول تحديات الأداء الاقتصادي، والحد من الفقر وإعادة التوزيع في البلدان التي تتميز بالانقسامات العرقية واللغوية والدينية. ثانياً: كانت إحدى الخصائص الرئيسية لماليزيا هي اعتمادها على الموارد الطبيعية، والذي غالباً ما يُنظر إليه على أنها "لعنة" على التنمية الاقتصادية، لاسيما عندما تكون جودة الحكومة ضعيفة. على سبيل المثال، غالباً ما يُعزى حدوث النزاعات الداخلية، وعدم المساواة الحاد، ونقص الاستثمار في رأس المال البشري وسوء إدارة الاقتصاد الكلي إلى اعتماد الاقتصاد على المحروقات والموارد الطبيعية، لكن تم الاستشهاد بـ"ماليزيا" كواحدة من الاقتصاديات التي نجت من "لعنة الموارد".

## 2.2.2. خطط التنمية الاقتصادية:

اتخذت الحكومة الماليزية تخطيطاً ثلاثي المستوى، يغطي التخطيط طويل الأجل، ومتوسط المدى وقصير الأجل. آفاق التخطيط طويلة، متوسطة، وقصيرة المدى على النحو الآتي:

كانت خطة التنمية الأولى التي تمت صياغتها لماليزيا (في ذلك الوقت، مالايا أو شبه جزيرة ماليزيا المستقلة سابقاً) هي مسودة خطة التنمية (DDP)، 1950-1955. تم تطوير الخطة كجزء من مبادرات واسعة، لدعم التنمية في المستعمرات البريطانية السابقة. منذ عام 1950، تمت صياغة وإطلاق ما مجموعه أربع عشرة خطة إنمائية.

كانت هذه الخطط في الأساس، خطط تنمية متوسطة الأجل تغطي عادة فترة خمس سنوات. منذ سنة 1970، وبدءاً من خطة ماليزيا الثانية، 1971-1975، تم تضمين الخطط الخماسية في خطط طويلة الأجل (عشرة إلى عشرين عاماً)، مثل المخطط التفصيلي الأول لخطة المنظور (OPP1) First Outline Perspective Plan (1971-1990)، المخطط التفصيلي الثاني لخطة المنظور (OPP2) (1990-2000)، وخطة المنظور التفصيلية الثالثة (OPP3) (2001-2010). تم ترسيخ كل واحدة من هذه السياسات من خلال السياسات الرئيسية مثل السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) The New Economic Policy وخلفائها اللاحقين مثل سياسة التنمية الوطنية (NDP) The National Development Policy وسياسة الرؤية الوطنية (NVP) National Vision Policy.

الجدول (14.3): سياسات ماليزيا وخطط التنمية

رؤية 2020									
نموذج اقتصادي جديد New Economic Model		سياسة الرؤية الوطنية National Vision Policy		سياسة التنمية الوطنية National Development Policy		سياسة اقتصادية جديدة New Economic Policy		خطط طويلة المدى	
2020 - 2011		2010 - 2001		2000 - 1991		1990 - 1971			
دولة ذات دخل مرتفع		أمة مرنة وتنافسية		الإسراع بالقضاء على الفقر والحد من التمزق الاجتماعي واختلال التوازن الاقتصادي		النمو مع المساواة وتعزيز الوحدة الوطنية			
خطة 10	2015 - 2011	خطة 8	2005 - 2001	خطة 6	1995 - 1990	خطة 2	1975 - 1971	خطط متوسطة المدى	
خطة 11	2020 - 2016	خطة 9	2010 - 2006	خطة 7	2000 - 1996	خطة 3	1980 - 1976		
						خطة 4	1985 - 1981		
						خطة 5	1990 - 1986		
خطط المدى القصير: الميزانيات السنوية									

Source: Economic Planning Unit, Prime Minister's Department, <https://www.epu.gov.my/en>.

بشكل عام ، تغير تركيز هذه الخطط، بمرور الوقت (الجدول 15.3)، وذلك نتيجة للاحتياجات المحلية والتطورات الخارجية. تمثلت نقطة التحول الرئيسية في تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة، بدءاً من خطة ماليزيا الثانية، في أوائل السبعينيات. وقد أدى ذلك إلى زيادة التركيز، على القضاء، على الفقر وإعادة هيكلة المجتمع، من خلال سياسات العمل الإيجابي. تمثلت نقطة التحول الثانية، في الركود في الثمانينيات الذي أدى إلى زيادة التركيز، على مصادر النمو الجديدة التي يقودها القطاع الخاص. في الفترة التي أعقبت الأزمة المالية الآسيوية في 1997/1998 ، نما الاقتصاد الماليزي بوتيرة أبطأ. أدى ذلك إلى مبادرات جديدة، في شكل مشاريع ومجموعات إقليمية، لتحويل الاقتصاد الماليزي.

الجدول (15.3): خطط التنمية الخماسية في ماليزيا

التحديات	الأهداف	الفترة	الخطة
الانتخابات الأولى سنة 1955	الخدمات الاجتماعية والبنية التحتية والتجارة	1950 – 55	مشروع خطة التنمية
الاستقلال سنة 1957	التنمية الريفية ، صناعة المطاط ، الدفاع والأمن	1960 – 56	خطة مالايا الأولى
تشكيل ماليزيا 1963 انفصال سنغافورة عن ماليزيا 1965	التنمية الريفية ، خلق فرص العمل ، التنوع الاقتصادي والخدمات الاجتماعية	1965 – 61	خطة مالايا الثانية
أعمال الشعب في 13 ماي 1969	الانسجام العرقي ، النمو الاقتصادي، خلق فرص العمل ، التنوع الاقتصادي .	1990 – 86	خطة ماليزيا الأولى
السياسة الاقتصادية الجديدة صدمة النفط 1973	المرحلة الأولى من السياسة الاقتصادية الجديدة - القضاء على الفقر وإعادة هيكلة المجتمع - OPP1 (1971-90)	1975 – 71	خطة ماليزيا الثانية
صدمة النفط 1979	المرحلة الثانية من السياسة الاقتصادية الجديدة - القضاء على الفقر ، إعادة هيكلة المجتمع مدفوعة بالقطاع الخاص -	1980 – 76	خطة ماليزيا الثالثة
القيود المالية ( 1980-1981)	السياسة الاقتصادية الجديدة NEP	1985 – 81	خطة ماليزيا الرابعة
	تنشيط قطاع الزراعة، الخصخصة ، الصناعات الثقيلة		مراجعة منتصف المدة خطة ماليزيا الرابعة
الركود (1985-86)		1990 – 86	خطة ماليزيا الخامسة
سياسة التنمية الوطنية (1991-2000)	استدامة النمو، تنمية متوازنة، رؤية 2020 OPP2 (1991-2000)	1995 – 91	خطة ماليزيا السادسة
الأزمة المالية الآسيوية (1997/98)	تنمية متوازنة ، النمو المدفوع بالإنتاجية	2000 – 1996	خطة ماليزيا السابعة
سياسة الرؤية الوطنية (2001-2010)	OPP3 (2001-2010) الاقتصاد القائم على المعرفة	2005 – 2001	خطة ماليزيا الثامنة
الأزمة المالية العالمية (2008) الانتخابات العامة 12 (سنة 2008 )	تنمية رأس المال البشري ، عدم المساواة الاجتماعية والاقتصادية	2010 – 2006	خطة ماليزيا التاسعة
الأزمة المالية العالمية، زيادة المنافسة على الاستثمار الأجنبي المباشر، ضعف الاستثمار الخاص	برنامج التحول الحكومي، نموذج اقتصادي الجديد ، برنامج التحول الاقتصادي	2015 – 2011	خطة ماليزيا العاشرة
الانتخابات العامة 13 (سنة 2013) القيود المالية ، استراتيجية التنمية	الشمولية والرفاهية البنية التحتية والنمو الأخضر	2020 – 2016	خطة ماليزيا الحادي عشر

Source: LEE, Cassey et CHEW-GING, Lee. The evolution of development planning in Malaysia. Journal of Southeast Asian Economies, 2017, p. 440.

التخطيط في ماليزيا هو عملية تفاعلية بين وحدة التخطيط الاقتصادي The Economic Planning Unit (EPU) وأصحاب المصلحة ، بما في ذلك الوزارات والوكالات وحكومات الولايات والأكاديميين والقطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية. بالإضافة إلى ذلك ، يتم أخذ المدخلات من الوكالات الدولية في الاعتبار. ستتم مناقشة تحديد الأهداف الكلية والقطاعية والموافقة عليها في اجتماع مجموعة التخطيط المشتركة بين الوكالات Inter-Agency Planning Group (IAPG) حيث تكون وحدة التخطيط الاستراتيجي، بمثابة أمانة عامة. يتم تنفيذ عملية تخطيط التنمية الاجتماعية والاقتصادية، من خلال نهج "من أعلى إلى أسفل" و "من أسفل إلى أعلى" الذي يهدف إلى ضمان تحقيق السياسات والاستراتيجيات الوطنية، من خلال تحسين الموارد والتنمية المتوازنة في مختلف الجوانب. لذلك يمكن تنفيذه وتكامله، مع جوهر التنمية الوطنية.

البرلمان هو أعلى مستوى في تخطيط التنمية الوطنية. قبل طرح الخطة في البرلمان ، تمت مناقشة مسودة الخطة لأول مرة على مستوى لجنة مجلس الوزراء واللجنة الخاصة لرئيس الوزراء. وفي الوقت نفسه ، تعتبر لجنة تخطيط التنمية الوطنية (NDPC) أعلى هيئة من المسؤولين الحكوميين في صياغة وتنسيق السياسات برئاسة الأمين العام للحكومة (KSN)، سيتم تقديم مشروع الخطة والسياسات المقترحة، على مستوى NDPC إلى مجلس التنمية الوطنية، برئاسة رئيس الوزراء قبل عرضها ،على مجلس الوزراء للنظر فيه.

فيما يتعلق بآليات التنفيذ والمراقبة ، تم تكليف وحدة تنسيق التنفيذ ، التابعة لدائرة رئيس الوزراء، بمراقبة تحقيق سياسات وبرامج الحكومة وكذلك المشاريع على مستوى الوزارة والوكالة، آلية تنسيق التنفيذ هي مصدر الطاقة، لضمان وجود آليات التنسيق ومراقبة تنفيذ البرامج الحكومية، ومشاريع التنمية على المستوى الاتحادي ومستوى الولاية والمقاطعة بطريقة منظمة. سيتم تقديم تقارير تقييم التنفيذ على كل مستوى بشكل دوري خلال كل 3 أشهر إلى لجنة العمل الوطنية برئاسة KSN قبل عرضها على مجلس العمل الوطني، وهو أعلى مستوى، في إدارة مراقبة التنمية الوطنية.

### 3.2.2. العوامل المساهمة في نجاح الخطط التنموية لماليزيا:

تأثر نجاح الخطط التنموية لماليزيا بعدة عوامل التي حدثت بعد الإعلان الأول لها:

أ. كانت نوعية القيادة الوطنية عاملاً حاسماً. كان هذا على وجه الخصوص خلال السياسة الاقتصادية الجديدة. كان "مهاتير محمد" رئيس الوزراء الماليزي من 1981 إلى 2003 الشخصية الرئيسة. لم يقتصر الأمر على دعمه

- للسياسة الاقتصادية الجديدة، من خلال العمل الإيجابي، لمنح المالايو "البوميبتيرا" حصة اقتصادية في البلد، تتناسب مع وضعهم الأصلي ونصيبهم من السكان فحسب، بل أكد أن ذلك من شأنه أن يؤدي بهم في نهاية المطاف، إلى نظرة أكثر حداثة، وأكبر قدرة على منافسة الأعراق الأخرى في البلد أيضاً<sup>1</sup>.
- ب. أدى اكتشاف الموارد النفطية والتوسع في الصادرات النفطية، إلى منح البلاد المزيد من التمويل للخطط التنموية. قد لا تتمكن الحكومات، من تأدية دور مهم والتدخل -كثيراً- في الاقتصاد إذا كانت هناك قيود على الميزانية. لكن في حالة ماليزيا، ساهم اكتشاف النفط في ذلك الوقت بشكل غير مباشر، في نجاح الخطط التنموية. كانت هناك اكتشافات نفطية كبرى في عامي 1973-1974 قبالة السواحل، مما أدى إلى توسع كبير في صناعة النفط. وبالتالي زيادة الإيرادات الحكومية<sup>2</sup>.
- ج. أدت التطورات الاقتصادية الإقليمية دورا كبيرا. وفي منتصف الثمانينات، التي كانت قريبة من نهاية السياسة الاقتصادية الجديدة وخلال خطة ماليزيا الخامسة (1986-1990)، ارتفعت قيمة الين الياباني بشدة، نتيجة لاتفاقية بلازا The Plaza Accord ، مما أدى إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، وانخفاض صادرات اليابان. فكان لزاما على اليابان أن تجد قاعدة إنتاج جديدة بتكاليف أقل. ونتيجة لذلك، انتقلت قاعدة الإنتاج إلى خارج اليابان، مما تسبب في نمو اقتصادي هائل في آسيا، ولاسيما بين البلدان الصناعية الأربعة الجديدة (سنغافورة وكوريا الجنوبية وتايوان وهونغ كونغ) وبلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا الأربعة (تايلندا وماليزيا وإندونيسيا والفلبين). وقد استفادت ماليزيا كثيرا من هذا الوضع؛ لأن الاستثمار الأجنبي المباشر، كان في أواخر الثمانينات قادما من اليابان في أعقاب اتفاق بلازا، كما ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر، كحصة من الناتج المحلي الإجمالي من 3.1% سنة 1987 إلى 7.8% في سنة 1992<sup>3</sup>.
- د. نجاح السياسات الاقتصادية لدول شرق آسيا. أعطت الأمثلة الناجحة في دول شرق آسيا الحكومة الماليزية الشجاعة لتبني وتطبيق سياسات مماثلة. على سبيل المثال ، تم إنشاء نظام التنمية الياباني في منتصف الخمسينيات من القرن الماضي وكان يركز على المشاركة الحكومية الثانوية في عملية التصنيع. في السبعينيات ، بدأت ماليزيا في محاكاة اقتصاديات النمور الآسيوية الأربعة (كوريا الجنوبية وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة) من خلال الالتزام بالتحول بعيداً عن التعدين والزراعة نحو اقتصاد قائم على التصنيع.

<sup>1</sup> DRABBLE, John H. The economic history of Malaysia. *EH. Net Encyclopedia*, accessed 8 April 2021:

<https://eh.net/encyclopedia/economic-history-of-malaysia/>

<sup>2</sup> WELLS, R. J. G. Petroleum: Malaysia's new engine of growth?. *The World Today*, 1982, vol. 38, no 7/8, p. 315-318.

<sup>3</sup> พีร เศษ เกษรดี ขจร et al. ทวีต ไทย ประเสริฐ. ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทย ญี่ปุ่น และ เอเชีย ที่มีต่อการเคลื่อนย้ายการลงทุนทางตรงจากประเทศไทย ญี่ปุ่น ผู้ 4 ประเทศในอาเซียน และ 3 ประเทศอุตสาหกรรมใหม่. *CHIANG MAI UNIVERSITY JOURNAL OF ECONOMICS*, 2014, vol. 18, no 1, p. 21-43.

### 3.2. الإطار المؤسساتي لماليزيا:

على مدى عقود، بعد الاستقلال سنة 1957 ، لم تكن هناك برامج، أو استراتيجيات كبرى محددة للتنمية، في ماليزيا، كانت السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) أول برنامج كبير للحكومة الماليزية في عملية التنمية. رغم انتهاء السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) رسميًا سنة 1990 ، إلا أن مبادئها الأساس، قد تم اتباعها في البرامج الموالية الناجحة .

السياسة الاقتصادية الجديدة هي مجموعة رسمية من الأفكار والهياكل التي تقيد أو تسهل، حسب North السياسة الاقتصادية الجديدة تعتبر كمؤسسة ، فهي تحدد وتفرض هيكل الحوافز للمجتمع . قامت السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) بهيكلة الطريقة التي يتم بها توزيع الحوافز، والتأثير على كيفية تصرف، وتفاعل الجهات الفاعلة في المجتمع اقتصاديًا واجتماعيًا وسياسيًا.

في ماليزيا ، تحدد البيروقراطية الحكومية بشكل منهجي، معظم مدخلات ومخرجات السياسة، قبل إتاحة المقترحات للجمهور لأجل مناقشتها. ولاتخاذ قرارات في الوقت المناسب بشأن القضايا الحاسمة الناشئة عن تنفيذ سياسات وخطط التنمية ، هناك إطار مؤسساتي وإجراءات عمل، كما تم إنشاء السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP)، من خلال هذا الإطار المؤسساتي.

أولاً ، تم إنشاء هيئة خاصة لمناقشة المشاكل الاجتماعية والاقتصادية التي تواجه البلاد، وتقديم المشورة للحكومة، عن أفضل السياسات لمعالجتها. تم إنشاء المجلس الاستشاري الوطني (NCC) للنظر على وجه التحديد في تحسين العلاقات العرقية، وأصبح معروفًا بخروجه لسياسة الاقتصادية الجديدة (NEP).

ثانياً ، نظر مجلس الوزراء في التقارير التي أعدها هذه الهيئة (التي كانت تسمى في ذلك الوقت مجلس العمليات الوطني ، NOC) ، والتي كانت "حكومة مؤقتة" تحل محل الحكومة المنتخبة ديمقراطياً.

ثالثاً ، تم دمج الأجزاء التي وافق عليها مجلس الوزراء من هذه الدراسات في (مسودة) خطط التنمية في البلاد وعرضها على مجلس النواب لمناقشتها.

تم تبني السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) سنة 1971 وتبعتها سياسة التنمية الوطنية (NDP) سنة 1991. قبل صياغة السياسة الاقتصادية الجديدة ، كان الهدف الرئيسي للتنمية الماليزية، هو تعزيز سوق التصدير. على الرغم من معدلات النمو الكبيرة، فإن الاختلالات الاجتماعية والاقتصادية، بين المجموعات العرقية التي أدت، إلى أعمال

شغب عرقية سنة 1969 جعلت السياسيين يتعاملون مع مشاكل عدم المساواة، من خلال البرامج الاقتصادية الكبرى مثل السياسة الاقتصادية الجديدة وبرامجها اللاحقة، كانت السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) هي وجهة نظر في تاريخ السياسة الاقتصادية الماليزية، التي أكدت على الجوانب الاجتماعية للنمو، وكذلك الجوانب الاقتصادية .

من أجل تسريع عملية التنمية الاجتماعية والاقتصادية في ماليزيا، في سنة 1971 غيرت الدولة توجهها من نهج عدم التدخل، إلى نهج الدولة التنموية (DS) وهو مصطلح يستخدم لوصف البلدان، التي تنفذ سياسات أو تدخلات تقودها الدولة لتحقيق سريع. النمو الاقتصادي والتغيير الهيكلي. كان لتجربة الدولة التنموية الماليزية، المعروفة باسم السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) ، أربعة أهداف رئيسية: زيادة معدل النمو الاقتصادي، للحد من الفقر وعدم المساواة، لإعادة هيكلة الاقتصاد بين الأعراق، واستعادة الوحدة الوطنية.

عوامل اجتماعية واقتصادية وسياسية مختلفة- بما في ذلك الانقسامات العرقية طويلة الأمد ، وعدم المساواة الاقتصادية بين شرائح سكان: الملايو، الصين ، والهند ، ونقص التمثيل السياسي للمجموعات العرقية - تراكمت في أواخر الستينيات لتشكل خطرًا كبيرًا، على الأمن القومي وعقبات خطيرة أمام التنمية. هذا ما دفع النخب الماليزية إلى تحويل سياستها إلى نموذج الدولة التنموية، وتطبيق السياسة الاقتصادية الجديدة في سنة 1971.

كانت السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) برنامجًا غير محدد التعريف تم تنفيذه، بطريقة مجزأة على مدار عشرين عامًا. لقد كانت مجموعة ديناميكية من السياسات التي تم تنقيحها باستمرار، لمراعاة الظروف الخارجية المتغيرة ونجاحات البرنامج وإخفاقاته.

### 1.3.2. ماليزيا قبل اعتماد نموذج الدولة التنموية:

إحدى نقاط التحول في تاريخ التنمية الاقتصادية الماليزية هي الانتقال، من دولة ما بعد الاستقلال التي كانت قائمة على مبدأ "دعه يعمل" (سنة 1957) إلى حالة تنموية بدأت فيها الدولة، بالتدخل -بشكل كبير- في الاقتصاد بعد تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة. في سنة 1971 كان هذا الانتقال، نتيجة تراكم عوامل مختلفة، على مدى فترة طويلة. اقترنت الانقسامات العرقية، مع الافتقار إلى الإدارة الاجتماعية والاقتصادية الجيدة، دون تمثيل سياسي لكل عرق، مما أدى إلى عدم المساواة الاقتصادية -خاصة- بالنسبة للسكان الأصليين. كان سكان "الملايو" أفقر وكان مستوى معيشتهم، أقل من السكان الصينيين والهنود. تتطلب هذه المشاكل اهتمام الدولة، وتحتاج إلى معالجة لأنه كلما طالت المشاكل، كلما زاد انقسام البلاد وزاد عدم المساواة. كان هذا الوضع خطرًا على الأمن

القومي وعائفاً أمام التنمية المستقبلية لماليزيا. كانت هذه أسباب قرار ماليزيا بتحويل سياستها إلى نهج الدولة التنموية، من أجل معالجة هذه المشاكل عندما كان الوضع مواتياً.

إن تحليل العوامل الاجتماعية والاقتصادية والسياسية، في وضع ماليزيا من عام 1957 إلى عام 1970 سيعزز بشكل أكبر فهم دوافعها، لتغيير سياستها إلى نهج الدولة التنموية. يتم شرح كل عامل بالتفصيل في الأقسام التالية.

#### أ. الجانب الاجتماعي: التنوع مع الانقسامات العرقية:

في سنة 1957 ، تم تقسيم المجتمع الماليزي عرقياً، كنتيجة للحكم الاستعماري البريطاني، ودستور Merdeka لعام 1957 ، الذي منح الملايو امتيازات أكثر من الأعراق الأخرى. (49% من السكان)، في قطاع الزراعة التقليدية، ولم يسمح لهم ببيع أراضيهم للأجانب من أجل الحفاظ على أسلوب حياتهم التقليدي، وتقليل فرصة معارضة القوة البريطانية. افتقر الملايو أيضاً إلى الدوافع لدخول صناعات جديدة مثل تعدين القصدير والمطاط، كانت أراضيهم فقيرة بالقصدير. تم استبعاد الملايو من الأنشطة الاقتصادية الجديدة التي كانت مخصصة للصينيين والهنود. رغم مصاعب الإنتاج دون تكنولوجيا، حصل كل من الصينيين والهنود على دخل أكثر من الملايو؛ حيث إن البريطانيين وضعوا أهمية كبيرة على تجارتهم مع الدول الغربية. استفاد الصينيون والهنود من كونهم تجاراً في الاقتصاد العالمي ، على عكس "الملايو" كان إنتاجهم موجهاً أساساً للاستهلاك المحلي.

في مجال الثقافة ، أنشأ البريطانيون مدرسة لتعليم اللغة الإنجليزية لأطفال النخب الماليزية والمدارس التي تدرس باللغة الملايو لعامة الملايو. لم يكن البريطانيون مهتمين بتوفير التعليم للصينيين والهنود. لذلك كان على هاتين المجموعتين العرقيتين إنشاء مدارسهما الخاصة لتعليم أطفالهما. كانت أنظمة التعليم للأعراق الثلاثة منفصلة تماماً ، مما سمح لكل منها بالحفاظ على ثقافتها الخاصة - تقريباً - عدم الاندماج معاً أبداً.

كان الملايو مستائين من الصينيين ، الذين كانوا في الغالب أكثر ثراءً. كان الصينيون يشعرون بالغيرة أيضاً من الملايو، الذين مُنحوا حقوقاً اجتماعية، أكثر ملائمة بموجب دستور Merdeka ، على سبيل المثال: الإسلام كدين وطني، والملايو كلغة وطنية ومنح دراسية لأطفالهم وما إلى ذلك.

حاولت الحكومة الماليزية التابعة لحزب UMNO الذي يمثل ماليزيا، حل المشكلات بطرق مختلفة، مثل: السماح لحزب سياسي يمثل الصينيين، بالانضمام إلى الحكومة، كشريك في الائتلاف، من أجل عكس أهمية

الصينيين. ومع ذلك، لم يكن ذلك كافياً. استمر استياء كل مجموعة عرقية، في التراكم وأدى في النهاية، إلى صراع عنصري حاد بين الملايو والصينيين.

### ب. الجانب الاقتصادي: النمو مع التمييز وعدم المساواة

ركزت حكومة ماليزيا على الاستثمار، في البنية التحتية والزراعة والتنمية الريفية. عملت هذه الاستراتيجيات بشكل جيد لتقوية الاقتصاد الكلي، مع ذلك لم يكن التوازن الاجتماعي والاقتصادي للمجتمع الماليزي أولوية، ولم تتم إدارته بشكل جيد بما فيه الكفاية<sup>1</sup>.

قبل انتخابات سنة 1969، أراد الملايو البيروقراطيون الذين كانوا من الطبقة الوسطى، أدواراً ومصالح اقتصادية أكبر، لكن هذا لم يكن ممكناً بسبب قوة شبكة الأعمال الصينية، تم منع الملايو بشكل أساسي، من الوصول إلى مناطق الأعمال التي كان يسيطر عليها الصينيون، فجعلت الممارسات التجارية الصينية من الصعب على الملايو العثور على عمل أو إقامة علاقات تجارية مع الشركات الصينية. إن الوعود التي قطعها رجال الأعمال الصينيون لمساعدة الملايو لم تتحقق في الواقع. لم تكن هناك مبادرة قوية لفتح هيكل الشركة الصينية أو تنظيمها<sup>2</sup>.

كان الاقتصاد الماليزي شديد اللامساواة بين المجموعات العرقية، من حيث: الموقع الجغرافي ونوع النشاط الاقتصادي والمستوى المعيشي. كان الصينيون والهنود (غير Bumiputera) أفضل بكثير من الملايو (Bumiputera).

◀ نسبة سكان الملايو في المناطق الريفية أعلى منها في المناطق الحضرية.

◀ كان هناك عدد كبير من الملايو في الولايات والمهن الأكثر فقراً نسبياً.

◀ كانت هناك نسبة أعلى من القوى العاملة من الملايو في الزراعة التقليدية منخفضة الإنتاجية ونسبة أقل منهم

في الصناعة والتجارة الحديثة عالية الإنتاجية،

◀ شغل الملايو مناصب دنيا في الصناعات والشركات،

◀ كان للملايو حقوق ملكية على حوالي ثلث الأراضي الزراعية فقط.

◀ كان للملايو حصة أقل بكثير من ملكية ومراقبة وإدارة المشاريع الصناعية والتجارية.

◀ كان مستوى معيشة الملايو متدني بشكل كبير<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Office of the Prime Minister, "The fourth Malaysia plan (FMP)," Asia Pacific Energy, accessed 1 March 2021: <https://policy.asiapacificenergy.org/sites/default/files/4th%20MP.pdf>.

<sup>2</sup> JESUDASON, James V. Chinese business and ethnic equilibrium in Malaysia. *Development and Change*, 1997, vol. 28, no 1, p. 122-123.

<sup>3</sup> SANIMAN, M. R. B. The role of the New Economic Policy (NEP) in building a United Malaysian Nation in diversity, 2008: <https://bigdogdotcom.wordpress.com/2008/08/10/the-role-of-the-new-economic-policy-nep-in-building-a-united-malaysian-nation-in-diversity/>.

### ج. الجانب السياسي: مصالح المجموعة

لم يكن الدخل وحده هو الذي فصل الملايو عن الأعراق الأخرى ، ولكن أيضًا أدوار الأحزاب السياسية. مثلت المنظمة الوطنية الماليزية المتحدة (UMNO) الماليزيين ، ومثلت الرابطة الماليزية الصينية (MCA) الصينيين والكونغرس الماليزي الهندي (MIC) الذي يمثل الهنود. كان كل حزب سياسي يعمل، لصالح مجموعته العرقية وكان هناك نقص في العمل معًا لصالح البلد. على سبيل المثال ، أقنع MCA منظمة UMNO بمنحهم السيطرة الرئيسية على السياسة الاقتصادية الوطنية، ثم استخدم MCA سلطته لدعم الرأسماليين الصينيين الكبار والصغار، مثل: استخدام نفوذ الحزب، لتوجيه عقود البناء الحكومية إليهم- في مقابل- دعم الرأسماليين الصينيين MCA في أنشطتهم السياسية<sup>1</sup>. نهاية الستينيات وجدت المنظمة الوطنية المتحدة للملايو وحلفاءها السياسيين، من غير سكان الملايو أنفسهم في وضع صعب. في ماي 1969 بعد الانتخابات العامة، تحول التوازن الاجتماعي الهش، بين المجموعات العرقية إلى أعمال شغب شرسة<sup>2</sup>.

تم تلبية ذلك بسرعة وفعالية من خلال إعلان حالة الطوارئ ، والتي منحت كل السلطة لمجلس العمليات الوطنية (NOC) برئاسة نائب رئيس الوزراء -آنذاك- تون عبد الرزاق. سرعان ما تمت استعادة النظام المدني، وقضى المجلس العمليات الوطنية (NOC) العام ونصف العام التاليين، في وضع الأساس السياسي والمؤسسي .

ولدت السياسة الاقتصادية الجديدة وقدمت، في خطة ماليزيا الثانية في أوائل سنة 1971 عندما عادت البلاد إلى الحكم البرلماني. وقد تم التوسع في خطة الماليزية الثانية في استعراض منتصف المدة سنة 1973.

### 2.3.2. الدولة التنموية في ماليزيا:

كان تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة، في سياق اقتصاد يتوسع، بشكل سريع ومستمر، وهذا من شأنه أن يولد فرص العمل والأعمال اللازمة لجميع الماليزيين ، بمن فيهم الفقراء. كما أنه سيجعل من الممكن أن تحصل الملايو على نصيب أكبر من المكاسب في الاقتصاد الحديث ، لاسيما في التجارة والصناعة ، دون حرمان الأعراق الأخرى من وظائفهم الاقتصادية القائمة وثرواتهم، أو نصيبهم الشرعي من الفطيرة الاقتصادية الآخذة في الاتساع. لم تكن مكونات السياسة الاقتصادية الجديدة جديدة في الواقع. كانت معظم السياسات العامة قبل السياسة

<sup>1</sup> JESUDASON, James V., et al. *Ethnicity and the economy: The state, Chinese business, and multinationals in Malaysia*. Oxford University Press, USA, 1989.

<sup>2</sup> VETHAMANI, Malachi Edwin. The Malaysian Albatross of May 13, 1969 Racial Riots. *Sun Yat-sen Journal of Humanities*, 2020, no 49, p. 19-41.

الاقتصادية الجديدة تركز بالفعل على بناء الوحدة الوطنية، والحد من الفقر، وإعادة هيكلة المجتمع وتوسيع الاقتصاد. ومع ذلك ، اختلفت السياسة الاقتصادية الجديدة عن السياسات العامة السابقة من ناحيتين مهمتين:

◊ أولاً: حظيت الوحدة الوطنية باهتمام كبير لأنها تحدد كهدف للتنمية الوطنية وبناء الدولة، وبالتالي كان من الواجب إعطاؤها الأولوية على قضايا أخرى. بالنظر إلى أن الوحدة الوطنية لا يمكن أن تكون الهدف الأساس لقطاع الأعمال والقطاع المدني، وإضافة أنه لا يوجد لدى أي منهما ما يكفي، من القوى العاملة والموارد المالية، فإن الدولة وحدها التي يمكن أن تتولى زمام المبادرة في هذا الشأن. كان من المعقول أن تتصرف الدولة كقائد في قيادة التنمية والتخطيط لها وتوجيهها.

◊ ثانياً: كانت الدولة مسؤولة بالقيام بدور نشط ومباشر، في الأنشطة الاقتصادية والتجارية لمجالات النمو الجديدة، التي تم اختيارها في محاولة لإنشاء مجتمع الملايو Bumiputera التجاري والصناعي وفي تحقيق النمو الاقتصادي، من خلال العمل بشكل وثيق مع القطاع الخاص وإقناعه بالمشاركة الفعالة في تصحيح الاختلالات الاقتصادية. هذا عنصر مهم في الدولة التنموية<sup>1</sup>.

### 1.2.3.2. أهداف وغايات السياسة الاقتصادية الجديدة:

كانت السياسة الاقتصادية الجديدة خطة طويلة المدى، واستناداً إلى هدفين رئيسيين، كان من المزمع تحقيقه في فترة 20 عاماً (1971-1990):

◀ كان الهدف الأول هو الحد من الفقر والقضاء عليه في نهاية المطاف، تم الوصول إليه في عام 1990، عندما كان 19% فقط من السكان يعتبرون فقراء ، مقارنة بنحو 50% في عام 1970<sup>2</sup>.

◀ الهدف الثاني هو تسريع إعادة هيكلة المجتمع الماليزي من أجل تصحيح الاختلالات الاقتصادية والاجتماعية، وتقليل وإلغاء تحديد العرق بالوظيفة الاقتصادية. كان لهذا الهدف جانبان، أولاً: كان من المقرر إعادة هيكلة العمالة حسب القطاع والوظيفة ، والقضاء على التقسيم العرقي للعمل الذي نشأ في العهد الاستعماري، وظل واضحًا -تمامًا- في عام 1970. ثانيًا ، كان من المقرر إعادة هيكلة حقوق الملكية والسيطرة على الثروة. على وجه التحديد، كان الملايو Bumiputera يمتلكون 30% من أصول قطاع الشركات بحلول عام 1990 ، مقارنة بـ

<sup>1</sup> KHOO, Kay-Kim. The New Economic Policy: a historical note. *Malaysian Journal of Economic Studies*, 2009, vol. 46, no 1, p. 97-206.

<sup>2</sup> BROWN, Jason. The role of the state in economic development: Theory, the East Asian experience, and the Malaysian case. 1993.

2% في عام 1970 ، وكان من المقرر أن يمتلك الماليزيون الصينيون والهنود 40% وانخفضت الحصة الأجنبية من 65% إلى 30%<sup>1</sup>.

من أجل جعل الملايو Bumiputera ، وغيرهم من السكان الأصليين شركاء كاملين، في جميع جوانب الحياة الاقتصادية للبلد، لم تركز السياسة الاقتصادية الجديدة على هذين الهدفين المحددين فحسب ، بل كان لها أيضاً أهداف أوسع مثل تحديث الحياة الريفية ، وهي عملية سريعة وعملية. النمو المتوازن للأنشطة الحضرية وخلق مجتمع تجاري وصناعي ماليزي، كان من المتوقع أن تساهم هذه الأنشطة، في نهاية المطاف في الوحدة الوطنية.

### 2.2.3.2. تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة:

كانت السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) برنامجاً غير محدد التعريف تم تنفيذه بطريقة مجزأة على مدى عشرين عاماً. يمكن اعتبارها مجموعة ديناميكية من السياسات التي تم تنقيحها باستمرار، لمراعاة الظروف الخارجية المتغيرة ونجاحات البرنامج وإخفاقاته. ثم تم تشغيله وإدماجه باعتباره ضمن خطتي ماليزيا الثانية حتى الخامسة.

إلى جانب السياسات والبرامج التي تم تنفيذها، من أجل مشاركة الحكومة بشكل مباشر، في التنمية الاقتصادية، تم استخدام أدوات أخرى أيضاً للمساعدة، في تحقيق الأهداف مثل الهيئات العمومية المنشأة حديثاً، والشركات التجارية المملوكة للدولة، والقوانين التنظيمية، والعمل الإيجابي وما إلى ذلك.

#### أ. الوكالات العمومية:

الوكالات العمومية Public Agencies هي كيانات تتمتع بدرجة معينة، من الاستقلالية عن الوكالات المركزية الحكومية (الإدارات والوزارات) المسؤولة عن تقديم الخدمات العامة نيابة عن إحدى الوكالات المركزية. تستخدمها الدولة للتدخل في الأنشطة الاقتصادية، لتحقيق جوانب أهداف الدولة من جوانب عدة.

كانت دول شرق آسيا التنموية فعالة، في تطوير وتحويل اقتصاداتها باستخدام عدد صغير من الوكالات المسؤولة. في كثير من الأحيان ، كانت هناك وكالة رئيسية واحدة فقط (على سبيل المثال ، MITI اليابانية) كانت دائماً الأكثر هيمنة ونجاحاً في جميع أنحاء العصر الصناعي، استخدمت ماليزيا طريقة مماثلة. تم إنشاء العديد من الهيئات العمومية خلال الفترة 1971-1990. على سبيل المثال ، أدى مجلس تطوير أراضي ساراواك (SLDB) ، الذي تم إنشاؤه في سنة 1972 ، وهيئة توحيد وإعادة تأهيل أراضي ساراواك (SALCRA) ، التي أنشئت في عام

<sup>1</sup> SNODGRASS, Donald R. *Successful economic development in a multi-ethnic society: the Malaysian case*. Harvard Institute for International Development, Harvard University, 1995.

1976، أدوارًا مهمة في عملية التحول الزراعي، كان التوسع السريع في زراعة نخيل الزيت، في ساراواك نتيجة لعمليات SALCRA، SLDB.<sup>1</sup>

### ب. الشركات المملوكة للدولة:

الشركة المملوكة للدولة هي شركة تجارية، تتمتع فيها الدولة بسيطرة كبيرة. مع شركة مملوكة للدولة، يمكن للدولة أن تكون لاعباً قادراً على المشاركة مباشرة في النظام الاقتصادي، وليس أن تكون مسيراً أو منظماً. في ظل السياسة الاقتصادية الجديدة، كانت الدولة قادرة على الانخراط، في الأعمال التجارية، وتنفيذ السياسات، لتحقيق أهداف الدولة، من خلال الشركات المملوكة للدولة. على سبيل المثال: استخدمت الشركات المملوكة للدولة، موارد الدولة لشراء أو بدء الشركات التي كانت محورية، لتأمين سيطرة الملايو على القطاعات الحيوية للاقتصاد .

كانت فترة السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP) المبكرة هي فترة الذروة بالنسبة، لوكالات الدولة والبنوك والصناديق التي سعت، وحافظت على حقوق الملكية في مجتمع الملايو Bumiputera. ويمكن ملاحظة ذلك، من خلال الزيادة في عدد الشركات العمومية والمملوكة للدولة ، من 22 في عام 1960 إلى 109 في عام 1970 ، ومن 656 في عام 1980 وإلى 1014 في عام 1985.<sup>2</sup>

### ج. القوانين التنظيمية واللجان الخاصة:

أصبحت الدولة منظماً حازماً للأعمال، حيث تم تعزيز سلطاتها التنظيمية، من خلال قانون التنسيق الصناعي (ICA) سنة 1975 وإنشاء لجنة الاستثمار الأجنبي (FIC) لضمان الامتثال، لمتطلبات إعادة هيكلة السياسة الاقتصادية الجديدة. منحت سلطة الهجرة والجمارك وزير التجارة والصناعة، سلطات تقديرية هائلة فيما يتعلق بالترخيص، هيكل الملكية، النهب العرقي، حصص توزيع المنتجات، وتسعير المنتجات.<sup>3</sup>

قانون تنمية النفط (PDA)، الذي دخل حيز التنفيذ في 1 أكتوبر 1974 مثال آخر، بموجب هذا القانون،

يتعين على جميع الدول أن تتخلى عن حقوقها في أي موارد بترولية توجد على أراضيها وأن تسمح لشركة Petronas

<sup>1</sup> DADZIE, Richard B. Economic development and the developmental state: Assessing the development experiences of Ghana and Malaysia since independence. *Journal of Developing Societies*, 2013, vol. 29, no 2, p. 123-154.

<sup>2</sup> SUNDARAM, Jomo K., TEIK, Khoo Boo, et TAN, Chang Yii. *Vision, policy and governance in Malaysia*. World Bank, 1995.

<sup>3</sup> JESUDASON, James V., et al. *Ethnicity and the economy: The state, Chinese business, and multinationals in Malaysia*. Oxford University Press, USA, 1989.

بالسيطرة الكاملة ، الحقوق الحصرية، والصلاحيات، والحريات والامتيازات في مجال التعدين، واستغلال النفط الماليزي وحيازته على اليابسة والبحر<sup>1</sup>.

#### د. العمل الإيجابي (أو التمييز الإيجابي):

يشير العمل الإيجابي Affirmative Action (أو التمييز الإيجابي Positive Discrimination) إلى مجموعة من السياسات، والممارسات التي تسعى إلى إفادة فئات معينة على أساس نوع جنسها، عرقها، عقيدتها، أو جنسيتها في المجالات التي تكون ممثلة فيها تمثيلا ناقصا، مثل التعليم والتوظيف.

كان يُنظر إلى سياسات السياسة الاقتصادية الجديدة على أنها مؤيدة لـ Bumiputera (المالايو)، أكبر مجتمع عرقي أصلي. كان الهدف الرئيسي هو زيادة ملكية Bumiputera من مستوى 2% من إجمالي رأس المال عام 1970 إلى 30% على الأقل بحلول عام 1990.

نظراً لأن معظم الأعمال كانت في أيدي الصينيين، منعت الممارسات التجارية الصينية "المالايو" من دخول الأعمال التجارية التي يسيطرون عليها، دون تدخل الدولة. كان من الصعب للغاية زيادة ملكية Bumiputera. لذلك أعلنت الحكومة عن السياسة الاقتصادية الجديدة، التي قدمت مجموعة واسعة، من المساعدات للمالايو، وغيرهم من السكان الأصليين، بما في ذلك:

- ◀ تخصيص ما لا يقل عن 30% من رأس المال الشركات إلى بوميوتيرا Bumiputera ،
- ◀ استيفاء حصة ملكية Bumiputera التي أصبحت شرطاً لإنشاء شركات جديدة ، لاسيما تلك التي تنشط في قطاع التصنيع.
- ◀ تحديد حصص ، على سبيل المثال 30% مشاركة Bumiputera في مشاريع البناء.
- ◀ الاستفادة من التمييز في الأسعار ، على سبيل المثال ، تم منح خصم السعر / التكلفة لرجال الأعمال من بوميوتيرا في مناقصات مشاريع البناء.
- ◀ دعم برامج التدريب لرجال أعمال Bumiputera ، إلخ<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> About Petroleum Development Act," accessed 15 March 2021: <https://www.petronas.com/mpm/about-mpm/malaysia-pe-troleum-management/about-pda>.

<sup>2</sup> SAMUELSON, M., MACQUENE, K., et VAN NIEKERK, I. Inter-regional inequality facility: Sharing ideas and policies across Africa, Asia and Latin America. *Claremont: Economic Policy Research*, 2006.

## 3.2.3.2 دور القطاع الخاص في إطار السياسة الاقتصادية الجديدة:

من الناحية النظرية: الدولة التنموية هي دولة تنفذ سياسات، أو تدخلات تقودها الدولة، والقادرة على تحقيق النمو الاقتصادي السريع والتغيير هيكلي. ولكن في الممارسة العملية، هذا لا يعني أن الدولة تحل بالكامل محل جميع الشركات الخاصة. لا يزال دور قطاع الأعمال يتمثل في إنتاج السلع والخدمات لتلبية احتياجات السوق، ولكن بتوجيه من الدولة وفقاً للاستراتيجيات الوطنية، يمكن للدولة أن تتدخل في النظام الاقتصادي، بطرق مختلفة وقد يكون لها آثاراً إيجابية وسلبية على قطاع الأعمال.

لذلك، على الرغم من أن الحكومة الماليزية أدت دوراً مهماً في دفع الاقتصاد وفقاً للنموذج التنموي، إلا أن الحكومة لم تتجاهل تعزيز القطاع الخاص في الاقتصاد<sup>1</sup>.

في ذلك الوقت، كانت الشركات التي تأثرت إيجاباً هي الشركات التي أرادت الحكومة الترويج لها، مثل الصادرات المصنعة وشركات التكنولوجيا الفائقة، لاسيما في قطاع الزراعة، كانت علاوات الاستثمار، والإعفاءات الضريبية، ومنح القروض من بين الحوافز المطبقة، لدعم الصادرات المصنعة، تم إنشاء مناطق التجارة الحرة، لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) وكانت ناجحة - بشكل خاص - في قطاع الإلكترونيات.

ومع ذلك، قد تتأثر بعض الشركات سلباً بتدخل الدولة في حالة ماليزيا، كانت الأعمال التجارية التي تأثرت سلباً، هي الأعمال التي يسيطر عليها الصينيين أو الأجانب. واجهت هذه الشركات عوائق و تكاليف أعلى لممارسة الأعمال التجارية. كان من الصعب التنافس، مع شركات الملايو. نظراً؛ لأن هدف السياسة الاقتصادية الجديدة، كان إعادة هيكلة الاقتصاد، لزيادة عمالة وملكية Bumiputera، فقد تم تبني إجراءات إيجابية، مثل التمييز في الأسعار، في المناقصات الخاصة، بمشاريع البناء ودعم برامج التدريب، لرجال الأعمال في Bumiputera ... إلخ. كان من الواضح أنه من المستحيل تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة، دون الإضرار بالمصالح الصينية<sup>2</sup>.

## 4.2.3.2 نجاحات السياسة الاقتصادية الجديدة:

بعد تنفيذها، ساهمت السياسة الاقتصادية الجديدة بشكل جيد في بناء ماليزيا ودفعها إلى الأمام. كان هناك نجاحات ودروس يمكن تعلمها من هذه التجربة.

<sup>1</sup> MORRISON, Philip S. Transforming the periphery: the case of Sarawak, Malaysia. *Asia-Pacific: New Geographies of the Pacific Rim*, Hurst & Company, London, 1997, p. 302-317.

<sup>2</sup> ESMAN, Milton J. Malaysia's Political Economy: Politics, Patronage, and Profits. 1999.

أ. الحد من الفقر وعدم المساواة: انخفضت نسبة الأسر الفقيرة في جميع المجموعات العرقية من 49.3% في عام 1970 إلى 17.1% في عام 1990. بين عامي 1970-1990، ارتفع متوسط الدخل الحقيقي لـ 40% من المجتمع من 76 دولارًا إلى 176 دولارًا. تم تخفيض الفقر المدقع إلى 4% من إجمالي الأسر في عام 1990. نجحت السياسة الاقتصادية الجديدة في الحد ليس فقط من الفقر ولكن أيضًا من عدم المساواة في الدخل بين المجموعات العرقية<sup>1</sup>.

ب. إعادة هيكلة الاقتصاد: مقارنة بالفترة التي سبقت السياسة الاقتصادية الجديدة، ارتفعت ملكية ثروة Bumiputera من 2.4% إلى 19.3% في عام 1990، بينما استولى الصينيون والهنود وغيرهم من الماليزيين على 46.8% من الثروة، متجاوزة الهدف، وانخفضت الملكية الأجنبية إلى 33.9%. إضافة على ذلك، زاد عدد Bumiputera العاملين في صناعات مثل التعدين والتصنيع والبناء والمرافق بشكل كبير. وارتفع تمثيل Bumiputera أيضًا في المجالات المهنية والتقنية، وعلى المستويين الإداري والتنظيمي.

ج. استعادة الوحدة الوطنية: أدت السياسة الاقتصادية الجديدة دورًا أساسيًا في جعل هذا الأمر ممكنًا. أصبح الماليزيون من جميع الأجناس الآن أكثر تنوعًا اقتصاديًا واجتماعيًا مقارنة بالماضي. لم تعد الأعمال مقتصرة على أعضاء مجموعات عرقية معينة كما كانت من قبل. قبل السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP)، لم تكن الشركات فقط توظف أفرادًا ينتمون إلى مجموعتها العرقية، بل كانت تقتصر أيضًا على العمالة في صفوف عشائرها. يوجد الآن المزيد من الاختلاط حتى داخل المجموعات العرقية<sup>2</sup>.

على الرغم من أن السياسة الاقتصادية الجديدة كان لها تأثير واسع وإيجابي على ماليزيا، إلا أن هناك

انتقادات لفشل تنفيذ السياسة الاقتصادية الجديدة (NEP)، والتي تشمل قضايا مهمة التالية:

◀ لم تكن فوائد السياسة الاقتصادية الجديدة موجهة دائمًا إلى أولئك الذين يستحقونها حقًا لأن تصميم السياسة

كان قائمًا فقط على التمييز العنصري. قد فشلت (NEP) في مساعدة العديد من غير Bumiputera<sup>3</sup>،

◀ قوضت السياسة الاقتصادية الجديدة مبدأ الجدارة في التوظيف والترقية. فضلت (NEP) توظيف المزيد من الملايو

في القطاع العام. إلى جانب الأجور المنخفضة، والتي كانت عاملاً يثني الصينيين والهنود عن الالتحاق بالقطاع

العمومي، فإن تفضيل توظيف الملايو Bumiputera قوض الجدارة في التوظيف والترقية في القطاع العمومي<sup>1</sup>،

<sup>1</sup> GOMEZ, Edmund Terence, JOMO, Kwame Sundaran, GOMEZ, Terence, et al. *Malaysia's political economy: Politics, patronage and profits*. CUP Archive, 1999.

<sup>2</sup> ZUBEDY, Anas. The NEP—The Good And The Bad. *Malaysia Today. Malaysia*, 2012, vol. 21.

<sup>3</sup> ZUBEDY, Anas, op.cit.

◀ يبدو أن السياسة الاقتصادية الجديدة قد خلقت عقلية الدعم في المجتمع.

### 3. تجربة الجزائر:

الجزائر هي أكبر دولة أفريقية وعربية، وعاشر أكبر دولة في العالم بمساحة تقدر بـ 2381.741 كم<sup>2</sup>. يقع ما يقرب من 87% من الأراضي في منطقة الصحراء الكبرى، وما يزيد قليلاً عن 3% من الأراضي صالح للزراعة. تحتل الجزائر موقعاً إستراتيجياً في شمال إفريقيا، يحيط بها كل من "المغرب" مالي "النيجر" و"ليبيا" و"تونس" و"البحر الأبيض المتوسط" والجمهورية الصحراوية، البلد غني جداً بالموارد الطبيعية، مثل: "النفط والغاز" هو عضو نشط في منظمة أوبك، ولديه إمكانات للتنمية الاقتصادية والاجتماعية. في سنة 2020، بلغ عدد سكان الجزائر 43.85 مليون نسمة. يعيش حوالي 90% من الجزائريين في المنطقة الساحلية الشمالية، جنوب البحر الأبيض المتوسط، ويعيش ما يقدر بنحو 1.5 مليون نسمة في المنطقة الصحراوية، في الجزء الجنوبي من البلاد. الجزائريون المسلمون (أهل السنة والجماعة) هم من "العرب والأمازيغ"، معظمهم تقل أعمارهم عن 30 عامًا.

### 1.3. التاريخ السياسي الحديث:

نالت الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية استقلالها عام 1962، بعد أكثر من قرن من الحكم الفرنسي، وهي جمهورية شبه رئاسية، نظامها القانوني مزيج من القانون المدني الفرنسي والقانون الإسلامي. تنقسم الحكومة إلى: سلطة تنفيذية، وتشريعية، وقضائية. يُنتخب الرئيس عن طريق التصويت المباشر والشعبي، كل خمس سنوات، ويشغل منصب الرئيس التنفيذي والقائد الأعلى للقوات المسلحة. يعين الرئيس رئيس الوزراء الذي يشغل منصب رئيس الحكومة. صدر الدستور في عام 1963 وتم تعديله في 9 مناسبات، كان آخرها سنة 2020.

الجزائر لديها نظام رئاسي. أدى معظم الرؤساء -حتى الآن- دوراً في حركة الاستقلال، وجبهة التحرير الوطني (جبهة التحرير الوطني، FLN). لطالما كان الرئيس، إما عضواً في المؤسسة العسكرية، أو يحظى بدعم الجيش، هذا لا يعني أن الرؤساء، كانوا يفتقرون إلى التأييد الشعبي.

من الناحية الرسمية، يتمتع الرئيس بسلطات كبيرة، ويمكنه تجاوز مراكز القوى الأخرى في اتخاذ القرارات، عليه الاتفاق مع رؤساء الجهاز العسكري والأمني، وهذا يجعل النظام الجزائري مشروعاً جماعياً بدرجة أكبر، حيث يقوم الرئيس بتجسيد النظام، يبدو أن هذا الوضع قد عزز بموقف الرئيس والنظام بأكمله، فالمتحجون والمعارضون

<sup>1</sup> KHALID, Khadijah Md et ABIDIN, Mahani Zainal. Technocracy in Economic Policy-Making in Malaysia< Special Issue> The Politics of Technocracy in Southeast Asia. *Southeast Asian Studies*, 2014, vol. 3, no 2, p. 383-413.

السياسيون، على سبيل المثال: يطالبون -عادة- بإدخال تغييرات على ما يشيرون إليه باسم "السلطة" بدلاً من المطالبة باستقالة الرئيس، لأنهم يتوقعون أن التغيير في القمة لا يغير - بشكل أساس - من عمل السياسة الجزائرية.

أول رئيس لدولة الجزائر المستقلة كان الرئيس "أحمد بن بلة"، وهو مدني وأحد القادة التسعة "التاريخيين" لجهة التحرير الوطني، حكم بين 1963-1965. في حلقات مماثلة في العقود اللاحقة، تولى رؤساء من ذوي الخلفية العسكرية زمام الأمور، على حساب المرشحين المدنيين. كان هذا هو الحال مع حليف "بن بلة" السابق ووزير الدفاع "هواري بومدين" (1965-1978)، الذي أطاح بـ"بن بلة" في انقلاب أبيض سنة 1965، إيذاناً ببداية حكم استبدادي مدعوم من الجيش. بعد وفاة الرئيس "هواري بومدين" بمرض، في ديسمبر 1978، عينت المؤسسة العسكرية قائدها الأعلى "العقيد الشاذلي بن جديد" (1979-1992)، خلفاً له. أظهر انقلاب سنة 1992 أن الجيش هو الذي يقرر قواعد اللعبة السياسية مرة أخرى، سواء بشكل مباشر أم غير مباشر. لسنوات عدة، تولى الرئاسة - في الواقع- رئيس المجلس الأعلى للدولة. مهد فشل هذه المؤسسة في إحداث اختراق سياسي خلال الحرب الأهلية الطريق للجنرال الأمين زروال (1994-1999). شهدت سلسلة انتخابات جديدة بداية حكم عبد العزيز بوتفليقة (1999-2019). وأعيد انتخابه أربع مرات. في سنة 2019، شهدت البلاد احتجاجات شعبية، أدت إلى استقالة الرئيس "عبد العزيز بوتفليقة"، ليتمكن الرئيس "عبد المجيد تبون" من الفوز بكرسي الرئاسة الجزائرية .

### الجدول (16.3) : رؤساء الجزائر

فترة الحكم	الرئيس	الحزب الحاكم
1963-1965	أحمد بن بلة	جبهة التحرير الوطني
1965-1978	هواري بومدين	جبهة التحرير الوطني
1979-1992	شاذلي بن جديد	جبهة التحرير الوطني
1992-1992	محمد بوضياف	/
1995-1999	اليمين زروال	التجمع الوطني الديمقراطي
1999-2019	عبد العزيز بوتفليقة	التجمع الوطني الديمقراطي / جبهة التحرير الوطني
2019-حتى الآن	عبد المجيد تبون	جبهة التحرير الوطني

المصدر: من إعداد الطالب

منذ الاستقلال عن فرنسا سنة 1962، كانت جبهة التحرير الوطني (FLN) الحزب الوحيد الذي ترأس الجزائر، كان الحزب والجيش واحداً في الوقت نفسه، شهد التحرير المفاجئ بين عامي 1989-1991 انتشار أحزاب

سياسية، حُظر بعضها، بحجة عدم شرعيتها بداية من سنة 1992. ومع استئناف الانتخابات البرلمانية في عام 1997، سُيِّح للعديد من الأحزاب بالتنافس، ولكن هذه التعددية لم تترجم إلى إعادة توزيع السلطة، إذ غالبًا ما تتنازع المعارضة والمنظمات غير الحكومية ووسائل الإعلام بشدة على نتائج الانتخابات. القيود الرسمية وغير الرسمية تجعل من الصعب على الأحزاب ممارسة السلطة الحقيقية. استمر هذا النوع من التعددية الحزبية، وهذا لم يمنع من أن تكون جبهة التحرير الوطني حزبًا رئيسًا - غالبًا حزب الرئيس - في البرلمان وفي مجالس الولاية والبلديات. حزب جبهة التحرير الوطني، عبارة عن مجموعة سياسية تشكلت في حزب واحد، احتكر المجال السياسي وغطى المجال الاقتصادي: هذا هو الوضع الذي واجهته الجزائر بعد استقلالها والذي يستمر حتى يومنا هذا.

شهدت الجزائر حربين مدمرتين ووحشتين في العصر الحديث. الأولى: كانت ضد الاحتلال الفرنسي، حرب الاستقلال الجزائرية 1954-1962، والتي أدت إلى مقتل حوالي مليون ونصف مليون شهيد. والثانية: كانت الحرب الأهلية 1992-2002، والتي أدت إلى مقتل أكثر من 150 ألف شخص. أثرت الحرب الأهلية الجزائرية (1992-2002) على جميع مناحي الحياة في البلاد. ولذلك بدأت جهود إنمائية كبرى في حقبة ما بعد الصراع. بعد ما يقرب من 20 عامًا، لا يزال الاقتصاد هشًا، ولم يتم استخدام عائدات النفط والغاز الضخمة في البلاد لتطوير البنية التحتية أو دعم انتقال الطاقة .

### 2.3. الأداء الاقتصادي في الجزائر:

يرتبط الاقتصاد والسياسة في الجزائر بشكل واضح للغاية. إن الإستراتيجية الجزائرية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية هي -إلى حد كبير- استجابة للوضع التاريخي الذي ورثته في عام 1962 عن نظام مستعمرة استيطانية.

#### 1.2.3. الوضع الاقتصادي عشية الاستقلال:

في عام 1962، كانت الجزائر بلدًا زراعيًا بشكل أساسي، حيث كانت الصناعة قليلة التطور. تحمل هيكلها الاقتصادية والاجتماعية والمكانية بصمة دائمة لـ 132 عامًا من الاستعمار، حيث استخدمتها فرنسا كمستعمرة للاستغلال والاستيطان.

كان الاستعمار يشمل تنمية الموارد المحلية التي لم هدفها النهائي التنمية المستقلة للجزائر، ولكن تلبية احتياجات المدن الفرنسية. تم تصميم هذا الاقتصاد وفقًا لملايين الأوروبيين الذين عاشوا هناك، فيما يتعلق بالدولة الفرنسية فقط، حيث كان يُنظر إلى الجزائر دائمًا على أنها مكمل لها. فصُدِّرت ثروات باطن الأرض والمعادن على

تنوعها الواسع (من الفحم إلى اليورانيوم ، بما في ذلك الزنك والحديد، إلخ) في حالتها الخام<sup>1</sup>، ترجم ذلك من خلال التطور الديناميكي للموانئ، والأماكن الرئيسية لتصدير الموارد الطبيعية المحلية (الزراعية والتعدين) لصالح العاصمة الفرنسية. بهذا المعنى ، تم تنظيم الأراضي الوطنية وتطويرها وفقاً للمتطلبات الاقتصادية والمصالح المالية التي حددتها الجهات الفاعلة الرئيسية للإمبراطورية الاستعمارية السابقة. وبالفعل، فإن البنى التحتية للطرق والسكك الحديدية التي طورها الاستعمار تقاربت في اتجاه هذه الموانئ.

كان الجنين الصناعي الذي استفادت منه الجزائر خلال الاستعمار الفرنسي، في أعقاب خطة قسنطينة<sup>2</sup> لعام 1958 ، قائماً على صناعة خفيفة ملحقة، وتعتمد على العاصمة الفرنسية: نُفِّدَ هذا التصنيع في 1958-1960 لتسجيل نقاط بين السكان الذين تم تجاهلهم واستبعادهم لفترة طويلة من التنمية، واتخذ أيضاً شكل رد فعل سياسي على جبهة التحرير الوطني.

لقد أدت حرب الاستقلال إلى تشويش كامل في البلاد، كما أدى رحيل الأوروبيين في عام 1962 إلى حرمانها من مديريها الاقتصاديين وقواها الأكثر إنتاجية: الفنيون والمسؤولون التنفيذيون والموظفون المدنيون والأطباء وما إلى ذلك. تطلب الاستقلال الاقتصادي الذي تسعى إليه الجزائر مدراء تنفيذيين مدربين تدريباً جيداً، ولكن في عام 1961 ، كان أقل من 15% من الأطفال الجزائريين في المدارس، ولم يتبق سوى 700 معلم في جويلية 1962. ثم انخفض عدد السكان الجزائريين إلى 10 ملايين نسمة، وكان عدد العاطلين عن العمل مليوني نسمة. في ميدان الصناعة والحرف، اختفت 1400 شركة أشغال عمومية من أصل 2000. ونتيجة لذلك ، أظهرت الجزائر كل خصائص التخلف الاقتصادي والعلمي والتقني، لوحظ في ذلك الوقت أن:

- نسبة البطالة بلغت 30% من السكان العاملين.

- فشل أنظمة التعليم والبحث المتخلفة في توفير القدرات البشرية اللازمة للتغيير والابتكار.

دفعت معاناة الجزائريين من العنف والسيطرة والسلب - عند الاستقلال- إلى أن ينظروا إلى الدولة المستقلة على أنها المخلس والضامن للمساواة. توقع المواطنون كل شيء من دولتهم الجديدة (العمل والإسكان والصحة والتعليم والثقافة والترفيه)، كانت هناك الكثير من الآمال في التحرر والازدهار والرفاهية في قلوب الجزائريين المتأثرين بشدة بالتنمية الضعيفة الناتجة عن الاستعمار.

<sup>1</sup> MOUHOUBI, Salah. *Le choix de l'Algérie: le passé toujours présent*. Office des publications universitaires, 2011.

<sup>2</sup> في 3 سبتمبر 1958 ، في خضم الحرب الجزائرية ، أعلن الجنرال ديغول ، من ولاية قسنطينة ، إطلاق خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر.

كانت المهمة الأولى التي أوكلت إلى الدولة عند الاستقلال تتمثل في تعزيزها لمنحها الوسائل للمضي قدماً في التحول الاقتصادي من خلال استعادة الثروة الوطنية، وهي: تأميم الشركات الصناعية والقطاع المصرفي، وإنشاء عملة وطنية، ووضع ضوابط النقد الأجنبي والتجارة. وبذلك، وسعت الدولة قبضتها وسيطرتها وامتيازاتها على جميع الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية من خلال القطاع العمومي. ومن الإدارة الذاتية إلى التنشئة الاجتماعية لوسائل الإنتاج؛ تصبح الدولة أيضاً رائدة أعمال.

### 1.1.2.3. الخيار الاشتراكي:

طالب المجلس الوطني للثورة الجزائرية -المنعقد في طرابلس في ماي وجوان 1962- بديمقراطية اشتراكية تتضمن قيم الإسلام وتقبل وجود الأوروبيين. على الصعيد الاقتصادي، كان من المتوقع حدوث ثورة زراعية وتصنيع تابع لها وتأميمات. وقد اختير - خلال مؤتمر جبهة التحرير الوطني- مسار التنمية الاشتراكية، وهو المسار الوحيد القادر -وفقاً للقادة- على "تعويض التأخير المتراكم خلال 130 عاماً من الهيمنة الاستعمارية": وهذا يعني تلبية طلب السكان. يذكر أن الثورة الديمقراطية الشعبية يجب أن يقودها الفلاحون والعمال والمثقفون الثوريون.

استندت اختيارات الجزائر إلى الأيديولوجية الاشتراكية والطموح السياسي، وشكلت تحدياً للتطور السريع. إن التخلف هو نتيجة لاستغلال رأسمالي طويل وهو حالة طبيعية على أقصى تقدير. من ناحية أخرى، وفي بيئة ظهر فيها العالم الثالث على الساحة الدولية، وحيث كان الراحل عبد الناصر في مصر قد رسخ نفسه أباً للقومية العربية؛ اختارت الجزائر -بلا تردد- مسار التنمية الاشتراكية. دعا هذا المسار إلى تولى عملية التنمية من طرف السلطات العمومية، أي الدولة.

### 2.1.2.3. دور الدولة:

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، كان يُنظر إلى الدولة على مدى ما يقرب من ثلاثة عقود على أنها الطريقة الأكثر أماناً والأقل تكلفة اجتماعياً وسياسياً للتنمية، وقد كان من المستحيل تقريباً التشكيك في هذا المنظور والنهج في الستينيات التي تميزت بإنهاء الاستعمار.

كانت جميع وسائل الإنتاج والتبادل الرئيسية -في الجزائر- تحت سيطرة الدولة منذ السنوات الأولى للاستقلال، وكانت جميع الأنشطة الاقتصادية تحكمها وتديرها الدولة إلى حد كبير. استخدمت السلطة السياسية الاقتصاد والأعمال وهياكل الدولة لتقليل التناقضات الاجتماعية والسياسية التي حركت المجتمع وهددت استقرار النظام. ولهذا الغاية، صدرت أوامر للشركات والإدارات العمومية بتوظيف العمالة الزائدة للحد من ضغط البطالة.

تم الإبقاء على معظم الشركات المملوكة للدولة في الأعمال التجارية عندما كان وضعها المالي مزيئًا. ودعمت ميزانية الدولة أسعار السلع الاستهلاكية اليومية لدعم القوة الشرائية للمحرومين ولتجنب الفوضى.

### 2.2.3. نظرة عامة على 60 عامًا من التنمية الاقتصادية:

شهد الجزائريون ارتفاع مستوى معيشتهم بشكل كبير خلال الستين سنة الماضية، إذ منذ حصول الدولة على الاستقلال، تضاعف دخل الفرد، وتضاعف استهلاك الأسرة أيضًا، وانخفضت معدلات الفقر وعدم المساواة. بصرف النظر عن "العقد الأسود" في التسعينيات، نما دخل الفرد بشكل مطرد منذ الاستقلال. ومع ذلك، ينبغي وضع هذا التقدم في المنظور الصحيح، لقد تركتنا البلدان التي كانت لها نفس ظروف البداية تقريبًا في عام 1962 وراءنا بشكل كبير: ككوريا الجنوبية وماليزيا.

كانت العناصر المكونة للتنمية البشرية (التعليم، الصحة، الدخل) موضوع استثمارات مكثفة من قبل الدولة والنتائج واضحة للغاية. شهدت جميع المعايير تقدمًا مذهلاً، باستثناء نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، لم يكن الأداء الضعيف، في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، تأثير مدمر على تطور مؤشر التنمية البشرية مقارنة بالدول الأخرى، فحتى في أوقات الأزمات الاقتصادية الخطيرة والسياسية (1988-1998)، فإن مؤشر التنمية البشرية لم يتوقف عن إحراز تقدم، كما هو موضح في الجدول (17.3). حيث أكدت أحدث الإحصاءات الصادرة، عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي أن مؤشر التنمية البشرية للجزائر هو "0.784" درجة سنة "2019"، مما سمح لها بوضع نفسها في فئة البلدان ذات التنمية البشرية المرتفعة، ثم ارتفع مؤشر التنمية البشرية الجزائري بنسبة 18.2% من 0.572 إلى 0.784 درجة بين عامي 1990-2019.

الجدول (17.3): الجزائر - بيانات الاقتصاد الكلي (1960-2020)

2020	2019	2015	2010	2005	2000	1995	1990	1980	1970	1960	
43.85	43.05	39.7	36	33.2	31	28.8	25.8	19.3	14.5	11	السكان (مليون)
3310	3975	4177	4480	3113	1765	1452	2408	2203	336	246	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (دولار)
-7.2	-1.13	1.60	1.74	4.43	2.39	1.83	-1.75	-2.21	5.8	/	نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (%)
145.16	171.15	165.97	161.20	103.19	54.79	41.76	62.04	42.34	4.86	2.72	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)
-5.48	0.8	3.7	3.6	5.9	3.8	3.8	0.8	0.79	8.86	/	نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)
2.41	1.95	4.78	3.91	1.38	0.33	29.78	16.65	9.51	6.6	/	معدل التضخم (%)
/	66.50	60.43	80.38	53.51	/	/	14.87	16.35	/	/	إجمالي الادخار (مليار دولار)
/	38.85	36.41	49.86	51.86	/	/	23.97	39.37	/	/	إجمالي الادخار (% من إجمالي الناتج المحلي)
12.6	10.5	11.21	9.96	15.27	29.77	31.8	21.3	/	/	/	البطالة (% إجمالي القوى العاملة)
12.23	12.71	11.87	11.07	9.98	8.87	7.79	6.46	/	/	/	القوى العاملة (مليون)
/	0.748	0.740	0.721	0.685	0.637	0.595	0.572	/	/	/	قيمة HDI
/	76.9	76.1	74.9	73.1	70.6	68.5	66.9	/	/	/	العمر المتوقع للعيش عند الميلاد (سنوات)
/	14.6	14.2	14.0	12.3	10.9	9.8	9.6	/	/	/	سنوات التعليم المتوقعة

Source: World Bank , <https://data.worldbank.org/>. United Nations Development Programme , <http://hdr.undp.org/en/data>.

تم تصنيف الجزائر كدولة نامية من قبل البنك الدولي (2020)، وهي تنتمي إلى فئة الدخل المتوسط شريحة دنيا. يمكن اعتبار نموها الاقتصادي غير كاف أو حتى منخفضا للغاية. بلغ مستوى نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الجزائري (بالقيمة الجارية للدولار الأمريكي) 336 دولارًا أمريكيًا في عام 1970 ، و 3310 دولارًا أمريكيًا سنة 2020. شهد متوسط نمو معدل نصيب الفرد، من الناتج المحلي الإجمالي من سنة 1960 إلى 2020 زيادة بمقدار 1.18%، يمكن اعتبار هذا النمو متواضعا -نسبيا- بالمقارنة مع البلدان الأخرى.

في حين أن معدل النمو طويل الأجل كان منخفضًا نسبيًا، يمكن أن نحدد ثلاث فترات نمو رئيسة مختلفة:

◀ فترة أولى من النمو القوي (1963-1985)، تتميز هذه الفترة بارتفاع متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد على مدى 22 عامًا، بمتوسط معدل نمو سنوي يقدر بـ 2.77%. وتجدد الإشارة إلى أن هذه الفترة الاقتصادية من النمو القوي تجمع بين عدة "فترات سياسية".

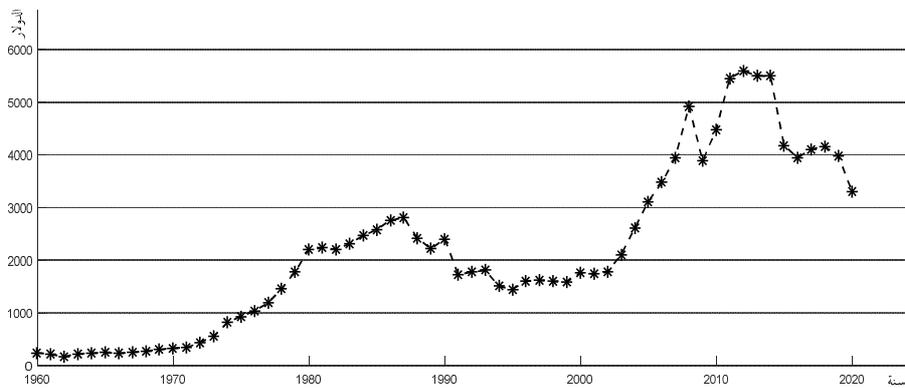
◀ فترة ثانية من الأزمة الاقتصادية القوية (1986-1994)، استمرت هذه الفترة الثانية لتسع سنوات، وتتوافق مع أزمة اقتصادية حقيقية بمتوسط معدل سلب سنوي قدره -2.35%. بدأت هذه الأزمة مع انخفاض أسعار النفط عام 1986، مما أدى إلى انخفاض عائدات الصادرات بنسبة 40% تقريبًا مقارنة بعام 1985.

خلال هذه الفترة التي تميزت بأحداث أكتوبر 1988 والإصلاحات المؤسساتية والاقتصادية التي بدأت في 1989-1990، أدى انخفاض موارد الدولة من النقد الأجنبي إلى صعوبة كبيرة فيما يتعلق بالسداد السنوي لاستحقاق الديون، اعتبارًا من عام 1986. لقد تأثرت جميع السياسات الاقتصادية بشدة بهذا القرار وتعطلت الإصلاحات الاقتصادية، لأن السلطة السياسية في ذلك الوقت رفضت إعادة جدولة الديون الخارجية والمروور بصندوق النقد الدولي.

◀ فترة ثالثة من النمو البطيء (1995-2016)، تميزت بمتوسط معدل نمو سنوي للناتج المحلي الإجمالي للفرد قدره 1.92%، رغم ضخامة حجم الاستثمارات في الاقتصاد خلال هذه الفترة.

◀ فترة رابعة من النمو المنخفض (2017-2020) تميزت بمتوسط معدل نمو سنوي للناتج المحلي الإجمالي للفرد قدره 2.47%، انخفض متوسط سعر البرميل خلال هذه الفترة من 113 دولارًا في منتصف عام 2014 إلى 31 دولارًا في أوائل عام 2016، قبل أن يرتفع إلى 52 دولارًا في المتوسط في عام 2017، و 69 دولارًا في عام 2018 و 64 دولارًا في عام 2019. نتيجة لذلك، شهد الوضع الاقتصادي تدهورًا ملحوظًا.

الشكل (8.3): نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر (1960-2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

نلاحظ أن منحني الناتج المحلي الإجمالي / للفرد حساس للغاية للأحداث الكبرى التي ميزت البلاد. لتوصيف الفترة الرئيسية الأولى فقط ، نقول إنه قد حدث الانعكاس الأول للمنحنى في عام 1966، في اليوم التالي للانقلاب الذي نفذته الرئيس بومدين في 19 جوان 1965 ، حيث تميز عام 1966 بنمو سلبي للمعدل أي 7.20% من الناتج المحلي الإجمالي للفرد. حدث التحول الكبير الثاني في عام 1971، عام تأمين المحروقات، بمعدل سلبي مرتفع للغاية بلغ 13.95-%. وجاء الانعطاف الثالث في المنحنى عام 1980، أي بعد عام من وفاة الرئيس بومدين، وهو عام تميز بمعدل نمو سلبي بلغ 2.45-%، وذلك على الرغم من عائدات الصادرات الاستثنائية خلال هذا العام، بزيادة تجاوزت 40% مقارنة بتلك عام 1979.

منذ عام 1999 ، كان ميزان المدفوعات والميزانية فائضاً، وظلت الاحتياطيات الرسمية من النقد الأجنبي تتزايد باستمرار. ومع ذلك ، وعلى عكس التطورات في المجال النقدي والمالي ، لم يشهد الاقتصاد الحقيقي أي تطور إيجابي، بل على العكس تماماً. وبعد فترة الركود التي اتسمت بها النصف الأول من التسعينيات، عاد النمو الاقتصادي من عام 1995.

لكن هذا نمو هش، مدفوع بشكل أساسي بقطاع النفط والغاز، إنه ليس نتيجة استئناف الاستثمار أو زيادة الإنتاجية في القطاعات الإنتاجية بخلاف المحروقات. وتعزز هذا الاتجاه نحو النمو الذي تهيمن عليه المواد النفطية مع استمرار تعزيز أسعار النفط الخام منذ عام 1999.

### 1.2.2.3. دور قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري:

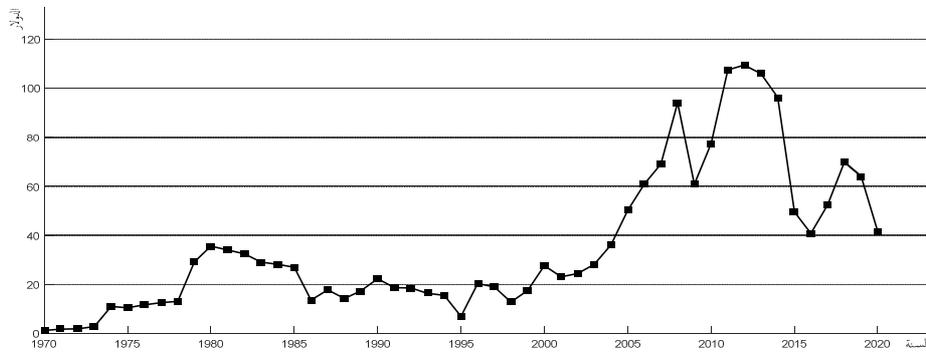
صناعة النفط والغاز في الجزائر هي الدعامة الأساسية للاقتصاد، لا يزال قطاع المحروقات يمثل قطاعاً لا بد منه للاقتصاد الجزائري، لأنه هو المصدر الوحيد الموثوق به للنقد الأجنبي على المدى القصير، والميزة النسبية الوحيدة المؤكدة والمصدر الرئيسي للتراكم. كما أن قربها من الأسواق الأوروبية يقلل تكاليف النقل ويسمح بالتصدير عبر خطوط أنابيب الغاز، فيمنح الجزائر ميزة نسبية في هذا القطاع.

بدأ تطوير هاتين الصناعتين سنة 1958 بعد اكتشاف حقلين عملاقين للنفط والغاز في "حاسي مسعود" و"حاسي الرمل" في منطقة شمال الصحراء، والجزائر تعد في هذا المجال هي المنتج الرئيسي للغاز الطبيعي في أفريقيا، وثاني أكبر مورد للغاز الطبيعي إلى أوروبا، وواحد من أكبر ثلاثة منتجين للنفط في أفريقيا. تمتلك الجزائر ما يقدر

ب 12.2 مليار برميل من احتياطات النفط الخام، و159 تريليون قدم مكعب من احتياطات الغاز الطبيعي المؤكدة في بداية عام 2018<sup>1</sup>.

وفقاً لقاعدة بيانات Rystad Energy UCube 2016؛ بلغت تكلفة إنتاج برميل النفط في الجزائر 20.2 دولاراً للبرميل في المرتبة الـ14 عالمياً. بالإضافة إلى ذلك، ووفقاً للميزانية الجزائرية، فقد قُدِّر السعر المرجعي للنفط بنحو 45 دولاراً للبرميل في عام 2020، بعد سعر 37 دولاراً منذ عام 2015. كل هذه الحقائق الجديدة تضع الاقتصاد الجزائري في مأزق حقيقي، خاصة بسبب القطاع الاقتصادي الأحادي (قطاع المحروقات) والغياب التام للقطاعات الصناعية والزراعية الحقيقية. تعتمد الجزائر بشدة -كما ذكرنا- على صادرات النفط والغاز بأكثر من 97% من إجمالي الصادرات، وأكثر من 30% من الناتج المحلي الإجمالي في بضع سنوات (2006، 2008)، وبالعودة إلى تاريخ الاقتصاد الجزائري، فمن الواضح أن كان ارتفاع أسعار النفط (مثل صدمات النفط في 1973 و 1979، وارتفاع الأسعار من 2002 إلى 2008 ثم من 2010 إلى 2014) هو المحدد الرئيسي في أي نشاط اقتصادي، حيث كانت الخطط الخماسية التي اعتمدها الحكومة في بداية الألفية استجابة لارتفاع أسعار النفط العالمية (525 مليار دينار للخطة الأولى 2000-2004؛ 4202 مليار دينار للخطة الثانية 2005-2009؛ 286 مليار دولار لخطة 2010-2014). يوضح الشكل (9.3) كل هذه التغيرات في أسعار النفط وتغيرات الناتج المحلي الإجمالي لنفس الفترة من 1970 إلى 2018، اعتماداً على قاعدة بيانات البنك الدولي 2019. ومن هنا يظهر الشكل أن تغيرات الناتج المحلي الإجمالي هي نفسها تغيرات النفط، وخاصة الأسعار في الأعوام 2007 و 2009 و 2014 نتيجة لارتفاع الأسعار في 2007 و 2008، و ثم الانهيار وتدهور أسعار النفط عام 2014.

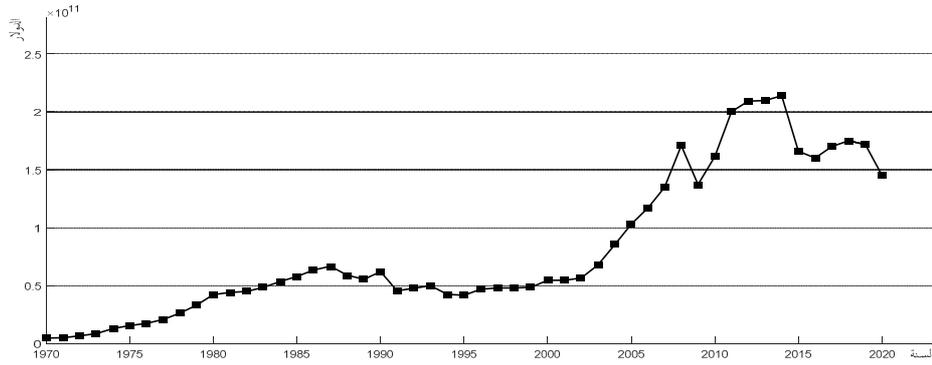
الشكل (9.3): التغيرات في أسعار النفط الجزائري خلال الفترة (1970-2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

<sup>1</sup> Worldwide Look at Reserves and Production,” Oil & Gas Journal, Worldwide Report, December 4, 2017, p. 21.

## الشكل (10.3): التغيرات في الناتج المحلي الإجمالي الجزائري خلال الفترة (1970 - 2020)



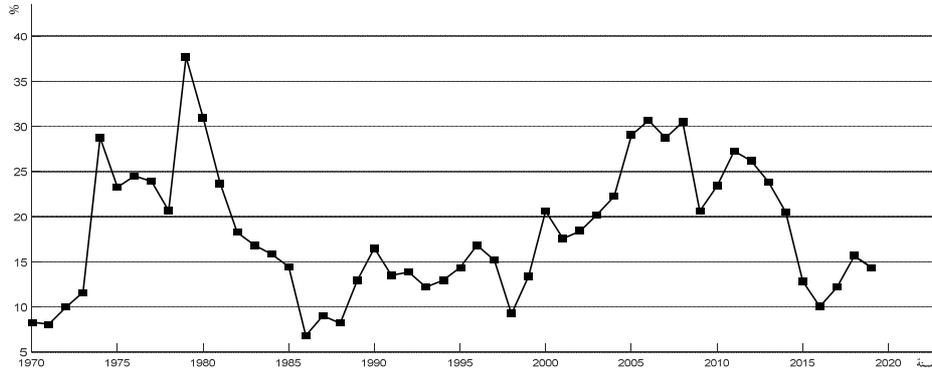
Source: <https://data.worldbank.org/>

أكدت الجزائر - منذ استقلالها عام 1962 - عزمها على استخدام عائداتها النفطية لتمويل إستراتيجيتها للتنمية الاقتصادية، ومن ثمة كان دور قطاع المحروقات حاسماً - في المقام الأول -، في توليد ريع الموارد، لتمويل عمليات النمو والتنمية، هذا القطاع هو قاطرة الاقتصاد الجزائري.

تعتمد الجزائر بشكل كبير على الإيرادات المتولدة من قطاع النفط والغاز، الذي يشكّل ما يقرب من ثلث إجمالي الإيرادات الحكومية في عام 2016، وفقاً لآخر التقديرات الصادرة عن صندوق النقد الدولي. إن اعتماد الحكومة الجزائرية على النفط الخام للنمو الاقتصادي يزيد من تعرضها لتقلبات أسعاره. تقلل الخطة الاقتصادية للحكومة 2016-2019 من تعرضها لتقلبات أسعار النفط الخام من خلال تنويع صادراتها (شكلت المحروقات أكثر من 90% من إجمالي الصادرات في عام 2016)، وعن طريق تقليل نمو استهلاكها المحلي للطاقة (والتي تعتبر المحروقات المصدر الأساسي للوقود منها) إلى 3% في عام 2030<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> International Monetary Fund, 2018 Article IV Consultation (2018). "Algeria Charts New Economic Direction. Is It Battling Against the Tide?" *Middle East Economic Survey*, Vol. 60, Issue 18, May 5, 2017.

الشكل (11.3): مجموع إيرادات الموارد النفطية (% من الناتج المحلي الإجمالي)

Source: <https://data.worldbank.org/>

أدى الاستثمار العام دورًا هامًا في التنمية الاقتصادية منذ عام 1962 ومؤخرًا - كذلك - بعد المكاسب النفطية غير العادية في أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين. ونتيجة للمكاسب النفطية الأخيرة، نفذت الحكومة الجزائرية سلسلة من برامج الاستثمار العام الهامة (2004-2001، 2009-2005، 2010-2014)، بأكثر من 500 مليار دولار أمريكي، ومع ذلك فإن جهود الاستثمار العام الوفيرة التي أطلقتها الحكومة، مكنت الجزائر من الحفاظ على مستويات محترمة من النمو الاقتصادي منذ عام 2002. وفي المقابل، انخفض معدل البطالة بمقدار 17% : من 30% في عام 2001 إلى 12.23% في عام 2020. منذ عام 1996، انخفض معدل التضخم السنوي من 29.78% إلى 2.41% عام 2020 (إحصائيات البنك الدولي 2020).

وبسبب التراكم الملحوظ لاحتياطيات النقد الأجنبي، بحلول نهاية عام 2006؛ مكن تسريع المدفوعات المقدمة للحكومة من سداد أكثر من 10.5 مليار دولار أمريكي من ديونها الخارجية، أدت عمليات السداد هذه إلى خفض كبير في الدين الخارجي للجزائر من 17 مليار دولار أمريكي في عام 2005 إلى 5 مليار دولار أمريكي بحلول نهاية عام 2020 (إحصائيات البنك الدولي 2020).

فيما يتعلق بالموارد المالية الهائلة المخصصة لمختلف قطاعات الاقتصاد في إطار برامج الاستثمار العام للفترة 2001-2014، لا يزال الاقتصاد الجزائري ضعيف التنوع، ومساهمة القطاع غير النفطي في إجمالي الناتج المحلي لا تزال ضعيفة مقارنة بقطاع المحروقات.

يتحدد هذا الاقتصاد -أخيرًا- من خلال أهمية المحروقات، خاصة باعتبارها مصدرا لدخل الصادرات. يختلف هذا الوزن -بالتأكيد- من وقت لآخر، لكنه يميل إلى الزيادة بلا هوادة. ثم إنه غالبًا ما يكون لهذا الجانب الأسبقية

-من وجهة نظر تحليلية-، وأحياناً يخفي تعقيد الاقتصاد، والذي نميل إلى تقليله إلى عامل واحد. وينعكس هذا بشكل خاص في الاستخدام المنهجي لمفهوم الربيع ومشتقاته. يشير آخرون إلى آلية المرض الهولندي لتحليل تأثير المخروقات على الاقتصاد.

### 3.2.3. السياسات الاقتصادية:

بعد الاستقلال، كان من المقرر أن تقوم إستراتيجية التنمية الشاملة للجزائر على تحقيق ثلاث ثورات<sup>1</sup>: صناعية وزراعية وثقافية، لضمان الاستقلال السياسي والاستقلال الاقتصادي والاستقلال الثقافي. كان من المفترض أن تجعل الثورة الصناعية من الممكن بناء صناعة حديثة ومتكاملة تركز عليها آمال التنمية، ولهذا أطلقت الجزائر مشاريع اقتصادية كبرى سمحت بتأسيس قاعدة صناعية كثيفة، مما مكنها من الاستفادة من الربيع النفطي الذي أعيد استثمار جزء كبير منه في مشاريع التنمية الاقتصادية<sup>2</sup>. تعتبر الفترة ما بين 1988-1991 حاسمة، بمعنى أنها تشير إلى الفصل بين فترتين مختلفتين في تاريخ هذا الاقتصاد منذ استقلال: الأولى التي يمكن أن نسميها الفترة الاشتراكية الموجهة نحو مشروع إنمائي متمحور حول الذات، تتميز بسيادة الدولة وإدارة الاقتصاد وقمع آليات السوق، وكذلك بالرغبة في الانفصال عن الاقتصاد العالمي الرأسمالي. والثانية هي الانفتاح داخليا على السوق ومؤسساته، ودوليا من خلال البحث عن الاندماج في الاقتصاد الإقليمي والعالمي.

◆ فترة 1962-1978: فترة طموح كبير للتنمية الاقتصادية، اقتصاد مركزي أي إن الدولة ذات معدلات استثمار ومعدلات نمو عالية، إستراتيجية استباقية للتصنيع حسب القطاع لكنها توقفت في عام 1978. كانت هذه التجربة للتنمية الصناعية المركزية والمملوكة للدولة، غير قادرة على إنتاج أعلى معدلات النمو. على الرغم من عدم دعمها، وسرعة ظهور نقاط الضعف هذه من حيث الإنتاجية؛ فإنها كشفت عن الإمكانيات الصناعية للجزائر، وبنيت نسيجاً من الشركات الصناعية في مجالات عدة، في كل شيء. كما أنه مكّن من تطوير المهارات والدراية الفنية التي لم تتمكن أي سياسة أخرى من تنفيذها منذ ذلك الحين من إعادة إنتاجها.

◆ فترة 1978-1989: التحرير المحدود والمتحكم به، إنهاء الاحتكارات و"تفكيك" الاقتصاد المركز، الهبوط الحاد في أسعار النفط وضع حدا لزخم الاستثمار في السبعينات، انتهت فترة التصنيع وبدأ التراجع عنه، نمو ضعيف أو بل سلبي.

<sup>1</sup> YAYA, Hachimi Sanni et ALCIUS, Gérard Kennedy. *La privatisation des entreprises publiques dans les économies en développement: l'intérêt général peut-il être dans la concurrence?*. Editions Publibook, 2008, p. 1-2.

<sup>2</sup> المجلس الوطني للثورة الجزائرية، مؤتمر طرابلس 1962.

◆ فترة 1989-1991: الإصلاح (التحرير الاقتصادي والسياسي).

◆ فترة 1991 - 2000: كان عقد التسعينيات فترة نمو ضعيف، تميزت بفترات ركود (نمو سلبي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي). تميزت هذه الفترة المعروفة باسم "العشرية السوداء" بحالة مستمرة من إدارة الأزمات، لقد تم تفكيك القطاع العمومي، وشهد القطاع الخاص نموًا منخفضًا للغاية، لقد شعرت شريحة واسعة من السكان بالتكلفة الاجتماعية لبرنامج التعديل الهيكلي (البطالة المتزايدة، وانخفاض قيمة الدينار الذي دمر العديد من الأعمال التجارية، وما إلى ذلك).

◆ الفترة 2000 - 2020: انتقال اقتصادي غير مكتمل، جزئي، متردد، بدون رؤية أو إستراتيجية اقتصادية متماسكة. عدم القدرة على التنبؤ وعدم وضوح الرؤية وتماسك السياسة الاقتصادية، فالموارد المالية التي تأتي حصريا من ريع المحروقات تجعل من الممكن تأخير الإصلاحات، نمو قوي خارج قطاع المحروقات، مدفوع بشكل أساسي بتوسع مالي كبير واستثمارات عامة كبيرة في البنية التحتية والإسكان. تم تدارك التأخر في الاستثمارات في هذه المجالات، ومستوى معيشة السكان أخذ في التحسن. ومع ذلك، فإن النمو في الاستثمار العام رافقه زيادة في مستويات الفساد على جميع مستويات الحكومة.

### 1.3.2.3. التأميم:

تميزت الفترة 1962-1971 للاقتصاد الجزائري بشكل رئيسي بتأميم قطاعات الاقتصاد الرئيسة وإنشاء الشركات العمومية، وكذلك إنشاء عملية التخطيط المركزي. ونتيجة لذلك، اتخذت سلسلة من الإجراءات بهدف السماح للاقتصاد الجزائري بالتوسع إلى ما وراء قطاع المحروقات، الذي كان يمثل حتى ذلك الحين القطاع الذي يولد موارد مالية للدولة.

اختارت الدولة الجزائرية -منذ نشأتها- تأميم قطاع التعدين والبنوك (7 ماي 1966)، وكذلك تأميم قطاع توزيع المنتجات البترولية (1967). وهكذا، فإن إطلاق الخطة المسبقة لمدة ثلاث سنوات (1967-1969) كان يهدف إلى توفير الموارد المادية لتحقيق الخطط المستقبلية، وتأميم قطاع المحروقات (1971). نظرًا للتاريخ الحديث للدولة الفتية، يمكن اعتبار التأميم كوسيلة للخروج من الأزمة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> CRÉMIEUX, Marie-Noëlle Brand. Mitterrand et la réunification allemande. Une histoire secrète (1981-1995). 2006.

لقد سمحت موجات التأميم المتتالية في الجزائر بولادة شركات وطنية، كانت تحتكر الإنتاج والتوزيع. عندما قام الرئيس هواري بومدين بتأميم المحروقات في عام 1971، كان ينوي تأسيس التنمية على ريع المحروقات، وأعرب عن أمله في أن تكون الجزائر دولة مصنعة بناء على نظريات خبراء الاقتصاد الفرنسيين والتي ينبغي أن تقود الصناعات الأساسية، الاقتصاد إلى التنمية. كما كانت وسيلة لتأكيد الدولة من منظور شبه قومي، في هذه العملية، شرع الرئيس في إنشاء الشركات الوطنية التي قامت ببناء النسيج الاقتصادي بالكامل، وكان من المفترض أن تضمن التطور في مسيرة إجبارية. يعتقد المحللون أن الشركات التي تم إنشاؤها شكلت إطارًا مناسبًا لإبقاء السكان في حضانة السلطة ولتكون بمثابة أداة لـ "التحول الاشتراكي". أطلق بومدين أيضًا "الثورة الزراعية"، التي فشلت مرات عدة لأسباب مختلفة، بما في ذلك التوزيع غير العادل للأراضي، والبيروقراطية، وعدم كفاية قنوات التوزيع<sup>1</sup>.

وقد شرع في خطط التنمية القائمة على التخطيط لتحقيق الأهداف المحددة.

### 2.3.2.3. خطط التنمية:

لقد تبنت الجزائر منذ الاستقلال مخططات تنموية عديدة، حيث كانت نسب تنفيذها متفاوتة، ونسب نجاحها تختلف من مخطط إلى آخر، بسبب الإرادة السياسية الموجهة، لكل مخطط أي أن طبيعة كل مخطط تنموي يتم إعداده وفق في نظرة القيادة السياسية المتبينة له، بالإضافة إلى تأثير عوامل أخرى، كالأزمات الاقتصادية والتغيرات الجذرية والمتمثلة الانتقال من النظام الاشتراكي إلى النظام الرأسمالي، وكذا ارتفاع وانخفاض أسعار النفط، أضف إلى ذلك تأثيرات متغيرات البيئة الدولية.

بحلول سنة 1966، كان الاقتصاد الجزائري يأخذ اتجاهًا جديدًا. كان الشاغل الرئيسي هو قطع كل بقايا الاستعمار وهيمنة المصالح الأجنبية عليه. تبع ذلك إنشاء نظام التخطيط كان منذ عام 1969 أساس خطط التنمية الممتدة على مدى عدة سنوات.

في سنة 1967، مع الخطة التي مدتها ثلاث سنوات، لقد شرعت الجزائر في عملية التصنيع التي جعلت البلد بأكمله يسير على قدم وساق. اتسم نموذج النمو الاشتراكي الذي تم تنفيذه، وتفضيل سياسات إحلال الواردات وتطوير المحروقات من أجل الحصول على الموارد المالية لتمويل المشاريع الاستثمارية الكبرى<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> CRÉMIEUX, Marie-Noëlle Brand, Op. cit.

<sup>2</sup> ABBAR, Mohammed. La privatisation des entreprises publiques par la creation de societes de salaries. 2016. Thèse de doctorat. Université d'Oran 2 - Mohamed Ben Ahmed, p. 33.

خصصت الخطة الرباعية الأولى (1970-1973) 12 مليار دينار للتصنيع من إجمالي 33 مليارا لكافة الاستثمارات. أما الخطة الرباعية الثانية (1974-1977) فكانت بدورها منح 48 مليار دينار من إجمالي حجم 110 مليارات. هذا التصنيع ، الذي استوعب 40% من إجمالي الناتج القومي في الاستثمار ، بررته أهمية الثروة الوطنية ، وعدم قدرة الزراعة على تنمية البلاد بمفردها ، والحرص على الاستقلال الوطني.

من سنة 1965 إلى 1977 ، ولتحقيق "الإقلاع الاقتصادي" ، كان بلعيد عبد السلام وزير الطاقة، يجب أن يقول "يجب أن نزرع النفط لحصاد الصناعة" ، وبالتالي نحقق الاستقلال الاقتصادي. وفرض مفهوم "التصنيع" ، وفضل مجمعات الصلب والبتروكيماويات التي تعمل في الواقع بنسبة 30% من طاقتها الإنتاجية على حساب الصناعة الخفيفة والزراعة، كانت المراحل الرئيسية لسياسته كما يلي:

- 1965 ، الاتفاقية الفرنسية الجزائرية بشأن المحروقات والتنمية الصناعية وتخفيض الدين الجزائري والمساعدات الفرنسية لمدة 20 عاما؛

- 1966 ، تأميم شركات التعدين الأجنبية؛

- 1968 ، تأميم 79 شركة صناعية خاصة (معظمها فرنسية)؛ 1970 ، بدء الصراع النفطي مع فرنسا؛

- في عام 1971 ، قامت الحكومة الجزائرية بتأميم المصالح الأجنبية - وكان الأمر آنذاك محصورا في المصالح الفرنسية - في قطاع النفط: تأميم خطوط الأنابيب والغاز الطبيعي، و 51% من أصول شركات النفط الفرنسية<sup>1</sup>.

كانت السنوات من 1977 إلى 1979 فترة انتقالية، مكرسة لتقييم خطط التنمية السابقة، واستنباط إستراتيجيات جديدة.

هدفت الخطة الخماسية الأولى (1980-1984) والخطة الخماسية الثانية (1985-1989) إلى بناء اقتصاد متنوع، وعكست وجهات النظر الأكثر اعتدالا "للشاذلي بن جديد" الأقل الأيديولوجية؛ حيث ضاعف التركيز على الزراعة. أدى التحرير الاقتصادي لـ "بن جديد" أيضاً إلى تخطيط مركزي أقل مع تراجع في سيطرة الحكومة، كما يتضح من إلغاء وزارة التخطيط في عام 1987، والتي حلت في وقت سابق محل كتابة الدولة للتخطيط.

<sup>1</sup> ABBAR, Mohammed. .Op.cit , p. 33.

وقد ظهر دليل آخر على هذا الاتجاه عندما تبين أن الخطة الخماسية الثالثة (1990-1994) كانت بمثابة مخطط عام للسياسة العامة؛ أكثر من كونها خطة عمل توجيهية، كانت أهدافها الرئيسية هي تحرير الاقتصاد، والسماح لمزيد من الكيانات التجارية بالانفصال عن الدولة، لتصبح شركات اقتصادية عمومية (Entreprises Publiques Économiques)، وجذب الاستثمار الأجنبي.

#### أ. مخطط الإنعاش الاقتصادي : 2001-2004

في جوان 2001 تم الإعلان عن مشروع حكومي، ذي الطبيعة الاقتصادية، هو برنامج الإنعاش الاقتصادي، الذي حددت مدته بثلاث سنوات، بهدف الإنعاش المحيط الاقتصادي، لتحقيق النمو الاقتصادي، وبالتالي فهو يعمل على دعم النشاطات المنتجة للثروة، والقيمة المضافة الموفرة لمناصب الشغل، والحد من الفقر والبطالة، وتحسين مستوى المعيشة، ودعم التوازن الجهوي وإعادة تنشيط الفضاءات الريفية، وتدعيم الخدمات العمومية في مجال الري والنقل والمنشآت، لمخيل القاعدية وتحقيق التنمية، ومن ثم فإن هذا البرنامج يعمل على تدارك التأخر المسجل، على مدار عشر سنوات من الأزمة، وإلى تخفيض تكلفة الإصلاحات المنجزة، والمساهمة في دفع جديد للاقتصاد واستدامة التوازنات المحققة على مستوى التوازنات الكلية، وسخر له غلاف مالي استهلك 0.1 مليار دولار تعادل 111 مليار دينار، وأعتبر آنذاك برنامجا قياسيا وذلك بالنظر إلى الاحتياطي الصرف المتراكم قبل إقراره والذي قدر بـ 22.1 مليار دولار، ويمكن تقسيم برنامج الإنعاش الاقتصادي إلى أربعة برامج رئيسية، كل برنامج يخص قطاع معين، وكل قطاع رئيسي يتكون من قطاعات فرعية<sup>1</sup>، والجدول الآتي يوضح المخصصات المالية لذلك (الوحدة: مليار دينار):

#### الجدول(18.3): مضمون برنامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2004

السنة	2001	2002	2003	2004	المجموع بالمبالغ
أشغال الكبرى وهيكل القاعدية	100.7	70.2	37.6	2.0	210.5
تنمية محلية وبشرية	71.8	72.8	53.1	6.5	204.2
الفلاحة والصيد البحري	10.6	20.3	22.5	12.0	65.4
دعم الإصلاحات	30	15	-	-	45.0
<b>المجموع</b>	<b>205.4</b>	<b>185.9</b>	<b>113.9</b>	<b>20.5</b>	<b>524.7</b>

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (<http://www.cnes.dz>)

تقرير حول الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر خلال السداسي الثاني من سنة 2001، ص 87.

<sup>1</sup> Plan de relance économique », [http://ambassade-algerie-cameroun.org/article.php3?id\\_article=192](http://ambassade-algerie-cameroun.org/article.php3?id_article=192)

ب. البرنامج التكميلي لدعم النمو: 2005-2009

جاء هذا البرنامج كامتداد لمواصلة سياسة التوسع في الإنفاق التي شرع في تطبيقها، بداية سنة 2001، خصوصا مع استمرار الصلابة المالية الناتجة عن تراكم احتياطي الصرف الذي سببته أسعار النفط المرتفعة، منذ بداية الألفية الثالثة. واعتبر هذا البرنامج خطوة غير مسبوقة في التاريخ الاقتصادي الجزائري، وذلك من حيث قيمته المرتفعة، ففي سنة 2005 تم بعث برنامج دعم النمو الاقتصادي للفترة 2005-2009 ويتضمن محورين، الأول يقوم على بعث برنامج الاستثماري، رصد له غلاف قدره 11 مليار دولار أي حوالي 2101.1 مليار دينار، وفي هذا الشأن أعطيت الأولوية فيه، لتدعيم البنية التحتية وتنشيط القطاعات الاقتصادية، ومكافحة البطالة، أما الثاني فيقوم على التحكم في الإنفاق الجاري بالحفاظ على استقرار كتلة الأجور وتحسين إدارة الدين العام. ومن خلال هذا البرنامج تم بعث عديد المشاريع مع شركاء أجنبية، منها الطريق السيار شرق غرب على مسافة 1200 كم، وإنجاز مليون وحدة سكنية، وإمداد الأرياف بالكهرباء والغاز، وتطوير الزراعة ودعمها، وتخليق مياه البحر، ثم طرح مع تنمية الهضاب العليا والجنوب، والشيء الملاحظ أنه خلال هذا البرنامج عرف حجم الاستثمار العمومي معدلات نمو جد مرتفعة، بلغت متوسط: حوالي 27% (806.8 مليار دينار عام 2005 إلى 1926 مليار دينار عام 2009)<sup>1</sup>، والجدول (19.3) التالي يوضح المخصصات المالية لذلك (الوحدة: مليار دينار).

الجدول (19.3): مضمون برنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009

المجموع بالمبالغ	القطاعات
1908.5	برنامج تحسين ظروف معيشة السكان
1703.1	برنامج تطوير المنشآت الأساسية
337.2	برنامج دعم التنمية الاقتصادية
209.3	برنامج تطوير الخدمة العمومية وتحديثها
50	برنامج تطوير التكنولوجيا الجديدة للاتصال
4202.7	المجموع

المصدر: رئاسة الحكومة <http://www.premier-ministre.gov.dz>

<sup>1</sup>د. طارق قندوز، د. السعيد قاسمي، أ.د. إبراهيم بلحيمر، المخططات الخماسية التنموية في الجزائر 2001-2014 في مواجهة الفقر، البطالة والتضخم، مجلة دراسات إنسانية واجتماعية / جامعة وهران 1 / العدد 70/جانفي 1، ص 195.

## ج. برنامج الاستثمار العمومي 2010-2014

امتدادا للبرامج التنموية السالفة المعلن عنها، منذ مطلع الألفية الثالثة، أعلنت السلطات المركزية اهتمامها وعزمها تخصيص غلاف مالي يناهز 190 مليار دولار أو ما يمثل 111 مليار أورو كتكلفة إجمالية، والتي تعادل ضعفي الناتج الداخلي الحالي للجزائر، لتجسيد برنامج الاستثمار العمومي PIP، بإطلاق مشاريع جديدة بمشدد مبلغ 210 مليار دولار، واستكمال المشاريع الكبرى الجارية بتعبئة مبلغ 200 مليار دولار؛ إذ توجد فرص استثمارية حقيقية، حيث عند قراءة محتوى سعي برنامج المخطط التنموي للخماسي الذي يندرج ضمن ديناميكية إعادة الإعمار الوطني، يتجلى سعي الحكومة، لبلوغ هدف تنويع بنية الاقتصاد الوطني، مع برمجة إنشاء 100 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة محلية إضفاء ديناميكية جديدة وعصرية بتأهيل وإنعاش هذا النوع من المؤسسات، حيث خصصت 380 مليار دينار (2 مليارات أورو) كغلاف مالي، لبلوغ المرامي الاستراتيجية به المسطرة (إنشاء قرابة 20 ألف شركة سنويا توفر 2.2 مليون منصب شغل حتى مطلع 2014) وهذه الحركية تأتي في سياق الجهود الحكومية المبذولة من أجل ترقية وتطوير الاستثمار، وتجويد مناخ العمال وتسهيل جلب أكبر عدد ممكن من الجانب للسوق الوطنية، وتفادي التوجه نحو الاستيراد، بفاتورته المكلفة (فاتورة شراء قطع الغيار تفوق 3 مليارات أورو سنويا)، وعن جانب التنمية الزراعية فقد خصص مبلغ 20 مليار دولار تم رصدتها لدعم التنمية الفلاحية والريفية، حيث بدأت الجزائر، من خلال الوزارة الوصية تنفيذ المخطط الوطني للتنمية الفلاحية PNDA منذ سنة 2000 ويعتمد على إعادة الديناميكية للفضاءات الريفية وتثبيت الأهالي، في مناطقهم للتخفيف من النزوح، نحو المدن وتحسين ظروف معيشتهم، وتنويع نشاطاتهم مع حماية الموارد الطبيعية، وإقحام الفلاح في عملية التنمية. يضاف إلى ذلك مسألة تحسين المنشآت القاعدية، للنقل وتوزيع المياه، وكذا يتضمن مشاريع هائلة، في قطاعات التعليم والصحة ومجالات السكن الاجتماعي<sup>1</sup>.

## د. برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2019:

يعتبر هذا البرنامج تكملة للبرامج التنموية السابقة حيث يغطي هذا البرنامج عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة خلال فترة 2015-2019 حيث تم إنشاء صندوق تسيير عمليات الاستثمارات العمومية المسجلة بعنوان برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015-2019. ويهدف هذا البرنامج إلى تحقيق ما يلي : الحفاظ على المكاسب الاجتماعية من خلال منح الأولوية، لتحسين الظروف المعيشية للسكان في قطاعات السكن، التربية، التكوين، والصحة العمومية، وربط البيوت بشبكات الماء والكهرباء والغاز... الخ، وترشيد التحويلات الاجتماعية ودعم

<sup>1</sup> بيان مجلس الوزراء الصادر بتاريخ 24 ماي 2010 المتضمن الموافقة على البرنامج الخماسي 2010 - 2014.

الطبقات المحرومة العاملة، إيلاء الاهتمام أكثر بالتنوع الاقتصادي وتحقيق نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات، والاهتمام بالتنمية الفلاحية والريفية، بسبب مساهمتها في الأمن الغذائي وتنويعه؛ استحداث مناصب الشغل، ومواصلة جهد مكافحة البطالة وتشجيع الاستثمار المنتج المحدث للثروة ومناصب العمل. إيلاء عناية خاصة للتكوين ونوعية الموارد البشرية من خلال تشجيع وترقية تكوين الأطر واليد العاملة المؤهلة، وتتوخى الحكومة من خلال البرنامج الخماسي للنمو 2015-2019 إلى تحقيق نسبة سنوية للنمو قدرها 7% قصد الحد، من البطالة وتحسين ظروف معيشة المواطنين<sup>1</sup>.

استجابة لأزمة أسعار النفط، كشفت الدولة عن نموذج نمو جديد في جويلية 2016. تحدد الرؤية خطة لتحويل الاقتصاد بحلول عام 2030، بالإضافة إلى استراتيجية ميزانية متوسطة الأجل للفترة من 2016 إلى 2019. الأهداف الرئيسية للبرنامج الجديد يتضمن إطار العمل تحقيق معدل نمو بنسبة 6.5% في إجمالي الناتج المحلي، خارج قطاع المحروقات، خلال العقد حتى عام 2030، ومضاعفة مساهمة قطاع التصنيع، في الناتج المحلي الإجمالي، من 5.3% سنة 2015 إلى 10% بحلول عام 2030.

### 3.3. الإطار المؤسساتي في الجزائر:

كانت الجزائر إحدى المستعمرات الفرنسية لما يقرب من قرن ونصف، نالت استقلالها عام 1962 بقيادة كانت تفضل التوجه الاشتراكي للمجتمع لأسباب أيديولوجية، الاقتصاد هو أحد القطاعات التي كانت تدار وفق مبادئ الاشتراكية، حيث يتوجب على الدولة أن تتدخل وتدير جميع قطاعات النشاط الاقتصادي. كانت الشركات العمومية هي المحرك والأدوات لهذا الأمر، لم تكن إدارة الاقتصاد في ظل هذه المبادئ ناجحة للغاية، وتبعاً لذلك كانت النتيجة سيئة، وقد انعكس ذلك في انخفاض معدل النمو وارتفاع معدلات البطالة وارتفاع معدل التضخم. وصل الوضع الاقتصادي إلى نقطة احتاجت فيها إلى مساعدة خارجية لإنقاذ البلاد من أزمة الديون، كانت المساعدات الخارجية مرخصة، لكنها ارتبطت بشروط وضعتها المنظمات الدولية التي تهدف إلى إعادة هيكلة الاقتصاد وفق المبادئ الليبرالية التي تتناسب مع منظور إجماع واشنطن. في هذا السياق، كان تحرير سعر الفائدة وسعر الصرف وخصخصة الشركات وتحرير التجارة من أهم أدوات الانتقال إلى الاقتصاد السوق.

### 1.3.3. التغيير المؤسساتي في الجزائر:

سوف نحدد -فيما يلي- محتوى التغييرات التي حدثت منذ عام 1990 في تكوين الأشكال المؤسساتية.

<sup>1</sup> د. هدى بن محمد، عرض وتحليل البرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2001-2019، مجلة كلية السياسة والاقتصاد، العدد الخامس - يناير 2020، ص 51.

## 1.1.3.3 حرية الأسعار وإضفاء الطابع المؤسساتي على المنافسة:

أملت زيادة القيود الخارجية في أعقاب انخفاض أسعار النفط عام 1986 إصلاح الأسعار، مع اعتماد إطار تنظيمي جديد في عام 1989<sup>1</sup>، أُعلنَ بذلك انقطاع عن المنطق الإداري الذي طالما وجه سياسة الأسعار في الجزائر، تُرجم هذا الانقطاع فعلياً إلى تعجيل عملية تعديل الأسعار في جميع مراحل تكوينها.

تم تبني العديد من الإصلاحات الجزئية، غير أن اعتماد الربح كمعيار إداري يجب أن يعكس هيكل السعر والندرة النسبية. وبالتالي، خضعت الأسعار الموجهة تنقيحات عدة لتصبح حرة تدريجياً، وقد وضع قانون 1989 بالفعل حدا لنظام الأسعار الموجهة. يكرس مرسوم عام 1995 مبدأ التسعير الحر كما يحدد قواعد المنافسة ويحظر المراكز المهيمنة والاحتكارية. تمت مراجعة نظام الدعم المباشر لاستبداله بدعم الدخل المنخفض المباشر. أدى تحرير الأسعار إلى المواءمة التدريجية للأسعار الرسمية مع تلك السارية في السوق الموازية؛ والهدف الضمني لمثل هذا التعديل هو استعادة ريع المضاربة الذي حققه القطاع غير الرسمي سابقاً لصالح بعض شركات القطاع العمومي.

وبالنسبة للشركات العمومية، التي تواجه عجزاً هيكلياً كبيراً وندرة في التمويل، كثيراً ما يتعين أن تغطي هذه التعديلات في الأسعار تكاليف الإنتاج وتكفل توازناً نسبياً.

وبالنسبة للشركات العمومية، التي تواجه عجزاً هيكلياً كبيراً وندرة في التمويل، كثيراً ما يتعين أن تغطي هذه التعديلات في الأسعار تكاليف الإنتاج وتكفل توازناً نسبياً.

ومع ذلك، فإن عدم وجود منافسة يجمي هذه الشركات من أي شكل من أشكال الضغط للسيطرة على تكاليف الإنتاج وبالتالي الأسعار. يحدث كل شيء كما لو أن نظام الأسعار الجديد يحل محل ريع المضاربة المحققة في السوق غير الرسمية بالريع الاحتكاري.

وفي غياب انتعاش الإنتاج والاستثمار في القطاع العمومي، سَتستخدم الإيرادات الإضافية المتأتية من إصلاح الأسعار، لتمويل الزيادات في الأجور؛ التي كثيراً ما لا تتوافق مع زيادة الإنتاجية.

لكن هذا يرجع، كما تم تصميمه وتنفيذه، إلى أن إصلاح الأسعار يتجنب قضية رئيسية: تكاليف الإنتاج. هذا عنصر أساسي في تكوين الأسعار<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> القانون عدد 12 لسنة 1989 المؤرخ في 5 جويلية 1989 المتعلق بالأسعار.

<sup>2</sup> BELLAL, Samir. Essai sur la crise du régime rentier d'accumulation en Algérie Une approche en termes de régulation. 2011. Thèse de doctorat. Université Lumière-Lyon II, p. 108.

### 2.1.3.3. تحرير التجارة الخارجية:

مقارنة بالوضع الذي ساد خلال مرحلة سيطرة الدولة (Statism)، حيث كان الاقتصاد الوطني محميًا من المنافسة الدولية، فإن التسعينيات تميزت ببداية عملية سريعة ومفاجئة للانفتاح الخارجي، غالبًا ما كانت نتيجة ضغوط خارجية، فقد أُلغي في وقت مبكر من عام 1991 احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وتعزز هذا الانفتاح في إطار الاتفاقيات الخاصة بإعادة جدولة الدين الخارجي (1994-1998) مع المنظمات الدولية، مما أجبر البلاد على تحرير عميق للتجارة الخارجية. بالنسبة للبعض، يمكن القول إن الانفتاح التجاري هو المجال الذي سار فيه التغيير إلى أبعد مدى. وهكذا تم:

- توحيد قوانين وقواعد الوصول إلى التجارة الخارجية لجميع الفاعلين الاقتصاديين؛
- مراجعة التعريفات الجمركية من خلال تقليص عدد ومستوى معدلات الرسوم الجمركية؛ وجعل الاقتصاد الوطني عرضة لانفتاح أكبر؛
- حرية الوصول إلى العملات الأجنبية للعمليات الجارية، مما يتيح إمكانية التحويل التجاري للدينار؛
- وإطار قانوني حافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يحظى الآن بنفس المعاملة القانونية التي يحظى بها الاستثمار المحلي.

### 3.1.3.3. الاستثمار الخاص:

- كُرس من خلال قانون عام 1994، الذي يضمن حرية الاستثمار. يحدد قرار أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار هياكل الإشراف على الاستثمار ودعمه، وهكذا نُصّب:
- مجلس وطني للاستثمار يخضع لإشراف الوزير الأول.
  - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).
  - صندوق تطوير الاستثمار.
  - ونلاحظ أيضًا دعم الطلبات الميدانية للاستثمار وإلغاء النافذة الواحدة.

كانت العديد من الأنشطة التي تندرج حصرًا تحت احتكار الدولة، حولت لصالح المشغلين من القطاع الخاص منذ عام 1995: وهذه الأنشطة - التي ليست قائمتها نهائية - تتعلق بالتأمين والاتصالات السلكية واللاسلكية وتوزيع المياه والنقل<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> KERZABI, Abdelatif. Les réformes institutionnelles: le cas algérien. 2014, p. 3.

### 4.1.3.3. إصلاح سوق النقد والأسواق المالية:

وُضع تكوين جديد للعلاقة النقدية تدريجياً، في الوقت نفسه الذي وُضعت فيه تكوينات جديدة للأشكال المؤسساتية الأخرى. بدأت هذه العملية بشكل رسمي ومنهجي بإصدار القانون 90-10، المؤرخ في 14 أبريل 1990، المتعلق بالنقد والقرض. وبالتالي، انتقل الأمر من مجرد تفكيك أوصال الدولة التي يتعين عليها تنفيذ القرارات المتخذة على المستوى السياسي، إلى أن يخضع النظام البنكي مع إصدار قانون النقد والقرض لتغييرات عميقة، لاسيما فيما يتعلق بالعلاقات بين السلطة السياسية والسلطة النقدية.

يكرس القانون الجديد في أحكامه استقلالية البنك المركزي (الآن "بنك الجزائر")، ويلغي القوانين السابقة، ولاسيما المرسوم الصادر في أبريل 1964، الذي أخضع السلطة النقدية للسلطة السياسية. لم يعد البنك المركزي تحت إشراف الإدارة المركزية، ولم تعد الخزينة تسمح بالاقتراض منها بلا حدود.

يعيد القانون 90-10 تأهيل المهمة الحقيقية للبنك المركزي كبنك للبنوك، ومؤسسة الإصدار، وبنك الدولة، ومنظم للقروض، ومقرض الملاذ الأخير، وهيئة المراقبة والرقابة. كما أنه يحدد طرق إنشاء الأسواق النقدية والمالية من طرف بنك الجزائر، ويستحدث استخدام الأدوات غير المباشرة لتنظيم سوق النقد، ويحدد عدم احتكار النشاط البنكي، ويضع السياسة التنظيمية الاحتياطية، وتحرير أسعار الفائدة وتخفيف القيود على سياسة أسعار الصرف، ويفتح القطاع البنكي والمالي أمام المنافسة الخاصة.

- استبدال الدور الذي تؤديه ميزانية الدولة بالوساطة المالية المنسوبة إلى الجهاز البنكي.

- تعزيز استقلالية البنوك المركزية عن ميزانية الدولة.

قدّم في سنة 1997 سوق الأوراق المالية، والهدف منه هو توجيه المدخرات من خلال:

- الوساطة البنكية التي تتيح للمدخرات الانتقال إلى البنوك لتحويلها لاحقاً إلى عمليات استثمارية أو إنتاجية.

- الوساطة المالية التي تتيح انتقال المدخرات إلى الشركات من خلال السوق المالي<sup>1</sup>.

عُدّل القانون 90-10 لسنة 1990 في عام 2001، وحل محله المرسوم 03-11 المتعلق بالنقد والقرض في عام 2003، وهذا يحافظ على استقلالية البنك المركزي في صياغة السياسة النقدية وتنفيذها، ويحافظ على الأحكام التي تحدد -من حيث المبلغ والمدة- التسبيقات المقدمة إلى الخزينة. إن المرسوم الأخير المتعلق بالنقد والقرض -مقارنة بقانون البنوك القديم- يضع إطاراً أكثر ملائمة للإشراف على النظام البنكي من حيث الرقابة، ويفتح شكلاً جديداً

<sup>1</sup> KERZABI, Abdelatif.Op.cit , p. 4.

من العلاقة بين السلطة السياسية والبنك المركزي. من ناحية أخرى، لم يتم التشكيك في أساسيات القوة النقدية للبنك المركزي - تمامًا - لأنه يحتفظ باستقلالته تجاه الحكومة. يتميز البنك المركزي بما يلي ويؤدي الوظائف التالية: هو بنك البنوك، هو الوكيل المالي للدولة، يمارس امتياز إصدار الأوراق النقدية والعملات المعدنية، يدير احتياطات النقد الأجنبي<sup>1</sup>.

### 5.1.3.3. سوق العمل:

تميز سوق العمل، حتى التسعينيات، بجمود قوي مع تدخل مفتوح للسياسة في مجال النقابات بشكل خاص، لاسيما شبكة الرواتب تحدد الأجور والمكافآت في القطاع العمومي (SGT ومؤسسة مكافآت الأداء الفردي والجماعي)، بالإضافة إلى لائحة الفصل عن العمل بهدف حماية التوظيف. يهدف التشريع الجديد - الذي تم إدخاله على عدة مراحل منذ بداية الإصلاحات (قوانين 1990 ؛ 1994 ؛ 1997) - إلى مزيد من المرونة في أداء سوق العمل، بهدف معنن هو الحد من حدة البطالة.

باستثناء الحد الأدنى للأجر المضمون، فإن الدولة انسحبت من المفاوضات المتعلقة بالأجور لصالح إبرام اتفاقيات جماعية على مستوى الشركات أو الفروع، تُقلل حماية الوظيفة من خلال تخفيف شروط الفصل وساعات العمل (عقود محددة المدة أو العمل بدوام جزئي). وأخيراً، يعترف القانون بالحق في تكوين النقابات، وحرية تكوين الجمعيات، والحق في الإضراب. هذا التغيير له هدفان:

- تمكين الشركات من تحديد الأجور بنفسها، وتشجيع الإنتاج عن طريق التمييز بين الأجور وفقاً للفروق في الإنتاجية.

- عدم قبول مطالب زيادة الأجور بعد زيادة الأسعار، تفرض الدولة ضريبة على الأجور التي تعتبر زائدة<sup>2</sup>.

### 6.1.3.3. خصخصة الشركات العمومية:

يعود الخيار الذي اتخذته الحكومة الجزائرية لخصخصة الشركات العمومية إلى أوائل التسعينيات، بسبب تدهور الميزانية العامة الذي تفاقم جراء انخفاض عائدات النفط إلى جانب الدين الخارجي، مما أدى إلى اعتماد سياسات التعديل الهيكلي. ثم كان الأمر يتعلق باتباع توجيهات صندوق النقد الدولي لتغيير السياسة الاقتصادية لصالح إنشاء

<sup>1</sup> BELLAL, Samir. Op.cit, p. 117.

<sup>2</sup> TALAHITE, Fatiha. Réformes et transformations économiques en Algérie. 2010. Thèse de doctorat. Université Paris-Nord-Paris XIII, p. 108 -109.

اقتصاد السوق. أدت الصعوبة التي واجهتها الدولة في مواصلة تمويل الشركات العمومية الخاسرة والمثقلة بالديون إلى الاختيار القسري لخصخصتها.

بدأت محاولات الخصخصة الأولى بالتأثير على آليات إدارة الشركات العمومية، يعكس قانون المالية التكميلي لسنة 1994 والمرسوم الصادر سنة 1995 هذا الشكل من أشكال الخصخصة لتحرير الأصول العمومية من خلال التنازل، لم يتم إطلاق برنامج الخصخصة الأول حتى سنة 1998.

بدا - منذ ذلك التاريخ - أن العديد من العراقيل تعيق عملية الخصخصة. أرجع مجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي CNES - في تقريره عن الوضع الاقتصادي والاجتماعي والبيئي للنصف الأول من عام 2002 - هذه العوائق إلى عدم الاتساق في عملية الخصخصة وتنفيذها، وإلى عدم وجود توافق اجتماعي، وإلى مصالح مجموعات معينة في السلطة<sup>1</sup>. على الرغم من أن عملية الخصخصة بدأت تؤكد نفسها منذ عام 1993 مع حل 935 شركة عمومية محلية من إجمالي 1324 شركة.

يتميز النهج المتبع بالنسبة للشركات الوطنية بعدم الوضوح، فقد بدأ بخطوات متتالية تبدأ بالاستقلالية الممنوحة لها (1988)، والترخيص ببيع الأصول لمشغلين من القطاع الخاص (1994)، ثم تعريف الأهداف والقطاعات المعنية والطريقة والترتيبات التقنية للخصخصة (1995)، وإضفاء الطابع المؤسساتي على الطابع التجاري لرأس المال العمومي، وطرق تنظيم وإدارة ممتلكات الدولة في الشركات الاقتصادية العمومية (EPE)، بمعنى الانفتاح أو تحويل الأصول العامة إلى السوق (1995).

لم يكن الأمر كذلك حتى سنة 2001، عندما أعلنت السلطات العمومية -بوضوح- أن جميع أصول الشركات الاقتصادية العمومية (EPE) قابلة للتحويل والتصرف، وأنها كلها مؤهلة للخصخصة. يفسر هذا البطء في العملية بحقيقة أن الشكل القانوني للشركة الذي تعتمد عليه عدة وحدات اقتصادية لم يسمح بفتح رأس المال، والسبب:

- لم يكن للوحدة الاقتصادية -التي هي الكيان المعني- شخصية قانونية.
- كانت حالة من عدم التوازن المالي تضع الشركة في وضع التصفية.
- العدد الكبير للموظفين
- الأصول القانونية التي لم تتم تسويتها<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> CNES (Conseil National Economique et Social) , « Projet de rapport sur la conjoncture économique et sociale du premier semestre 2002 », Septembre 2002.

<sup>2</sup> Ministère de la Participation et de la Coordination des réformes, « Stratégie et programme de privatisation » Alger-Avril 2002.

هناك العديد من الصيغ المحجوزة للخصخصة: بيع الأوراق المالية للشركة (الأسهم، أسهم الشركات، إلخ)، بيع الأصول المادية عن طريق المناقصات الوطنية والدولية، الاستحواذ على الشركات من طرف موظفيها وتحويل الدين الخارجي إلى استثمارات في رأس المال.

### 2.3.3. خصائص التغيير المؤسساتي في الجزائر:

في الكشف الزمني والمتسلسل للتغييرات المؤسساتية التي حدثت منذ بداية التسعينيات ، يمكن ملاحظة العديد من الخصائص. نستشهد على وجه الخصوص بما يلي:

◆ مقاومة النظام الريعي لتغيرات البيئة الخارجية: مقاومة نظام التراكم الريعي للأزمات التي تهزه في كل مرة يظهر فيها سوق النفط والغاز العالمي علامات الانهيار، ولا يمكن تفسير ذلك عن طريق صلابة الترتيبات المؤسساتية الوطنية في مواجهة التغيرات في بيئتها الخارجية؛ وإنما نتيجة للطبيعة الدورية لهذا التغيير، وبالتالي محدودية الوقت. فدائما ما يحدث انتعاش في أسعار النفط في السوق العالمية قبل أن يؤدي التغيير المؤسساتي إلى تعزيز ترتيباته الجديدة، وبالتالي منع التغيير من الوصول إلى مرحلة اللارجعة، لاسيما من وجهة نظر استقلالية المجال الاقتصادي في علاقته بالسياسة.

من هذا المنطلق، فإن العلامات الأولى التي تنذر بالتغيير المؤسساتي تعود إلى منتصف التسعينات، لكن تبع ذلك تباطؤ واضح منذ انتهاء الاتفاق مع صندوق النقد الدولي سنة 1998، الذي ظهر فيه الجمود المؤسساتي طوال العقود الماضية لصالح الانتعاش المستمر لأسعار النفط<sup>1</sup>.

◆ الوجود المطلق للسياسة: إن فكرة الوجود الكلي ، أو بشكل أكثر دقة ، لأسبعية السياسة كعامل تغيير؛ هي فرضية مهمة لفهم واقع التغيير المؤسساتي في الجزائر. يجب أن يؤخذ هذا في الاعتبار عند تقييم دور السياسية في تشكيل الإصلاح المؤسساتي، من الواضح أن هذا يؤدي دوراً أساساً في عملية الإصلاح. وتجدر الإشارة أولاً إلى أنه حتى اليوم -وباستثناء فترة التعديل الهيكلي عندما مارس صندوق النقد الدولي سلطة استشرافية فعالة على تسيير سياسة الاقتصاد الكلي-؛ فإن جميع التغييرات التي حدثت ترجع إلى السلطة السياسية. لطالما كانت القوة السياسية الدافع الرئيسي وراء التغيير، الوجود المطلق للسياسة هنا يعني غياب المجتمع المدني.

<sup>1</sup> BELLAL, Samir. Op.cit, p. 211.

وغني عن البيان أن أصول مثل هذا الوضع ترجع إلى حقيقة أن الدولة هي المالك الحصري لريع النفط، مما يسمح لها بأن تكون وحدها المسؤولة عن طرق استخدامه. والنتيجة هي أن الوزن النسبي للشركاء الاجتماعيين (النقابات وأرباب العمل والجمعيات وما إلى ذلك) ضئيل مقارنة بالدولة<sup>1</sup>.

طبيعة النظام السياسي في الجزائر، وهذا يجعل من الصعب تفسير الدور التنظيمي للمؤسسات. لقد مكّن الريع من قطاع المحروقات من تطوير شبكات زبائية غير رسمية تعمل تحت غطاء المؤسسات الرسمية، وفي هذا السياق، تخضع العديد من الترتيبات المؤسساتية لمنطق الصراع بين أصحاب المصلحة أكثر مما تخضع للضرورات الاقتصادية. وهكذا، لا يزال الاقتصاد يعاني من التدخل السياسي للسلطات-الرسمية وغير الرسمية-، مما يمنع ظهور وعمل المؤسسات الضرورية لخلق بيئة مواتية لتنمية مستقرة ومستدامة ومستقلة عن قطاع المحروقات.

◆ الافتقار إلى التماسك مرادفًا لغياب المشروع الاقتصادي: باستثناء الفترة القصيرة (1990-1991) حيث ظهر بوضوح بعض التماسك في العديد من إجراءات الإصلاح التي اتُّخذت؛ فهو يفتقر إلى التماسك، يبدو أن عدم التماسك كان السمة الرئيسية لسياسات التغيير المؤسساتي المطبقة على مدى العقدين الماضيين<sup>2</sup>.

القرارات المتعلقة بالسياسة الاقتصادية ليست دائمًا بالبساطة التي يوحي بها التفكير الاقتصادي البحت: فالتاريخ، وتعقيد وثقل عمليات صنع القرار السياسي، والاعتبارات الأيديولوجية، وما إلى ذلك، لها دخل في ذلك. هذه هي الطريقة التي لاحظنا بها -خلال تسعينيات القرن الماضي والعقد الأول من القرن الحادي والعشرين- العديد من الإصلاحات التي أعقبتها إصلاحات مضادة وتعديلات قائمة على الوصفات العالمية، التي غالبًا ما يتضح أنها غير مناسبة للسياق المحلي.

بدون وجود مشروع اقتصادي واضح يتم افتراضه ودعمه سياسيًا؛ كل الأسباب تجعلنا نتوقع عدم جدوى السعي إلى تحقيق تماسك في الإصلاحات المؤسساتية. وبعبارة أخرى، فعدم تماسك الإصلاح المؤسساتي يعكس غياب مشروع الإصلاح.

<sup>1</sup> ADDI, Lahouari. *L'impasse du populisme: l'Algérie: collectivité politique et état en construction*. Entreprise nationale du livre, 1990.

<sup>2</sup> BELLAL, Samir. Op.cit, p. 212-214.

◆ ثقل القيود: في حالة الجزائر على وجه التحديد، يبدو أن تشديد القيود الدولية يستحق اهتماما خاصا، لأنها تميل إلى فرض نفسها بصورة مباشرة على المجتمع الوطني ككل. في حين أن الضغوط التي تفرضها زيادة المنافسة الدولية لإصلاح قوانين العمل (لكي تصبح أقل حماية) والضرائب والميزانية...وما إلى ذلك، فإن عائدات النفط في نظامنا الحالي تشكل جدار حماية إلى حد يجعلها (الجزائر) غائبة إلى حد كبير عن الضغوط المنافسة الدولية<sup>1</sup>.

إذا كان من غير المرجح أن يؤدي ثقل القيود إلى تعزيز نجاح الإصلاحات المؤسساتية؛ فإنه قد يلائم مع ذلك إجراء الإصلاح في سياق ارتفاع عائدات النفط. لكن، تجربة العقود الماضية تظهر أن العكس هو الصحيح في الجزائر.

لا بد من الإشارة إلى أن المحاولات القليلة لتحديث المؤسسات التي سجلت في السنوات الأخيرة، قد تمت في أعقاب الضغوط التي مارسها المنظمات الدولية، والقيود التي فرضتها الاحتلالات المحلية التي يتعذر تحملها. والأفضل من ذلك، أن التحسينات القليلة التي لوحظت قد تمت خلال التسعينيات عندما كانت البلاد تمر بأزمة مدفوعات خطيرة. أصبح هناك فائض في ميزان المدفوعات المدعوم بارتفاع أسعار النفط-في الآونة الأخيرة-، وزيادة في الدعم السياسي الخارجي. يبدو أن النظام السياسي الجزائري-في هذه الظروف الأكثر ملائمة- لديه حافز ضئيل للنظر في إصلاحات حقيقية، وبالتالي استمرار الوضع الراهن.

### 1.2.3.3. البعد السياسي للتغيير المؤسساتي في الجزائر:

لا تنفصل ديناميكيات التغيير المؤسساتي في الجزائر عن السياسة، وهي التي تحدد محتوى ووتيرة التغييرات في المجال الاقتصادي والاجتماعي.

تقدم الجزائر نفسها كبلد يخضع فيه أي تغيير مؤسساتي لإرادة الدولة -مثل البلدان التي لديها نظام تراكم ريعي- ومساحة حصرية للتداول السياسي. السؤال الرئيسي لا يكمن في شرح التغيير المؤسساتي الذي يحدث بقدر ما هو تحديد العقبات التي تؤدي إلى حدوثه. توجد هذه العوائق في مختلف مجالات العمل الجماعي، ولكن بالنظر إلى الطبيعة الريعية للاقتصاد الجزائري، فإنه يبدو أن شكل النظام السياسي يؤدي دوراً أساساً.

<sup>1</sup> BELLAL, Samir. Op.cit, p. 212-215.

يمكن فهم البعد السياسي - الذي لا ينفصل عن طريقة الاستيلاء على ريع النفط بطرق مختلفة-: كعامل معيق، ولكن أيضاً كعامل نجاح لتغيير مؤسساتي. بشكل عام، من المقبول أن توجد علاقة جدلية بين الطبيعة السياسية للدولة (والمؤسسات السياسية التي تنبع منها) ووجود موارد ريعية؛

من ناحية أخرى ، تؤثر وفرة الموارد (في هذه الحالة عائدات النفط) بشكل كبير على المؤسسات السياسية بطرق مختلفة. فعلى سبيل المثال، فإن وفرة الموارد في أيدي الدولة؛  
- تخلق وفورات ضريبية ، وفي نفس الوقت تخفف العبء الضريبي عن السكان وتشجع على الحفاظ على الشبكات الزبائية؛

- تخلق مناخاً تولد فيه فرصة جني الربح رد فعل لمقاومة التغيير؛

- يؤثر على البنية الاجتماعية من خلال خلق أو تعزيز التفاوتات الاجتماعية<sup>1</sup>.

من ناحية أخرى، فإن من المسلم به أن الطبيعة السياسية للدولة تؤثر بدورها على إدارة دخلها، لاسيما الدخل الناتج عن الربح. أظهرت التجربة أن السياسات الاقتصادية الوطنية التي تهدف في كثير من الأحيان إلى الرفاه الاجتماعي على المدى الطويل؛ تتعارض مع المنطق السياسي الذي قد يهدف إلى الحفاظ على قوة بعض الأفراد أو مجموعات المصالح أو تقويتها، هذه هي الطريقة التي تنخرط بها الدول في أفعال عقلانية سياسياً، لكنها غير فعالة اقتصادياً.

يبدو أن تعبئة الربح من أجل التنمية الاقتصادية والاجتماعية تملها الحاجة إلى إضفاء الشرعية على النظام السياسي من جهة، ومتطلبات الرقابة والإدارة وتعبئة المجتمع لجعلها تعمل على الجانب الآخر من جهة أخرى.

اختارت الدولة في الجزائر أن تكون الفاعل الرئيسي للسيطرة على الربح، وفي هذا الاختيار ، يبدو أن كل عمل اقتصادي يسترشد سياسياً بضرورة ترسيخ شرعية السلطة السياسية وضرورة الرقابة والإشراف على المجتمع.

يكشف هذان العنصران -في الواقع- أن المهم ليس مضمون الخيارات الاقتصادية التي تم اتخاذها؛ بل مدى توافقها مع المعايير السياسية للشرعية والسيطرة أو عدم توافقها. في واحدة من مساهماته العديدة المكرسة لتحليل البعد السياسي للعمل الاقتصادي للدولة في الجزائر، لخص (Addi, 1990) الوضع من خلال التأكيد على أن الدولة الجزائرية ليس لديها -في الواقع- عقيدة اقتصادية متماسكة مفهومة ، لكنها ببساطة مشروع سياسي تنوي تحقيقه

<sup>1</sup> BELLAL, Samir. Op.cit, p. 219.

بالوسائل الاقتصادية. وهذا بلا شك يفسر - من الناحية العملية - : لماذا لن نعبأ بجعل الإصلاحات الأكثر ليبرالية تتعايش مع أكثر الإجراءات تقييداً لسيطرة الدولة<sup>1</sup>. ومن هذا المنطلق، فإن مسار الإصلاح يقدم مشهداً لسلسلة من الإجراءات التي يكون محتواها وأهدافها متناقضاً للغاية.

يُظهر تحليل ممارسات التنمية في الجزائر أن السياسة تهيمن على الربيع وتستخدمه كأداة. يعتبر عدم استقلالية الاقتصاد عن السياسة عاملاً أساساً في هذه الحالة، لأنه يترتب عليه إعاقة ظهور مجتمع مدني، وهو شرط لا غنى عنه لظهور الجهات الفاعلة الجماعية للتغيير المؤسساتي<sup>2</sup>. ومع ذلك، فإنه بدون عمل جماعي يسمح باختيار المؤسسات، فليس من الممكن أن يكون هناك مؤسسة أو تقنين للعلاقات الاجتماعية.

### 2.2.3.3. نوعية المؤسسات غير الرسمية في الجزائر:

كما هو الحال في العديد من البلدان الأخرى التي كان لديها لفترة من الوقت برنامج سياسي واقتصادي معين؛ طور الأفراد والفاعلون الاقتصاديون في الجزائر سلوكاً وعاتات قوية جداً ورثوها عن النظام السابق الذي تديره الأيديولوجية الاشتراكية. لقد أحدث النظام اختلالات كثيرة في سلوك الأفراد وطبيعة العلاقة بين الدولة والمجتمع. لقد جعل النظام الأفراد يعتمدون على الاقتصاد الموازي، يفضلوه ويعززوه النقص الناجم عن احتكار الشركات العمومية، وقد تفاقم هذا الوضع بسبب سهولة وصول البلاد إلى الموارد الطبيعية التي أصبحت المورد الرئيسي لقطاع التصدير<sup>3</sup>.

أسهمت خيارات السياسيين في إضفاء الطابع الخاص على الاقتصاد الجزائري. إن تفضيل اقتصاد السوق والإصلاحات غير المتسقة لا يساعد في التفكيك الكامل للنظام القديم، بل يؤدي إلى استمرار الفوضى. إضافة على ذلك، كان لسلوك "النخب" والبحث عن الربيع دور خاص في إعاقة التغيير المؤسساتي. ونتيجة لذلك، لم يواجه الأفراد إلا الجوانب السلبية للإصلاح. خلق الموقف سلوكاً مشجعاً لعدم الامتثال، ونوعاً من الحنين إلى الماضي، وتحولاً بدرجة عالية إلى تبعية المسار Path-Dependence، بعد تعرضه لشيء جديد وغير معروف تماماً ولا يجد ملاذاً في الوقت الحاضر. استجاب الفرد الجزائري للمعتقدات والمواقف الموروثة من الماضي، والتي كانت غير مناسبة تماماً لثقافة اقتصاد السوق. وبالتالي، فقد حلت القواعد غير الرسمية السلبية محل القواعد الرسمية الناشئة، مما جعل الإصلاح أكثر تكلفة وأكثر إيلاًماً.

<sup>1</sup> ADDI, Lahouari. *Forme néo-patrimoniale de l'Etat et secteur public en Algérie*. 1990, p. 221.

<sup>2</sup> TALHA, Larbi. *L'économie algérienne au milieu du gué: le régime rentier à l'épreuve de la transition institutionnelle. Où va l'Algérie*, 2001, p. 125-160.

<sup>3</sup> JOFFÉ, George. *The role of violence within the Algerian economy*. *The Journal of North African Studies*, 2002, vol. 7, no 1, p. 29-52.

الطريقة التي يسير بها الجزائريون -بشكل عام- هي التي ساهمت في ضعف الإطار المؤسساتي. تشير الدراسات النفسية والأبحاث الحديثة أن الجزائريين يميلون إلى الانصياع أمام السلطة، ويتوقعون أن يقدم لهم شخص ما المساعدة، ويعتقدون أن الدولة يجب أن توفر حياة أفضل للجميع، ويفتقرون إلى الثقة بالنفس، والثقة في قدرتهم على العمل بمفردهم وما إلى ذلك. كل هذه الخصائص لا تتوافق مع الثقافة الفردية الخاصة باقتصاد السوق.

كان مستوى التنمية المؤسساتية في الجزائر لا يزال منخفضاً بعد سنوات من بداية الإصلاح، وبالنظر إلى العديد من المؤشرات المؤسساتية، فإن البلد يتخلف كثيراً عن الدول الأخرى. تظهر البيانات (القسم الآتي)، تدهور البيئة المؤسساتية الجزائرية، ولم تتغير عملياً، إذ فشلت الحكومة في كثير من الأحيان في صياغة السياسات وتنفيذها، ونتيجة لذلك، فقدت مصداقيتها. فعلاً ما يتم "الاستيلاء" على الدولة من طرف النخب والمصالح الخاصة.

أوجه القصور الشديدة في سيادة القانون تدل على ارتفاع معدلات الفساد، مما يؤدي إلى فقدان ثقة الفاعلين الاقتصاديين. وهذا يقلل كذلك دور الاستثمار ويبطئ النمو الاقتصادي، وبالتالي يحرم الحكومات من موارد الاستثمار في التعليم والصحة والإسكان والإدارة البيئية وما إلى ذلك، وكلها "حاسمة للتنمية الاقتصادية".

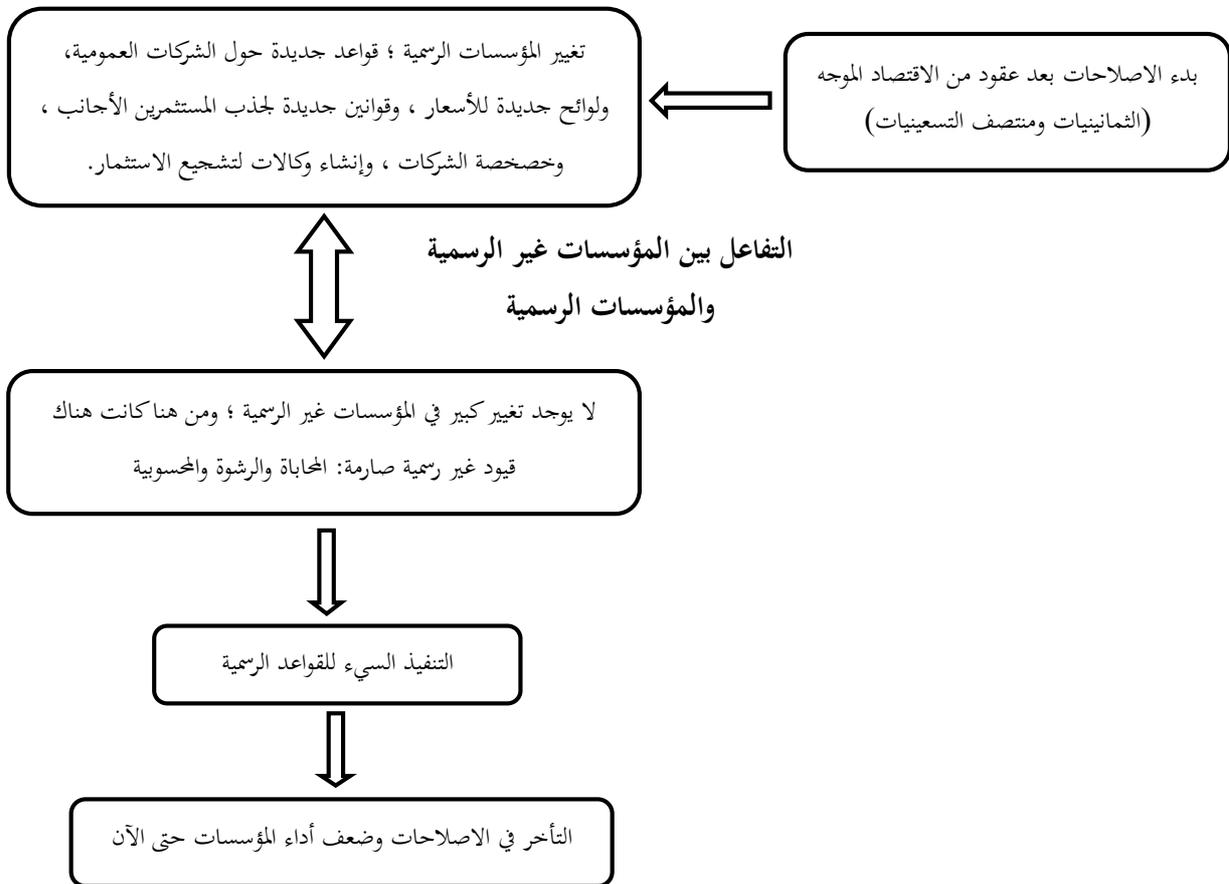
المحسوبية والابتزاز هي أنواع أخرى من الفساد التي لا تشمل المال في هذه العملية. هذان النوعان من الفساد ظهران جداً في المجتمع الجزائري. إنها ظاهرة في القطاعين السياسي والاقتصادي وتشكل قواعد اللعبة الرئيسية فيهما. العلاقات بين الأفراد حساسة للغاية للتواصل، فطرق التواصل الخاصة التي يستخدمها مختلف الأعوان هي سيئة جداً. يعتمد عدد كبير جداً من الأعوان الاقتصاديين على علاقاتهم في أعمالهم. صحيح أن هذه الأنواع من الاتصالات تقلل عددًا كبيرًا من الخطوات البيروقراطية التي تعيق المعاملات التجارية، لكن هذا يقابله تأثير على الشفافية وعدالة القواعد الرسمية أمام جميع المشاركين في المجتمع وفي مجال الأعمال. في الواقع، تتداخل هذه الأنواع من القيود غير الرسمية مع الثقة، وتؤثر عليها بشكل سلبي، وبالتالي ينخفض حجم التبادل غير الشخصي في الاقتصاد، ومن ثمَّ ينخفض نمو الشركات<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> GHECHAM, Mahieddine Adnan. Institutional appraisal of economic reforms in Algeria. Available at SSRN 438562, 2004, p. 11-12.

في هذا السياق، يمكن للمحسوبية أن تخلق شعورًا بالظلم في المجتمع، مما يضع الأعوان الاقتصاديين في مواقف وفرص غير متكافئة فيما يتعلق بالقواعد الرسمية. ومن ثم، فإن القواعد الرسمية لا يمكن أن تكون فعالة، حيث لا يمكن إنفاذها. إضافة على ذلك، فإن المحسوبية هي ظاهرة حساسة للغاية في المجتمع الجزائري.

بعبارة أخرى، فإن عدم التوافق بين القواعد الرسمية المعمول بها والقواعد غير الرسمية غير المكتوبة؛ يؤدي إلى إطار مؤسسي ضعيف، والذي بدوره يفسر المستوى المنخفض للنمو الاقتصادي والتنمية.

### الشكل (12.3): العلاقة بين التغييرات المؤسساتية والقيود غير الرسمية في الجزائر



Source: GHECHAM, Mahieddine Adnan. Institutional appraisal of economic reforms in Algeria. Available at SSRN 438562, 2004, p. 15.

#### 4. المقارنة الاقتصادية بين كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر: تسليط الضوء على التشابه والاختلافات

على الرغم من تشابه كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر في كثير من النواحي ، فقد تطوروا بشكل مختلف تمامًا منذ الاستقلال. يهدف هذا القسم الطريق لمناقشة أسباب تباين مسارات التنمية هذه ، والتي يتم توضيحها بالجدول

والأشكال. البيانات المستخدمة هي من البنك الدولي. ستراوح الفترة الزمنية قدر الإمكان من سنة 1960 إلى 2020.

#### 1.4. الهيكل الاقتصادي والتغيرات بمرور الوقت:

تُظهر التجربة من مجموعة واسعة من البلدان أن التحول الهيكلي (الانتقال من اقتصاد زراعي منخفض الدخل إلى اقتصاد حضري صناعي مع دخل أعلى بكثير للفرد) مهم للنمو والتنمية الاقتصادية. إن إعادة تخصيص الموارد من القطاعات ذات الإنتاجية المنخفضة، مثل الزراعة، إلى قطاعات ذات إنتاجية أعلى، مثل التصنيع، على سبيل المثال، يساهم في النمو إذا أدى إلى استخدام أكمل أو أفضل للموارد. هذا يختلف بشكل خاص في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (الجدول 20.3).

#### الجدول (20.3): التغيير في الهيكل الاقتصادي لكوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

كوريا الجنوبية				ماليزيا				الجزائر				الدول
2020	2010	2000	1990	2020	2010	2000	1990	2020	2010	2000	1990	السنة
1.83	2.14	3.86	7.61	8.90	10.09	8.60	15.22	14.13	8.47	8.40	/	الزراعة (% GDP)
32.58	34.12	34.76	36.32	35.93	40.50	48.32	42.20	20.28	40.01	46.45	/	الصناعة (% GDP)
57.12	54.70	51.62	46.49	54.77	48.18	46.30	44.19	48.74	39.25	33.11	/	الخدمات (% GDP)
36.45	47.10	33.94	24.99	61.93	86.93	119.8	74.47	18.00	38.44	42.07	23.44	صادرات من السلع والخدمات (% GDP)
32.77	44.30	32.16	25.76	54.99	71.01	110.6	72.42	27.84	31.42	20.79	24.94	الواردات من السلع والخدمات (% GDP)

Source: World Development Indicators (World Bank 2020)

عند الاستقلال، كانت الزراعة تهيمن على اقتصاد الجزائر. بدأ التغيير في هيكل النشاط الاقتصادي يحدث رئيسي وقع خلال السنوات القليلة الماضية من الستينيات. يتمثل في سلسلة من عمليات التأميم مست قطاع التعدين والمحروقات بحلول بداية الستينيات، تفوقت الصناعة (بما في ذلك التعدين) على القطاع الزراعي باعتباره القطاع الأكثر مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي. محاولات تنويع الاقتصاد في التصنيع لم تكن ناجحة. كان النمو المرتفع في تصنيع القيمة المضافة للجزائر خلال النصف الأول من السبعينيات كافيًا فقط لبدء التنمية الصناعية، لكن التصنيع لم يكن قادرًا على تحقيق نمو مستدام بعد ذلك. يظهر الجدول (20.3) حيث زادت القيم المطلقة بشكل طفيف فقط.

شهدت كوريا تغييرات هيكلية أسرع بمرتين إلى خمس مرات من البلدان المتقدمة. على سبيل المثال ، استغرق الأمر حوالي 100 عام حتى يتم تصنيع البلدان المتقدمة في أوروبا والولايات المتحدة. ومع ذلك ، في كوريا ، استغرق الأمر 30 عامًا فقط. كان متوسط الوقت اللازم لتخفيض الزراعة إلى 5% من إجمالي الناتج المحلي 120 عامًا بالنسبة للبلدان الأوروبية ، بما في ذلك بريطانيا وألمانيا وفرنسا وهولندا ودانمارك ، و 95 عامًا للولايات المتحدة ، و 75 عامًا لليابان ، و 30 عامًا لكوريا الجنوبية. في كوريا الجنوبية انخفضت نسبة الناتج المحلي الإجمالي الزراعي إلى إجمالي الناتج المحلي بمرور الوقت ، من 25.4% عام 1970 إلى 13.7% عام 1980 ، و 7.6% عام 1990 ، و 1.8% عام 2020. وفيما يتعلق بالقوى العاملة في الزراعة ، انخفضت نسبة عدد المزارعين إلى إجمالي السكان. من 49.5% في 1970 إلى 32.4% في 1980 ، و 17.1% في 1990 ، و 10.2% في 2000 ، وإلى 5.0% في 2018. وبهذه الطريقة ، انخفضت حصة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي بسرعة ، في حين أن النسبة المئوية للعاملين في الزراعة تم تخفيض القطاع ببطء نسبيًا. يمكن اعتبار مثل هذه التغييرات في الهيكل الصناعي تدهورًا في الزراعة. لكن هذه التغييرات تحدث في التحول الصناعي ولا تحتاج إلى تفسيرها على أنها تدهور في الزراعة. يعمل حوالي ثلثي القوى العاملة في قطاع الخدمات ، الذي يساهم بنحو ثلاثة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي. تشكل السياحة وحدها جزءًا كبيرًا من هذا المبلغ سنويًا.

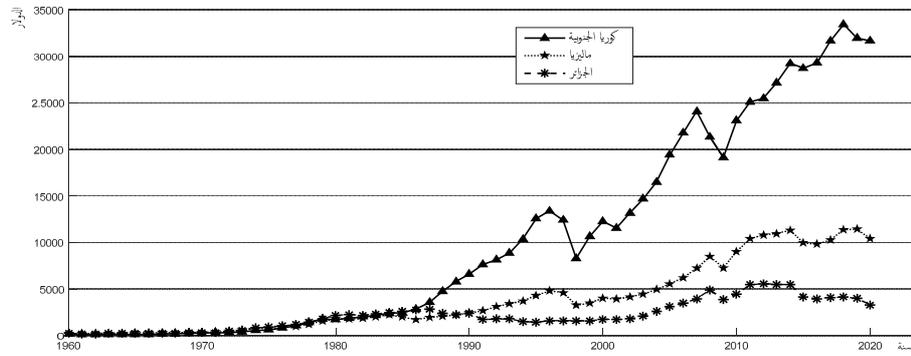
شكلت الزراعة والغابات وصيد الأسماك أساس الاقتصاد الماليزي ، ولكن بين عام 1970 وأوائل القرن الحادي والعشرين ، انخفضت مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي للبلاد من الثلث تقريبًا إلى أقل من العُشر. وبالمثل ، انخفضت نسبة القوى العاملة في الزراعة من حوالي النصف إلى أقل من الثمن خلال نفس الفترة الزمنية ، واستمر هذا الاتجاه. تحول هيكل الصادرات بشكل كبير خلال العقود الأخيرة من القرن العشرين ، من هيكل يسيطر عليه المطاط والقصدير إلى هيكل تمثل فيه السلع المصنعة أكثر من نصف إجمالي عائدات الصادرات بحلول أوائل القرن الحادي والعشرين. تشكل المنتجات الكهربائية والإلكترونية أكبر نسبة من المصنوعات المصدرة. ومع ذلك ، لا تزال الصادرات السلعية مهمة ، وخاصة زيت النخيل والمطاط. تهيمن قطع الإلكترونيات والآلات والسلع المصنعة الأخرى على الواردات.

#### 2.4. النمو الاقتصادي:

يوضح الشكل (13.3). مسارات النمو الاقتصادي المتباينة التي مرت بها الاقتصاديات منذ الاستقلال. وعند الاستقلال في بداية الستينات ، كان دخل الفرد في كل من كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر متساويا تقريبا (158.25)

كوريا الجنوبية ، 234.94 ماليزيا ، 234.94 الجزائر) ، ولكن خلال فترات اللاحقة من التنمية أظهرت اختلافات مذهلة ، بلغ نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام في كوريا 31631.64 دولار وهو ما يعادل نصف الدخل الفرد الأمريكي . شهدت ماليزيا نموًا متوسطًا لنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بنسبة 3.74% خلال خمسين سنة الماضية ، على عكس الجزائر بلغ نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بـ 3306.85 دولار، فقد تضاعف بـ 14 مرة خلال 60 سنة ، لكن ذلك يبقى ضعيفا مقارنة بكوريا الجنوبية (200 مرة) وماليزيا (44 مرة) التي كانت لهما نفس البداية ، وبالنظر لإمكانات التي تتمتع بها الجزائر .

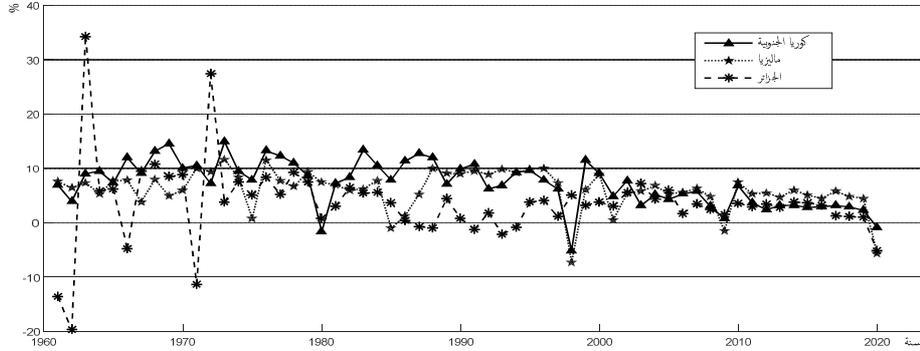
الشكل (13.3): مقارنة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1960-2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

يتضح النمو المتباين للبلدين أيضًا من الرسم البياني التالي. يوضح الشكل (14.3) ، بشكل عام ، هناك تذبذب مستمر في إجمالي الناتج المحلي في ماليزيا بمرور الوقت. يوضح الشكل نمو الناتج المحلي الإجمالي في ماليزيا من عام 1961 إلى عام 2020. وكان هناك انخفاض حاد في عام 1985 بسبب انخفاض أسعار السلع الأساسية. في عام 1998 ، أدت الأزمة المالية الآسيوية إلى نمو سلبي في الناتج المحلي الإجمالي. في عام 2009 ، أدت الأزمة المالية العالمية إلى نمو سلبي في الناتج المحلي الإجمالي. على العكس من ذلك ، كانت الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي لعامي 1973 و 1976 نتيجة لارتفاع أسعار النفط ، حيث أن ماليزيا دولة مصدرة للنفط.

الشكل (14.3): مقارنة نمو الناتج المحلي الإجمالي (% سنويا) في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1960-2020)



Source: <https://data.worldbank.org/>

ما يجعل أداء كوريا الجنوبية أكثر بروزًا هو حقيقة أن الدولة صنفت كواحدة من أفقر البلدان في العالم سنة 1960. ولكن مع الزيادات المستمرة في الناتج المحلي الإجمالي حافظت كوريا على أداء جيد للغاية. إن الناتج القومي الإجمالي يقدم بوضوح صورة للنمو المتباين مع الجزائر وماليزيا. حققت كوريا أسرع معدل نمو لنصيب الفرد من الدخل بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD على مدار الخمسة وعشرين عامًا الماضية. الواضح من الشكل (14.3) الزيادة الكبيرة في نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالجزائر في السنوات التي أعقبت تأميم المحروقات، لكن شهدت اتجاهًا تنازليًا في نمو نصيب الفرد لبقية الفترة.

##### 5. تطور المؤشرات المؤسساتية في الجزائر، ماليزيا، وكوريا الجنوبية:

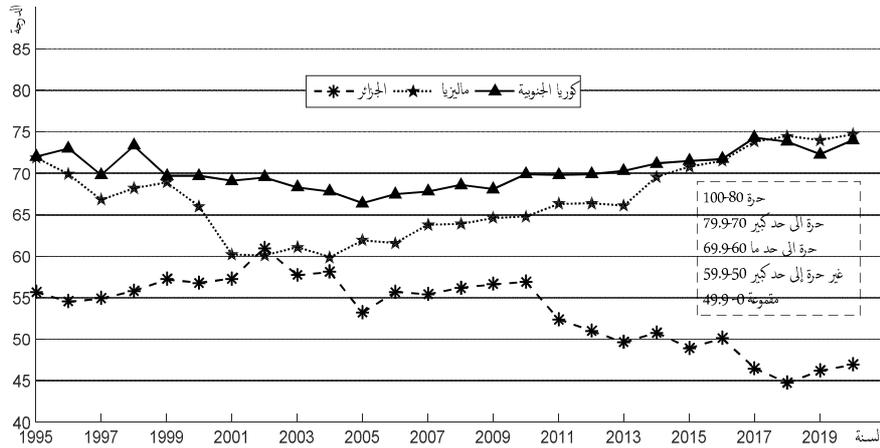
نقدم في هذا القسم الاقتصاد المؤسساتي (الجديد) باعتباره النهج الذي يمكن أن يفسر اختلافات النمو بين الجزائر، ماليزيا، وكوريا الجنوبية. سوف نقوم بفحص تطور المؤشرات المؤسساتية الرسمية، في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر وبالتحديد سننظر في: مؤشر الحرية الاقتصادية لـ Heritage Foundation، مؤشر الحوكمة، مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال وبيانات Polity IV، ومؤشر الحرية في العالم لـ Freedom House، ومؤشر الحرية الاقتصادية في العالم لـ Fraser Institute وذلك بمساعدة الجداول والأشكال.

##### 1.5. مؤشر الحرية الاقتصادية لـ The Heritage Foundation:

كشفت الأعمال العلمية التي تم إجراؤها باستخدام المؤشر الحرية الاقتصادية (EFI) عن وجود علاقة قوية بين التنمية الاقتصادية والعديد من الميزات المؤسساتية: معدلات الضرائب المنخفضة، والعملية المستقرة، والانفتاح على

التجارة العالمية ، وحقوق الملكية الخاصة القوية. يقوم مؤشر EFI بتقييم البلدان باستخدام 12 فئة محددة ، مثل حقوق الملكية وفاعلية القضاء وغير ذلك، والتي يتم حساب (المتوسط) بعد ذلك لإنشاء درجة إجمالية لكل دولة.

الشكل (15.3): تطور نتيجة مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية (1995-2020)



Source: Miller, Kim and Roberts (2020). Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index>

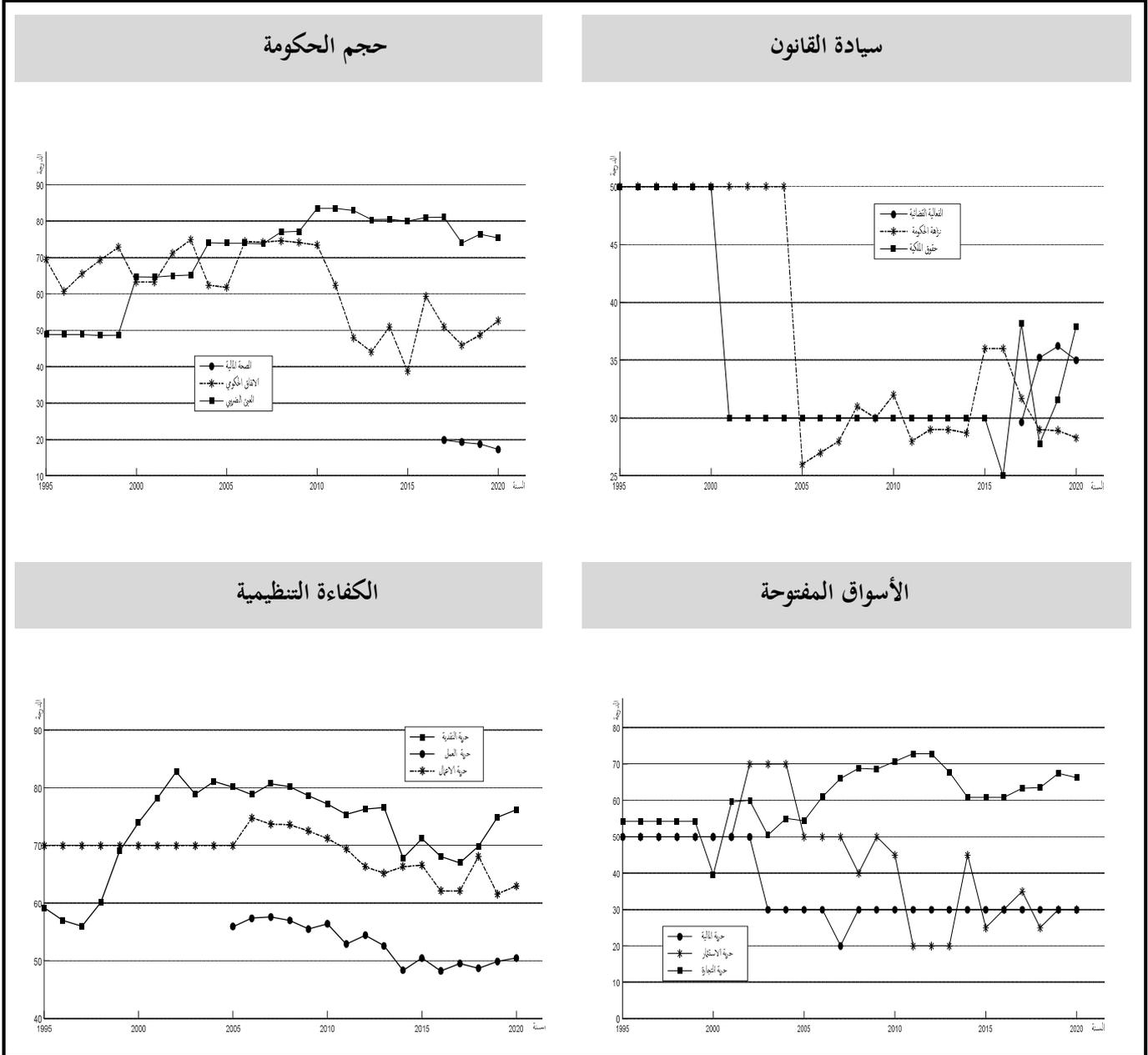
تبلغ درجة الحرية الاقتصادية، في الجزائر بـ 46.9 ، مما يجعل اقتصادها يحتل المرتبة 169 الأكثر حرية سنة 2020 من بين 184 دولة شملها التصنيف. زادت نتيجتها الإجمالية بمقدار 0.7 نقطة بسبب التحسن في درجة حقوق الملكية. تحتل الجزائر المرتبة 14 من بين 14 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، ودرجاتها الإجمالية أقل بكثير من المتوسطات الإقليمية والعالمية. درجة الحرية الاقتصادية في ماليزيا هي 74.7 ، مما يجعل اقتصادها يحتل المرتبة 24 الأكثر حرية سنة 2020. وقد زادت نتيجتها الإجمالية بمقدار 0.7 نقطة ويرجع ذلك أساساً إلى زيادة درجة الفعالية القضائية. تحتل "ماليزيا" المرتبة السادسة بين 42 دولة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، ودرجاتها الإجمالية أعلى بكثير من المتوسطات الإقليمية والعالمية. تبلغ درجة الحرية الاقتصادية لكوريا الجنوبية 74.0 ، مما يجعل اقتصادها يحتل المرتبة 25 الأكثر حرية لسنة 2020. وقد زادت نتيجتها الإجمالية بمقدار 1.7 نقطة بسبب الدرجات الأعلى في فئة سيادة القانون. تحتل كوريا الجنوبية المرتبة السابعة بين 42 دولة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، ودرجاتها الإجمالية أعلى بكثير من المتوسطات الإقليمية والعالمية.

في الجزائر كانت درجات الحرية الاقتصادية، في مسار تنازلي خلال العقد الماضي ، واعتُبر اقتصادها منذ فترة

طويلة مقموعاً Repressed. رغم أن الحكومة قد استهدفت تحقيق معدل نمو طموح للناتج المحلي الإجمالي بنسبة

6.5% في الاقتصاد غير النفطي، على مدى السنوات العشر المقبلة، إلا أن متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات الخمس الماضية، كان أقل من نصف هذا الهدف.

الشكل (16.3): الحرية الاقتصادية في الجزائر (1995-2020)



Source: Miller, Kim and Roberts (2020). Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index>.

◀ سيادة القانون (حقوق الملكية، نزاهة الحكومة، الفاعلية القضائية): تسيطر الحكومة على معظم العقارات في الجزائر، كما أن عدم وضوح سندات الملكية والصراع على حقوق الملكية يجعل شراء العقارات الخاصة أمرًا صعبًا.

على الرغم من أن المصالح المضمونة في الممتلكات معترف بها وقابلة للتنفيذ بشكل عام ، إلا أن إجراءات المحاكم يمكن أن تأخذ وقتاً طويلاً ، ويمكن أن تكون النتائج غير متوقعة. القضاء بشكل عام ضعيف وبطيء ويخضع لضغوط سياسية. تحتاح المحسوبة والفساد قطاع الأعمال والقطاع العام ، وخاصة في مجال الطاقة.

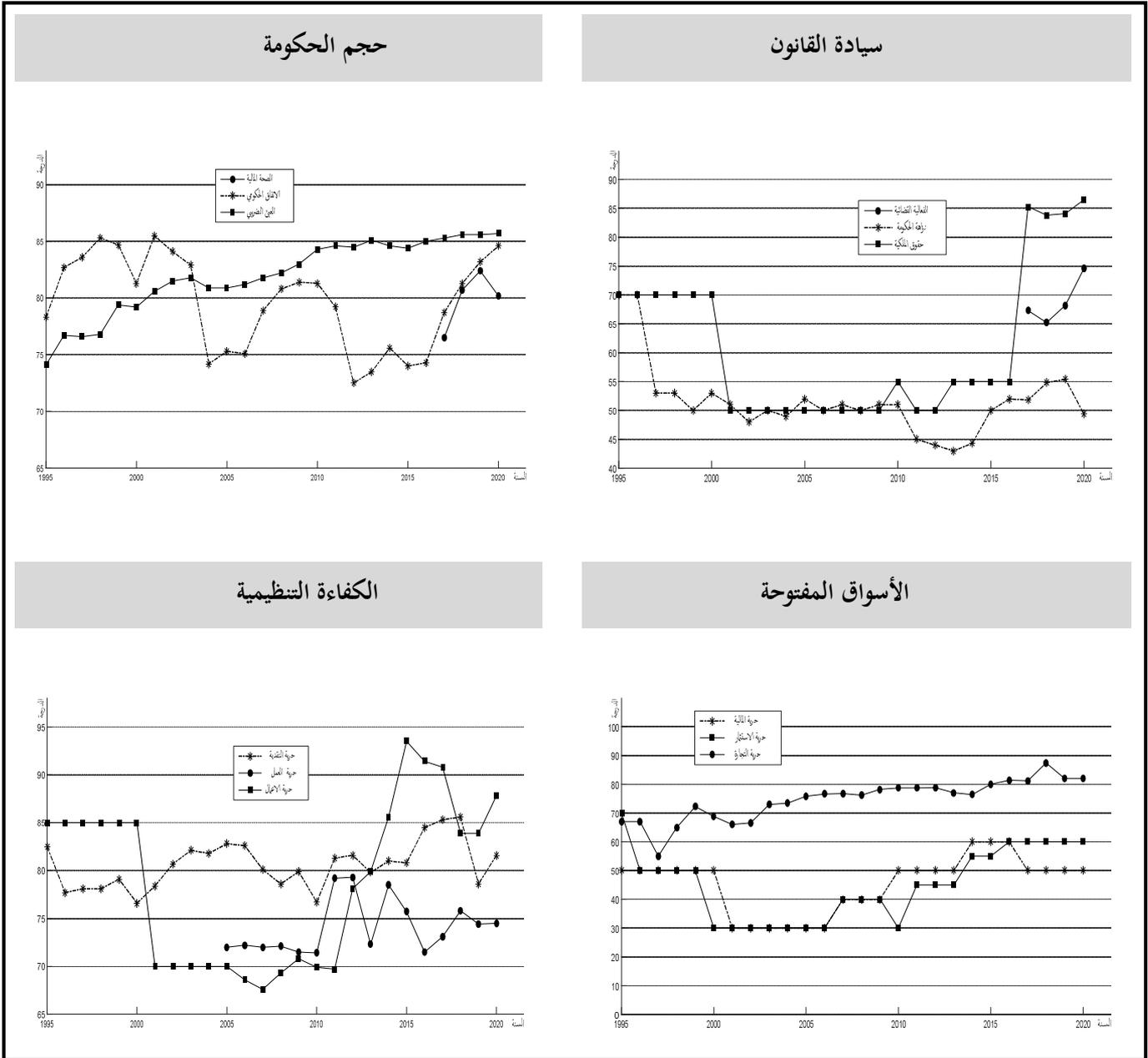
◀ حجم الحكومة (الإنفاق الحكومي، العبء الضريبي ، الصحة المالية): أعلى معدل للضريبة على الدخل يقدر بـ 35% ، ومعدل الضريبة على أرباح الشركات يمثل 23%. تشمل الضرائب الرئيسية الأخرى ضريبة القيمة المضافة. العبء الضريبي الكلي يساوي 26.6% من إجمالي الدخل المحلي. بلغ الإنفاق الحكومي 39.8% من الناتج المحلي الإجمالي على مدى السنوات الثلاث الماضية ، وبلغ متوسط عجز الميزانية 8.3% من الناتج المحلي الإجمالي. الدين العام يعادل 36.9% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2020.

◀ الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال، حرية العمالة ، الحرية النقدية): أصبح الحصول على الكهرباء أسهل، وهذا يسهل تكوين الأعمال التجارية ، لكن الاعتماد المفرط على النمو الاقتصادي الذي تقوده الدولة يشجع على استمرار الجمود في سوق العمل. على الرغم من انخفاض أسعار النفط العالمية، وتراجع احتياط الصرف الأجنبي، أنفقت الحكومة ما يصل إلى 20% من ميزانيتها على الإعانات لتهدئة حالة عدم الاستقرار السياسي.

◀ الأسواق المفتوحة (حرية التجارة ، حرية الاستثمار ، الحرية المالية) : إجمالي قيمة الصادرات والواردات من السلع والخدمات يساوي 56.1% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2020 . متوسط معدل التعريف الجمركية المطبقة 9.4%. تزايد الحواجز غير الجمركية بشكل ملحوظ مما تعيق التدفقات الديناميكية للتجارة. لا تزال القيود المفروضة على الملكية الأجنبية تحد من ديناميكية الاستثمار الذي يشتد الحاجة إليه. أسواق رأس المال متخلفة ، والقطاع المالي لا يزال تحت سيطرة البنوك العمومية.

ظل الاقتصاد الماليزي، يرتقي إلى صفوف الأكثر حرية، خلال السنوات الست الماضية. كان التوسع الاقتصادي خلال تلك الفترة مثيراً للإعجاب أيضاً. تعززت الحكومة الوفاء بوعودها، بتنفيذ خطة لمكافحة الفساد وتوحيد الدين العام Consolidate Public Debt، وكلاهما يعزز الحرية الاقتصادية، ومحكمة رئيس الوزراء السابق نجيب رزاق بتهمة تدبير عملية احتيال بمليارات الدولارات تتعلق بصندوق حكومي، هي خطوة في الاتجاه الصحيح. هناك حاجة إلى خطوات أخرى لتعزيز نزاهة الحكومة، من خلال إنهاء ممارسات، مثل: الرشوة والابتزاز والمحسوبة والاختلاس والكسب غير المشروع.

الشكل (17.3): الحرية الاقتصادية في ماليزيا (1995-2020)



Source: Miller, Kim and Roberts (2020). Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index>.

◀ سيادة القانون (حقوق الملكية ، نزاهة الحكومة ، الفاعلية القضائية): يوفر القانون الماليزي حماية قوية لأصحاب العقارات. يتم تسجيل سندات الملكية العقارية في السجلات العامة ، ويقوم المحامون بمراجعة وثائق التحويل لضمان فعالية عمليات نقل الملكية. يعكس النظام القانوني في ماليزيا - بشكل عام - القانون العام الإنجليزي، تعزز استقلال

القضاء في السنوات الأخيرة، ساهم الفساد على مستوى عال في ظل الحكومة السابقة بالإطاحة بها. أصبح طلب الرشاوى أمر شائع.

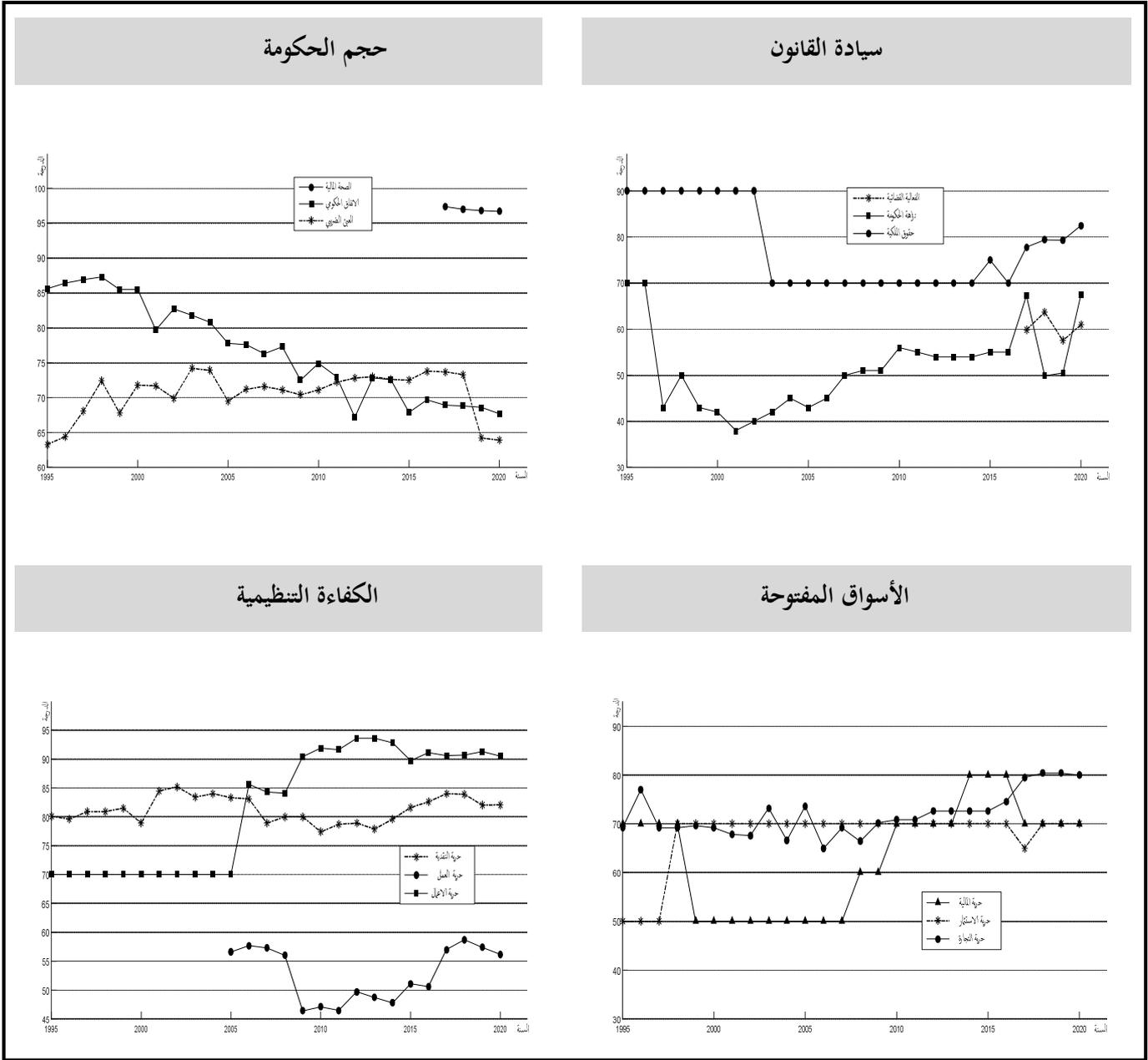
◀ حجم الحكومة (الانفاق الحكومي ، العبء الضريبي ، الصحة المالية): تبلغ أعلى معدلات ضريبة على الدخل الفردي وعلى أرباح الشركات بـ 25%. تشمل الضرائب الأخرى ضريبة أرباح رأس المال. العبء الضريبي الإجمالي يساوي 13.6% من إجمالي الدخل المحلي. بلغ الانفاق الحكومي 22.6% من الناتج المحلي الإجمالي على مدى السنوات الثلاث الماضية ، وبلغ متوسط عجز الميزانية 2.9% من الناتج المحلي الإجمالي. الدين العام يعادل 56.2% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2020.

◀ الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال ، حرية العمالة ، الحرية النقدية): تحسنت عمليات بدء نشاط تجاري ، وتصاريح البناء ، والحصول على الكهرباء ، وتسجيل الممتلكات ، والتجارة عبر الحدود ، وحل مشكلة الإعسار. وأدى النقص المزمن في العمالة الماهرة إلى عرقلة النمو الاقتصادي، وفقدت ماليزيا مكائنها، في حرية العمل مقارنة بالدول الأخرى ، تقوم الحكومة الجديدة بتعديل قوانين العمل، في محاولة لتعزيز التنافسية ومكافحة العمل الإجباري.

◀ الأسواق المفتوحة (حرية التجارة ، حرية الاستثمار ، الحرية المالية): ماليزيا لديها 14 اتفاقية تجارة تفضيلية سارية المفعول. إجمالي قيمة الصادرات والواردات من السلع والخدمات يساوي 132.3% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2020. يبلغ متوسط معدل التعريف الجمركية المطبقة 4.0%، وهناك 62 إجراء غير جمركي ساري المفعول. ماليزيا ترحب بالاستثمار الأجنبي ، وقد تم بذل جهود كبيرة لجذب المزيد من التدفقات ، لكن الافتقار إلى الشفافية قد يعيق النمو الديناميكي في الاستثمار الجديد. اتخذت الحكومة خطوات لتحرير سياسات الاستثمار الأجنبي، ولكن لا تزال هناك متطلبات مشاركة في الأسهم المحلية لبعض القطاعات. القطاع البنكي لا يزال مستقرًا. تشمل التعديلات التنظيمية في القطاع المالي بتخفيف القيود على الملكية الأجنبية في القطاعات المالية الفرعية.

يواصل اقتصاد كوريا الجنوبية الحفاظ على مرتبته بين الدول الحرة في الغالب. ساعدت القوى العاملة المتعلمة جيدًا والقدرة العالية، على إنشاء الشركات، والاستفادة من مشاركة الدولة في نظام التجارة العالمي. يوجد إطار قانوني سليم ، لكن الفساد المستمر لا يزال يقوض العدالة والثقة في الحكومة. التحسينات في الفعالية القضائية ونزاهة الحكومة من شأنها أن تزيد الحرية الاقتصادية وتحفز النمو. تم تصنيف اقتصاد كوريا الجنوبية، بأنه حر- إلى حد ما- خلال معظم فترات تاريخ المؤشر إلى أن أصبح "حرا في الغالب" في السنوات الثماني الماضية.

الشكل (18.3): الحرية الاقتصادية في كوريا الجنوبية (1995-2020)



Source: Miller, Kim and Roberts (2020). Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index>.

◀ سيادة القانون (حقوق الملكية ، نزاهة الحكومة ، الفاعلية القضائية): تنفيذ حقوق الملكية يتم بشكل جيد ، وتدير المحاكم نظاماً موثوقاً لتسجيل الرهون والامتيازات. يُنظر إلى القضاء بشكل عام على أنه مستقل ، وتُبدل الجهود لضمان أن تكون الإجراءات القضائية أكثر عدلاً وموثوقية. رغم جهود الحكومة لمكافحة الفساد، لا تزال الرشوة واستغلال النفوذ والمحسوبية والابتزاز، مستمرة في السياسة و قطاع الأعمال والحياة اليومية.

◀ حجم الحكومة (الإنفاق الحكومي ، العبء الضريبي ، الصحة المالية): أعلى معدل لضريبة على الدخل الفردي هو 42% ، وأعلى معدل ضريبة على أرباح الشركات هو 25%. كلا المعدلين يخضعان لضريبة إضافية بنسبة 10%. العبء الضريبي الإجمالي يساوي 26.9% من إجمالي الدخل المحلي. بلغ الإنفاق الحكومي 32.8% من الناتج المحلي الإجمالي على مدى السنوات الثلاث الماضية ، وبلغ متوسط فائض الميزانية 2.3% من الناتج المحلي الإجمالي. الدين العام يعادل 40.7% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2020 .

◀ الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال ، حرية العمالة ، الحرية النقدية): حرية العمل راسخة في كوريا الجنوبية. ومع ذلك، فقد ارتفع عدد الإجراءات والأيام التي يستغرقها بدء عمل تجاري. سعت الحكومة للحصول على معلومات من الشركات فيما يتعلق باللوائح الجديدة والقائمة بسبب القلق من أن الإطار التنظيمي المعقد في كوريا قد عفا عليه الزمن. أحياناً تدفع لوائح العمل الصارمة، أن يتخذ أرباب العمل قرارات لا يتخذونها لولا ذلك وهي قرارات ليست جيدة سواءً لأرباب العمل أو الموظفين في ميزانيتها لسنة 2020 ، حافظت الحكومة على دعمها للاقتصاد الأخضر ووسعت الإعانات للمركبات الكهربائية.

◀ الأسواق المفتوحة (حرية التجارة ، حرية الاستثمار ، الحرية المالية): تبلغ القيمة الإجمالية للصادرات والواردات من السلع والخدمات 83.0% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2020. يبلغ متوسط معدل التعريف الجمركية المطبقة 5.0%، وهناك 422 إجراء غير جمركي ساري المفعول. أصبح نظام الاستثمار العام أكثر شفافية، تم إلغاء بعض الحوافز الضريبية للاستثمارات الأجنبية ، اعتباراً من جانفي 2019. خضع القطاع المالي لعملية توحيد وتحسنت الشفافية والكفاءة.

## 2.5. مؤشرات الحوكمة العالمية:

طور البنك الدولي (WB) مؤشر من أشهر المؤشرات لقياس هيكل الحوكمة في أي بلد. سنقوم بتقييم للحوكمة في "الجزائر"، "كوريا الجنوبية و"ماليزيا" باستخدام بيانات ستة مؤشرات مجمعة، يتم تقييم هذه البلدان على أساس كل مؤشر لتحديد المجالات الرئيسة للنجاح، ونقاط الضعف من حيث "الحكم الرشيد".

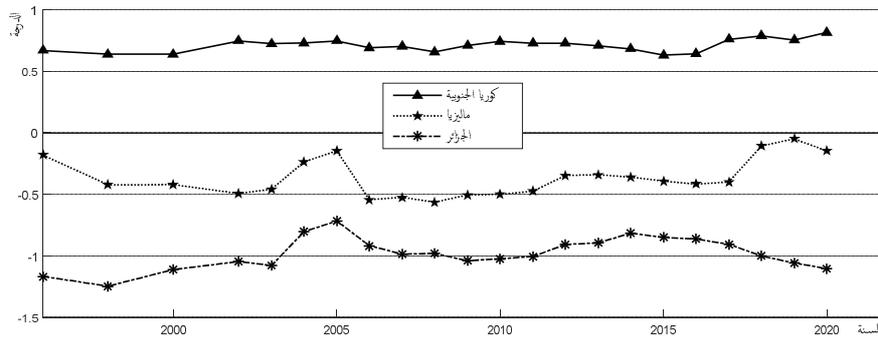
عبر (Stoker, 1997) في عمله عن فائدة الحوكمة في مصلحة البلد والمقيمين فيه. ووفقاً له ، يمكن تحليل نظام الحكم في أي بلد باستخدام خمسة مقترحات على افتراض أن هذه المقترحات متكاملة في طبيعتها وليست تنافسية. مقترحاته الخمسة هي:

1. التأكد من الإطار المؤسساتي للحكومة.
2. ضمان المسؤولية القانونية للحكومة ومساءلتها عن معالجة النزاعات الاقتصادية والاجتماعية.
3. ضمان الاعتماد على السلطة في العلاقات بين الهيئات الحكومية المشاركة في العمل الجماعي.
4. تتعلق الحوكمة بشبكات الحكم الذاتي المستقلة للجهات الفاعلة ؛
5. التأكد من أن الحكومة تستخدم الأدوات والتقنيات المناسبة لإبقاء الأمور على المسار الصحيح ، وبالتالي تتم الأمور تلقائياً دون الاعتماد على سلطة الحكومة<sup>1</sup>.

### 1.2.5. إبداء الرأي والمساءلة:

يشير مؤشر إبداء الرأي والمساءلة إلى "تصورات حول مدى قدرة مواطني الدولة، على المشاركة في اختيار حكومتهم، فضلاً عن حرية تكوين الجمعيات وحرية التعبير، ووسائل الإعلام الحرة"<sup>2</sup>. يوضح الشكل (19.3) درجة الحوكمة الخاصة بمؤشر الصوت والمساءلة في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا من 1996 إلى 2020 حيث تشير القيم الأعلى إلى حوكمة أفضل من حيث إبداء الرأي والمساءلة.

الشكل (19.3): درجة إبداء الرأي والمساءلة في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996 – 2020)



Source: The Worldwide Governance Indicators, (www.govindicators.org)

<sup>1</sup> STOKER, Gerry. Governance as theory: five propositions. *International social science journal*, 1998, vol. 50, no 155, p. 18.

<sup>2</sup> BOŽINA BEROŠ, Marta. Currie, DM: Country analysis: Understanding economic and political performance. 2012, p. 64.

يتضح من الشكل (19.3) أن كوريا الجنوبية حصلت على درجات أعلى في إبداء الرأي والمساءلة. وهذا يعني أن كوريا توفر النمو الاقتصادي والأمن، والخدمات الأساسية لمواطنيها وتحمي أيضاً حقوق الشعب، ويظهر في مستويات المعيشة الجيد للأفراد، فلديهم الحق في المشاركة، في تصميم السياسات والبرامج (من خلال التصويت أو بأي طريقة أخرى) التي لها تأثير مباشر على حياتهم. بالإضافة إلى ذلك، فإن الهيئات الحكومية المحلية والمركزية مسؤولة وتشارك بانتظام في صياغة السياسات التي تكون مسؤولة أمام الفقراء. درجة الحوكمة في إبداء الرأي والمساءلة لماليزيا والجزائر قريبة من بعضهما، لديهم درجة أقل مقارنة بكوريا الجنوبية، وذلك بسبب الافتقار إلى سياسات حكومية فعالة وحرية التعبير، وحرية تكوين الجمعيات ووسائل الإعلام الحرة.

يبدو أن درجة حوكمة من حيث إبداء الرأي والمساءلة في كوريا الجنوبية مستقرة طوال الفترة. بحيث درجة كوريا أعلى نسبياً في هذه السنوات، بسبب حرية وسائل الإعلام التي كانت تسلط الضوء على الحقائق بحرية وخاصة بسبب زيادة استخدام الإنترنت. بمرور السنوات، ظهرت المبادئ الأساسية التي تعزز الصوت والمساءلة في اقتصاد كوريا. تشمل هذه المبادئ المساءلة والمشاركة والشفافية والشمول، في هذا الصدد، تعطى الأفضلية لصوت المواطن ومساءلته مع التفكير في أن السكان والمؤسسات يؤديون أدواراً حيوية في توفير "الحكم الرشيد" الذي يعزز الديمقراطية. في كوريا، من السهل جداً الوصول إلى البث الإذاعي في المناطق النائية، لذلك يتيح هذا أيضاً للسكان تقديم آرائهم واقتراحاتهم إلى الحكومة من خلال المناقشات الحية. على عكس كوريا، في ماليزيا هناك حزب حاكم (UMNO) حافظ على قبضته بلا رحمة على السلطة. تشير هذه السيطرة السياسية المستمرة إلى معارضة ضعيفة ومنقسمة في الغالب، يمكن العثور على أدلة على هذا الأخير في الدوائر الانتخابية التي تعرضت لتلاعب شديد، والقيود الصارمة على حرية التعبير في الحرم الجامعي، واحتكار الحكومة لوسائل الإعلام المطبوعة والمرئية والاتصالات، وفي الظروف القصوى هناك استعداد لتوظيف أحكام قانون الأمن الداخلي القمعي لإسكات المعارضين. وبالتالي، فإن درجات الدولة في مؤشرات الصوت والمساءلة في الشكل (19.3)، على غرار الجزائر، يبدو مناسباً. في الجزائر، تؤكد الدرجات المنخفضة إلى الافتقار النسبي للحرية ومشاركة المواطنين، في الانتخابات والتعبير عن الرأي.

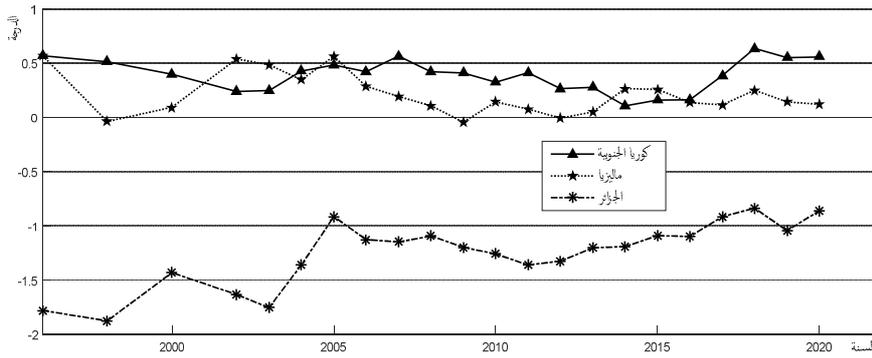
### 2.2.5. الاستقرار السياسي وغياب العنف/ الإرهاب:

الاستقرار السياسي "يقيس التصورات الخاصة باحتمالية زعزعة استقرار الحكومة، أو الإطاحة بها بوسائل غير دستورية أو عنيفة، بما في ذلك العنف المنزلي والإرهاب"<sup>1</sup>. يتضح من الشكل (20.3) أن كوريا كانت أكثر استقراراً

<sup>1</sup> BOŽINA BEROS, Marta. Currie, Op cite, p. 64.

من الناحية السياسية مقارنة بالجزائر وماليزيا. تدهور الوضع السياسي في الجزائر في تسعينات القرن الماضي، وكانت الأسباب الرئيسية في: التدهور الأمني (العشرية السوداء)، وزيادة استيراد المواد الأساسية، وانخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي. استأنف الاستقرار السياسي، في مطلع الألفية ولكن تعافيه كان بطيئاً وغير منتظم، فقد تراجع مرة أخرى، في بداية سنة 2019 بسبب الاحتجاجات على الانتخابات الرئاسية.

### الشكل (20.3): درجة الاستقرار السياسي في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020)



Source: The Worldwide Governance Indicators, (www.govindicators.org).

الاستقرار السياسي له علاقة عميقة بالنمو الاقتصادي للبلد. في الواقع، وفقاً للأدبيات النظرية، تأخذ النماذج الاقتصادية في الاعتبار الاستقرار السياسي كمدخلات في عملية صنع القرار. وبالتالي، فإن الاضطراب، في أي منها (النمو الاقتصادي أو الاستقرار السياسي) من الممكن أن يؤثر على فعالية كل منهما على الآخر، تظهر الدرجات الأعلى لكوريا الجنوبية وبدرجة أقل لماليزيا في الشكل (20.3) أيضاً استقرارها السياسي. فيما يتعلق بماليزيا، يشير الانخفاض، في درجة الحوكمة من حيث الاستقرار السياسي في سنة 1998 و2008 إلى تأثير الأزمة المالية على الاستقرار السياسي، في البلاد. يُظهر الرسم البياني أيضاً أن الأوضاع السياسية في كوريا الجنوبية، ظلت ثابتة خلال فترة الركود.

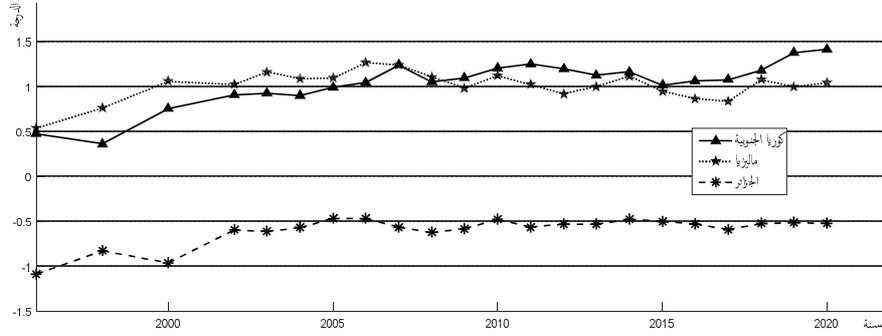
### 3.2.5. فعالية الحكومة:

تشير فعالية الحكومة إلى "تصورات جودة الخدمات العمومية، وجودة الخدمة المدنية ودرجة استقلالها عن الضغوط السياسية، وجودة صياغة السياسات وتنفيذها، ومصداقية التزام الحكومة بهذه السياسات"<sup>1</sup>. وهذا يعني أن

<sup>1</sup> BOŽINA BEROSŠ, Marta. Currie, Op cite, p. 64.

فعالية الحكومة تشمل العديد من الأشياء مثل الكفاءة ، وإنشاء وتنفيذ سياسات فعالة، والمساءلة وجودة الخدمات المدنية ، والتميز في التخطيط المالي ، وقدرة الحكومة على التصرف استجابة لمتطلبات الأفراد .

الشكل (21.3): درجة فعالية الحكومة في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020)



Source: The Worldwide Governance Indicators, (www.govindicators.org).

يوضح الشكل (21.3) المكانة الرائدة لفعالية لكوريا الجنوبية وماليزيا. يوضح هذا كفاءة وأداء وفعالية حكومة في كوريا الجنوبية وماليزيا داخل القيادة السياسية من حيث الخدمات العامة والمدنية، والتنفيذ الفعال للقرارات الحكومية، و عدم التعرض للضغط السياسي، تستند فعالية الحكومة في "كوريا الجنوبية" و"ماليزيا" في المقام الأول على قدرة الحكومات، على التعامل مع النزاعات السياسية والاجتماعية، دون تعديلات جذرية، في السياسة أو اضطرابات في الخدمات الحكومية. وهذا يعني أن فعالية الحكومة في كوريا الجنوبية وماليزيا مرنة ومبتكرة داخل القيادة السياسية في تحديد الأولويات الاستراتيجية والحفاظ عليها وتنفيذ الإصلاحات. تظهر درجات الجزائر انخفاضاً كبيراً ومستمرًا في فعالية الحكومة (بالسالب). يُلقَى باللوم على الحكومات المتتالية لافتقارها إلى استراتيجية. فهناك فجوة استراتيجية موجودة داخل سياسات الحكومة، كما أن الوزارات ليست منظمة، بشكل فعال كما ينبغي.

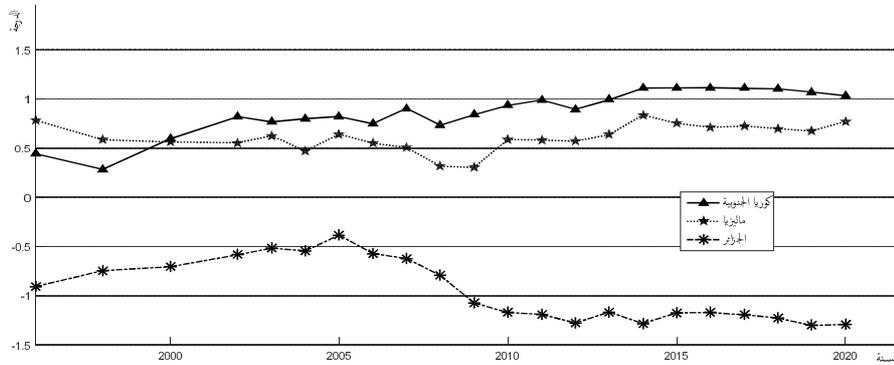
#### 4.2.5. الجودة التنظيمية:

نعني بالجودة التنظيمية " قدرة الحكومة على صياغة، وتنفيذ سياسات وأنظمة سليمة، تسمح بتنمية القطاع الخاص وتعزيزه"<sup>1</sup>، يوضح التعريف أن الجودة التنظيمية لها مكانة بارزة، في التخطيط المستدام وعملية التنمية في البلاد، ولكن من ناحية أخرى ، يمكن أن يكون للتنظيم المفرط آثار سلبية على نمو الاقتصاد، من حيث التجارة الدولية والاستثمارات الخاصة. السياسات والقواعد والأطر التنظيمية ضرورية للرفاهية الاجتماعية والنمو الاقتصادي، وحماية البيئة، ولكن هذه السياسات والقواعد يمكن أن تكون مكلفة للغاية، إذا لم يتم تطبيقها بشكل مناسب.

<sup>1</sup> BOŽINA BEROSŠ, Marta. Currie, Op cite, p. 64.

يشير الشكل (22.3) إلى أن الجودة التنظيمية لكوريا الجنوبية وماليزيا أفضل نسبياً، هذا يعني أن لديها سياسات وأطر تنظيمية سليمة ضرورية، تقود هذه الأطر التنظيمية المناسبة "الحوكمة الرشيدة" التي تساعد على تقليل، أو القضاء على عدم تناسق المعلومات، الأسواق المفقودة، انتهاكات الاحتكار، والآثار الخارجية في معاملات السوق. ارتفعت الجودة التنظيمية في كوريا بعد الأزمة المالية 1998 وظلت مستقرة بسبب السياسات السليمة والأطر التنظيمية السليمة، ولكن الأزمة المالية لعام 2008 دمرت كل شيء وواجهت ماليزيا أدنى جودة تنظيمية في العامين 2008-2009، بعد احتياز ركود عميق، استأنفت الجودة التنظيمية مرة أخرى في 2010 واستمرت في السنوات القادمة. تبدو الجزائر أكثر ضعفاً في تطبيق "الحكم الرشيد"، من حيث الجودة التنظيمية، يبين الوضع المتدني وغير المستقر للجزائر انعدام الشفافية والمساءلة والتنسيق، في صياغة السياسات وتنفيذها. تدهور المؤشر منذ عام 2006 من (-0.57) إلى (-1.29) سنة 2020، من خلال سياسة مناهضة لليبرالية مثل مراقبة النظام البنكي والأسعار وإرساء الرقابة على التجارة الخارجية. وبالتالي فإن هذا المؤشر سوف يتدهور بسبب تأثير السياسة الاقتصادية التي تديرها الحكومة الجزائرية والتي لا تقدم الإطار المناسب لتحرير المبادرات الخاصة وتطوير القطاع الخاص مقارنة بالقطاع المملوك للدولة. لذلك يبدو مناخ الأعمال في الجزائر غير موات من خلال هذا المؤشر.

الشكل (22.3): درجة الجودة التنظيمية في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020)



Source: The Worldwide Governance Indicators, (www.govindicators.org).

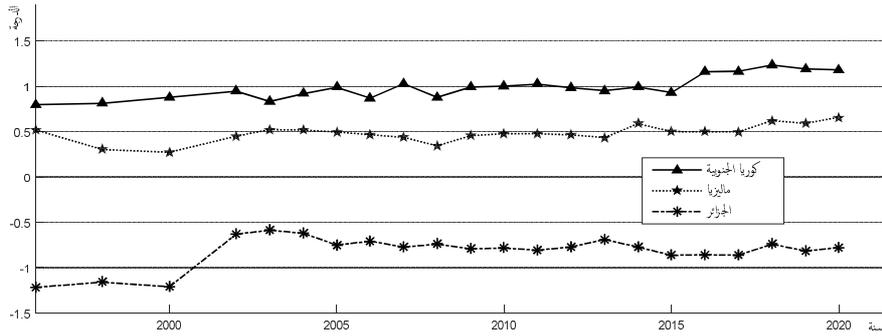
### 5.2.5. سيادة القانون:

سيادة القانون "تقيس مدى ثقة الأعوان في قواعد المجتمع والالتزام بها، ولا سيما جودة إنفاذ العقود والشرطة والمحاكم، فضلاً عن احتمال ارتكاب جريمة والعنف"<sup>1</sup>، وهذا يعني أن سيادة القانون، هي أحد المكونات المهمة للحكم الرشيد الذي يوفر الأطر القانونية التي يتم إنفاذها دون تحيز، يوضح الشكل (23.3) حيث احتلت كوريا

<sup>1</sup> BOŽINA BEROS, Marta. Currie, Op cite, p. 64.

الجنوبية مراكز قيادية بسبب أنظمتها القضائية السيادية، وقوات الشرطة غير المتحيزة والنزيهة. تظهر منحنيات كوريا الجنوبية سيادة القانون القوية، حيث يتمسك الأفراد بالقانون، بسبب عوامل فعاليته، ولكن ليس بسبب الخوف. من ناحية أخرى، يوضح الرسم البياني أن ماليزيا تتمتع بسيادة قانون فعالة مقارنة بالجزائر. لسوء الحظ، يقع خط الجزائر تحت الصفر على المقياس مما يعني التطبيق غير المناسب لسيادة القانون داخل البلد.

الشكل (23.3): درجة سيادة القانون في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2020)



Source: The Worldwide Governance Indicators, (www.govindicators.org).

من وجهة نظر كوريا الجنوبية، يواجه المخالفون والجرمون في البلاد عقوبات قانونية وعقوبات من المنظمات التجارية والمهنيين، فضلاً عن انتقادات من وسائل الإعلام. هذه العقوبات تجعل حكم القانون أكثر فعالية في البلاد. تتبع سيادة القانون في كوريا الجنوبية مفهوم "حكومة القانون" بدلاً من "حكومة الرجال". هذا يعني لا أحد فوق القانون، والمساواة أمام القانون، والقانون مطبق دائماً، واستقلال القاضي.

6.2.5. مكافحة الفساد:

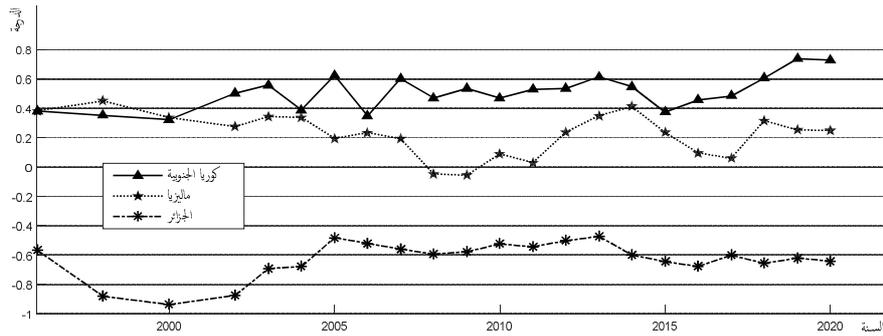
عرف (Currie, 2011) مكافحة الفساد على أنها "مدى ممارسة السلطة العمومية لتحقيق مكاسب خاصة، بما في ذلك أشكال الفساد الصغيرة والكبيرة، وكذلك" الاستيلاء" على الدولة من طرف النخب والمصالح الخاصة"<sup>1</sup>. تعني مكافحة الفساد منع الاستخدام التفضيلي أو غير النزيه للمنصب أو السلطة مما قد يؤدي إلى حصول كيان على ميزة على كيان آخر.

أصبح الفساد شائعاً في الجزائر وماليزيا وإلى حد ما في كوريا الجنوبية أيضاً. وهذا واضح تماماً في الشكل (24.3) حيث تضاعف الرسم البياني لكل بلد في العقد الماضي. إن القواسم المشتركة للفساد أو الافتقار إلى السيطرة على الفساد هو أحد العوامل البارزة التي تؤثر على "الحكم الرشيد" في كل بلد. يوضح الرسم البياني أن معدل

<sup>1</sup> BOŽINA BEROSŠ, Marta. Currie, Op cite, p. 64.

الفساد في الجزائر كان مرتفعاً طوال العقدين الماضيين ، فهو ما دون درجة الصفر. من ناحية أخرى ، تحسن معدل مكافحة الفساد في كوريا الجنوبية ، يتم تطبيق تشريعات مكافحة الفساد بشكل متزايد، إلا انه منتشر في المجتمع الكوري، اللوائح والعقوبات المفروضة على الفساد غير كافية ، ويرجع ذلك إلى العلاقة الحميمة للغاية بين الحكومة والشركات الخاصة ، سياسة كوريا وأنظمة مكافحة الفساد ليست قوية بما يكفي ، خاصة بالنسبة للقطاع الخاص. فقد شهدت كوريا الجنوبية مؤخراً أكبر قضية فساد شهدتها البلاد على الإطلاق. بعد عدة مزاعم بالفساد واستغلال النفوذ ، واجه الرئيس السابق Park إجراءات عزل في أواخر عام 2016 ، وبعد أشهر ، وجهت إليه تهم الرشوة وإساءة استخدام المنصب وغيرها من الجرائم المتعلقة بالفساد. انتشرت الفضيحة لتشمل أعلى المستويات في شركة سامسونج أيضاً.

الشكل (24.3): درجة مكافحة الفساد في الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا (1996-2019)



Source: The Worldwide Governance Indicators, (www.govindicators.org).

الرسم البياني لماليزيا يظهر صعوداً وهبوطاً في معدل الفساد خلال عشر سنوات. يوضح هذا محاولات الدولة المستمرة لتحسين المعدل ولكن للأسف انخفض بلا هوادة على مدار العقد. ارتبطت الشركات المملوكة للدولة على المستوى الفيدرالي وعلى مستوى الدولة بفضائح فساد عديدة ، مما أثر سلباً في بيئة الأعمال في البلاد بالإضافة إلى الخلافات حول الأحزاب السياسية ، والاحتيال والفساد في القطاعات الأخرى تدعم أيضاً فقدان السيطرة على الفساد في العقد الماضي، في أعقاب فضيحة فساد MDB1 الرئيسية، ومع انتخاب الحكومة الجديدة في ماي 2018، كانت فرصة لإجراء إصلاحات هيكلية من شأنها مواجهة الفساد من خلال تعزيز المؤسسات العمومية والحكم الرشيد وإشراك المواطنين، فقد قامت هيئة مكافحة الفساد الماليزية (MACC)، بحل عدد من قضايا الفساد الكبرى ، وحققَت تأثيراً إيجابياً كجهة رقابية فعالة. هذه الإصلاحات ضرورية لدعم مسار التنمية في ماليزيا واستدامته.

### 3.5. مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال Doing Business:

لا يمكن تحقيق النمو الكامل لأي اقتصاد، إلا إذا كان الاقتصاد ينعم ببيئة أعمال صديقة، يجب أن تكون بيئة الأعمال الداعمة والصديقة للاقتصاد وجهة جذابة للاستثمار والأعمال. تؤدي بيئة الأعمال المواتية دورًا رئيسيًا في تعزيز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل في البلاد. إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، في بلد ما مدفوع إلى حد كبير بالسهولة والملائمة في الجوانب الإجرائية لممارسة أنشطة الأعمال في البلد.

في هذا الصدد، يسلط الضوء على مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال الصادر، عن البنك الدولي على مدى صعوبة أو سهولة فتح، وإدارة أي مشروع تجاري في بلد معين، بالنظر إلى المتطلبات المؤسساتية المحلية التي تقاس بالاختلافات، عبر الأطر التنظيمية بين بلدان. من خلال التقاط هذه الاختلافات، يتتبع مؤشر سهولة ممارسة الأعمال التغييرات، في اللوائح عبر عشرة مجالات .

#### 1.3.5. مؤشر بدء النشاط التجاري:

إن بدء نشاط تجاري ليس سهلاً، يحتاج رجال الأعمال إلى تسجيل أعمالهم، وفي بعض الأحيان يتعين عليهم بذل جهود كبيرة فقط لتسجيل شركاتهم، عليهم الامتثال للوائح لا نهاية لها أو سهلة - إلى حد ما- من أجل القيام بذلك. مجال بدء النشاط التجاري، يغطي الإجراءات والوقت والتكلفة والحد الأدنى، من رأس المال المدفوع المتعلق ببدء النشاط التجاري.

الجدول (21.3): بدء النشاط التجاري- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

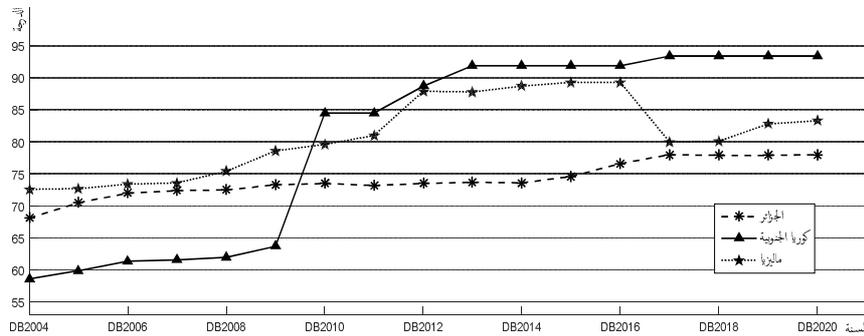
سنة 2020

البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لممارسة أنشطة الأعمال	الاجراء (عدد)	الوقت (الأيام)	التكلفة (% من دخل الفرد)	الحد الأدنى لرأس المال المدفوع (% من دخل الفرد)
الجزائر	152	78.7	12	18	11.3	0.0
ماليزيا	126	83.3	8	17	11.1	00
كوريا الجنوبية	33	93.4	3	8	14.6	00

المصدر: من إعداد الطالب استناداً لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

من حيث سهولة ممارسة أنشطة الأعمال التجارية لبدء نشاط تجاري، تعد كوريا الجنوبية الوجهة، الأكثر كفاءة لبدء عمل تجاري، يشير التصنيف الضعيف للجزائر وماليزيا إلى وجود المزيد من العقبات، وحواجز الدخول أمام بدء الأعمال التجارية. يرجع الأداء الجيد لكوريا، بشكل أساس إلى عدد الإجراءات الأقل لبدء نشاط تجاري وانخفاض الوقت. يُعزى الأداء الضعيف للجزائر وماليزيا إلى مزيد من الوقت الذي يستغرقه بدء نشاط تجاري، والمزيد من المتطلبات الإجرائية، لبدء نشاط تجاري. تشير نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال التي تزيد عن 90 في حالة كوريا، إلى أنها تتحسن بشكل كبير، من حيث متطلباتها التنظيمية لبدء نشاط تجاري، وهي بعيدة - قليلاً - عن الحدود التي تم إنشاؤها من أفضل العروض، في جميع الاقتصاديات وعبر الزمن. بينما الجزائر وماليزيا، تشير نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال الأقل من 85 إلى أنها متخلفة، عن الحدود التي تم إنشاؤها من أفضل العروض في جميع الاقتصاديات وعبر الزمن.

الشكل (25.3): بدء النشاط التجاري - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2004-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2004-2020)

نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال من حيث بدء نشاط تجاري تشير إلى أن كوريا الجنوبية حافظت على أدائها الجيد وذلك بفضل سلسلة من الإصلاحات التي أجرتها كل سنة. يرجع التقدم الذي أحرزته كوريا بشكل أساس إلى الإصلاحات الرئيسية التي أدخلتها مثل إلغاء إجراءات ما بعد التسجيل ومن خلال تقديم متجر جديد عبر الإنترنت Start-Biz. جعلت ماليزيا بدء عمل تجاري أكثر صعوبة من خلال مطالبة الشركات التي يزيد دخلها السنوي عن 500 000.00 رينغيت ماليزي بالتسجيل كدافع لضريبة السلع والخدمات، مما شهدت انخفاضاً منذ سنة 2017 فصاعداً. يبدو أن الإصلاحات التي قامت بها الجزائر لم تفعل ذلك.

2.3.5. استخراج تراخيص البناء:

لحماية عامة الناس، من المهم تنظيم القطاع البناء ولكن القيود المفرطة على هذا القطاع، قد تدفع الشركات إلى دفع رشوى، لاجتياز عمليات التفتيش أو ببساطة البناء، بشكل غير قانوني، لتجنب التأخير في الوقت والإنفاق، في محاولة للحفاظ على تكاليف الامتثال معقولة أثناء البناء، تبنت الحكومات في جميع أنحاء العالم عمليات فعالة وقواعد متماسكة، شفافة، ومواعيد نهائية أكثر صرامة والتخصيص المناسب للموارد. هذا الموضوع يضم الإجراءات والوقت والتكلفة المتعلقة باستخراج تراخيص البناء، والقيام بعمليات التفتيش، والحصول على توصيلات المرافق.

الجدول(22.3): استخراج تراخيص البناء- الترتيب ومكونات المؤشر

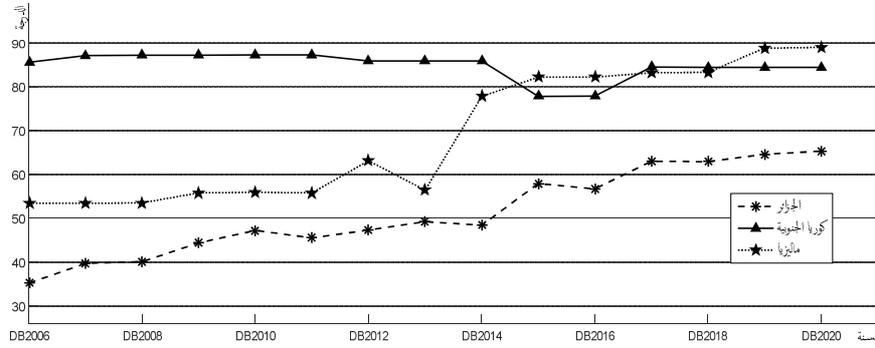
في كوريا الجنوبية الجزائر وماليزيا سنة 2020

البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال	الاجراء (عدد)	الوقت (الأيام)	التكلفة (%من متوسط الدخل القومي للفرد)	مؤشر رقابة جودة البناء (0-15)
الجزائر	121	65.3	19	131	6.5	12.0
ماليزيا	2	89	9	53	1.3	13.0
كوريا الجنوبية	12	84.4	10	27.5	4.4	12.0

المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

يشير الترتيب إلى أن المتطلبات الإجرائية للتعامل مع تراخيص البناء، هي الأكثر ملائمة في ماليزيا، وبدرجة أقل في كوريا الجنوبية. أداء الجزائر ضعيف للغاية، في التعامل مع تراخيص البناء. يعود الفضل في الأداء المتفوق لماليزيا إلى عوامل، مثل تقليل الإجراءات للتعامل مع تراخيص البناء والتكلفة المنخفضة، يرجع ضعف أداء الجزائر بشكل رئيسي إلى زيادة عدد الإجراءات، وزيادة الوقت المطلوب وارتفاع التكلفة.

الشكل (26.3): استخراج تراخيص البناء - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2006-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استناداً لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2006-2020)

حققت ماليزيا تقدماً رائعاً، في الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال، من حيث استخراج تراخيص البناء في سنة 2020، وذلك من خلال إلغاء التفتيش على الطرق و قنوات الصرف الصحي الذي أجرته مدينة كوالالمبور. بينما فشلت الجزائر فشلاً ذريعاً في تحسين أدائها ، ويرجع ذلك أساساً إلى عدم وجود إصلاحات كبيرة قامت بها في هذا المجال.

### 3.3.5. الحصول على الكهرباء:

في عصرنا حيث الآلات ضرورية لإدارة الأعمال بكفاءة ، تؤدي الكهرباء والوصول إليها دوراً أساسياً في مدى سهولة إدارة الأعمال. عندما تسهل دولة ما إمداد طاقة أكثر موثوقية، وشفافية بشأن معلومات التعريف، يصبح من الأسهل تسيير شركة فيها. يمكن تحقيق ذلك من خلال تحسين الإطار التنظيمي لإمداد الكهرباء للشركات. يغطي هذا الموضوع الإجراءات والوقت والتكلفة المطلوبة للأعمال للحصول على توصيل كهرباء دائم لمستودع تم إنشاؤه حديثاً. بالإضافة إلى تقييم كفاءة عملية التوصيل ، تقيس موثوقية التغذية وشفافية التعرفة إمدادات الطاقة وتعريف النقل وسعر الكهرباء.

الجدول (23.3): الحصول على الكهرباء- الترتيب ومكونات المؤشر

في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا سنة 2020

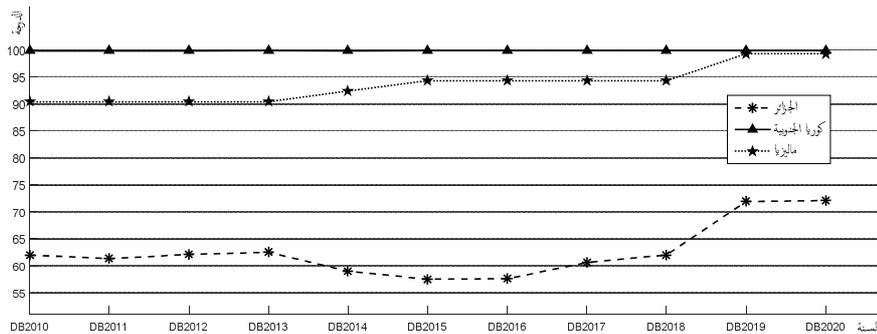
البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال	الاجراء (عدد)	الوقت (الأيام)	التكلفة (من متوسط الدخل القومي للفرد)	مؤشر مدى موثوقية التغذية وشفافية التعرفة (0-8)
الجزائر	102	72.1	5	84	9670	5
ماليزيا	4	99.3	3	24	25.6	8
كوريا الجنوبية	2	99.9	3	13	34.3	8

المصدر : من إعداد الطالب استنادا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

فيما يتعلق بالحصول على الكهرباء، فإن كوريا الجنوبية وماليزيا لها أفضل أداء بين دول العالم. يُنسب الفضل إلى تقليل الوقت المطلوب للحصول على توصيل الكهرباء، وانخفاض التكلفة والموثوقية العالية للتغذية. نظرًا لتغذية الكهرباء غير الموثوق بها والتكلفة العالية، فإن الجزائر متخلفة كثيرًا عن دول العالم؛ من حيث مرتبتها للحصول على الكهرباء. تشير نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال التي تزيد عن 99 في حالة كوريا الجنوبية وماليزيا إلى أن هذه البلدان تتحسن بشكل كبير، من حيث متطلباتها التنظيمية للحصول على الكهرباء، وهي من أفضل العروض في جميع الاقتصاديات وعبر الزمن.

الشكل (27.3): الحصول على الكهرباء - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال

في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2010-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2010-2020)

سرّعت كوريا من أدائها فيما يتعلق بالحصول على الكهرباء من خلال إدخال جدول رسوم توصيل جديد ونظام سداد بالأقساط. ماليزيا تتمتع بأداء أفضل، وذلك من خلال إلغاء زيارة المنصة عبر الانترنت لتوصيلات الكهرباء التجارية الجديدة. حسنت الجزائر نتيجة الأداء، لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال الخاصة بها من 69.58 في عام 2019 إلى 72.10 في عام 2020 وذلك بتبسيط العمليات الإدارية الداخلية.

#### 4.3.5. تسجيل الملكية:

يفحص هذا الموضوع الخطوات والوقت والتكلفة المتضمنة في تسجيل الملكية ، بافتراض حالة موحدة لرجل أعمال يرغب في شراء أرض ومبنى مسجل بالفعل وخالي من نزاع على الملكية. بالإضافة إلى ذلك ، يقيس الموضوع أيضاً جودة نظام إدارة الأراضي، في كل اقتصاد. لمؤشر جودة إدارة الأراضي أربعة أبعاد: موثوقية البنية التحتية ، وشفافية المعلومات، التغطية الجغرافية ، وتسوية المنازعات على الأراضي.

الجدول (24.3): تسجيل الملكية- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا سنة 2020

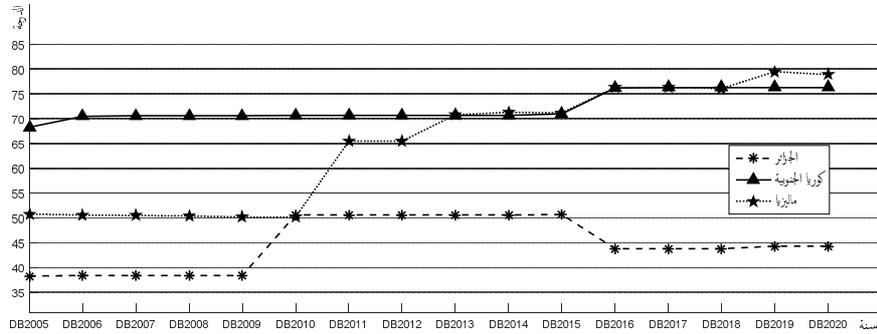
البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال	الإجراءات (عدد)	الوقت (الأيام)	التكلفة (% من قيمة العقار)	مؤشر نوعية نظام إدارة الأراضي (0-30)
الجزائر	165	44.3	10	55	7.1	7.5
ماليزيا	40	76.3	7	5.5	5.1	27.5
كوريا الجنوبية	33	78.9	6	16.5	3.5	26.5

المصدر : من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

من حيث تسجيل الملكية ، تحتل كوريا المرتبة 33 بين 190 دولة في العالم ، يرجع ذلك أساسًا إلى قلة الإجراءات وانخفاض تكلفة تسجيل الملكية. كما أن أداء ماليزيا جيد. مقارنة بدول العالم ، فإن تسجيل الملكية، هو الأكثر صعوبة في الجزائر. الأداء الضعيف للجزائر يرجع أساسًا إلى زيادة عدد الإجراءات، وزيادة الوقت المطلوب لتسجيل الملكية وارتفاع التكلفة، تشير نتيجة سهولة ممارسة أنشطة الأعمال الضعيفة للجزائر التي تبلغ 44.3 إلى أنها بحاجة إلى قطع مسافة طويلة جدًا، للوصول إلى الحد الأقصى المحدد، للحصول على أفضل أداء.

الشكل (28.3): تسجيل الملكية - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال

في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2004-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2004-2020)

تشير نتيجة أداء سهولة ممارسة أنشطة الأعمال لماليزيا أنها أحرزت تقدما جيدا ، ذلك بقيامها بالعديد من الإصلاحات كتنفيذ منصة النافذة الواحدة عبر الإنترنت لإجراء عمليات البحث عن العقارات. كوريا الجنوبية حافظت على سجلها الجيد، الجزائر لم تحرز تقدما ملحوظا عاما بعد عام على الرغم من الإصلاحات التي نفذتها.

5.3.5. الحصول على الائتمان:

يقيس هذا المؤشر مجموعتين من القضايا ، قوة أنظمة التقرير الائتماني وفعالية التدابير التي تسهل الإقراض، في قوانين الضمانات الرهنية والإفلاس، يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال نوعين، من المؤسسات والأنظمة التي يمكنها تسهيل الوصول إلى التمويل، وتحسين تخصيصه.

الجدول (25.3): الحصول على الائتمان - الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

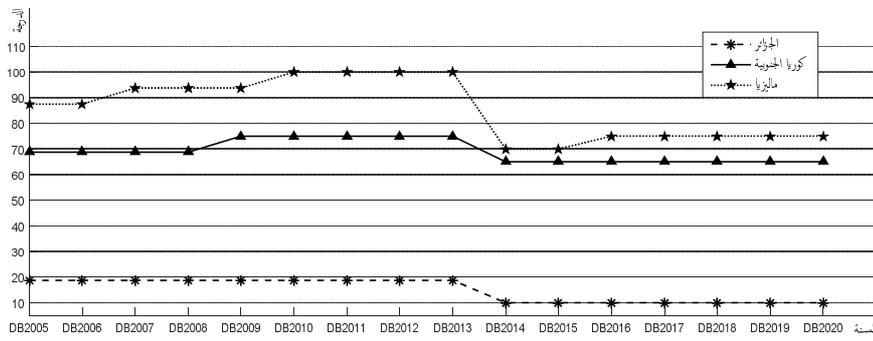
سنة 2020

البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال	مؤشر قوة الحقوق القانونية (12-0)	مؤشر مدى عمق المعلومات الائتمانية (8-0)	تغطية مركز السجلات (% من البالغين)	مركز المعلومات الائتمانية (% من البالغين)
الجزائر	181	10.0	2	0	3.6	0.0
ماليزيا	37	75.0	7	8	64.9	89.1
كوريا الجنوبية	67	65	5	8	68.2	100

المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

فيما يتعلق بالحصول على الائتمان، تسجل ماليزيا أحسن النقاط. الحصول على الائتمان في الجزائر صعب جدا. ويعزى ضعف أداء الجزائر بشكل رئيسي إلى انخفاض مدى عمق مؤشر المعلومات الائتمانية، من حيث نتيجة أداء سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، كوريا الجنوبية متخلفة كثيرا عن الدول الأخرى، في العالم. وتتطلب إصلاحات كبيرة لتحسين أدائها.

الشكل (29.3): الحصول على الائتمان - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2005-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2005-2020)

على الرغم من أن الجزائر قد نفذت عددًا قليلاً من الإصلاحات لجعل الحصول على الائتمان أمرًا سهلاً وفعالاً، إلا أنها لم تحدث تحسناً في نتيجة سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، على أساس سنوي، يشير هذا إلى أن الإصلاحات التي أجرتها الجزائر لم تكن فعالة ولم تساهم بشكل جيد في تحسين نتيجة سهولة ممارسة أنشطة الأعمال الخاصة بها.

### 6.3.5. حماية المستثمرين الأقلية:

يقيس هذا المؤشر قوة حماية المساهمين الأقلية ضد قيام أعضاء مجلس إدارات الشركات، بإساءة استخدام أصول الشركات لتحقيق مكاسب شخصية بالإضافة إلى حقوق المساهمين، وضمانات الحوكمة ومتطلبات الشفافية للشركات التي تقلل، من خطر التعرض للإساءة.

الجدول (26.3): حماية المستثمرين الأقلية- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

سنة 2020

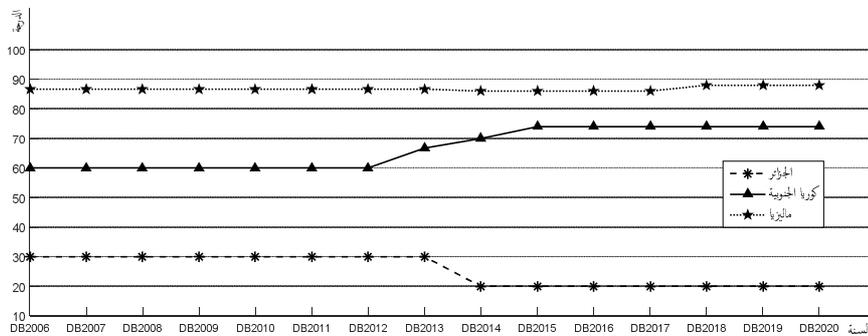
البلد	الترتيب العالمي	نتيجة أداء سهولة ممارسة أنشطة الأعمال	مؤشر نطاق الإفصاح (0-10)	مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء الإدارة (0-10)	مؤشر سهولة قيام المساهمين بإقامة الدعاوى (10-0)	مؤشر نطاق حقوق المساهمين (0-6)	مؤشر نطاق الملكية و التنظيم (0-7)	مؤشر نطاق شفافية الشركات (0-7)
الجزائر	179	20.0	4.0	1.0	5.0	1.0	0.0	0.0
ماليزيا	2	88	10	9	8	5	6	6
كوريا الجنوبية	25	74	8	6	8	4	5	6

المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

حقوق المستثمرين الأقلية محمية للغاية في ماليزيا وبدرجة أقل في كوريا الجنوبية. عملت ماليزيا، بشكل جيد للغاية على المؤشرات التي تم تطويرها لقياس مدى حماية حقوق الأقليات. أما الجزائر تحتل المراتب الأخيرة بين بلدان العالم ومحمل مؤشرات سيئة للغاية.

الشكل (30.3): حماية المستثمرين الأقلية- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال

في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2006-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2005-2020)

تشير نتائج أداء ممارسة أنشطة الأعمال إلى أن ماليزيا قد عززت أدائها في عام 2020، كوريا الجنوبية شهدت نتائجها تحسنا كبيرا ابتداءً من 2013 فصاعداً وذلك بزيادة مستوى الشفافية المتوقع من الشركات فيما يتعلق بالتعويضات الإدارية والمطالبة، بمزيد من الشفافية في الشركات. بينما لم تحرز الجزائر تقدماً ملحوظاً في هذا المجال. عززت ماليزيا حماية مستثمرين الأقلية من خلال توسيع دور المساهمين في الصفقات الكبرى، وتشجيع المديرين المستقلين، وزيادة الشفافية، بشأن توظيف المدراء في الشركات، وتسهيل طلب الاجتماعات العامة.

### 7.3.5. دفع الضرائب:

تعتبر الضرائب مصدراً رئيسياً لإيرادات الحكومة، ولكن يجب ممارسة الضرائب بحذر شديد، حتى لا تؤثر سلباً على الاقتصاد ومناخ الاستثمار. يسجل هذا الموضوع الضرائب التي يجب على الشركة متوسطة الحجم دفعها أو سحبها في سنة ما، بالإضافة إلى قياس العبء الإداري، في دفع الضرائب والاشتراكات، تحتاج الحكومات إلى تمويل مستدام للبرامج الاجتماعية والاستثمارات العامة، لتعزيز النمو الاقتصادي والتنمية، البرامج التي توفر الصحة والتعليم والبنية التحتية، وغيرها من الخدمات هامة، لتحقيق هدف مشترك لمجتمع مزدهر ومنظم.

### الجدول (27.3): دفع الضرائب - الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا سنة 2020

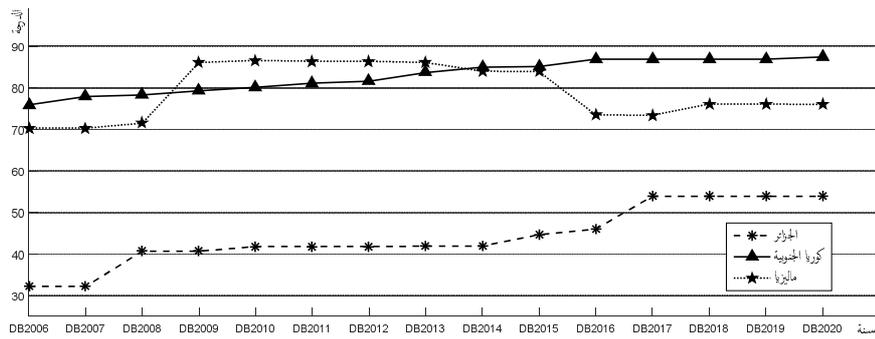
البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لممارسة أنشطة الأعمال	المدفوعات (عدد)	الوقت (عدد المرات سنوياً)	إجمالي سعر الضريبة (% من إجمالي الربح)	مؤشر ما بعد الإيداع (100-0)
الجزائر	158	53.9	27	265	66.1	49.8
ماليزيا	80	76	9	174	38.7	51.0
كوريا الجنوبية	21	87.4	12	174	33.2	93.9

المصدر: من إعداد الطالب استناداً لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

تشير تصنيفات ممارسة أنشطة الأعمال فيما يتعلق بدفع الضرائب إلى أن نظام الضرائب، في كوريا الجنوبية فعال. أداء ماليزيا متوسط، ولكن من المتوقع أن يتحسن النظام الضريبي، بعد إدخال نظام عبر الإنترنت، لتسجيل ودفع ضريبة السلع والخدمات (GST) أما أداء الجزائر ضعيف للغاية. تشير نتيجة أداء ممارسة أنشطة الأعمال التي

تزيد عن 85 في حالة كوريا الجنوبية إلى أنها تتحسن بشكل كبير من حيث متطلباتها التنظيمية لدفع الضرائب، أما في الجزائر التي تقل نتيجة أداء ممارسة أنشطة الأعمال الخاصة بها عن 60، فتشير على أنها بعيدة بشكل كبير عن الحدود التي تم إنشاؤها، من أفضل العروض، في جميع الاقتصاديات وعبر الزمن.

الشكل (31.3): دفع الضرائب - نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2006-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2006-2020)

من خلال الإصلاحات الضريبية المستمرة، عملت كوريا باستمرار على تحسين نظامها الضريبي سنويًا. تتضمن الإصلاحات الرئيسية التي أجرتها كوريا لتحسين نظامها الضريبي، جعل دفع الضرائب أقل تكلفة من خلال خفض معدل ضريبة الأرباح على الشركات، ومن خلال تحسين النظام الإلكتروني لتقديم الملفات ودفع الضرائب، على الرغم من مجموعة الإصلاحات التي أجرتها الجزائر في نظامها الضريبي، لم يلاحظ أي تحسن كبير في نتيجة أداء ممارسة أنشطة الأعمال الخاصة بها لدفع الضرائب. تحسن أداء ماليزيا قليلا بداية من سنة 2017، فقد جعلت دفع الضرائب أسهل من خلال تقديم نظام عبر الإنترنت لتسجيل ودفع ضريبة السلع والخدمات (GST) مع جعلها أكثر تعقيدًا من خلال استبدال ضريبة المبيعات بضريبة السلع والخدمات.

### 8.3.5. التجارة عبر الحدود:

هذا الموضوع يشمل المؤشرات التي تقيس المستندات، الوقت، والتكلفة المتعلقة، بإتمام التصدير والاستيراد.

الجدول (28.3): التجارة عبر الحدود- الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

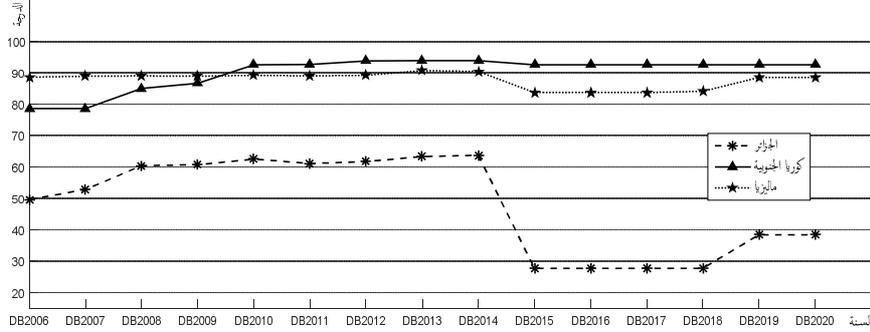
سنة 2020

البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال	الوقت اللازم للتصدير : الامتثال لقوانين الحدود (ساعات)	تكلفة التصدير : الامتثال لقوانين الحدود (USD)	الوقت اللازم للتصدير : الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (ساعات)	تكلفة التصدير : الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (USD)	الوقت اللازم للاستيراد : الامتثال لقوانين الحدود (ساعات)	تكلفة الاستيراد : الامتثال لقوانين الحدود (USD)	الوقت اللازم للاستيراد : الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (ساعات)	تكلفة الاستيراد : الامتثال للشروط والمتطلبات المستندية (USD)
الجزائر	172	38.4	149	80	374	593	96	210	400	409
ماليزيا	49	88.5	28	213	10	35	36	213	7	60
كوريا الجنوبية	36	92.5	13	185	1	11	6	315	1	27

المصدر : من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

تمتلك كوريا لوائح أكثر كفاءة لتصدير واستيراد السلع والخدمات، في حين أن أداء ماليزيا غير بعيد عن كوريا. نظرًا لتعقيد إجراءات الاستيراد والتصدير والمتطلبات التنظيمية، فإن وقت اللازم للتصدير وتكلفة التصدير في الجزائر هو الأعلى بين دول العالم. بينما في حالة كوريا، فالوقت المطلوب للامتثال، للشروط والمتطلبات المستندية والوقت اللازم، للاستيراد هو الأدنى بين دول العالم.

الشكل (32.3): التجارة عبر الحدود- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال  
في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2006-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2006-2020)

تشير نتائج أداء ممارسة أنشطة الأعمال للتجارة، عبر الحدود إلى أن كوريا الجنوبية قد تحسنت، باستمرار بسبب الإصلاحات التي أجرتها ، فقد قامت بتحديث نظام تبادل البيانات الإلكتروني. في سنة 2019 ، جعلت ماليزيا التجارة، عبر الحدود أسرع من خلال إدخال الدفع الإلكتروني لرسوم الموانئ ، وتعزيز نظام التفتيش ، تمديد ساعات عمل الميناء، وقامت بتحسين البنية التحتية، في ميناء Klang. لم الجزائر لم تحقق تقدماً ملحوظاً في هذا المجال، بالرغم خلال تحديث البنية التحتية في ميناء الجزائر العاصمة سنة 2015.

### 9.3.5. إنفاذ العقود:

يعد الإنفاذ الفعال للعقود أمراً ضرورياً للتنمية الاقتصادية المستدامة. الاقتصاديات التي لديها سلطة قضائية أكثر كفاءة، حيث يمكن للمحاكم إنفاذ الالتزامات التعاقدية بشكل فعال، لديها أسواق ائتمان أكثر تطوراً ومستوى أعلى من التنمية .

الجدول (29.3): إنفاذ العقود- الرتبة ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا سنة 2020

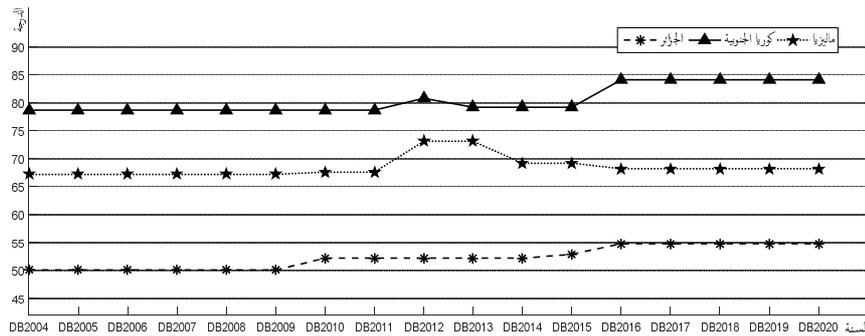
نوعية الإجراءات القضائية (0-18)	التكلفة (% من قيمة المطالبة)	الوقت (أيام)	نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال	الترتيب العالمي	البلد
5.5	21.8	630	58.8	113	الجزائر
13	37.9	425	68.2	35	ماليزيا
14.5	12.7	290	84.1	2	كوريا الجنوبية

المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

تعتبر كوريا الجنوبية من بين الدول الأكثر كفاءة في إنفاذ العقود في العالم، في حين أن الجزائر ضعيفة للغاية، من حيث إنفاذ العقود. تتطلب الجزائر وقتًا أطول (630 يومًا) لإنفاذ العقود في حين أن الوقت المطلوب هو الأقل في حالة كوريا الجنوبية. تكلفة إنفاذ العقود هي الأدنى في كوريا الجنوبية والأعلى في ماليزيا.

الشكل (33.3): إنفاذ العقود- نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال

في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2004-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2004-2020)

تشير نتيجة أداء ممارسة أنشطة الأعمال أكثر من 60 في حالة ماليزيا أنها تتحسن، واصلت تحسين حوسبة محاكمها من خلال إدخال نظام يتيح تقسيم الشكاوى إلكترونياً، لكنها مازالت تتعد - قليلاً- عن الحدود التي تم إنشاؤها، من أفضل العروض في جميع الاقتصاديات وعبر الزمن. على الرغم من العديد من الإصلاحات التي أجرتها

الجزائر، لم تتمكن من تحسين أدائها بشكل كبير فيما يتعلق بإنفاذ العقود، فقد كان تحسنا طفيفا بداية من 2010 وذلك بسبب إدخال قانون إجراءات مدنية جديد يقلل من الخطوات والوقت المطلوبين ومن خلال حوسبة المحاكم بالكامل، بما في ذلك عن طريق إنشاء نظام إلكتروني لإدارة القضايا. أداء كوريا الجنوبية حيث إنفاذ العقود في تحسن مستمر، فقد سهّلت رفع قضية تجارية من خلال إدخال نظام إلكتروني لإيداع القضايا.

### 10.3.5. تسوية حالات الإعسار:

إن الحفاظ على قدرة الشركات على الاستمرار، في العمل من بين أهم أهداف أنظمة الإفلاس، وينبغي لنظام الإعسار الجيد أن يحول دون التصفية المبكرة للأنشطة المستدامة. كما ينبغي على المدراء والمساهمين، من عدم الحصول على قروض غير حكيمة واتخاذ قرارات مالية متهورة أخرى. يحدد هذا الموضوع نقاط الضعف في قانون الإعسار الحالي والعقبات الإجرائية والإدارية الرئيسية في عملية الإعسار، يدرس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال وقت، وتكلفة ونتائج إجراءات الإعسار التي تشمل الكيانات المحلية بالإضافة إلى قوة الإطار القانوني، المطبق على إجراءات التصفية وإعادة التنظيم.

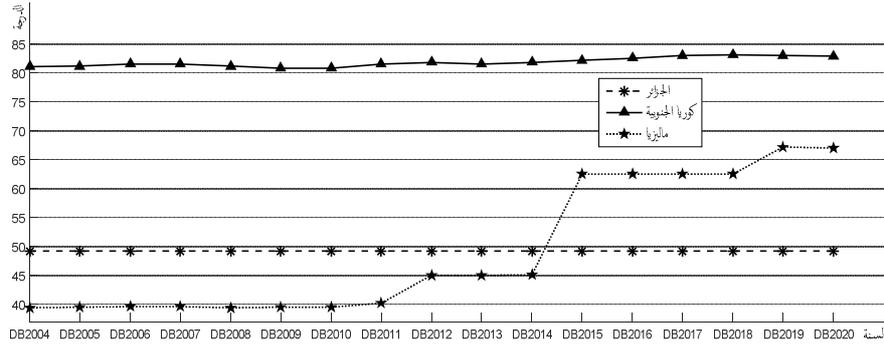
الجدول (30.3): تسوية حالات الإعسار - الترتيب ومكونات المؤشر في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (سنة 2020)

البلد	الترتيب العالمي	نتيجة الأداء لممارسة أنشطة الأعمال	معدل الاسترداد (سنتا على الدولار)	الوقت (عدد السنوات)	التكلفة (% من الممتلكات)	النتيجة (0 إذا تم بيع الأصول بشكل منفصل و 1 إذا استمر العمل في الشركة)	مؤشر صلاحية إطار الإعسار (0-16)
الجزائر	81	49.2	50.8	1.3	7.0	0	7.0
ماليزيا	40	67	81	1	10	1	7.5
كوريا الجنوبية	11	82.9	84.3	1.5	3.5	1	12

المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2020

تعد آلية حل مشكلة الإفلاس أكثر فاعلية في "كوريا الجنوبية" وبصفة جيدة في "ماليزيا" بينما "الجزائر" ضعيفة للغاية. معدل الاسترداد هو الأدنى، في "الجزائر" وأعلى في "كوريا الجنوبية"، متوسط الفترة الزمنية لحل مشكلة الإعسار هو الأدنى في "ماليزيا".

الشكل (34.3): تسوية حالات الإعسار - نتيجة أداء سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2004-2020)



المصدر: من إعداد الطالب استنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2004-2020)

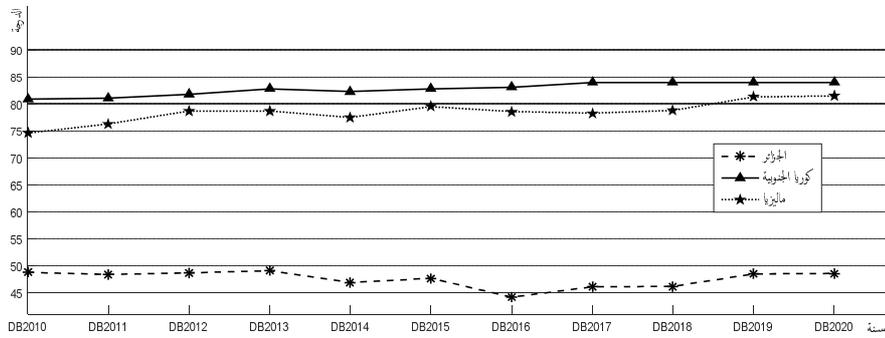
من حيث نتيجة أداء سهولة ممارسة أنشطة الأعمال لتسوية حالات الإعسار، أداء ماليزيا كان منخفض وتحسن أدائها سنة 2012 ويعود ذلك إلى إنشاء محاكم تجارية مخصصة للتعامل مع إجراءات حبس الرهن Foreclosure، بالإضافة إلى إدخال إجراء إعادة التنظيم سنة 2019. عززت كوريا أدائها: من خلال تنفيذ مسار سريع لإعادة تأهيل الشركة. ومنح الأولوية القصوى لسداد القروض الممنوحة للشركات التي تخضع لإعادة التنظيم. أداء الجزائر ثابت عند مستوى 49.2 درجة لكنها مازالت تتعد كثيرا عن الحدود التي تم إنشاؤها، من أفضل العروض في الاقتصاديات جميعا، وعبر الزمن.

### 11.3.5. نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال:

من حيث نتيجة الأداء لممارسة أنشطة الأعمال، نجد أن كوريا الجنوبية أدائها كان جيدا بنتيجة تقدر بـ 84.0 (المركز 5 عالميا)، وبالتالي، ووفقًا لتقرير 2020، فهي الثالثة على مستوى القارة الآسيوية خلف سنغافورة وهونغ كونغ (نتيجة أداء 86.2، 85.3 على التوالي)، وهي أيضًا الثالثة في إقليم منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وقد تحسن ترتيبها بـ 18 مركز من المرتبة 23 سنة 2006 إلى مرتبة 5 سنة 2020. هذا الترتيب هو نتيجة الإصلاحات المتعددة (17 إصلاح) التي أدخلت على جميع المؤشرات في هذا التقرير، تحسن أداء ماليزيا حيث بلغ التغيير في مقياس المسافة من الحد الأعلى للأداء +2.67 نقطة بين 2015 و2020، هذا نتيجة لـ 30 إصلاح

قامت به "ماليزيا" في مختلف مجالات التقرير. وهذا ما أدى بها إلى تحسين أدائها واكتساب 6 مراكز مقارنة بسنة 2015. أما الجزائر تحتل المرتبة الرابعة في المنطقة المغاربية والمرتبة 157 على مستوى العالم. تبلغ نتيجة أداء ممارسة أنشطة الأعمال سنة 2020 بـ 48.6 ، فقد حصلت على 2.06 نقطة مقارنة بسنة 2015. أداء الجزائر كان باهتا طوال فترة (2004-2020) حيث قامت بـ 16 إصلاح في مختلف مجالات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال، فهي بعيدة جدا عن الحدود التي تم إنشاؤها من أفضل العروض في جميع الاقتصاديات وعبر الزمن.

الشكل (35.3): تطور نتيجة الأداء لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية والجزائر وماليزيا (2010-2020)



المصدر: من إعداد الطالب إستنادًا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2010-2020)

الجدول (31.3): الإصلاحات لتسهيل أنشطة الأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (2008-2020)

المواضيع	بدء النشاط التجاري	استخراج تراخيص البناء	الحصول على الكهرباء	تسجيل الملكية	الحصول على الائتمان	حماية المستثمرين الأقلية	دفع الضرائب	التجارة عبر الحدود	إنفاذ العقود	تسوية حالات الإعسار	مجموع الإصلاحات
الجزائر	2	3	2	1	2	/	2	3	1	/	16
ماليزيا	8	4	2	3	1	1	5	2	2	2	30
كوريا الجنوبية	3	/	1	1	1	2	5	1	1	2	17

المصدر: من إعداد الطالب استنادا لتقارير ممارسة أنشطة الأعمال (2008-2020)

#### 4.5. مؤشر Polity IV :

يوضح المؤشر درجة الديمقراطية والاستبداد (الديكتاتورية) في البلاد، وهو مبني على مجموعة من المكونات الفرعية التي تحدد الجوانب المختلفة للمؤسسات السياسية، تم إدراج الجزائر منذ سنة 1963 وماليزيا منذ سنة 1957، وكوريا الجنوبية سنة 1948، يقدر الإصدار الرابع من مجموعة بيانات "Polity" درجة الديمقراطية والاستبداد، في المجتمع ثم يجمعهما في مجموع نقاط نظام الحكم الذي يتراوح من (+10) للديمقراطية الكاملة إلى (-10) للاستبداد الكامل.

تكشف البيانات الخاصة بالجزائر عن التطور التالي في مؤشرات الديمقراطية والديكتاتورية: بين عامي

1963-1965 ، بنى النظام السياسي عند الاستقلال نموذجًا ديكتاتوريا سيبرز خلال الفترة 1965-1988.

انخفض مؤشر الاستبداد من الدرجة 9 إلى الدرجة 3 حتى الفترة 1992-1995 ، وهو ما يتوافق مع نهاية عملية

الانتخابات التشريعية التي فازت الجبهة الإسلامية للإنقاذ في جولتها الأولى بالعودة إلى نظام عسكري استبدادي في وضع الحرب الأهلية.

يزداد مؤشر الديمقراطية بشكل متزامن خلال فترة الإصلاحات السياسية والدستورية 1988-1991 ومرة أخرى

بين 1995-1997 ، وهي تواريخ إعادة إنشاء المؤسسات السياسية . والعودة إلى العملية الانتخابية مع الانتخابات

الرئاسية عام 1995 وخاصة الانتخابات التشريعية لعام 1997 ، ووصول العديد من الأحزاب إلى المجلس الشعبي

الوطني وتشكيل حكومات ائتلافية بين عدد قليل من الأحزاب. بالنسبة للفترة 2004-2014 ، جاء مؤشر

الديمقراطية في الدرجة 3 ، الأمر الذي قد يعكس تقوية المؤسسات وقوة التعبير السياسي للمواطنين. ومع ذلك ، فقد

استقر هذا المؤشر أقل بكثير من متوسط الدرجة 5 ، دون إظهار أي تقدم في نهاية الفترة. تميز عام 2004 بانتخاب

عبد العزيز بوتفليقة لولاية ثانية في الانتخابات الرئاسية. شهدت الانتخابات التشريعية لعام 2002 عودة جبهة

التحرير الوطني FLN إلى موقع الحزب المهيمن وتراجع حزب للتجمع الوطني الديمقراطي RND . إن تقدم مؤشر

الديمقراطية يكشف حدوده هنا لأنه يعتمد على التقدم في المؤسسات السياسية الرسمية دون النظر إلى المؤسسات غير

الرسمية. يُظهر الشكل (36.3) تطور النظام السياسي المقاس في الجزائر منذ عام 1963.

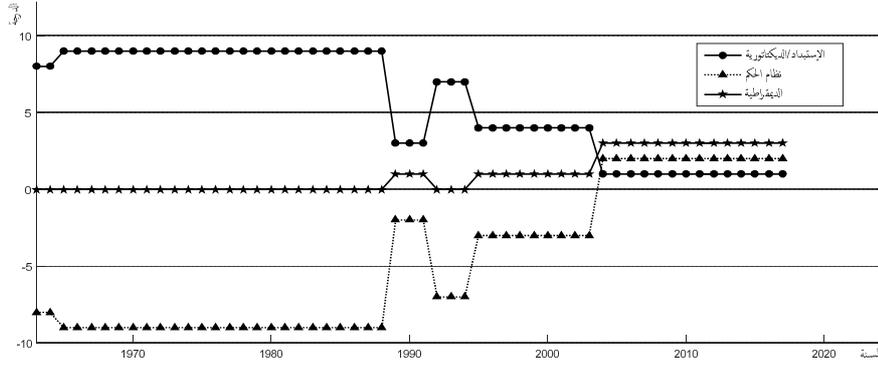
درجة الاستبداد لـ Polity IV هي مجموعة متغيرة تقيس الاستبداد المؤسساتي، المفهوم الأساس، للاستبداد

المؤسساتي هو النظام الذي "يقيد أو يجمع بشدة المشاركة السياسية التنافسية". كما أن هناك القليل من القيود

المؤسساتية على ممارسة السلطة التنفيذية. يوضح الشكل (36.3) الانتقال التدريجي إل هيكل سياسي الأنوقراطي

Anocratie بحلول أوائل الألفية والذي استمر لمدة عقدين - تقريبًا - يتم الجمع بين تاريخ الاستبداد، هذا مع درجة الديمقراطية لإعطاء النتيجة الإجمالية لنظام الحكم في الجزائر منذ عام 1963.

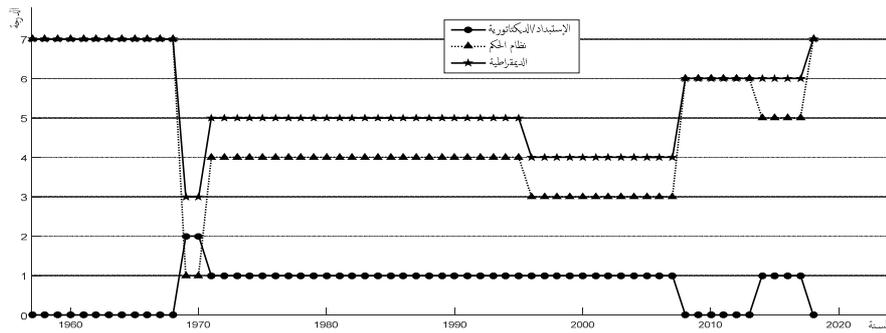
### الشكل (36.3): تطور النظام السياسي في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب استنادا على بيانات Polity IV سنة 2018

بالنسبة لماليزيا، تحكي مجموعة البيانات قصة مختلفة تمامًا. كانت ماليزيا دولة ديمقراطية منذ الاستقلال وتحسنت في درجتها خلال الفترة المذكورة. هذا مثير للاهتمام لأن ماليزيا تعمل بشكل فعال كدولة الحزب الواحد، ولكن دون أي قمع للأحزاب السياسية الأخرى، سجلت ماليزيا صفرًا، للاستبداد خلال فترات مختلفة مما أدى إلى إنتاج مؤشر شامل، للنظام السياسي يشبه مؤشر الديمقراطية.

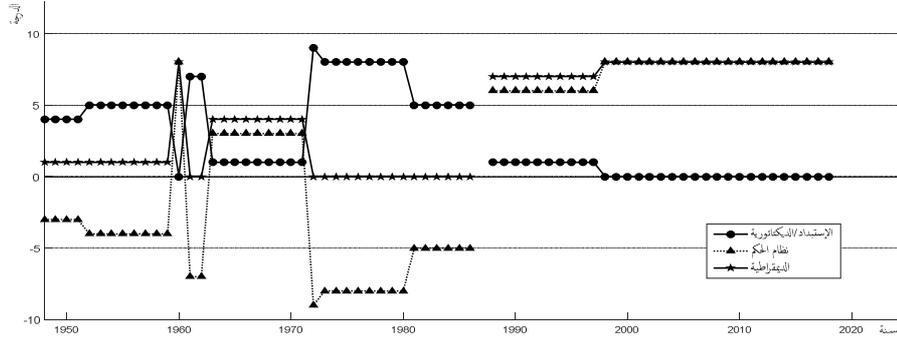
### الشكل (37.3): تطور النظام السياسي في ماليزيا



المصدر: من إعداد الطالب استنادا على بيانات Polity IV سنة 2018

بالنسبة لكوريا الجنوبية، كانت كوريا الجنوبية دولة ديكتاتورية منذ الاستقلال، وبدأت تنتقل تدريجياً إلى هيكل سياسي ديمقراطي بحلول أوائل التسعينات، والذي استمر لثلاث عقود تقريباً. سجلت كوريا صفرًا للاستبداد مطلع الألفية.

الشكل (38.3): تطور النظام السياسي في كوريا الجنوبية



المصدر: من إعداد الطالب استنادا على بيانات Polity IV سنة 2018

يتم تحليل المكونات الفرعية لدرجة النظام السياسي في الفقرات القليلة التالية.

◊ القدرة التنافسية للتوظيف التنفيذي :Competitiveness of executive recruitment

تسجل نتيجة عملية اختيار مسؤولي المكتب التنفيذي ( ترمز بـ XRCOMP ) على مقياس من 1 إلى 3 ، حيث:

- (1) : الاختيار (يتم تحديد الرؤساء التنفيذيين من خلال الخلافة الوراثية أو التعيين أو مزيج من الاثنين معًا) ،
- (2) : ثنائي / انتقالي (مديرين تنفيذيين مزدوجين يتم اختيار أحدهما عن طريق الخلافة الوراثية والآخر عن طريق انتخابات تنافسية) ،

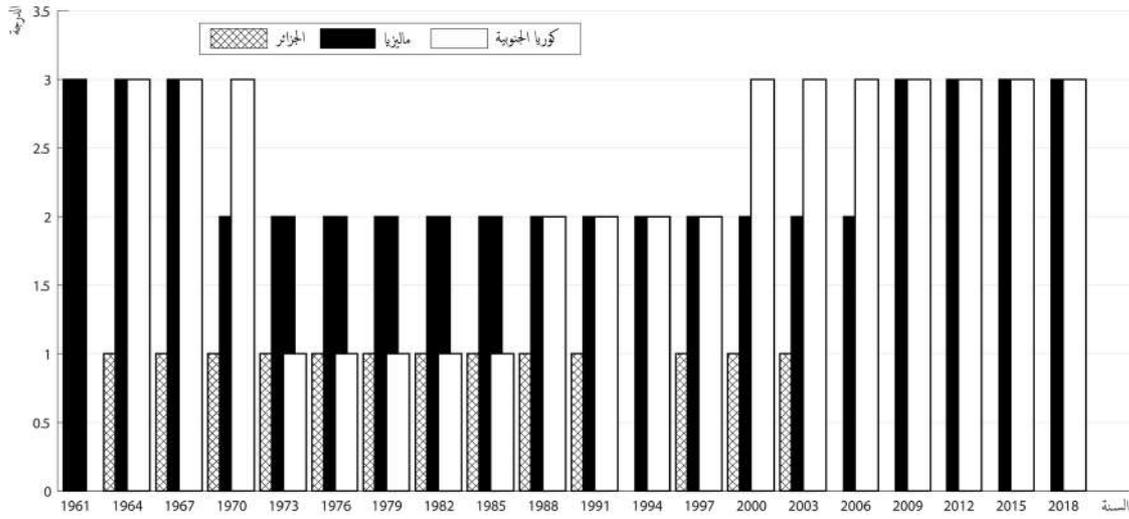
- (3) : الانتخاب (عادة ما يتم اختيار الرؤساء التنفيذيين في أو من خلال انتخابات تنافسية تتطابق مع حزبين أو أكثر من الأحزاب الرئيسية أو المرشحين).

- رموز أخرى: (-66): فترة الانقطاع (مثل الاحتلال من قبل القوات الأجنبية) ، (-77) فترة خلو العرش (اختيار

السلطة المركزية) ، (-88) الفترة الانتقالية (فترة إدخال المؤسسات وسياسات جديدة)

يظهر سجل متغير XRCOMP كوريا الجنوبية ، ماليزيا والجزائر في الرسم البياني التالي.

الشكل (39.3): القدرة التنافسية للتوظيف التنفيذي في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر (1960-2018)



المصدر: من إعداد الطالب استنادا على بيانات Polity IV سنة 2018

على العموم توظيف شاغلي المناصب التنفيذية في الجزائر أقل تنافسية، في سنة 1991 ومرة أخرى في سنة 2004 أصبحت تنافسية معدومة بشكل كامل. بعد الفترة الانتقالية لكوريا الجنوبية سنة 1987، سجلت 3 نقاط طوال الفترة. في ماليزيا سجلت 3 نقاط بداية من سنة 2008 وهذا ما يدل على وجود تحسن ملحوظ في الدرجة التنافسية للتوظيف التنفيذي.

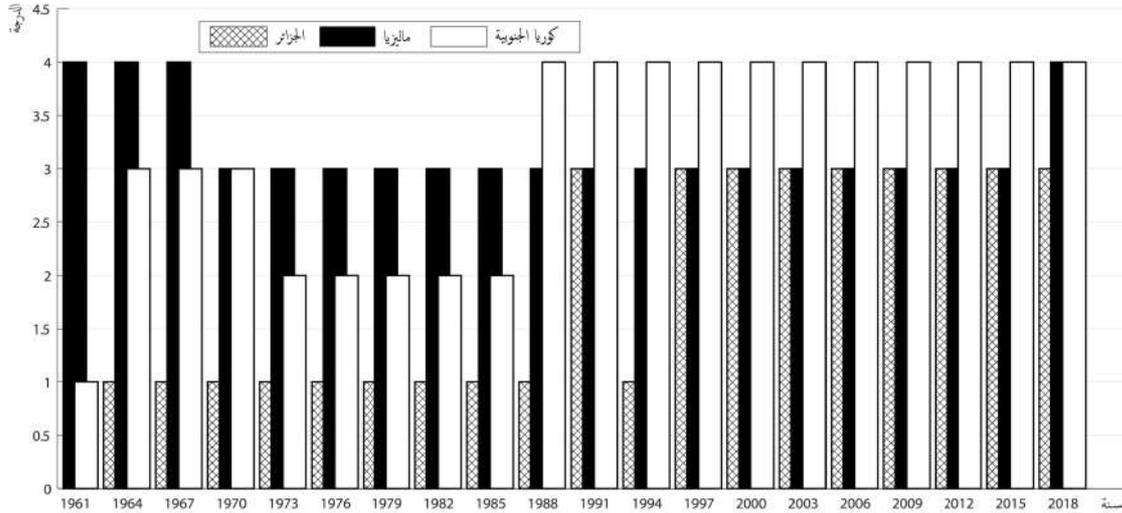
#### ◇ قدرة التنافسية للمشاركة :Competitiveness of participation

الجانب الثاني للسياسة التنافسية يشمل على مدى انفتاح السياسة والقيادة على التحدي التنافسي في الدولة. يستخدم مقياسًا من 5 نقاط لدرجة التنافسية في السياسة والقيادة (يرمز PARCOMP)، حيث يتم تحديد الدرجات المختلفة على النحو التالي:

- (1) مقموع Repressed: "لا يسمح بأي نشاط معارض مهم خارج صفوف الحزب الحاكم"،
- (2) مكبوت Suppressed: "بعض المنافسة السياسية المنظمة تحدث خارج الحكومة، بدون طائفية جادة؛ لكن النظام يحد بشكل منهجي وحاد من شكله أو مداه أو كليهما بطرق تستبعد مجموعات كبيرة... من المشاركة"
- (3) طائفية: "السياسة ذات الطائفة السياسية المنحازة أو العرقية التي تتنافس بانتظام على النفوذ السياسي من أجل الترويج لأجندات خاصة ومحابة أعضاء المجموعة على حساب الأجندة المشتركة"،
- (4) خطوة انتقالية،

(5) تنافسية: "... مجموعات سياسية مستقرة نسبياً ودائمة وتتنافس بانتظام على النفوذ السياسي على المستوى الوطني... "، تم تتبع درجة الجزائر، كوريا الجنوبية وماليزيا في متغير PARCOMP في الشكل (40.3):

الشكل (40.3): القدرة التنافسية للمشاركة في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر (1960-2018)



المصدر: من إعداد الطالب إستنادا على بيانات Polity IV سنة 2018

المنافسة السياسية في الجزائر كانت طائفية بداية من سنة 1995. خلال الفترة ما بين 1963-1988 كانت المنافسة غائبة، حيث تم قمع المنافسة على السياسة والقيادة تماما. تحصلت ماليزيا في جميع أنحاء البلاد على درجة "طائفية"، كما هو موضح في الشكل (40.3). أما في كوريا تتمتع بدرجة "انتقالية" بداية من سنة 1987 وربما يرجع السبب في ذلك إلى الافتقار إلى أحزاب معارضة جيدة التنظيم، على الرغم من عدم وجود قيود رسمية على تطورها.

#### ◊ القيود التنفيذية Executive constraints

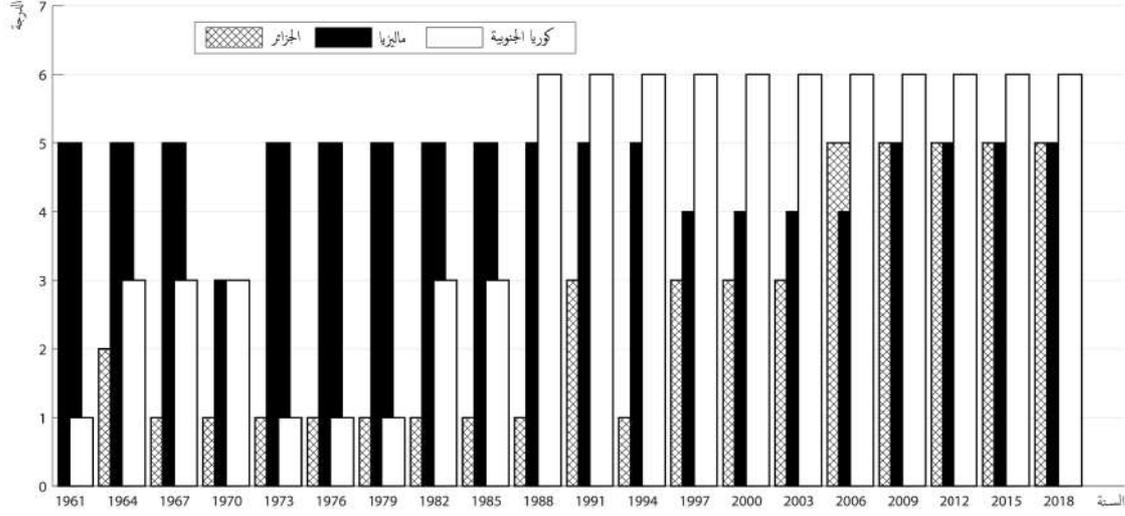
يحدد مقياسًا للقيود التنفيذية (يرمز بـ XCONST) مدى تقييد القرارات التنفيذية بقواعد القرار الرسمية. هذا

المتغير له مدى من 1 إلى 7، مع التفسير التالي:

- (1) سلطة غير محدودة: "لا توجد قيود على إجراءات السلطة التنفيذية"، (2) فئة وسيطة، (3) قيود خفيفة إلى معتدلة على السلطة التنفيذية: "هناك بعض القيود الحقيقية ولكن المحدودة على السلطة التنفيذية"، (4) فئة وسيطة، (5) قيود كبيرة على السلطة التنفيذية: "السلطة التنفيذية لديها سلطة أكثر فعالية من أي مجموعة مساءلة ولكنها تخضع لقيود كبيرة من جانبها"، (6) الفئة المتوسطة، (7) التكافؤ أو التبعية التنفيذية: "تتمتع مجموعات المساءلة بسلطة فعالة مساوية للسلطة التنفيذية أو تفوقها في معظم مجالات النشاط".

يتتبع الشكل (41.3) أدناه متغير XCONST لكوريا الجنوبية ، ماليزيا والجزائر منذ الستينيات .

الشكل (41.3): القيود التنفيذية في كوريا الجنوبية ، ماليزيا والجزائر (1960-2018)



المصدر: من إعداد الطالب إستنادا على بيانات Polity IV سنة 2018

هناك علاقة واضحة بين القيود الرسمية المفروضة على السلطة التنفيذية والمنافسة للسلطة التنفيذية والسياسة والقيادة السياسية في الجزائر. ارتبط تآكل القيود الرسمية على السلطة التنفيذية بأحد السياسات التنافسية. القيود القليلة المفروضة على حكومة الجزائرية أدت إلى الإنفاق على المشاريع الشعبية سياسيًا ، مثل الإنفاق على التوظيف العام ، وليس على المشاريع التي كان من شأنها أن تفيد غالبية السكان. لكن بعد سنة 2005 فرضت قيودا على السلطة التنفيذية حيث سجلت الجزائر درجة (5) في باقي الفترة .

بدأت ماليزيا ، كما هو مبين في الشكل (41.3) ، بفرض قيود كبيرة على السلطة التنفيذية ، وازداد هذا مع مرور الوقت. مهد وجود القيود، الطريق لمزيد من المنافسة على صياغة السياسات والقيادة. أحد القيود المفروضة على حكومة ماليزيا التي تمت مناقشتها في هذا الفصل هو خطط التنمية الوطنية وكيف لا يمكن تغييرها دون إحالتها مرة أخرى إلى البرلمان. بقبول هذه القيود والالتزام بها ، تمكنت حكومة ماليزيا من إنشاء اقتصاد مستقر والتغلب على إحدى الإغراءات الموجودة في الاقتصاد الغني بالموارد، أي إنفاق الربح بسهولة شديدة وخلق حالة يجب أن يتم فيها تمويل النفقات المتكررة في المستقبل من مصادر مختلفة. كوريا الجنوبية بعد سنة 1987 تحصلت على درجة (6) وهذا يشير على وجود قوة متكافئة بين مجموعات المساءلة وأصحاب السلطة التنفيذية في معظم المجالات.

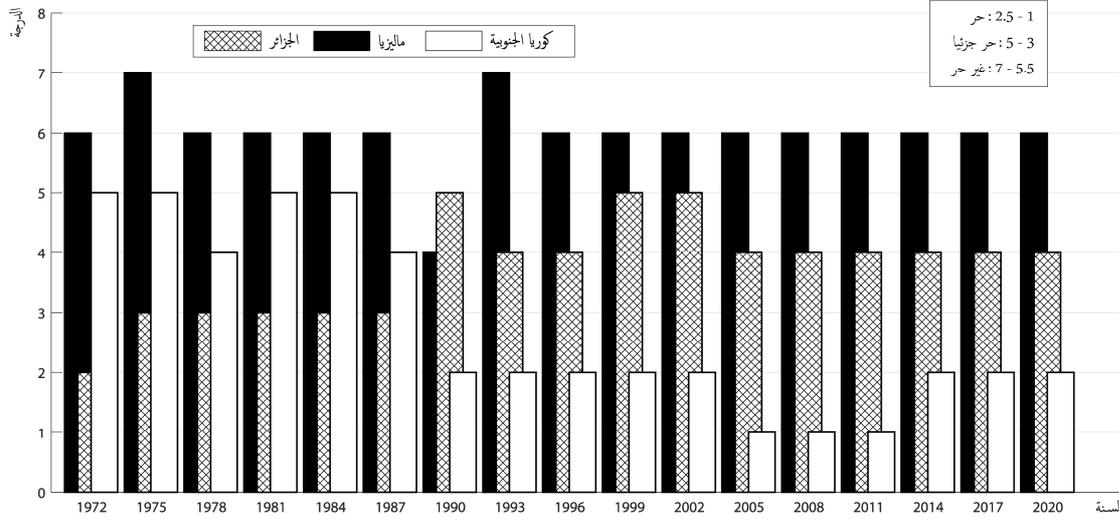
## 5.5. مؤشر الحرية في العالم Freedom House : Freedom In The World Index

سجل مؤشر Freedom House مجموعة كبيرة من البلدان (148 في عام 1972 وارتفعت إلى 195 في عام 2020) على بعدين: الحرية المدنية والحقوق السياسية. يشير الأول إلى حقوق الملكية ، والحق في التنظيم وحرية الفرد على التعبير بحرية ، وحرية السفر ، وحرية الدين والتعليم. تشير الحريات السياسية إلى قدرة السكان على المشاركة في الانتخابات والتأثير في السياسة ، وتشير أيضاً إلى تأثير أحزاب المعارضة. يتم بعد ذلك دمج هذين البعدين للحرية لإعطاء مجموع نقاط لكل بلد تتراوح من حر ، إلى حر جزئياً ، إلى غير حر. يُستخدم مؤشر Freedom House كمصدر معلومات واسع الاستخدام حول المؤسسات السياسية.

تم تصنيف الجزائر في مؤشر Freedom In The World Index على أنها بلد غير حر منذ إنشاء المؤشر. لكن تطور بُعدي الحرية المستخدم في هذا المؤشر يُظهر تبايناً مثيراً للاهتمام خلال الفترة. تم تسجيل الحريات المدنية في الجزائر درجة 6 [على مقياس من 1 إلى 7، 1.0-2.5 (حر)، 3.0-5.0 (حر جزئياً)، 5.5-7.0 (غير حر)] في عام 1972 ، وظلت في الدرجة 6 حتى تحسنت إلى 4 من 1989 إلى 1991 ، قبل أن تعود إلى 7. أدى تدهور الحريات المدنية خلال أوائل الثمانينيات إلى تصنيف الجزائر في الثلث الأدنى من البلدان فيما يتعلق بالحريات المدنية. تحسن هذا الترتيب في أواخر التسعينيات إلى 5 ، مع منح المزيد من الحرية في الفترة التي سبقت انتخابات 1999 .

كما سجلت الحقوق السياسية في الجزائر درجة 6 درجات في عام 1972 ، حيث ظلت حتى تحسنت إلى درجة 4 خلال بداية التسعينيات (1990-1991). أدت انتخابات التشريعية سنة 1991 إلى تحسن سريع في الحرية السياسية. لسوء الحظ ، بدأت تراجع في الحرية السياسية بداية من سنة 1992 (درجة 7). فقدت الجزائر مظهر الديمقراطية الذي تمتعت به عند بداية التسعينيات حيث تطورت إلى دولة الحزب الواحد بعد ذلك.

الشكل (42.3): حقوق السياسية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية (1972-2020)

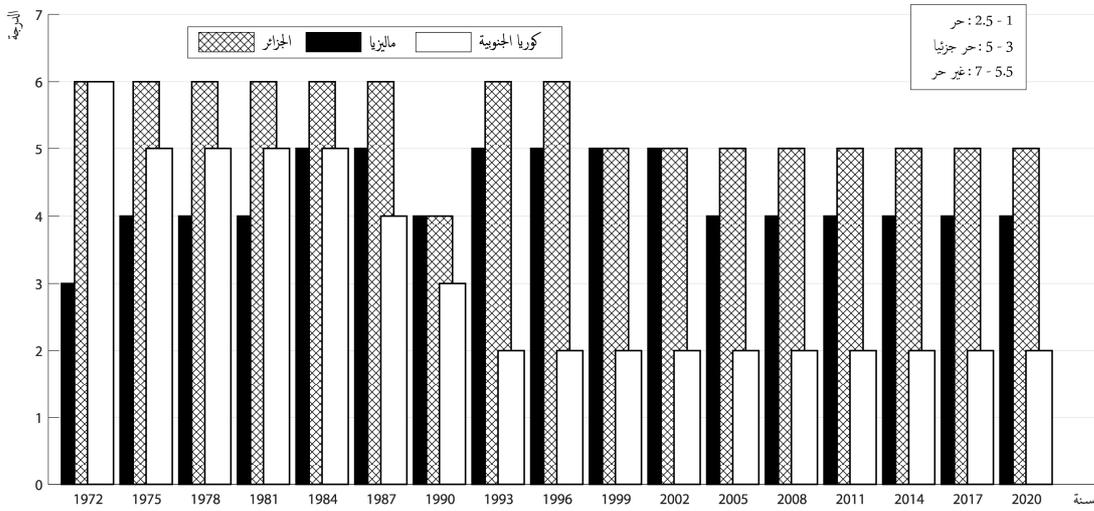


المصدر: من إعداد الطالب إستنادًا إلى بيانات Freedom House (1972-2020)

تبدو الصورة مختلفة إلى حد ما بالنسبة لكوريا الجنوبية. بالنسبة للمؤشر العام ، تم تصنيف كوريا الجنوبية حرة جزئياً من 1972 إلى 1987 ومنذ ذلك الحين أصبحت حرة. بالنسبة للحريات المدنية ، تحسنت على درجة 2 من عام 1993 حتى 2020. الحقوق السياسية في كوريا حصلت على درجة 2 منذ سنة 1988 ، على عكس الجزائر، ظلت كوريا الجنوبية دولة ديمقراطية. فهي تتمتع بمجموعة واسعة من الحقوق السياسية ، بما في ذلك انتخابات حرة ونزيهة. المرشحون المنتخبون هم من يحكمون ، والأحزاب السياسية تنافسية ، تؤدي المعارضة دوراً مهماً وتتمتع بسلطة حقيقية ومصالح الأقليات ممثلة جيداً في السياسة والحكومة. لكن مع عوامل مثل الفساد السياسي ، والقيود على عمل الأحزاب السياسية وجماعات المعارضة ، والنفوذ الأجنبي أو العسكري على السياسة.

بالنسبة لماليزيا. بالنسبة للمؤشر العام ، تم تصنيف ماليزيا حرة جزئياً طيلة الفترة. بالنسبة للحقوق السياسية، كانت أسوأ درجة حققتها ماليزيا في بداية التسعينيات وأوائل الألفية ، عندما حصلت على تصنيف 5. منذ عام 2004 حتى 2020 ، حصلت على درجة 4. بدأت الحريات المدنية من درجة 3 في عام 1972 ، تدهورت في عام 1993 إذ بلغت درجة 5 ، لتستقر عند 4 في عام 2003 دون اتجاه للتحسين. لسوء الحظ ، من الصعب ربط هذا المؤشر مباشرة بأمن حقوق الملكية أو بالمؤسسات التي تحمي حقوق الملكية. هذا المؤشر لا يلتقط العديد من التهديدات ذات الصلة بحقوق الملكية والتعاقد.

الشكل (43.3): حريات المدنية في الجزائر، ماليزيا وكوريا الجنوبية (1972-2020)

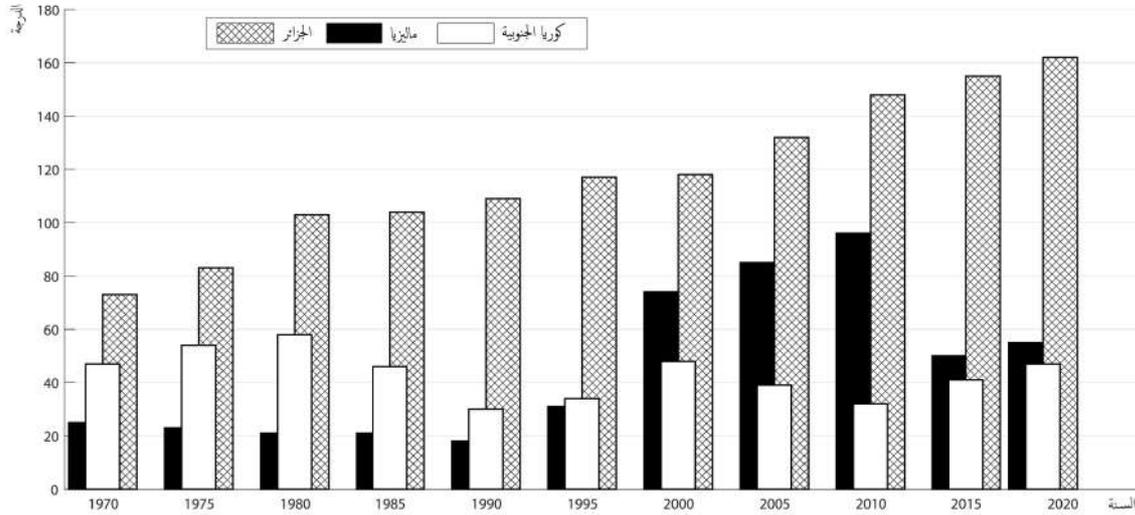


المصدر: من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Freedom House (1972-2020)

### 6.5. مؤشر الحرية الاقتصادية في العالم لـ The Frasier Institute

قام Frasier Institute بشكل مطرد بتوسيع التغطية عبر البلاد لمؤشر الحرية الاقتصادية الخاص به من 54 دولة في عام 1970 إلى 165 بحلول سنة 2019. صنفت الجزائر لأول مرة في مسح سنة 1970 في المرتبة 73. لذلك، فهي موجودة في الربع الرابع (أقل حرية) بالنسبة إلى البلدان الأخرى التي شملها المسح. احتلت ماليزيا في تصنيفها الأول سنة 1970 المرتبة 25. أما بالنسبة لكوريا الجنوبية صنفت في المرتبة 47 في أول تصنيف لها سنة 1970. يوضح الشكل (44.3) تطور هذا الترتيب (كنسبة من إجمالي عدد البلدان المصنفة) على فواصل زمنية مدتها خمس سنوات منذ عام 1970. وإجمالاً، كانت الحرية الاقتصادية في الجزائر مقيدة بشدة - بل وعانت من انخفاض دوري في مقارنة دولية - منذ عام 1970. في الواقع، كانت قيمة مؤشر الحرية الاقتصادية في ماليزيا في منحنى تصاعدي منذ بزيادة تقدر ب 1.16+ درجة خلال سنة 2019. تبلغ درجة الإجمالية للحرية الاقتصادية لكوريا الجنوبية ب 7.61 درجة خلال سنة 2019، مما يجعلها تحتل المرتبة 47 من بين 165 دولة شملها المسح.

الشكل (44.3): تطور ترتيب من حيث درجة الإجمالية للحرية الاقتصادية (Fraser Institute) في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970-2019)



المصدر : من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Fraser Institute (1970-2019).

ضمن المجالات الخمسة الرئيسية ، هناك 24 مكوناً في المؤشر. العديد من المكونات نفسها تتكون من عدة مكونات فرعية. في المجموع ، يشتمل المؤشر على 42 متغيراً متميزاً. يتم وضع كل مكون (ومكون فرعي) على مقياس من 0 إلى 10 يعكس توزيع البيانات الأساسية. المجالات الخمسة الرئيسية، تضم: حجم الحكومة، والتي تتعلق بحجم إنفاقها والضرائب المفروضة والمشروعات التي تقوم بها، والبيئة القانونية وحقوق الملكية، والتي تتعلق بالقوانين التي تنظم الاقتصاد واستقرارها، وحرية التجارة الدولية ومدى وجود ضمانات وتشريعات تنظمها، ووفرة السيولة وتشريعات الائتمان إضافة إلى قوانين الاستثمار في البلاد التي تتعلق بالأعمال وتنظيم رأس المال البشري.

المؤشر الإجمالي هو المتوسط المرجح لـ 42 مؤشر فرعي في خمس مجالات رئيسية ، وبالتالي يحتاج إلى تفكيكه لاكتشاف الاختلافات في المؤشرات الفرعية للمؤشر الإجمالي. نظراً لأن التغييرات المؤسساتية تؤثر بشكل مختلف في الفئات الفرعية للمؤشر ، فسيتم النظر فيها بشكل منفصل أدناه.

#### ◆ حجم الحكومة: النفقات والضرائب والشركات

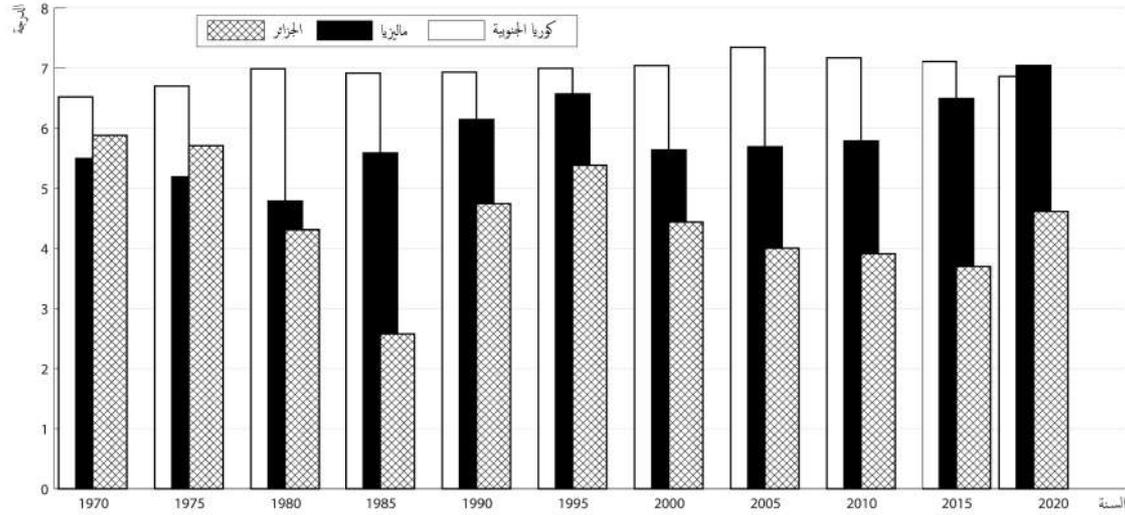
في الفئة (المجال) الفرعية الأولى ، يسجل Fraser Institute مدى مشاركة الحكومة في الاقتصاد ، باستخدام مقاييس مثل نصيبها من الاستهلاك والاستثمار والتحويلات والإعانات وأعلى معدل للضريبة. يتم تصنيف هذه الفئة الفرعية على افتراض أن حجم الحكومة الكبير يعيق الحرية الاقتصادية. تشير المكونات الأربعة للمجال الأول إلى

مدى اعتماد البلدان على الاختيار الفردي والأسواق بدلاً من العملية السياسية لتخصيص الموارد والسلع والخدمات. عندما يزيد الإنفاق الحكومي بالنسبة إلى الإنفاق من طرف الأفراد والأسر والشركات ، يتم استبدال اتخاذ القرار الحكومي بالاختيار الشخصي وتقل الحرية الاقتصادية. أول مكونين يعالجان هذه المشكلة. الاستهلاك الحكومي كنسبة من الاستهلاك الإجمالي ، والتحويلات والإعانات كحصة من الناتج المحلي الإجمالي ، هي مؤشرات على حجم الحكومة. عندما يكون الاستهلاك الحكومي حصة أكبر من الإجمالي ، يتم استبدال الخيار السياسي بالاختيار الخاص. وبالمثل ، عندما تفرض الحكومات ضرائب على بعض الأشخاص من أجل توفير تحويلات للآخرين ، فإنها تقلل من حرية الأفراد في الاحتفاظ بما يكسبونه. وبالتالي ، كلما زادت حصة التحويلات والإعانات في الاقتصاد ، قلت الحرية الاقتصادية.

يقيس المكون الثالث في هذا المجال مدى استخدام البلدان للشركات الخاصة وليس الحكومية لإنتاج السلع والخدمات. تؤدي الشركات الحكومية قواعد مختلفة عن الشركات الخاصة. إنهم لا يعتمدون على المستهلكين لإيراداتهم أو على المستثمرين لرأس المال المحفوف بالمخاطر. غالبًا ما يعملون في أسواق محمية. وبالتالي ، يتم تقليل الحرية الاقتصادية حيث تنتج المؤسسات الحكومية حصة أكبر من الإنتاج الكلي. يعتمد المكون الرابع على أعلى معدل لضريبة الدخل الحدي وعبءة الدخل التي يتم تطبيقها عندها. معدلات الضرائب الحدية المرتفعة تحرم الأفراد من ثمار عملهم وغالبًا ما تفرض عبئًا على العديد من المواطنين أكبر بكثير من الإيرادات المحولة إلى الحكومة.

مجتمعة ، تقيس المكونات الأربعة درجة اعتماد الدولة على الاختيار الشخصي والأسواق بدلاً من الميزانيات الحكومية وصنع القرار السياسي. لذلك ، فإن البلدان ذات المستويات المنخفضة من الإنفاق الحكومي كحصة من الناتج المحلي الإجمالي ، وقطاع شركات حكومية أصغر حجمًا ، ومعدلات ضرائب حدية منخفضة تحصل على أعلى التصنيفات في هذا المجال. يوضح الشكل (3.45) درجات كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا في حجم الحكومة بالنسبة إلى عدد البلدان التي تم تسجيلها في هذه الفئة.

الشكل (45.3) : تطور درجة حجم الحكومة في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970-2019)



المصدر : من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Frasier Institute (1970-2019).

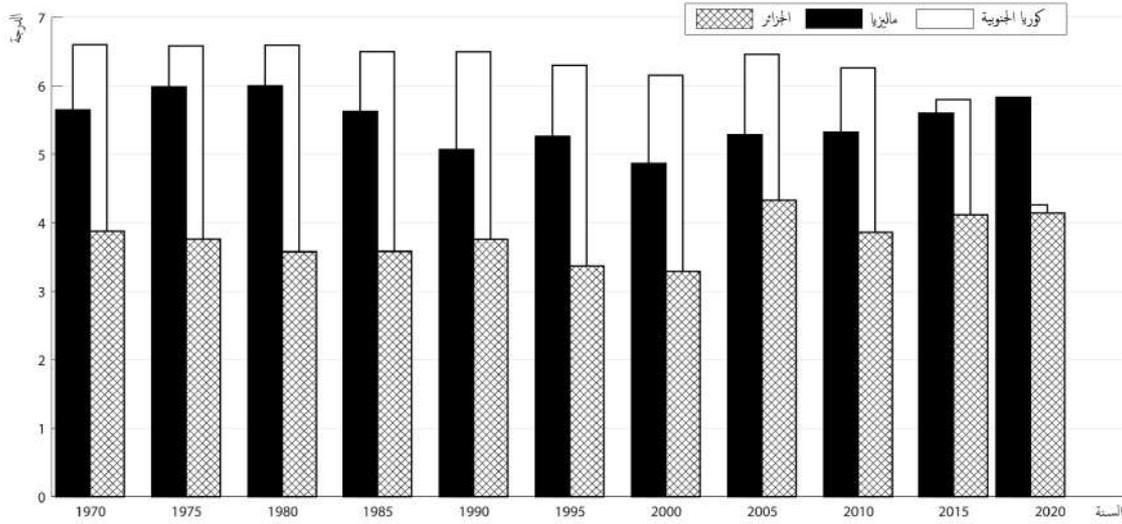
تتحسن نتيجة حجم الحكومة لماليزيا بشكل طردي منذ سنة 1970 حتى 2019. طوال هذه فترة ، انخفض الحجم النسبي للاستهلاك الحكومي ، مما ساهم في الانخفاض المشاركة الحكومية الذي لوحظ. تسارع هذا الاتجاه خلال أوائل الألفية واستمر بسبب انخفاض معدلات الضرائب الحدية التي ساهمت في الانخفاض الكبير في الحجم النسبي لحكومة ماليزيا خلال هذه الفترة. تدهور النتيجة بالنسبة للجزائر في بداية الألفية ، لكنها تحسنت مرة أخرى بعد ذلك بشكل طفيف. خلال هذه الفترة ، انخفض الحجم النسبي للاستهلاك الحكومي ، ولكن أدى ارتفاع معدل الضريبة الحدية إلى انخفاض النتيجة الإجمالية. تبدأ نتيجة حجم الحكومة لكوريا الجنوبية من 6.8 في عام 1970 إلى 6.5 سنة 2019. هذا التدهور في السنوات الأخيرة راجع إلى الحجم النسبي للاستهلاك الحكومي وزيادة معدلات الضرائب الحدية.

#### ◆ النظام القانوني وحماية حقوق الملكية:

إن حماية الأشخاص وممتلكاتهم المكتسبة بشكل شرعي هي عنصر أساسي في كل من الحرية الاقتصادية. في الواقع ، إنما الوظيفة الأكثر أهمية للحكومة. يركز المجال الثاني على هذه المسألة. المكونات الرئيسية للنظام القانوني المتوافق مع الحرية الاقتصادية هي سيادة القانون ، وأمن حقوق الملكية ، والقضاء المستقل ، ونظام المحاكم غير المتحيز. فشل النظام القانوني لبلد ما في توفير ضمان حقوق الملكية ، وإنفاذ العقود ، وافتقار الأفراد والشركات إلى الثقة في أنه سيتم إنفاذ العقود وحماية ثمار جهودهم الإنتاجية ، فإن حافزهم على المشاركة في النشاط الإنتاجي

سيتم تضمين المكونات التي تشير إلى عدالة النظام القانوني وأمن حقوق الملكية من مصدرين: الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) وتقرير التنافسية العالمية. يتم تتبع نتيجة كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا بشأن حماية حقوق الملكية في الشكل أدناه .

الشكل (46.3) : تطور درجة النظام القانوني وحماية حقوق الملكية في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970 - 2019).



المصدر : من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Frasier Institute (1970 - 2019).

يروى الشكل (46.3) القصة البائسة لحماية حقوق الملكية وفعالية النظام القانوني في الجزائر خلال الفترة قيد النظر. على مستوى المقارنة الدولية، وبشكل مطلق، شهدت الجزائر انخفاضاً في هذا المجال منذ عام 1970. في ضوء تأميم السبعينيات، من المعقول أن نتوقع أن السبعينات كانت استمراراً لاتجاه أطول في تآكل حماية حقوق الملكية في الجزائر. تظهر النتائج بان ماليزيا تتمتع بنظام قانوني فعال يحمي حقوق الملكية مقارنة بالجزائر. تُظهر كوريا الجنوبية مستوى عالٍ باستمرار من حماية حقوق الملكية، دولياً وبالأرقام المطلقة.

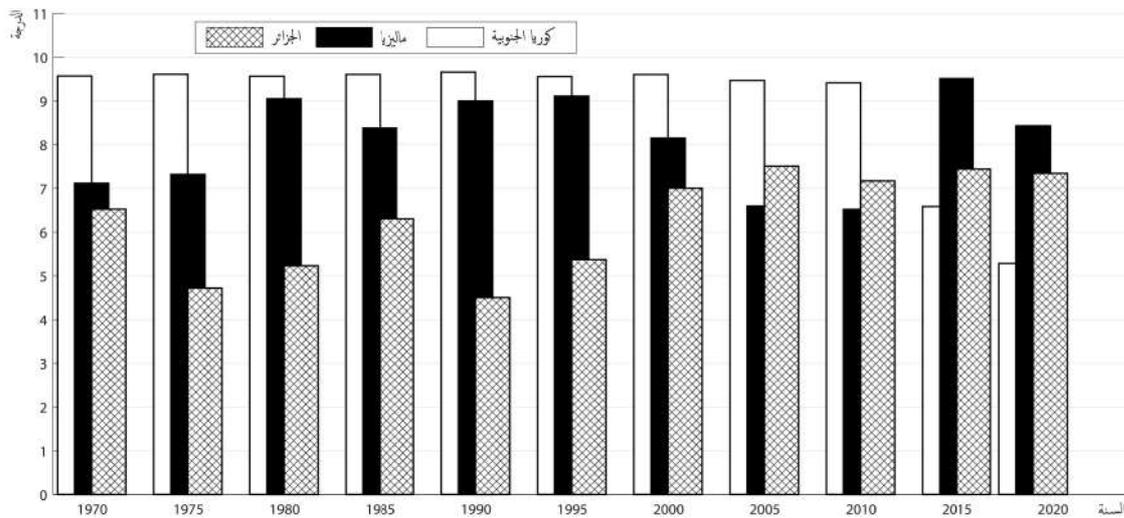
#### ◆ المال السليم:

العنصر الثالث للحرية الاقتصادية كما حددها Frasier Institute هو المال السليم. يأخذ في الاعتبار نمو المعروض النقدي مطروحاً منه نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، والتضخم السنوي، وحرية المواطنين في امتلاك حسابات بنكية بالعملات الأجنبية.

يقوض عدم وجود الأموال السليمة المكاسب من التجارة. التضخم ظاهرة نقدية. إنه ناتج عن "الكثير من الأموال التي تطارد عددًا قليلاً جدًا من السلع". تؤدي المعدلات المرتفعة للنمو النقدي دائمًا إلى التضخم. وبالمثل ، عندما يزداد معدل التضخم ، فإنه يميل أيضًا إلى أن يصبح أكثر ثقلًا. معدلات التضخم المرتفعة والمتقلبة تشوه الأسعار النسبية وتغير الشروط الأساسية للعقود طويلة الأجل وتجعل من المستحيل فعليًا للأفراد والشركات التخطيط بشكل معقول للمستقبل. بالإضافة إلى البيانات النقدية والبيانات الخاصة بالتضخم لبلد ما ، من المهم أيضًا مراعاة مدى صعوبة استخدام عملات بديلة وأكثر مصداقية. إذا كان بإمكان المصرفيين تقديم حسابات التوفير والحسابات الجارية بعملة أخرى أو إذا كان بإمكان المواطنين فتح حسابات بنكية بعملة أجنبية ، فسيتم زيادة الوصول إلى الأموال السليمة وتوسيع الحرية الاقتصادية.

هناك أربعة مكونات لمؤشر EFW في مجال المال السليم. كلها يسهل الحصول عليهم نسبيًا. تم تصميم الثلاثة الأولى لقياس مدى توافق السياسة النقدية (أو المؤسسات) مع استقرار الأسعار على المدى الطويل. تم تصميم المكون الرابع لقياس السهولة التي يمكن بها استخدام العملات الأخرى عبر الحسابات المصرفية المحلية والأجنبية. من أجل الحصول على تصنيف عالٍ في هذا المجال ، يجب على الدولة إتباع السياسات واعتماد المؤسسات التي تؤدي إلى معدلات تضخم منخفضة (ومستقرة) وتجنب اللوائح التي تحد من استخدام العملات البديلة في حالة رغبة المواطنين في استخدامها.

الشكل (47.3) : تطور درجة المال السليم في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970-2019)



المصدر : من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Frasier Institute (1970-2019).

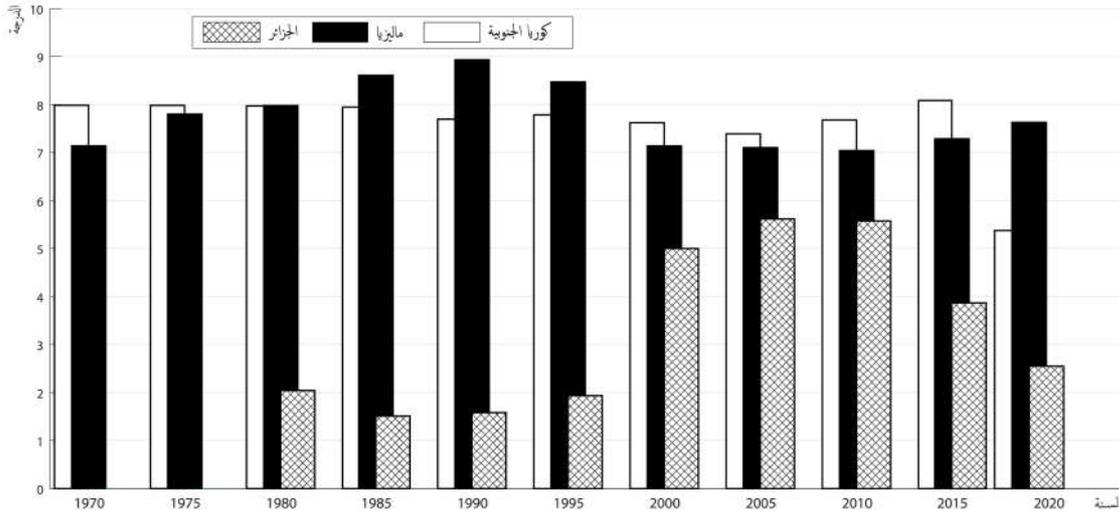
منذ عام 1970 ، تحسنت كوريا الجنوبية في درجاتها في الحصول على المال السليم. بالنسبة للجزائر ، في بداية الألفية تحقق فائض ميزان المدفوعات بسبب الدخل المرتفع من مداخل المحروقات. أدى ذلك إلى إغراق النظام النقدي بالمال وزيادة النمو في عرض النقود، وبالتالي انخفاض طفيف في نتيجة المؤشر الفرعي. ويمكن أن يُعزى التحسن في درجة ماليزيا بداية من سنة 2013 إلى الحرية الممنوحة للمواطنين لامتلاك حسابات بنكية أجنبية.

#### ◆ حرية التجارة والتبادل الدولي:

في عالمنا الحديث الذي يتميز بالتكنولوجيا العالية وتكاليف الاتصال والنقل المنخفضة ، تعد حرية التبادل عبر الحدود الوطنية مكوناً رئيسياً للحرية الاقتصادية. يتم الآن إنتاج الغالبية العظمى من سلعنا وخدماتنا الحالية في الخارج أو تحتوي على موارد مقدمة من الخارج. بالطبع ، التبادل هو نشاط ذو محصلة إيجابية. يكسب كل من الشركاء التجاريين والسعي وراء الكسب يوفر الحافز للتبادل. وبالتالي ، فإن حرية التبادل مع الأجانب تساهم أيضاً بشكل كبير في مستويات معيشتنا الحديثة. يوضح الشكل (48.3) درجات كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا في حرية التجارة والتبادل الدولي. كانت أول درجة للجزائر في هذا المجال سنة 1980 .

الشكل (48.3): تطور درجة حرية التجارة والتبادل الدولي في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

(1970-2019)



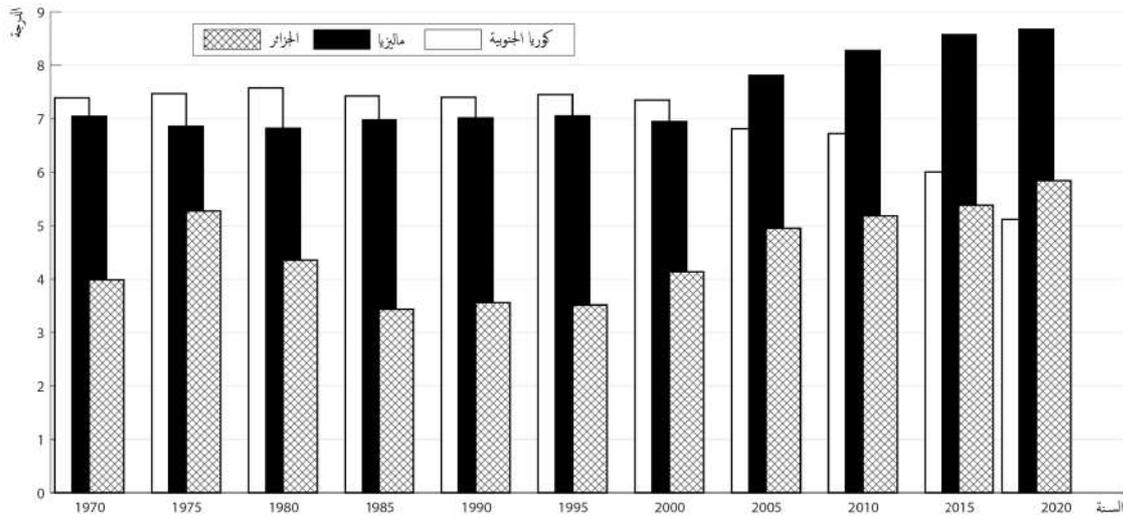
المصدر : من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Frasier Institute (1970-2019).

لم يكن نظام التجارة الماليزي والكوري الجنوبي مقيداً بشكل خاص ، لاسيما مع التعريفات التي كانت منخفضة نسبياً بالمقارنة. أما بالنسبة للجزائر بدأ المؤشر من 2.4 في عام 1980 ، ثم وصل إلى 5.57 في عام 2010 وهي أعلى قيمة حصلت عليها، ثم شهد تراجعاً إلى 2.58 في عام 2017 مع عدم وجود اتجاه للتحسين.

◆ تنظيم الائتمان والعمل والأعمال:

أخيراً ، يصنف Frasier Institute أيضاً إلى أي مدى اللوائح التنظيمية تعرقل الحرية الاقتصادية في مختلف الفئات، بما في ذلك لوائح السوق المالية. عندما تقيد اللوائح التنظيمية الدخول إلى الأسواق وتتدخل في حرية الانخراط في التبادل الطوعي ، فإنها تقلل من الحرية الاقتصادية. تركز المنطقة الأخيرة من المؤشر على هذا الموضوع. يتم تضمين القيود التنظيمية التي تحد من حرية التبادل في أسواق الائتمان والعمالة والمنتجات في المؤشر. يصور الشكل (49.3) القيود والتنظيم لكوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا. كان للتنظيمات السوق المالية وأنظمة الأعمال الأخرى في الجزائر تأثير تقييدي ، بينما مارست ماليزيا وكوريا الجنوبية تدخلاً منخفضاً نسبياً.

الشكل (49.3): تطور درجة تنظيم الائتمان والعمل والأعمال في كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا (1970 - 2019)



المصدر : من إعداد الطالب استنادا إلى بيانات Frasier Institute (1970 - 2019).

حافظت السلطات الماليزية على ضوابط صارمة إلى حد ما على القطاع المالي طوال الفترة ، حيث أدت البنوك المملوكة للحكومة دوراً رائداً في توفير التمويل. بالإضافة إلى ذلك ، تم تنظيم أسعار الفائدة بشكل متزايد. باختصار ، كانت اللوائح في الاقتصاد الكوري الجنوبي ذات كثافة متوسطة في مقارنة دولية ومن حيث القيمة. من ناحية أخرى ، كان أداء الجزائر ضعيفا طوال الفترة. لا يزال التخلف في القطاع المالي والعمالة بالجزائر عاملاً مزعجاً.

## خاتمة الفصل:

ينهي الفصل عملية بدأت في الفصل الثاني، أي البحث عن تفسير معقول لاختلافات، في مستوى التنمية الاقتصادية. باستخدام النظرية المؤسساتية، تُظهر المؤشرات المؤسساتية باستمرار سبب اختلاف مستوى التنمية الاقتصادية بين كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر.

يُظهر مؤشر التابع لـ Heritage Foundation، الذي يصور الحرية الاقتصادية، أن اقتصاد كوريا الجنوبية وماليزيا حرا في الغالب، مقارنة بالاقتصاد الجزائري الذي يعتبر مقموعا. هذا واضح بشكل خاص في مؤشر حماية حقوق الملكية. وإذا تم الأخذ، في الاعتبار مدى أهمية هذا الإجراء، ضمن الجودة المؤسساتية، فإنه يروي بالتالي قصة أكثر أهمية. على الرغم من أن حكومة كوريا وماليزيا تتدخل، مقارنة بالدول الأخرى في هذا الإجراء، على نطاق واسع جداً في الاقتصاد، إلا أنها تخلق بطريقة ما بيئة تشعر فيها الشركات، والمستثمرين الأجانب بأن استثمارهم آمنة. تظهر الأرقام أيضاً درجة منخفضة نسبياً فيما يتعلق نزاهة الحكومة والحرية المالية بالنسبة لماليزيا، وحرية العمالة بالنسبة لكوريا الجنوبية. لم تفعل الجزائر الشيء نفسه، مع المزيد من التدخل الحكومي، وانتهاك حقوق الملكية.

تم إجراء تحليل على أساس ستة مؤشرات من خلال مراعاة درجة الحوكمة لكل من كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر منذ 1996 إلى 2020. كشف التحليل عن رؤى مهمة حول فعالية هيكل الحوكمة على أساس كل مؤشر. اعتمد التحليل الوصفي على تقييم بلدان قيد الدراسة على أساس كل مؤشر لتحديد المجالات الرئيسية للنجاح والضعف من حيث "الحكم الرشيد". توضح النتائج أن كوريا وماليزيا قد طبقت "الحوكمة الرشيدة" الشاملة من حيث الجودة التنظيمية، وسيادة القانون، وفعالية الحكومة، مكافحة الفساد. ومع ذلك، عانت من مشاكل في الصوت والمساءلة والاستقرار السياسي إلى حد ما. أما الجزائر فشلت في تطبيق "الحوكمة الرشيدة" في كافة مجالاتها.

هناك فرق مهم آخر بين البلدان يتضح، من النتائج التجريبية، وهو الاختلاف في هيكل الحكومة. رغم أن ماليزيا تعمل أساساً كدولة الحزب الواحد، إلا أنها لا تزال تخلق بيئة تشبه الديمقراطية الحقيقية (على سبيل المثال، تحصل المنافسة على النظام السياسي والقيادة على درجة عالية) وهذا الأمر ينطبق على كوريا الجنوبية التي بدأت تنتقل إلى النظام الديمقراطي مطلع الألفية. تُظهر الجزائر بيئة سياسية، من الاستبداد مع القليل جداً من المنافسة المسموح بها للقيادة في البلاد.

بشكل عام ، تتميز المؤسسات الرئيسية الموجودة في اقتصاديات كوريا الجنوبية وماليزيا بالخصائص التالية:

(أ) تنفذ الحكومات الاستبدادية سياسات تدخلية لتحفيز النمو - مثل الخصخصة والتصنيع وسياسات التحرير لتعزيز نمو القطاع الخاص (مؤسسات سياسية).

(ب) علاقة قوية بين الحكومة والشركات - تقديم ضمانات حكومية ضمنية وصريحة للقروض والإعانات لصناعات محددة (مؤسسات سياسية) ،

(ج) حقوق الملكية المحمية جيداً - مخاطر أقل من إلغاء العقود ومصادرة الملكية الخاصة (حقوق الملكية).

من ناحية أخرى ، تتميز المؤسسات الموجودة بالجزائر بالخصائص التالية:

(أ) هناك نقص في الإنفاذ القانوني بسبب النظام القائم على العلاقات (يفتقر إلى سيادة القانون - حقوق الملكية).

(ب) عدم مرونة الأطر المؤسساتية ونظام صنع سياسة الاقتصاد الكلي بسبب الحكومة الاستبدادية (حكومة أقل ديمقراطية ، عدم كفاءة بيروقراطية ، مؤسسات سياسية).

(ج) قضايا الشفافية والمساءلة مثل الفساد (حقوق الملكية).

لذلك يمكن استنتاج أن الاختلافات المؤسساتية، لها قوة تفسيرية لاختلافات مستوى التنمية بين كوريا

الجنوبية، ماليزيا والجزائر، التي كانت العامل الجوهري، في تباين مسارات التنمية، لكن أصل ونوع المؤسسات بحاجة إلى مزيد من التحقيق.

## الفصل الرابع

دراسة تطبيقية لتأثير نوعية

المؤسسات في التنمية الاقتصادية

لكوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا

## مقدمة الفصل:

محور الرسالة هو البحث التجريبي الذي يهدف إلى اختبار الفرضيات بناءً على نتائج الدراسات السابقة حول العلاقة بين نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر. وبهذه الطريقة، تم استخدام النهج الاستنباطي لمحاولة الإجابة عن السؤال حول ما إذا كان تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "Panel Data" يمكن أن يحدد وجود رابط إيجابي بين - تغير - المؤشرات المؤسساتية والتنمية الاقتصادية في مثال كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر .

نقوم بوصف وإنشاء تسميات للمتغيرات التابعة والمستقلة. ويرد أدناه عرض لطريقة جمع البيانات الإلكترونية فضلا عن مصادرها، بينما تمت مناقشة طريقة اختيار عينة الدراسة وحجمها وبنائها بالتفصيل في الجزأين (4.1)، (5.1) من هذا الفصل. تم التركيز بشكل خاص على بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "Panel Data" لأنها الطريقة الرئيسية التي يتم استخدامها لمحاولة تحديد تأثير -تغير- المؤشرات المؤسساتية في التنمية الاقتصادية لبلدان عينة الدراسة من ضمنها كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر.

### 1.1. الدراسات السابقة حول العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية:

سعت العديد من الدراسات لكشف طبيعة العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. باستخدام أساليب الاقتصاد القياسي المختلفة بالإضافة إلى مؤشرات مختلفة للمؤسسات، حاول الجميع الإجابة على نفس السؤال: هل تؤثر نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية؟ وجد البعض علاقة إيجابية، والبعض الآخر سلبية، ولم تظهر العلاقة بالنسبة للبعض أي نتائج ذات دلالة إحصائية. فيما يلي نظرة عامة مفصلة على شكل جدول للدراسات وملخص لاستنتاجاتهم فيما يتعلق بالعلاقة بين (تغير) نوعية المؤسسات والمستوى الاقتصادي، بالتركيز على متغيرات الدراسة، والبلد والفترة، والنتيجة. الجدول (1.4). ستكون هذه الدراسات مفيدة عندما يتم تفسير النتائج.

#### الجدول(1.4): ملخص أهم الدراسات التجريبية حول العلاقة بين نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية

الدراسة	العينة والفترة	المتغير التابع	المتغير المستقل	النتيجة
Knack & Keefer (1995)	82 دولة (1962-1988)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG)	هناك علاقة إيجابية بين حقوق الملكية الخاصة والنمو الاقتصادي
Barro (1996)	100 دولة (1990-1960)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	مؤشرات الحرية السياسية والمدنية Freedom House	وجود علاقة غير خطية بين الديمقراطية والنمو: الإفراط في الديمقراطية وعدم كفايتها يضر بالنمو والتنمية الاقتصادية.
John w. Dawson (1998)	(1990 - 1975)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	الحرية السياسية، الحرية الاقتصادية، الحرية المدنية (Freedom House)	- تؤثر الحرية الاقتصادية في النمو من خلال التأثير المباشر في إنتاجية عوامل الانتاج والتأثير غير المباشر في الاستثمار، - الحريات السياسية والمدنية قد تحفز الاستثمار، - وجود تفاعل هام بين الحرية واستثمار رأس المال البشري، - تعزيز الحرية الاقتصادية هي سياسة فعالة نحو تسهيل التنمية وأنواع أخرى من الحرية.

علاقة إيجابية	مؤشرات الحوكمة	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	68 دولة نامية (1987-1960)	Olson et al (2000)
لا توجد دلالة إحصائية	مؤشر الحرية الاقتصادية (Heritage Foundation)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	المجموعة الاقتصادية لدول غرب أفريقيا (12 دولة) (1995 - 2008)	N'Zue (2010)
إيجابية	مؤشر الحرية الاقتصادية (Heritage Foundation) مؤشر الحرية الاقتصادية (Fraser Institute) مؤشر الاستقرار السياسي	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	30 دولة (2007 - 2003)	Cebula (2011)
مختلف	حرية الإستثمار، حرية العمل، حرية التجارة، الحرية المالية، التحرر من الفساد، الحرية المالية، معدل الخصوبة، متوسط العمر المتوقع.	نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	28 دولة آسيوية (2007 - 1998)	Tiwari (2011)
- علاقة سببية ثنائية الاتجاه بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية تؤدي المؤسسات الجيدة إلى التنمية الاقتصادية في البلدان ذات الدخل المرتفع. - تميل التنمية الاقتصادية إلى تعزيز المؤسسات في البلدان ذات الدخل المنخفض.	الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) مؤشرات الحوكمة	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	60 دولة	Siong HookLaw Thong CheenLim Normaz WanaIsmail (2013)
إيجابية	مؤشر الحرية الاقتصادية (Fraser Institute)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	مجموعة التنمية لإفريقيا الجنوبية (13 دولة) (2009 - 2000)	Gorlach & Le Roux (2013)

تعزز المؤسسات الجيدة التنمية الاقتصادية في البلدان ذات الدخل المرتفع ، بينما تميل التنمية الاقتصادية إلى تعزيز نوعية المؤسسات في البلدان ذات الدخل المنخفض.	الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) ومؤشرات الحوكمة العالمية (WGI)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	60 دولة	Thong Cheen Lim Siong Hook Law Normaz WANA Ismail (2013)
إيجابية	مؤشر الحرية الاقتصادية (Fraser Institute)	الناتج المحلي الإجمالي	49 دولة (2010 -2000)	Akin, Aytun & Aktakas (2014)
وجود ارتباط إيجابي بين المؤسسات السياسية والنمو الاقتصادي طويل المدى في الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع	درجة استقرار الحكومة ، خريطة الإستثمار، مكافحة الفساد ، سيادة القانون والنظام، مصداقية الممارسات الديمقراطية ونوعية البيروقراطية من الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	56 دولة (المرتفعة والمنخفضة الدخل) (2010-1981)	Nawaz (2015)
تأثير إيجابي للمؤسسات في التنمية الاقتصادية	مؤشرات الحوكمة	- نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي - نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	دول البريكس (2011-2001)	Simplice A. Asongu (2016)
المؤسسات والنمو لهما علاقة ثنائية الاتجاه وديناميكية. تؤدي زيادة 1% في الجودة المؤسساتية إلى زيادة تصل إلى 1.7% في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.	مؤشر الحرية الاقتصادية (Fraser Institute) موثوقية النظام القانوني ، الإستقرار النقدي ،العبء التنظيمي ،حجم الحكومة ، حرية التجارة الدولية	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	119 دولة 10 سنوات	Góes Carlos (2016)

<p>هناك تأثيرا إيجابيا كبيرا للمؤسسات في النمو الاقتصادي للبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية وكرواتيا.</p>	<p>مؤشر الحرية الاقتصادية (Heritage Foundation) مؤشرات الحوكمة العالمية مؤشر مدركات الفساد</p>	<p>نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي</p>	<p>الدول الانتقالية الأوروبية وكرواتيا (1996-2012)</p>	<p>Vesna Buterin , Marinko Škare , Denis Buterin (2016)</p>
<p>هناك تأثيرا إيجابيا كبيرا للمؤسسات ورأس المال البشري في النمو الاقتصادي ، وتراكم رأس المال البشري وفعاليته تؤدي إلى تحسين نوعية المؤسسات</p>	<p>مؤشرات الحوكمة العالمية (WGI)، مؤشر حقوق الملكية والانفاق الحكومي وحرية الاستثمار (Freedom House) معدل عدد المسجلين في التعليم الثانوي (البنك الدولي)</p>	<p>نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي</p>	<p>20 دولة (1996-2013)</p>	<p>Bessadar Zoulikha (2016)</p>
<p>وجد أن النمو الاقتصادي يؤدي إلى الديمقراطية على المدى القصير ، بينما يتم الكشف عن ثنائية الاتجاه على المدى الطويل.</p>	<p>مؤشر الديمقراطية (Freedom House)</p>	<p>نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي</p>	<p>دولة من أفريقيا جنوب الصحراء (28 دولة) 1980-2005</p>	<p>Vishal Chandr Jaunky (2017)</p>
<p>تحسين سيادة القانون ليس له تأثير ذو دلالة إحصائية على النمو في دول البلقان. من ناحية أخرى ، قد يدعم المستوى الأعلى لحقوق الملكية التنمية الاقتصادية في البلدان .</p>	<p>سيادة القانون (مؤشرات الحوكمة) ، مؤشر حقوق الملكية (مؤشر الحرية الاقتصادية)</p>	<p>نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي</p>	<p>دول البلقان (2000-2015)</p>	<p>Ftorekova&amp;Madr (2017)</p>
<p>لا يوجد تأثيراً مهماً إحصائياً للديمقراطية على النمو الاقتصادي. بالمقابل ، فإن المتغيرات التي تقيس جودة المؤسسات واستقرار النظام السياسي لها تأثير مهم إحصائياً وإيجابياً في النمو.</p>	<p>مؤشر الحرية الاقتصادية (Fraser Institute) مؤشر النظام السياسي، مؤشر الديمقراطية (Polity IV) مؤشر الحقوق السياسية والحرية المدنية الإيستقرار السياسي (DPI) مؤشر النظام السياسي</p>	<p>نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي</p>	<p>160 دولة (1961-2010)</p>	<p>Thomas Osang (2017)</p>

المصدر: من إعداد الطالب

## 2.1. وصف متغيرات الدراسة:

تتيح لنا الدراسات التي تم استطلاعها أعلاه استخلاص استنتاجين مهمين مطلوبين لتحويل نوعية المؤسسات إلى بيانات. أولاً ، يجب النظر إلى المؤسسات على أنها شرط أساسي للنجاح الاقتصادي والتقدم على المدى الطويل. نوعية المؤسسات يجب أن تُبنى كمتغير مستقل عن التنمية الاقتصادية والتقدم الذي تنوي تعزيزه. ثانياً ، تتكون نوعية المؤسسات من مجموعة واسعة من المكونات ، يصعب قياس بعضها. من أجل الموضوعية والتكرار ، يُفضل بشدة أن يستند هذا المؤشر إلى البيانات المتاحة للجمهور ، والتي يتم تجميعها بشكل موضوعي قدر الإمكان.

تحقيقاً لهذه الغاية، نقوم ببناء مؤشرات نوعية المؤسسات من 18 متغير ، متاحة من موقع البنك الدولي ، وهي مؤشرات البنك الدولي للحكومة ومؤشر الحرية الاقتصادية التابع لـ The Heritage Foundation ، ومؤشر الحرية الاقتصادية التابع لـ The Fraser Institute ، وبيانات Polity IV. نحن نبنى نوعية المؤسسات سنويًا ، حتى تتمكن أيضًا من تتبع التحسينات المؤسساتية أو التدهور بمرور الوقت. وبالتالي ، بالنسبة لنا ، تتكون نوعية المؤسسات من الأبعاد الرئيسية التالية:

- ◀ الحرية الاقتصادية، الإنفاق الحكومي، حرية الأعمال، الحرية النقدية، حرية الإستثمار، حرية المالية، حقوق الملكية [The Heritage Foundation]،
- ◀ فعالية الحكومة، نوعية التنظيمات، سيادة القانون، مكافحة الفساد [مؤشرات البنك الدولي للحكومة]،
- ◀ الديمقراطية، القدرة التنافسية للمشاركة، النظام السياسي (نظام الحكم) [بيانات Polity IV]،
- ◀ حجم الحكومة، النظام القانوني وحماية حقوق الملكية، حرية التجارة والتبادل الدولي، الضوابط المنظمة للائتمان والعمالة ومناخ الأعمال [The Fraser Institute]،

ضمن التحليل الكمي الذي تم إجراؤه في الرسالة، نميز بين المتغيرات التابعة والمستقلة. المتغير التابع يتمثل في التنمية الاقتصادية التي تقاس بنصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام GDP Per Capita لـ 23 دولة وهي كالتالي: (كوريا الجنوبية، ماليزيا، الجزائر، روسيا ، السعودية، فيتنام، اندونيسيا، الهند، الأرجنتين، بولندا، أوكرانيا، الشيلي، المغرب ، مصر، تركيا، جنوب إفريقيا، كينيا، نيجيريا، البرازيل ، بلغاريا ، إثيوبيا ، تايلندا ، الصين). اختار معظم المؤلفين الذين أجروا ونشروا دراسات تبحث في تأثير نوعية المؤسسات على اقتصاديات مجموعات معينة من البلدان ، هذا المؤشر الاقتصادي ، بينما درس بعض المؤلفين تأثير نوعية المؤسسات في الناتج المحلي الإجمالي ، وكذلك بعض المؤشرات الاقتصادية (الكلية) الأخرى (عدم المساواة ، الإنتاجية ، الإستثمار، إلخ). تمثل المتغيرات المستقلة العديد

من مؤشرات المؤسساتية. تم اختيار المحددات في نموذجنا بناءً على المحددات التي استخدمها الباحثون الذين أجروا بحثًا مشابهًا حول تأثير نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية ، وتوافر البيانات ، وأهمية المتغيرات المختارة.

يقدم الجدول (2.4) جميع المتغيرات ورموزها التي سيتم استخدامها في هذه الأطروحة ، بالإضافة إلى التعريفات والمصادر التي تم أخذ البيانات منها.

الجدول (2.4): وصف وتسميات المتغيرات التابعة والمستقلة

نوع المتغير	اسم المتغير	الرمز	المصدر
متغير التابع	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	IGDP	البنك الدولي
متغير مستقل	النتيجة الإجمالية للحرية الاقتصادية	EF	Heritage Foundation Reports
	حقوق الملكية	PR	Heritage Foundation Reports
	الإنفاق الحكومي	GS	Heritage Foundation Reports
	حرية الأعمال	BF	Heritage Foundation Reports
	الحرية النقدية	MF	Heritage Foundation Reports
	حرية الاستثمار	IF	Heritage Foundation Reports
	الحرية المالية	FF	Heritage Foundation Reports
	فعالية الحكومة	GE	Worldwide governance indicators
	الجودة التنظيمية	REGQ	Worldwide governance indicators
	سيادة القانون	ROL	Worldwide governance indicators
	مكافحة الفساد	CC	Worldwide governance indicators
	الديمقراطية	DEMO	The Center for Systemic Peace (CSP)
	النظام السياسي	POLITY1	Systemic Peace The Center for (CSP)
	قدرة التنافسية للمشاركة	PARCOMP	Systemic Peace The Center for (CSP)
	حجم الحكومة	SOG	Fraser Institute Reports
	النظام القانوني وحماية حقوق الملكية	LSPR	Fraser Institute Reports
	حرية التجارة والتبادل الدولي	FTT	Fraser Institute Reports
تنظيم الائتمان والعمل والأعمال	REG	Fraser Institute Reports	

المصدر: من إعداد الطالب

## 3.1. تعريف بمتغيرات الدراسة:

- ◆ نصيب الفرد من الناتج المحلي "بالأسعار الثابتة 2015" (IGDP): الناتج المحلي الإجمالي مقسم حسب سكان البلد ، وهو مقياس جيد للمساواة والرفاهية.
- ◆ الحرية الاقتصادية (EF) لـ The Heritage Foundation: هي عدم وجود إكراه أو تقييد حكومي على إنتاج أو توزيع أو استهلاك السلع والخدمات بما يتجاوز الحد الضروري لحماية المواطن والحفاظ على الحرية نفسها. يتم قياسه من خلال مؤشر يتكون من 10 مؤشرات فرعية. وهو يتراوح من 0 إلى 100 درجة. الدرجات الأعلى تعني المزيد من الحرية الاقتصادية.
- ◆ حقوق الملكية (PR): تعتبر الحماية القانونية للممتلكات مطلبًا مهمًا لبيئة الأعمال التجارية ، والتي تدعم الابتكار والمقاولاتية وبالتالي التنمية الاقتصادية. لهذا السبب ، يراقب مؤشر حقوق ملكية مدى حماية قوانين الدولة للملكية الخاصة ومدى تطبيق الحكومة للقوانين التي تم سنها. يحلل المؤشر استقلالية القضاء ووجود الفساد في القضاء وقدرة الأفراد والشركات على إنفاذ العقود. يتم تصنيف كل دولة على مقياس من 0 إلى 100 درجة ، حيث يعكس الرقم الأعلى بلدًا تضمن الحكومة الملكية الخاصة فيه ، وينفذ النظام القضائي العقود بشكل سريع وفعال ويعاقب أولئك الذين يستولون بشكل غير قانوني على الممتلكات الخاصة ، حيث لا يوجد فساد أو المصادرة. تمثل الدرجات المنخفضة الدولة التي تنتمي فيها معظم الممتلكات إلى الدولة ، ونزع الملكية أمر شائع ، والقضاء فاسد للغاية لدرجة أن الملكية الخاصة محمية بشكل سيئ ، وصعوبة إنفاذ حقوق الملكية.
- ◆ الإنفاق الحكومي (GS): الإنفاق الحكومي هو كل المعاملات التي تدفعها الحكومات. وهذا يشمل جميع المدفوعات للسكان ، على سبيل المثال مدفوعات الرعاية الاجتماعية. لم يتم تحديد المستوى الأمثل للإنفاق الحكومي ، والأرجح أنه سيختلف من بلد إلى آخر. أظهرت الأبحاث أن الإنفاق العام الكبير له تأثير في عجز الميزانية ورفع الدين الوطني ، وهذه الآثار تضر بدناميكيات الاقتصاد. مؤشر الحرية الاقتصادية لديه صفر إنفاق حكومي كمياري. لسوء الحظ ، قد تحصل بعض البلدان المتخلفة ذات الحكومة الضعيفة على درجة عالية في هذا المؤشر (The Heritage Foundation, 2020). يُقاس الإنفاق الحكومي من خلال حجم الإنفاق العام والتحويلات ، معبراً عنه كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي. يمثل إنفاق الدولة إجمالي الإنفاق الحكومي للبلد على جميع المستويات (الفيدرالية والولائية والمحلية) كجزء من الناتج المحلي الإجمالي (بين 0 و 100%). على الرغم من عدم تحديد مستوى مثالي للإنفاق الحكومي من طرف الباحثين في The Heritage Foundation ، إلا أن

مستويات الإنفاق الحكومي التي تقترب من الصفر تتعرض لعقوبات طفيفة من خلال منهجية قياس المؤشر بينما المستويات التي تتجاوز 30% من الناتج المحلي الإجمالي تتعرض لعقوبات شديدة.

◆ **حرية الإستثمار (IF):** في بلد حر اقتصاديًا ، والذي سيحصل على درجة 100 في مؤشر حرية الاستثمار ، سيكون هناك تدفق حر لرأس المال الاستثماري ، أي حرية حركة موارد الأفراد والشركات ، داخليًا وعبر حدود الدولة. من الناحية العملية ، هناك قيود مختلفة على الاستثمار: المعاملة المختلفة للأجانب فيما يتعلق بالاستثمار المحلي ، والصعوبات القانونية والبيروقراطية للمستثمرين الأجانب ، والقيود المفروضة على ملكية الأراضي ، وقيود الاستثمار في قطاعات معينة ، ومصادرة الاستثمار دون تعويض عادل ، والسيطرة على العملات الأجنبية ، مراقبة رأس المال. بالنسبة للمستويات المختلفة من هذه القيود ، يتم خصم 5 أو 10 أو 15 أو 20 أو 25 درجة من الدرجة المثالية اعتمادًا على مدى وشدة القيود. بالإضافة إلى هذه القيود ، قد يتم خصم ما يصل إلى 20 درجة عقوبة إضافية على المشاكل الأمنية ، أو نقص البنية التحتية للاستثمار الأساسي ، أو الفساد ، أو السياسات الحكومية الأخرى التي تثقل عملية الاستثمار وتحد من حرية الاستثمار.

◆ **حرية الأعمال (BF):** حرية الأعمال ربما يكون الدليل الأكثر وضوحًا على وجود اقتصاد حر هو كفاءة بيئة الأعمال ، أي فترة زمنية قصيرة وإجراءات سريعة لإنشاء وتشغيل وإغلاق الأعمال التجارية. إنه تجسيد للمقاولاتية والوتيرة التي يملها العالم الحديث. بهذه الطريقة ، من خلال المؤشر "حرية الأعمال" ، يتم تأكيد الكفاءة التنظيمية للحكومة. يتم الحصول على هذا المؤشر على أساس عشرة عوامل فرعية متساوية القيمة، يتم تحويل كل من هذه العوامل الفرعية إلى قيمة على مقياس من 0 إلى 100 درجة. إذا حصلت دولة ما على درجة 100 في مؤشر حرية الأعمال ، فهذا يشير إلى أنه لا توجد قيود من الحكومة في تشغيل الأعمال التجارية .

◆ **حرية النقدية (MF):** تُستخدم الحرية النقدية لقياس استقرار الأسعار وغياب الدولة لمراقبة الأسعار. هذه بعض المتطلبات الأساسية لاستقرار الأعمال وعمل السوق الحرة. يتم الحصول على نتيجة المؤشر الحرية النقدية على أساس عاملين فرعيين: متوسط معدل التضخم المرجح لآخر ثلاث سنوات والمقاييس النوعية للتحكم في الأسعار، وهي درجة سلبية ، ويتم طرحها من النتيجة التي تم الحصول عليها. يعتبر متوسط معدل التضخم المرجح لآخر ثلاث سنوات هو الأساس. تكون قيمة مؤشر على مقياس من 0 إلى 100 درجة.

◆ **حرية المالية (FF):** تعتبر الحرية المالية متغيرًا يصف كفاءة الأعمال البنكية ومدى استقلالية النظام البنكي عن الحكومة. بشكل عام ، إذا كانت الحكومة تسيطر على البنوك والشركات الأخرى في القطاع المالي ، فإن ذلك يقلل من احتمالية المنافسة ، ومن خلال ذلك يعيق سهولة الوصول إلى سوق رأس المال والائتمان. لقياس هذا

المتغير ، يستخدم المؤشر خمسة مجالات واسعة تتعلق بسوق رأس المال: إلى أي مدى تتدخل الحكومة في البنوك وشركات رأس المال الأخرى ، وإلى أي مدى تمتلك الدولة ملكية مباشرة أو غير مباشرة لهذه الشركات ، وإلى أي مدى تنظم الحكومة سوق رأس المال ، ومدى تأثير الحكومة في تخصيص الائتمان ، ومدى انفتاح الأمة على المنافسة الأجنبية في السوق المالية. تعكس قيمة المؤشر المكونة من 100 درجة قطاعاً مالياً مستقلاً مع الحد الأدنى من التأثير الحكومي. وبتزايد تأثير الحكومة على المؤسسات المالية ، تنخفض النتيجة بمقدار 10 درجات. الحد الأدنى من الدرجات التي يمكن أن تحققها دولة ما هي صفر وتعكس حكومة قمعية، تتم صياغة سياستها المالية لمنع أو حظر المؤسسات المالية الخاصة تماماً.

◆ **مؤشر Polity IV (Polity I)** : متغير يقيس مستويات متفاوتة من الحرية السياسية. تتراوح قيمة المؤشر من -10 إلى 10 درجات ( 10- الأكثر ديكتاتورية ، 10 الأكثر ديمقراطية) .

◆ **مؤشر الديمقراطية (DEMO)**: مؤشر الديمقراطية عبارة عن مقياس من إحدى عشرة درجة (0-10)، حيث تكون الدرجة 0 أقل ديمقراطية و الدرجة 10 الأكثر ديمقراطية. الديمقراطية تتمثل في ثلاثة عناصر أساسية مترابطة:

أولاً: وجود مؤسسات وإجراءات يمكن للمواطنين من خلالها التعبير عن تفضيلاتهم الفعالة حول القادة والسياسات البديلة.

ثانياً ، وجود قيود مؤسساتية على ممارسة السلطة التنفيذية للسلطة.

ثالثاً ، ضمان الحريات المدنية لجميع المواطنين في حياتهم اليومية وفي أعمال المشاركة السياسية.

◆ **القدرة التنافسية للمشاركة السياسية (PRCOM)**: يتراوح المؤشر من 0 إلى 10 درجات. تعني الدرجة الأعلى القدرة على إتباع سياسات وأنماط أخرى من القيادة بديلة في المجال السياسي .

◆ **فعالية الحكومة (GE)**: مقاسة بجودة الخدمات العمومية ، وقدرة الخدمة المدنية واستقلالها عن الضغوط السياسية، وجودة صياغة السياسات.

◆ **الجودة التنظيمية (REG)**: تقاس بقدرة الحكومة على توفير سياسات وأنظمة سليمة تمكّن وتعزز تنمية القطاع الخاص.

◆ **سيادة القانون (ROL)**: تُقاس بمدى ثقة الأعوان في قواعد المجتمع والالتزام بها ، بما في ذلك جودة إنفاذ العقود وحقوق الملكية والشرطة والمحاكم ، فضلاً عن احتمال ارتكاب الجريمة والعنف.

- ◆ **مكافحة الفساد (CC):** تُقاس بمدى ممارسة السلطة العامة لتحقيق مكاسب خاصة ، بما في ذلك أشكال الفساد الصغيرة والكبيرة ، فضلاً عن "سيطرة" النخب على الدولة.
- ◆ **حجم الحكومة (SOG):** يركز هذا المؤشر على كيفية تأثير النفقات الحكومية ومعدلات الضرائب في الحرية الاقتصادية. مجتمعة ، تقيس المكونات الخمسة للمؤشر درجة اعتماد بلد ما على الاختيار الشخصي والأسواق بدلاً من الميزانيات الحكومية وصنع القرار السياسي.
- ◆ **النظام القانوني وحماية حقوق الملكية (LSPR):** تتراوح قيمة المؤشر من 0 إلى 10 درجات حيث تتوافق الدرجة 0 مع "عدم وجود استقلال قضائي" ، "لا يوجد إطار قانوني موثوق" ، "لا توجد حماية للملكية الفكرية" ، "تدخل عسكري في سيادة القانون" ، و"عدم نزاهة النظام القانوني" والعكس صحيح. يتكون المؤشر من المؤشرات التالية:
- استقلال القضاء: القضاء مستقل ولا يخضع لتدخل الحكومة أو أطراف النزاع.
  - محاكم محايدة: يوجد إطار قانوني موثوق به للشركات الخاصة للطعن في شرعية الإجراءات أو اللوائح الحكومية
  - حماية الملكية الفكرية.
  - التدخل العسكري في سيادة القانون والعملية السياسية.
  - نزاهة النظام القانوني.
- ◆ **حرية التجارة والتبادل الدولي (FTT):** يقيس مجموعة واسعة من القيود التجارية: التعريفات والحصص والقيود الإدارية الخفية والضوابط على أسعار الصرف وحركة رأس المال. من أجل الحصول على تصنيف عالٍ في هذا المجال، يجب أن يكون للبلد تعريفات منخفضة ، وإدارة فعالة للحمارك، عملة قابلة للتحويل بحرية ، وقليل من الضوابط على حركة رأس المال المادي والبشري. تتراوح قيمة المؤشر من 0 إلى 10 درجات ، الدرجات الأعلى تعني المزيد من الانفتاح على التجارة.
- ◆ **تنظيم الائتمان والعمل والأعمال (REG):** يقيس كيف أن الأنظمة التي تقيد الدخول إلى الأسواق وتداخل مع حرية المشاركة في التبادل الطوعي تقلل من الحرية الاقتصادية. تركز المؤشر على القيود التنظيمية التي تحد من حرية التبادل في أسواق الائتمان والعمل والمنتجات. قيمة المؤشر تتراوح من 0 إلى 10 درجات، الدرجات الأعلى تعني المزيد من التنظيم.

## 4.1. جمع البيانات:

أجريت الدراسة على بيانات تم جمعها إلكترونياً عن نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية لعينة مكونة من 23 دولة بما فيها كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر. تم جمع البيانات عن حالة الحرية الاقتصادية على أساس التقارير السنوية التي تنشرها The Heritage Foundation بالتعاون مع صحيفة وول ستريت جورنال ، بينما يمكن العثور على قاعدة بيانات شاملة على موقعهم الإلكتروني <https://www.heritage.org/index/explore> ، وأيضاً على أساس التقارير السنوية التي تنشرها The Fraser Institute ، يمكن العثور على قاعدة بيانات للحرية الاقتصادية في العالم على موقعهم الإلكتروني <https://www.fraserinstitute.org> ،

تم جمع البيانات حول التنمية الاقتصادية من بيانات البنك الدولي <http://data.worldbank.org>.

بيانات Polity IV مأخوذة من: <https://www.systemicpeace.org/polityproject.html> ،

بيانات حول المؤشرات الحوكمة العالمية مأخوذة من: <http://info.worldbank.org/governance/wgi> .

## 5.1. طريقة اختيار وحجم وبناء عينة الدراسة:

تتضمن الدراسة المؤشرات التالية: مؤشر الحرية الاقتصادية في العالم لـ Fraser Institute ، مؤشر الحرية الاقتصادية لـ The Heritage Foundation ، مؤشرات الحوكمة العالمية ، بيانات Polity IV ، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لعينة مكونة من 23 دولة: (كوريا الجنوبية، ماليزيا، الجزائر، روسيا، السعودية، فيتنام، اندونيسيا، الهند، الأرجنتين، بولندا، أوكرانيا، الشيلي، المغرب، مصر، تركيا، جنوب إفريقيا، كينيا، نيجيريا، البرازيل، بلغاريا، إثيوبيا، تايلندا، الصين). تشمل مجموعة البلدان المختارة بلداناً ذات مستويات مختلفة من التنمية الاقتصادية، وبلدان النظام الاشتراكي السابق ، والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية ، والبلدان التي أكملت هذه العملية للأفضل أو للأسوأ. يعتبر اتساع العينة وتنوعها ميزة عند إجراء الحسابات الإحصائية وبتيح الحصول على نتائج ذات دلالة إحصائية.

تعكس المساهمة العلمية لاختيار هذه العينة في غياب الدراسات (المتاحة للمؤلف) التي لاحظت عينة الدول من جانب تحليل تأثير نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية ، والتي يمكن اعتبارها ذات صلة وحديثة .

وفقاً لمعيار الفترة الزمنية للظاهرة المرصودة ، تم استخدام بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "Panel Data" التي لوحظت بها نفس الظاهرة في فترات زمنية مختلفة نفس الظاهرة - نوعية المؤسسات وكذلك التنمية الاقتصادية ، الممثلة بالنسبة المئوية للزيادة السنوية لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لدول عينة الدراسة (23 دولة) التي تمت

ملاحظتها. تمت تغطية هذه الظاهرة من 1995 إلى 2020، أي ما مجموعه 26 عامًا ، والذي يعتبر حجم عينة مناسبًا وضروريًا لإجراء تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "بانل Panel Data" بغرض الحصول على نتائج ذات صلة وموثوق بها.

قبل الشروع في هذا التحليل للعلاقة بين نوعية المؤسسات ومستوى التنمية الاقتصادية ( المقاس بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) في عينة دراستنا ، يمكن للفحص البصري للأشكال الآتية إبلاغنا بإمكانية وجود علاقة بين المتغيرين.

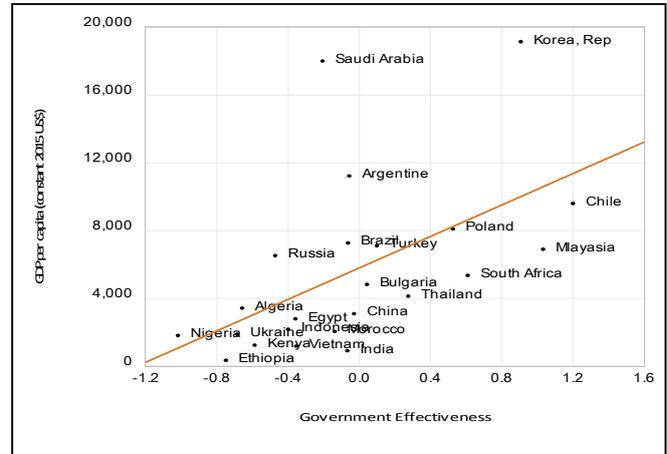
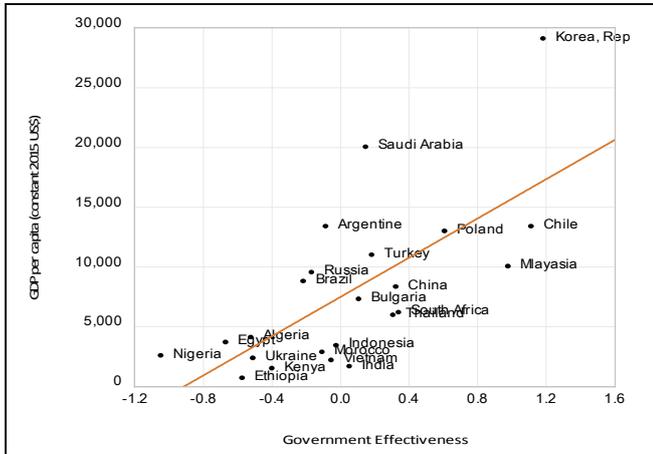
### 6.1. تحليل العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالأسعار الثابتة 2015) ومتغيرات محل الدراسة :

الشكل (1.4): العلاقة بين فعالية الحكومة /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995 – 2020.

2020 – 2011

2010 – 1995



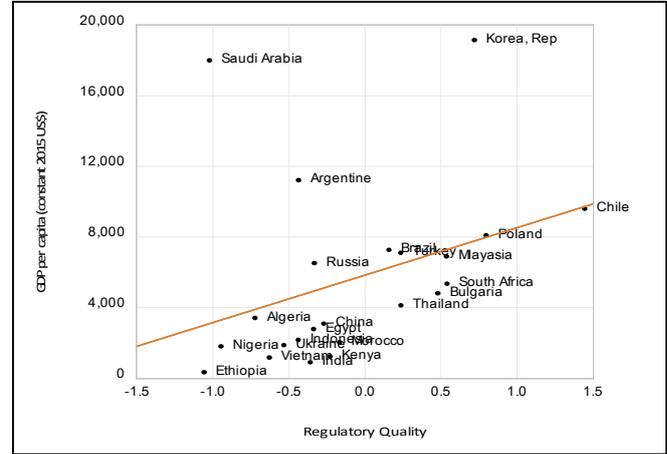
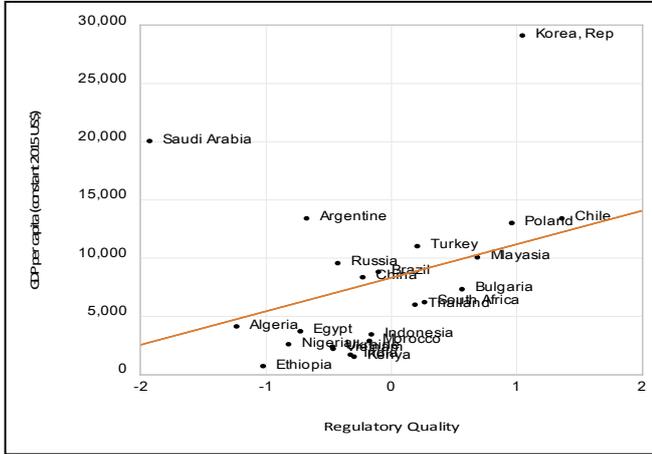
نلاحظ من خلال الشكل (1.4) أن هناك علاقة ايجابية بين فعالية الحكومة ومستوى التنمية في البلدان عينة الدراسة ، بالنسبة لكامل فترة الدراسة 1995 – 2020. نلاحظ أن كوريا الجنوبية، ماليزيا والشيلى تمكنت من إظهار علاقة إيجابية وهامة بين فعالية الحكومة من ناحية، وبمستوى التنمية في البلدان المقاس بالناتج المحلي الإجمالي للفرد من ناحية أخرى. هذه النتائج صالحة لكل من الفترتين (1995 – 2010) و(2011 – 2020). في الفترة 2011 – 2020، أحرزت الجزائر دول تقدماً طفيفاً في درجة فعالية الحكومة مقارنة بالفترة 1995 – 2010.

الشكل (2.4): العلاقة بين الجودة التنظيمية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 –2011

2010 –1995



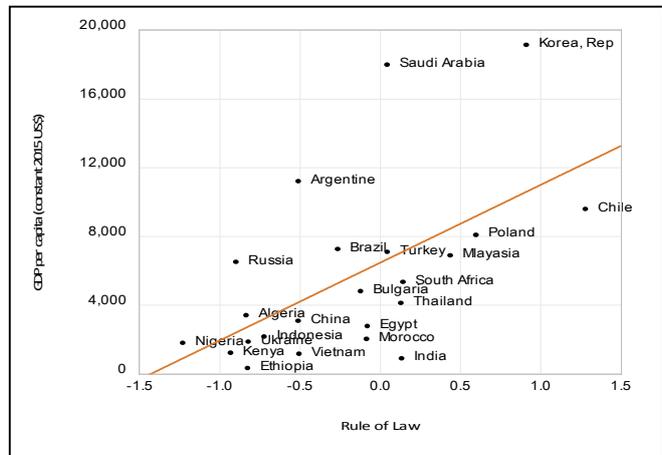
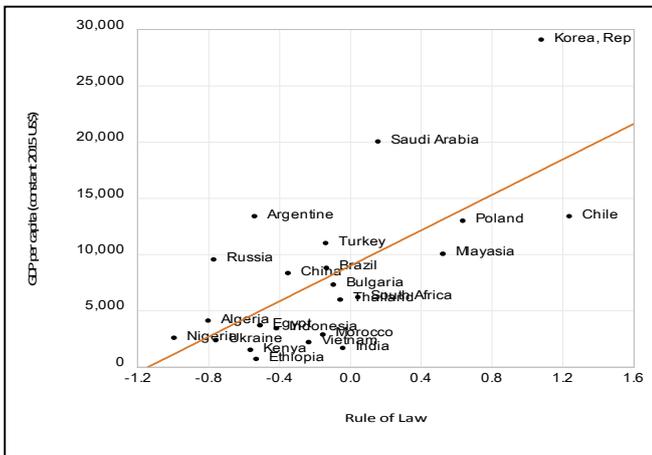
نلاحظ من خلال الشكل (2.4) أن هناك علاقة طردية بين الجودة التنظيمية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في دول عينة الدراسة، دول مثل كوريا الجنوبية، تركيا، البرازيل أو حتى الصين كانت لها تحول جيد في درجة الجودة التنظيمية في الفترة 2011-2020 مقارنة بالفترة 1995-2010. بمقارنة بين الفترتين ، ماليزيا أحرزت تقدما طفيفا في الجودة التنظيمية مع الزيادة في الدخل الفردي، أما الجزائر تراجعت عن هذه الزاوية.

الشكل (3.4): العلاقة بين سيادة القانون /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 –2011

2010 –1995



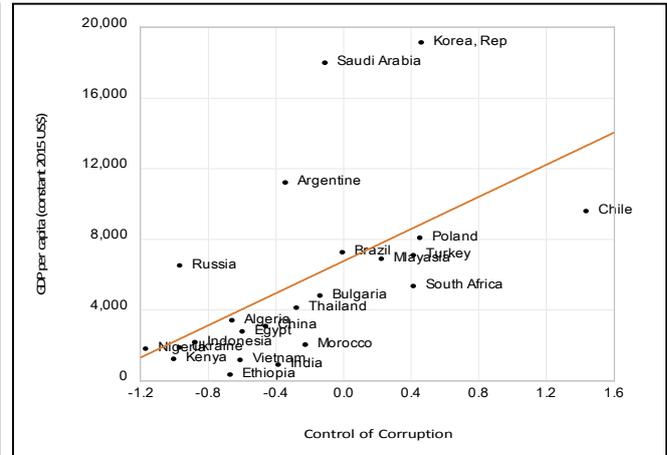
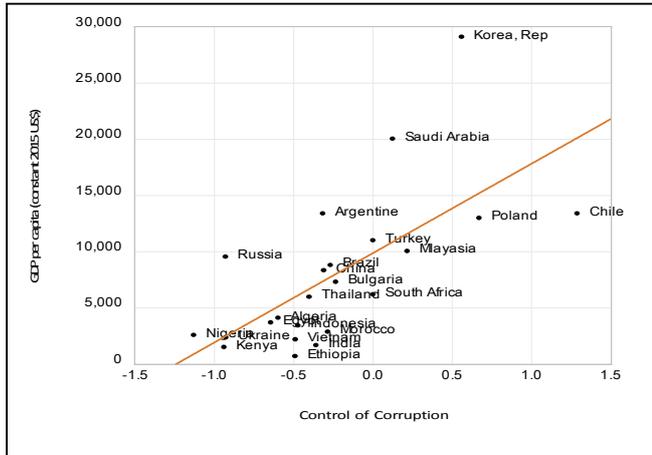
يتضح من الشكل (3.4) علاقة الارتباط بين سيادة القانون ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي إيجابية وذات دلالة إحصائية بمستوى عالٍ إلى حد ما في عينة الدراسة. يظهر الشكل تمتع كوريا الجنوبية والشيلي بسيادة قانون قوية في كلتا الفترتين (1995-2010) و (2011-2020)، من ناحية أخرى يوضح الشكل أن هناك تحسن طفيف في ماليزيا وبولندا بين الفترتين بالنسبة لسيادة القانون ونصيب الفرد من الدخل والتي تقارب مستويات الدول المتقدمة، يبدو أن أنظمة الحكم في هذين البلدين تتقارب بسرعة كبيرة نحو نموذج أكثر رسمية يحترم سيادة القانون. بين الفترتين (1995-2010) و (2011-2020)، كان شبه الركود في بلدان كنيجييا، أوكرانيا ، روسيا والمغرب في هذا الصدد أكثر وضوحًا. الجزائر متأخرة في تطبيق سيادة القانون، وهو احد أهم مكونات الحكم الرشيد مقارنة بدول كماليزيا وكوريا والشيلي ، وتتسع الفجوة بين هذه البلدان بشكل أكبر.

#### الشكل (4.4): العلاقة بين مكافحة الفساد /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 – 2011

2010 – 1995

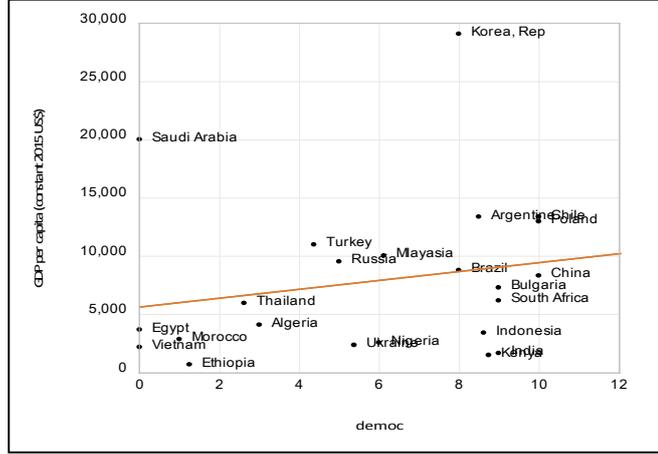


من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن هناك علاقة إيجابية بين مكافحة الفساد ونصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في عينة الدراسة، وهي ثابتة عبر الزمن، مما يعكس الدور المهم لمكافحة الفساد وهذا ما تقول به النظرية الاقتصادية، وأثبتته جل الدراسات التي تناولت هذا الموضوع. يتجلى بوضوح في الشكل (4.4) أن درجة مكافحة الفساد في كوريا الجنوبية، الشيلي وبولندا ، هي الأفضل في بلدان عينة الدراسة. في الفترة (2011-2020) لم تحرز تركيا، ماليزيا وجنوب إفريقيا تقدما حقيقيا في درجة مكافحة الفساد مقارنة بالفترة (1995-2010)، لكن عموما درجاتها مقارنة لكوريا الجنوبية. لم تحرز الجزائر أي تقدم عملياً بالمقارنة بين الفترتين.

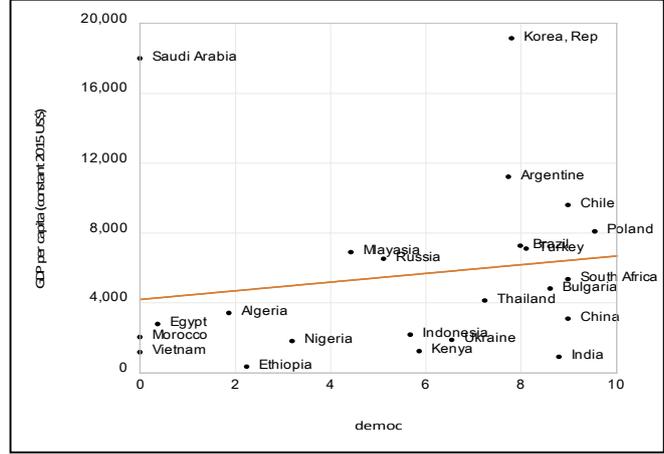
الشكل (5.4): العلاقة بين الديمقراطية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 – 2011



2010 – 1995

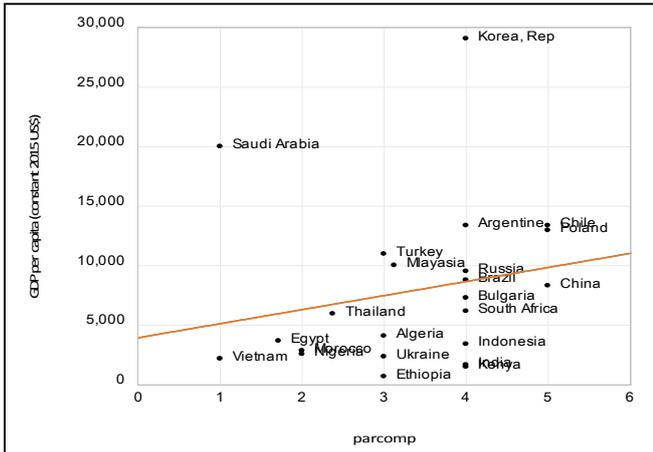


من خلال الشكل الموضح أعلاه، يتضح أن هناك العلاقة طردية بين الديمقراطية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة دراستنا. نلاحظ بأن السعودية تحركت بشكل طفيف على المحور العمودي ، مما أظهر تحسناً طفيفاً في اتجاه مستوى التنمية الاقتصادية لكنها لا تزال متخلفة كثيراً من حيث الديمقراطية، من الواضح ان بولندا والشيلي وحتى الصين هي الأفضل من الناحية الديمقراطية في هذه العينة . بالمقارنة بين الفترتين (1995-2010) و(2011-2020)، ماليزيا حققت تقدماً جيداً في الديمقراطية، كان هناك تقدماً طفيفاً بالنسبة لكوريا الجنوبية والجزائر في هذه الزاوية.

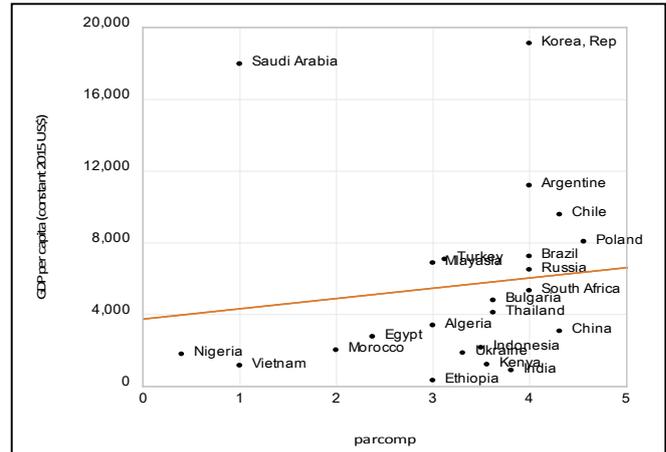
الشكل (6.4) : العلاقة بين القدرة التنافسية للمشاركة /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 – 2011



2010 – 1995



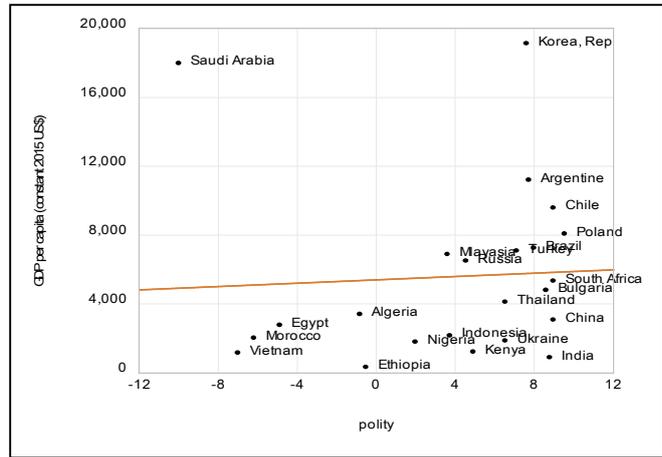
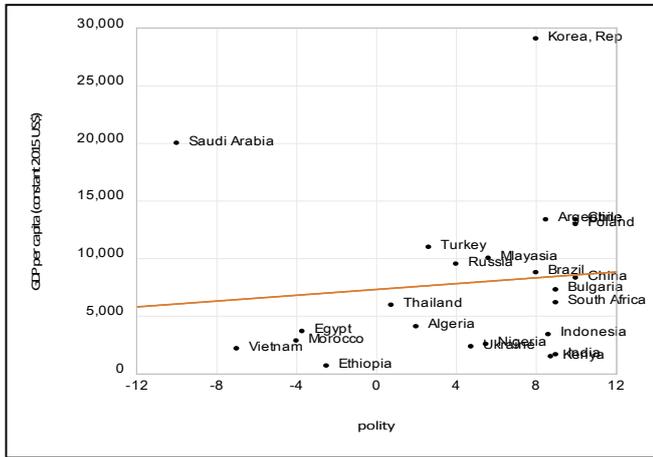
من الشكل (6.4)، يتضح أن هناك علاقة ايجابية بين القدرة التنافسية للمشاركة ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. يتضح من الشكل (6.4) أن الشيلي وبولندا والصين هي الأفضل في هذه العينة. في الفترة (2011-2020)، تحركت الجزائر بشكل جيد على المحور الأفقي، مما أظهر تحسناً في اتجاه القدرة التنافسية للمشاركة لكنها لا تزال متخلفة من حيث مستوى التنمية الاقتصادية مقارنة بالفترة (1995-2010). كوريا الجنوبية وماليزيا لم تشهد أي تقدماً عملياً.

الشكل (7.4) : العلاقة بين النظام السياسي (الحكم) / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 - 2011

2010 - 1995



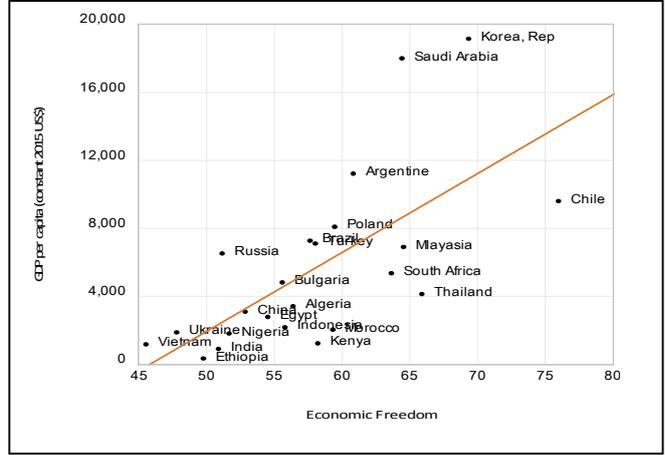
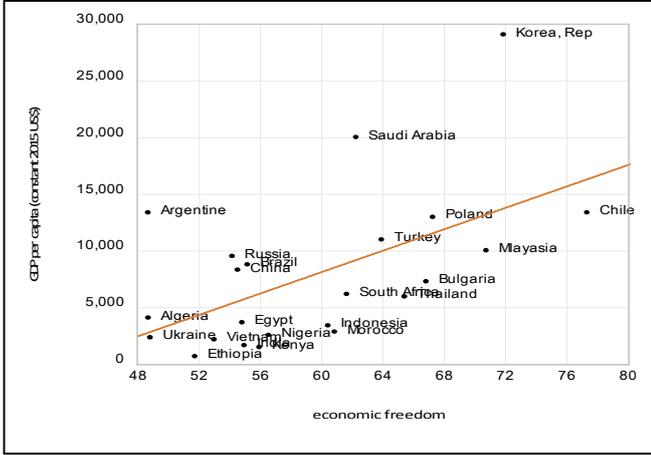
يتضح من الشكل (7.4) أن في هذه عينة الدراسة، هناك علاقة ايجابية بين النظام السياسي ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. مما لا يثير الدهشة، أن البلدان العربية في هذه العينة من بينها الجزائر، هي من بين البلدان ذات المستويات مرتفعة من الديكتاتورية (نظام سياسي) المرتبطة ايجاباً بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. وتعد حالة السعودية وكوريا الجنوبية الأكثر لفتاً للانتباه، فكلاهما ذو مستوى دخل فردي مرتفع، إلا أن السعودية تتميز بمستوى مرتفع من الديكتاتورية عكس كوريا الجنوبية.

الشكل (8.4) : العلاقة بين الحرية الاقتصادية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 –2011

2010 –1995



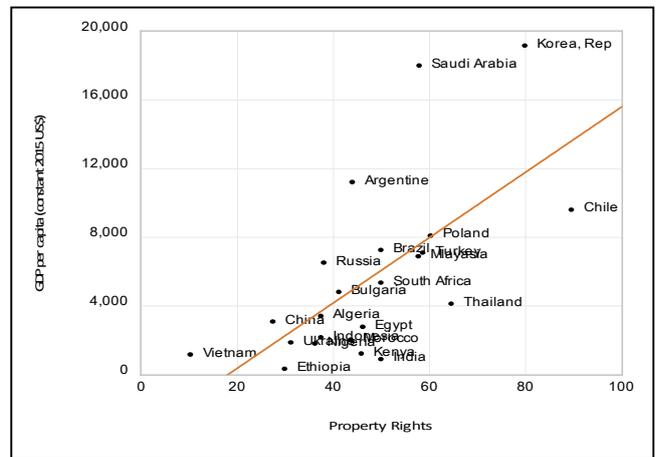
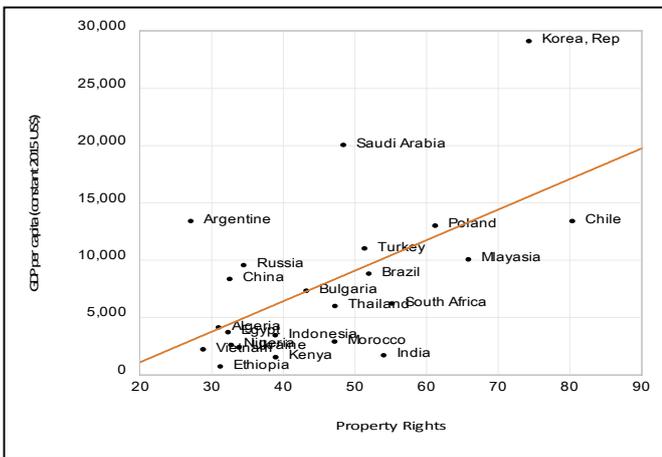
يوضح الشكل (8.4)، بأنه يوجد علاقة إيجابية بين الحرية الاقتصادية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة، بمقارنة تظهر مقارنة 2010 –1995 وفترة 2011 –2020، بأن الشيلي هي الأحسن في هذه العينة. أحرزت ماليزيا، كوريا الجنوبية، والسعودية تقدماً طفيفاً نحو تحقيق الحرية الاقتصادية. لم تحرز روسيا، الصين، نيجيريا ، المغرب وتركيا أي تقدم عملياً . تراجعت الجزائر والأرجنتين عن هذه الزاوية.

الشكل (9.4): العلاقة بين الحقوق الملكية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 –2011

2010 –1995

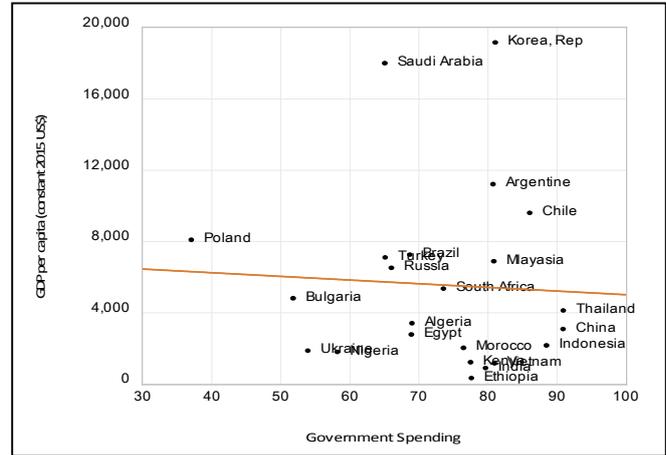
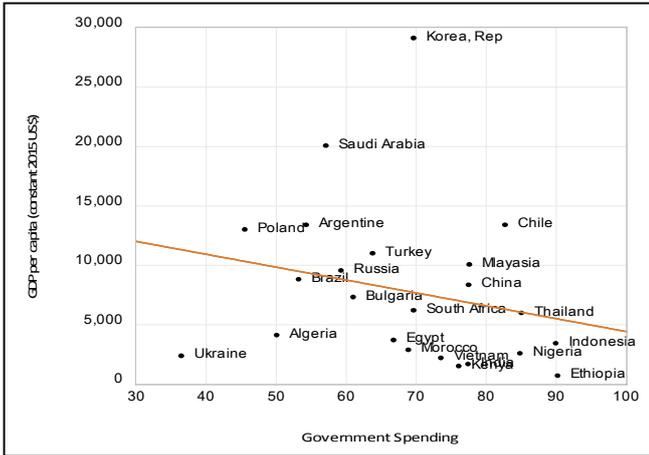


من الشكل (9.4)، يتضح أن هناك علاقة ايجابية بين حقوق الملكية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة . تتمتع كوريا الجنوبية بدرجات عالية من حماية حقوق الملكية المرتبطة بمستويات مرتفعة من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. في الفترة 2011-2020، حققت فيتنام وماليزيا تحسنا طفيفا في درجة حماية حقوق الملكية مقارنة بالفترة 1995-2010. أما الجزائر شهدت انخفاضا في درجة حقوق الملكية مقارنة بالفترة 1995-2010.

الشكل (10.4): العلاقة بين الإنفاق الحكومي /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 – 2011

2010 – 1995



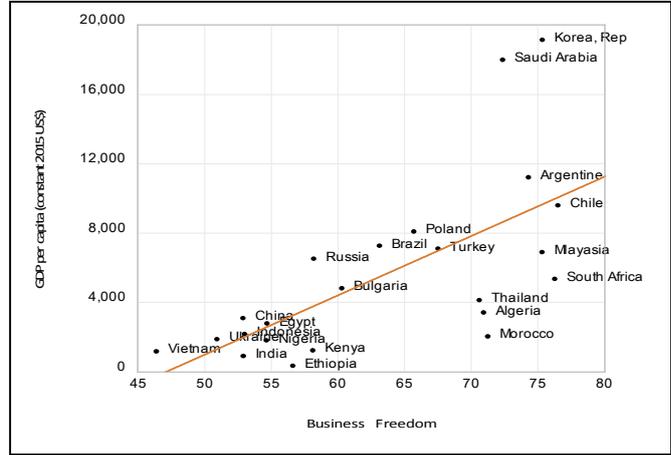
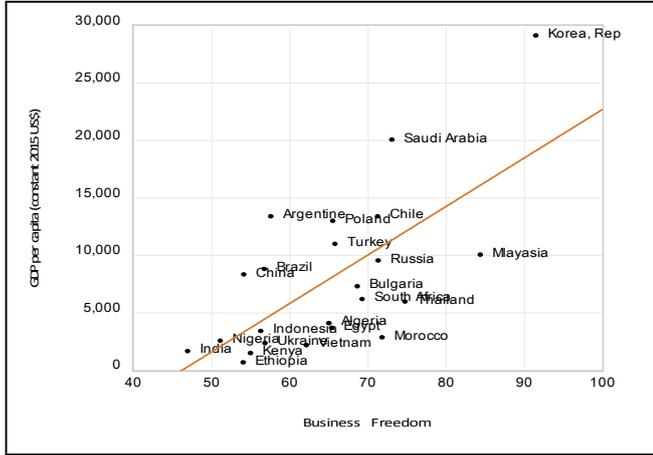
من خلال الشكل الموضح أعلاه، يتضح أن العلاقة عكسية بين الإنفاق الحكومي (% الناتج المحلي الإجمالي) ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. وتعد حالة أوكرانيا والجزائر الأكثر لفتًا للانتباه فقد حققت تقدما ملحوظا بين الفترة 1995-2010 والفترة 2011-2020 في التقليل من الإنفاق الحكومي لكن دون ان يصاحبه الزيادة في الدخل الفردي. تحركت كوريا الجنوبية وماليزيا على المحور الأفقي، مما أظهر تحسنا في اتجاه التقليل من الإنفاق الحكومي وصاحبه الزيادة في الدخل الفردي.

الشكل (11.4): العلاقة بين حرية الأعمال / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995 – 2020.

2020 – 2011

2010 – 1995



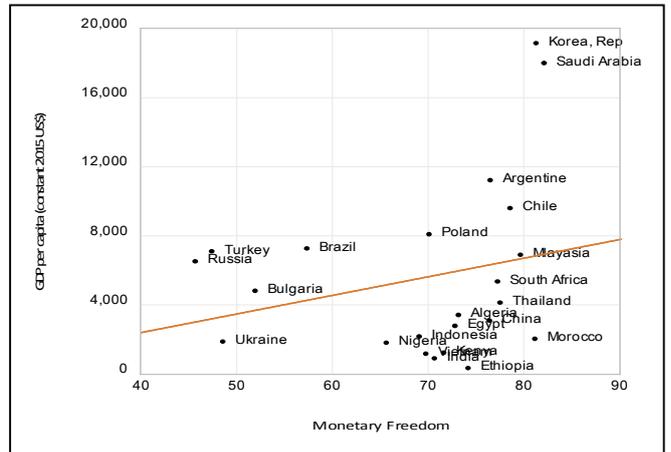
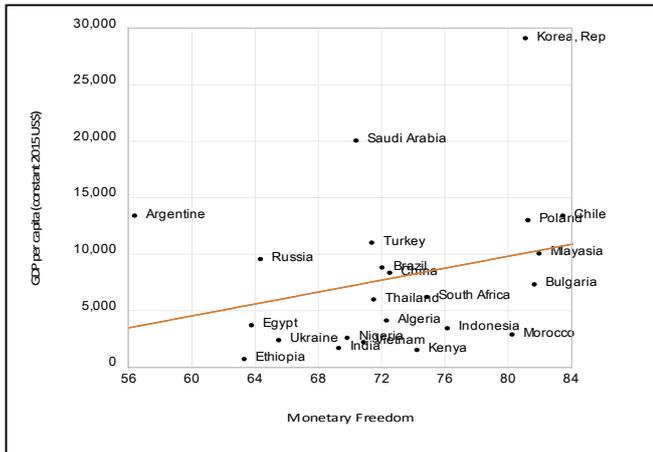
نلاحظ من خلال الشكل (11.4)، بأن هناك علاقة ايجابية بين حرية الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. ماليزيا وكوريا الجنوبية حققت تقدما ملحوظا في درجة حرة الأعمال مع الزيادة في الدخل الفردي في الفترة 2011 – 2020 مقارنة بالفترة 1995 – 2010. الجزائر تحركت بشكل طفيف على المحور الأفقي، مما أظهر تحسنا طفيفا في اتجاه حرية الأعمال لكن لا تزال متخلفة كثيرا من حيث مستوى التنمية الاقتصادية.

الشكل (12.4): العلاقة بين الحرية النقدية / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995 – 2020.

2020 – 2011

2010 – 1995



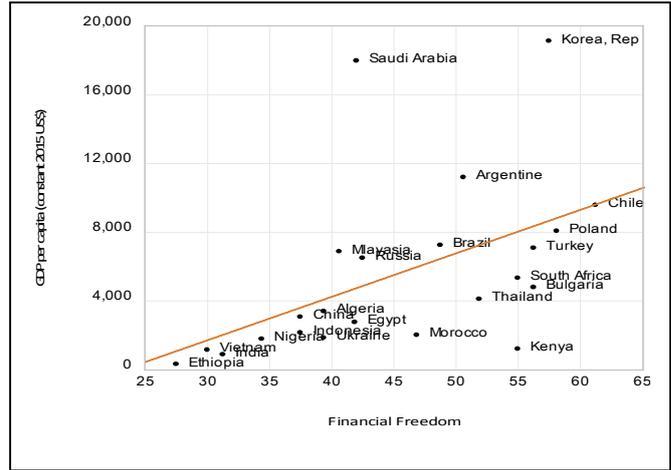
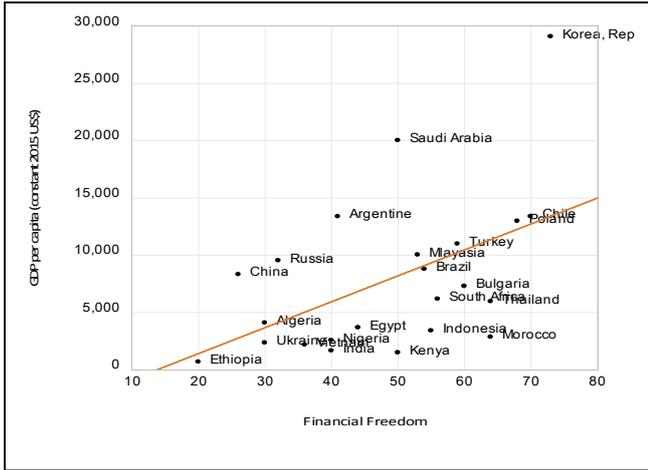
نلاحظ من خلال الشكل اعلاه، بأن هناك ارتباط إيجابي وهام بين حرية النقدية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. يتجلى بوضوح في الشكل (12.4) أن درجة حرية النقدية في كوريا الجنوبية، الشيلي وبولندا ماليزيا والمغرب وبلغاريا، هي الأفضل في بلدان عينة الدراسة. في الفترة 2011-2020، تحركت تركيا، روسيا، بلغاريا، بولندا بشكل كبير على المحور الأفقي، مما أظهر تحسناً جيداً في اتجاه حرية النقدية وهذا ما أدى إلى تحسن من حيث مستوى التنمية الاقتصادية، أما السعودية والارجنتين تخلفت بشكل كبير في اتجاه الحرية النقدية بالمقارنة بين الفترتين. الجزائر وكوريا الجنوبية وماليزيا حققت تقدماً طفيفاً في مجال الحرية النقدية مقارنة بالفترة 1995-2010.

### الشكل (13.4): العلاقة بين الحرية المالية /نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 – 2011

2010 – 1995



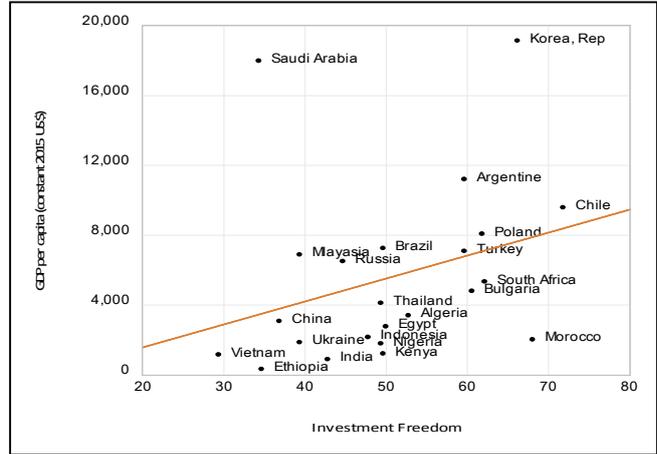
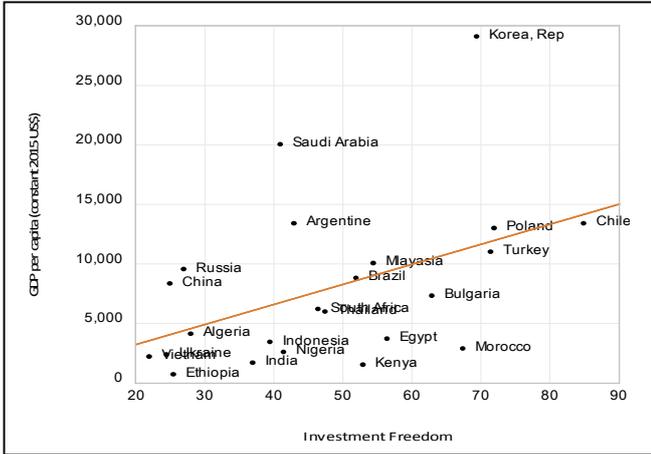
من خلال الشكل الموضح أعلاه، يتضح بأن هناك علاقة ايجابية بين حرية المالية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. يتضح من الشكل أن كوريا الجنوبية، الشيلي وبولندا هي الأفضل في هذه العينة من حيث الحرية المالية في كلا الفترتين. ماليزيا حققت تقدماً ملحوظاً في الفترة 2011-2020 مقارنة بالفترة 1995-2010. لم تحرز الجزائر أي تقدم عملياً، بل إنها تعرضت لانتكاسة من حيث درجة الحرية المالية.

الشكل (14.4) : العلاقة بين حرية الاستثمار / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 -2011

2010 -1995



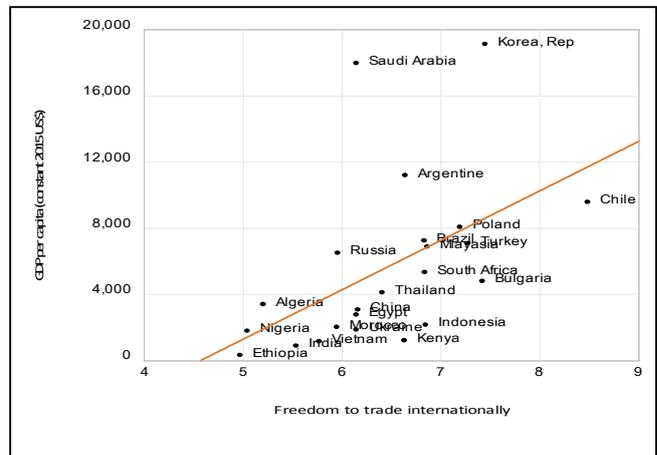
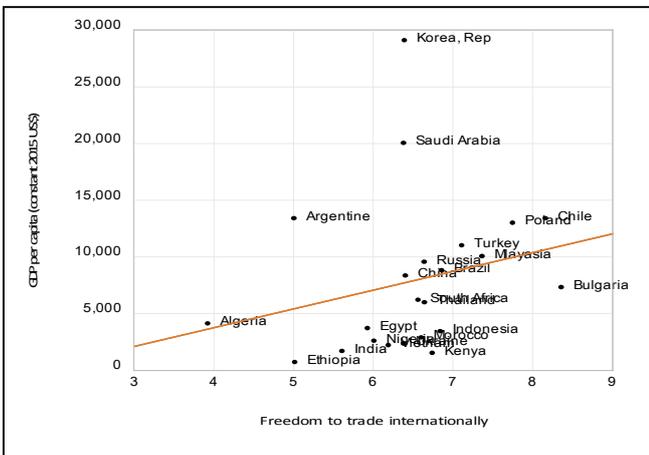
من خلال الشكل الموضح أعلاه، يتضح بأن هناك علاقة ايجابية بين حرية الاستثمار ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. في الفترة 2011-2020، لم تحرز الجزائر، روسيا، أوكرانيا، فيتنام، إثيوبيا، الصين أي تقدم عملياً، بل إنها تعرضت لانتكاسة من حيث حرية الاستثمار مقارنة بالفترة 1995-2010. بين الفترتين (2010-1995) و(2020-2011)، كان هناك تقدماً طفيفاً لكوريا الجنوبية وماليزيا في هذا الصدد أكثر وضوحاً.

الشكل (15.4) : العلاقة بين حرية التجارة والتبادل الدولي / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 -2011

2010 -1995



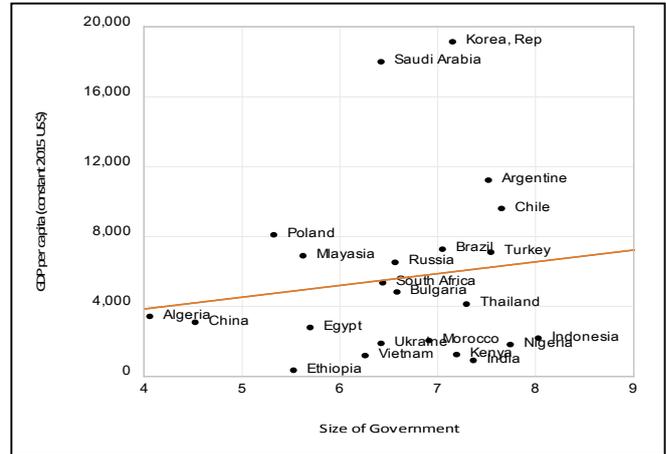
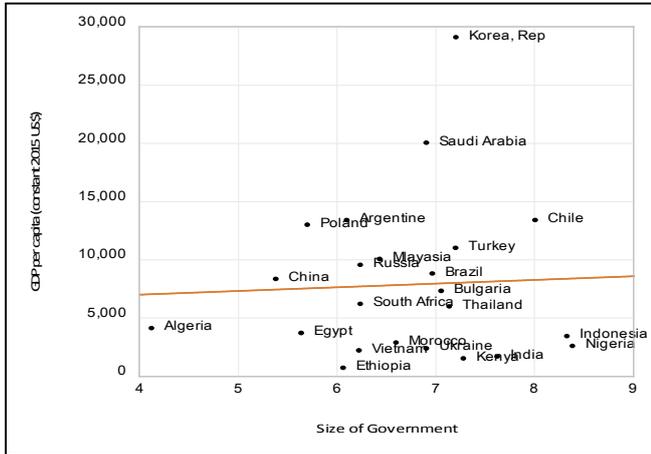
نلاحظ من خلال الشكل، بأن هناك ارتباط إيجابي وهام بين حرية التجارة والتبادل الدولي ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. في الفترة 2011-2020، تحركت الشيلي، بولندا، بلغاريا، ماليزيا وتركيا بشكل كبير على المحور الأفقي، مما أظهر تحسناً جيداً في اتجاه حرية التجارة والتبادل الدولي وهذا ما أدى إلى تحسن من حيث مستوى التنمية الاقتصادية، الجزائر وكوريا الجنوبية وماليزيا حققت تقدماً طفيفاً في مجال الحرية التجارية والتبادل الدولي مقارنة بالفترة 1995-2010.

الشكل (16.4): العلاقة بين حجم الحكومة / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 - 2011

2010 - 1995

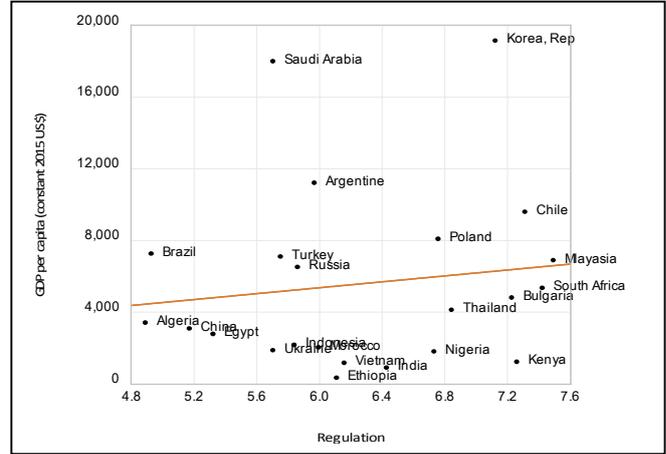
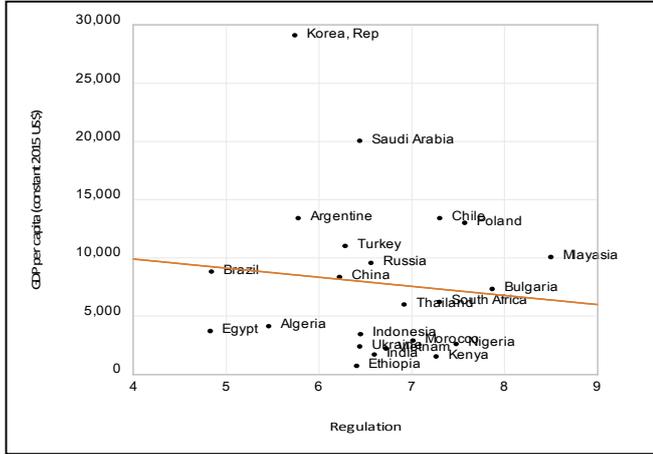


من الشكل (16.4)، يتضح بأن هناك ارتباط إيجابي بين حجم الحكومة ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة. في الفترة 2011-2020، أحرزت اندونيسيا ونيجيريا والشيلي تقدماً ملحوظاً بشكل كبير على المحور الأفقي، مما أظهر تحسناً جيداً في اتجاه حجم الحكومة وهذا ما أدى إلى تحسن من حيث مستوى التنمية الاقتصادية مقارنة بالفترة 1995-2010. الجزائر متأخرة في مجال حجم الحكومة وهي من أهم مكونات الحرية الاقتصادية، كوريا الجنوبية وماليزيا لم تحقق تقدماً عملياً يذكر في هذا الاتجاه.

الشكل (17.4) : العلاقة بين تنظيم الائتمان والعمل والأعمال / نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 - 2011

2010 - 1995



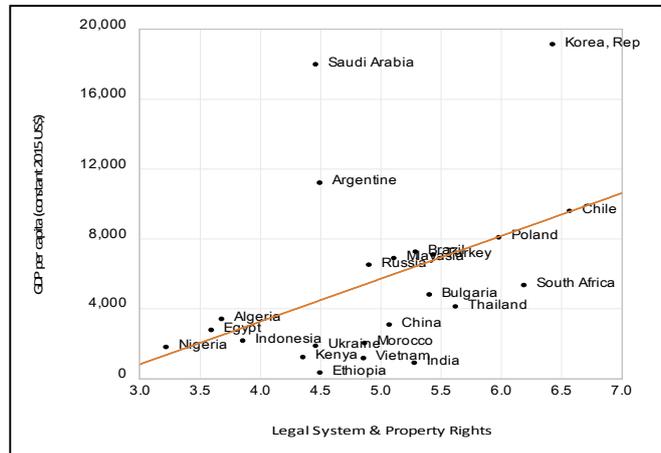
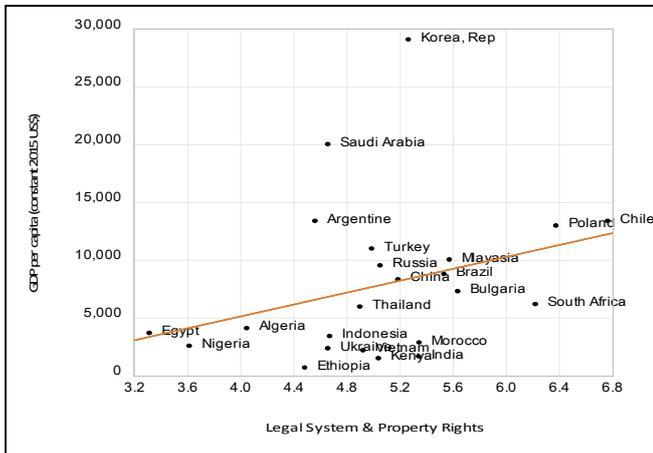
نلاحظ من خلال الشكل (17.4)، بأن هناك ارتباط مختلف بين تنظيم الائتمان والعمل والأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في عينة الدراسة بين الفترتين. في الفترة 1995-2010، كان هناك ارتباط إيجابي بين المتغيرين، يتضح أن ماليزيا وجنوب إفريقيا، الشيلي وبلغاريا وكوريا الجنوبية هي الأحسن، فكلما زاد حجم الحكومة زاد مستوى التنمية الاقتصادية. في الفترة 2011-2020 كانت هناك علاقة عكسية بين اللوائح التنظيمية ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، تملك ماليزيا، الشيلي وجنوب إفريقيا درجات جيدة في هذه العينة فيما يخص تنظيم الائتمان والعمل والأعمال إلا أن ذلك اثر بشكل سلبي في اتجاه التنمية الاقتصادية.

الشكل (18.4) : العلاقة بين النظام القانوني وحماية حقوق الملكية / نصيب الفرد من الناتج المحلي

الإجمالي لـ 23 دولة خلال فترة 1995-2020.

2020 - 2011

2010 - 1995



نلاحظ من خلال الشكل (18.4) أن النظام القانوني وحماية حقوق الملكية ومستوى التنمية في البلدان ، المقاس بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ، يسيران جنبًا إلى جنب، فهناك علاقة طردية بين المتغيرين في عينة الدراسة. يتضح بالنسبة لبيانات فترتي 1995-2010 ولفترتي 2011-2020 ، تقدم الشيلي بولندا وجنوب إفريقيا واضح فيما يتعلق النظام القانوني وحماية حقوق الملكية. في كلتا الفترتين (1995-2010) و (2011-2020) ، كانت ماليزيا فوق خط الانحدار. في الواقع ، ماليزيا تقدمت بصورة جيدة من حيث النظام القانوني وحماية حقوق الملكية مع زيادة الدخل الفردي. الجزائر ، من جانبها ، لا تزال بعيدة عن درجة النظام القانوني وحماية حقوق الملكية التي كان ينبغي لها أن يدفع مستوى تنميتها الاقتصادية. كوريا الجنوبية شهدت تراجعًا في هذه الزاوية مقارنة بالفترة 1995-2010.

باختصار، تشير الرسوم البيانية إلى وجود علاقة وثيقة بين مستوى التنمية (نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) والمؤشرات المؤسساتية المختارة في عينة الدراسة. وبالتالي ، فإن التحليل البياني يدعم الافتراض القائل بأن هناك تأثير لنوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية. ومع ذلك ، فإن الاستنتاجات المستخلصة من التحليل الوصفي هي استنتاجات افتراضية فقط. لا يمكن أن يقتصر تحليل تأثير نوعية المؤسسات في التنمية على التحليل الإحصائي. لذلك من المهم إجراء تحليل اقتصادي قياسي لفحص تأثير نوعية المؤسسات في التنمية بشكل صحيح وبطريقة قوية. فيما يلي نقترح تقييم أثر نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية لبلدان عينة الدراسة المكونة من 23 دولة بما فيهم كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا ذات المستويات مختلفة من التنمية الاقتصادية.

### 7.1. بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "بانل Panel Data":

للتحقق مما إذا كانت هناك علاقة بين نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية في دولة ما ، تستخدم الأطروحة مجموعة بيانات بانل من 23 دولة ، تمتد على مدى 26 سنة. بيانات بانل هي مزيج من بيانات السلاسل الزمنية وبيانات المقاطع العرضية. بيانات السلاسل الزمنية في مادتنا هي البيانات السنوية والبيانات المقطعية هي البلدان المختلفة.

#### 1.7.1. تقدير نموذج الدراسة:

في الجداول الآتية سيتم عرض نتائج تقدير النموذج المدروس باستخدام ثلاث نماذج وهي :

نموذج التأثيرات الثابتة (FEM) Fixed Effects Model

نموذج التأثيرات العشوائية (REM) Random Effects Model

نموذج الانحدار التجميعي (PRM) Pooled Régression Model ، من اجل اختيار النموذج المناسب

للدراسة ، نتائج الاختبار موضحة في الجداول الآتية:

#### جدول (3.4): نموذج التأثيرات الثابتة FEM

المتغير التابع : نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي				
الفترة : 1995-2020 ، N=23 ، T= 26 ، عدد مشاهدات بانل : 598				
IGDP	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
BF	-0.004177	0.001248	-3.3459	0.001 ***
CC	-0.221015	0.048217	-4.5838	0.000 ***
FF	-0.002620	0.000978	-2.6798	0.008 ***
FTT	-0.028927	0.012592	-2.2973	0.022 **
GE	-0.334404	0.052437	6.3773	0.000 ***
GS	-0.008018	0.000947	-8.4682	0.000 ***
IF	-0.007779	0.000904	-8.6033	0.000 ***
LSPR	-0.110694	0.025359	4.3651	0.000 ***
MF	-0.005674	0.000810	-7.0027	0.000 ***
EF	-0.053958	0.003900	13.8358	0.000 ***
POLITY1	-0.008717	0.011021	-0.7909	0.429
DEMO	-0.007168	0.000923	-7.7664	0.000 ***
PR	-0.010395	0.010689	-0.9725	0.331
PRCOM	-0.069043	0.015138	4.5611	0.000 ***
REG	-0.050990	0.032913	-1.5492	0.122
REGQ	-0.000063	0.055233	-0.0011	0.999
ROL	-0.013250	0.015530	0.8532	0.394
SOG	-0.018281	0.019518	0.9366	0.349
R-squared	0.57699			
Adj R-squared	0.54661			
p-value	0.0000			

(\*\*\*) ، (\*\*\*) ، (\*) ، معالم معنوية إحصائية عند مستوى معنوية: 1% ، 5% ، 10% على التوالي.

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات MATLAB

## الجدول (4.4) : نموذج التأثيرات العشوائية (REM)

المتغير التابع : نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي				
الفترة : 1995-2020 ، N=23 ، T= 26 ، عدد مشاهدات بانل : 598				
IGDP	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
BF	-0.004101	0.001299	-3.1579	0.002 ***
CC	-0.203178	0.049922	-4.06990	0.000 ***
FF	-0.002538	0.001018	-2.4931	0.013**
FTT	-0.026503	0.013067	-2.0282	0.043**
GE	0.346028	0.054398	6.3610	0.000***
GS	-0.008432	0.000979	-8.6113	0.000 ***
IF	-0.007688	0.000937	-8.2041	0.000***
LSPR	0.120685	0.026138	4.6172	0.000 ***
MF	-0.005744	0.000843	-6.8106	0.000 ***
EF	0.055482	0.004051	13.6957	0.000***
POLITY1	-0.010590	0.011295	-0.9375	0.348
DEMO	-0.007265	0.000961	-7.5626	0.000***
PR	-0.013459	0.011046	-1.2185	0.223
PRCOM	0.062810	0.015679	4.0060	0.000***
REG	-0.056311	0.033983	-1.6570	0.098*
REGQ	-0.001796	0.057309	-0.0313	0.975
ROL	0.010530	0.016034	0.6567	0.511
SOG	0.023073	0.020093	1.1483	0.251
<b>CONST</b>	<b>6.220782</b>	<b>0.199558</b>	<b>31.1729</b>	<b>0.000 ***</b>
<b>R-squared</b>	<b>0.40350</b>			
<b>Adj R-squared</b>	<b>0.38495</b>			
<b>p-value</b>	<b>0.0000</b>			

(\*\*\*) ، (\*\*\*) ، (\*) ، معالم معنوية إحصائية عند مستوى معنوية: 1% ، 5% ، 10% على التوالي.

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات MATLAB

## الجدول (5.4) : نموذج الانحدار التجميعي (PRM)

المتغير التابع : نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي				
الفترة : 1995-2020 ، N=23 ، T= 26 ، عدد مشاهدات بانل : 598				
IGDP	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
BF	-0.047889	0.134899	-0.3550	0.741
CC	-0.938160	0.903034	-1.0389	0.358
FF	0.018855	0.074040	0.2547	0.812
FTT	-0.305966	0.506941	-0.6036	0.579
GE	4.402110	3.317211	1.3271	0.255
GS	-0.035731	0.028232	-1.2656	0.274
IF	0.024813	0.033266	0.7459	0.497
LSPR	0.144056	0.733037	0.1965	0.854
MF	-0.061065	0.037752	-1.6175	0.181
EF	0.232354	0.182379	1.2740	0.272
POLITY1	0.087534	0.505835	0.1730	0.871
DEMO	-0.045778	0.052134	-0.8781	0.429
PR	-0.131761	0.377004	-0.3495	0.744
PRCOM	-0.714838	0.262519	-2.7230	0.053*
REG	-1.598596	2.811427	-0.5686	0.600
REGQ	-0.657851	1.339226	-0.4912	0.649
ROL	0.035373	0.287354	0.1231	0.908
SOG	-0.130685	1.011752	-0.1292	0.903
<b>CONST</b>	<b>10.560766</b>	<b>4.679573</b>	<b>2.2568</b>	<b>0.087 *</b>
<b>R-squared</b>	<b>0.96062</b>			
<b>Adj R-squared</b>	<b>0.78339</b>			
<b>p-value</b>	<b>0.0566</b>			

(\*\*\*) ، (\*\* ) ، (\*) ، معالم معنوية إحصائية عند مستوى معنوية: 1% ، 5% ، 10% على التوالي.

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات MATLAB

الجدول (6.4) : التأثيرات الفردية للدول Individual Effects

IGDP	ieffect	Std. Error	t-stat	p-value
الجزائر	<b>6.518743</b>	<b>0.158390</b>	<b>41.1564</b>	<b>0.000 ***</b>
الارجنتين	7.444527	0.172870	43.0644	0.000 ***
البرازيل	7.070577	0.175854	40.2070	0.000 ***
بلغاريا	6.337629	0.178181	35.5684	0.000 ***
الشيبي	6.842113	0.206199	33.1822	0.000 ***
الصين	6.357403	0.167689	37.9118	0.000 ***
مصر	6.394016	0.153759	41.5847	0.000 ***
اثيوبيا	4.337323	0.162854	26.6332	0.000 ***
الهند	5.078152	0.172883	29.3734	0.000 ***
اندونيسيا	5.912033	0.174516	33.8768	0.000 ***
كينيا	5.175465	0.173337	29.8579	0.000 ***
كوريا الجنوبية	<b>7.665172</b>	<b>0.192858</b>	<b>39.7451</b>	<b>0.000 ***</b>
ماليزيا	<b>6.421193</b>	<b>0.178112</b>	<b>36.0514</b>	<b>0.000 ***</b>
المغرب	5.887568	0.183453	32.0931	0.000 ***
نيجيريا	5.770784	0.166955	34.5650	0.000 ***
بولندا	6.859506	0.180453	38.0127	0.000 ***
روسيا	6.848700	0.170869	40.0815	0.000 ***
السعودية	7.519107	0.209411	35.9059	0.000 ***
جنوب افريقيا	6.290987	0.189446	33.2073	0.000 ***
تايلندا	6.132106	0.185889	32.9880	0.000 ***
تركيا	7.046283	0.181051	38.9188	0.000 ***
اوكرانيا	5.639590	0.160597	35.1164	0.000 ***
فيتنام	5.308644	0.180026	29.4883	0.000 ***
<b>OVERALL</b>	<b>6.298157</b>	<b>0.167508</b>	<b>37.5992</b>	<b>0.000</b>

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات MATLAB

الجدول (7.4): مجال الثقة Confidence Interval

IGDP	Coefficient	Std. Error	Lower	Upper
BF	-0.004101	0.001299	-0.006647	-0.001556
CC	-0.203178	0.049922	-0.301023	-0.105333
FF	-0.002538	0.001018	-0.004533	-0.000543
FTT	-0.026503	0.013067	-0.052113	-0.000892
GE	0.346028	0.054398	0.239409	0.452647
GS	-0.008432	0.000979	-0.010351	-0.006513
IF	-0.007688	0.000937	-0.009525	-0.005852
LSPR	0.120685	0.026138	0.069455	0.171914
MF	-0.005744	0.000843	-0.007396	-0.004091
EF	0.055482	0.004051	0.047542	0.063422
POLITY1	-0.010590	0.011295	-0.032728	0.011549
DEMO	-0.007265	0.000961	-0.009148	-0.005382
PR	-0.013459	0.011046	-0.035109	0.008190
PRCOM	0.062810	0.015679	0.032079	0.093540
REG	-0.056311	0.033983	-0.122917	0.010294
REGQ	-0.001796	0.057309	-0.114120	0.110529
ROL	0.010530	0.016034	-0.020896	0.041957
SOG	0.023073	0.020093	-0.016309	0.062455
<b>CONST</b>	<b>6.220782</b>	<b>0.199558</b>	<b>5.829657</b>	<b>6.611908</b>

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات MATLAB

## الجدول (8.4): نموذج الأكثر ملائمة ( نموذج التأثيرات الثابتة FEM)

المتغير التابع : نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي				
الفترة : 1995-2020 ، N=23 ، T= 26 ، عدد مشاهدات بانل : 598				
IGDP	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
BF	-0.004177	0.002545	-1.6411	0.115
CC	-0.221015	0.098570	-2.2422	0.035 * *
FF	-0.002620	0.002475	-1.0586	0.301
FTT	-0.028927	0.025949	-1.1147	0.277
GE	<b>0.334404</b>	0.130300	2.5664	0.018
GS	-0.008018	0.002789	-2.8745	0.009 ***
IF	-0.007779	0.001874	-4.1506	0.000 ***
LSPR	<b>0.110694</b>	0.068 422	1.6178	0.120
MF	-0.005674	0.002087	-2.7186	0.013 **
EF	<b>0.053958</b>	0.009374	5.7560	0.000 ***
POLITY1	-0.008717	0.023581	-0.3696	0.715
DEMO	-0.007168	0.002556	-2.8048	0.010 **
PR	-0.010395	0.032889	-0.3161	0.755
PRCOM	<b>0.069043</b>	0.032105	2.1506	0.043
REG	-0.050990	0.052315	-0.9747	0.340
REGQ	-0.000063	0.137748	-0.0005	1.000
ROL	<b>0.013250</b>	0.029214	0.4536	0.655
SOG	<b>0.018281</b>	0.052710	0.3468	0.732
R-squared	0.57699			
Adj R-squared	0.54661			
p-value	0.0000			

(\*\*\*) ، (\*\*\*) ، (\*) ، معالم معنوية إحصائية عند مستوى معنوية: 1% ، 5% ، 10% على التوالي.

المصدر: من إعداد الطالب بناء على مخرجات MATLAB

## 2.7.1. تفسير نتائج النموذج الأكثر ملائمة (نموذج التأثيرات الثابتة):

سوف نقدر معلمات النموذج بتوظيف نموذج التأثيرات الثابتة باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية،

بالاعتماد على برنامج MATLAB، وعليه يكون نموذج الدراسة بالشكل التالي :

$$\begin{aligned} \text{IGDP} = & - 0.004 \text{ BF} - 0.221 \text{ CC} - 0.003 \text{ FF} - 0.029 \text{ FTT} + 0.334 \text{ GE} - 0.008 \text{ GS} - 0.007 \text{ IF} \\ & + 0.110 \text{ LSPR} - 0.005 \text{ MF} + 0.053 \text{ EF} - 0.008 \text{ POLITY1} - 0.007 \text{ DEMO} - 0.010 \text{ PR} \\ & + 0.069 \text{ PRCOM} - 0.050 \text{ REG} - 0.000 \text{ REGQ} + 0.013 \text{ ROL} + 0.018 \text{ SOG} \end{aligned}$$

يعتمد التحليل الإحصائي على أدوات القياس الاقتصادي- كاختبار جودة النموذج- من خلال مقارنة النتائج الإحصائية بالنظرية الاقتصادية، والتأكد مما إن كانت توافقها أو تتناقض معها. فانطلاقاً من هذه النتائج يمكن القول بأن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المفسرة قوية، وذلك من خلال معامل الارتباط (R<sup>2</sup>: R-squared)، والذي يقدر بـ 0.576، هذا ما يدل على أن النتائج المحصل عليها جيدة. كما يتضح أن المتغيرات المستقلة تفسر المتغير التابع بـ 57.6%، والبقية تفسرها متغيرات أخرى لم تدرج في النموذج. نلاحظ أن معنوية النموذج من خلال قيمة P الإحصائية أقل من 5%، أي أن جميع المتغيرات معنوية، هذا ما يبين أن النموذج قادر على تفسير التغيرات التي تحدث في معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وقدرة المتغيرات المستقلة على تفسير التغير الحاصل في المتغير التابع. يمكن التعبير عن نتائج الدراسة كالتالي :

◀ **علاقة معنوية وموجبة بين مؤشر سيادة القانون (ROL) والتنمية الاقتصادية:** النتائج المتعلقة بهذه العلاقة تشير إلى التأثير الإيجابي لسيادة القانون في نمو نصيب الفرد الناتج المحلي الإجمالي، رفع متغير سيادة القانون بمقدار نقطة واحدة يؤدي إلى زيادة نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ 0.013 وحدة. يشير المنطق الاقتصادي وراء نتائج هذه الدراسة والدراسات السابقة إلى أن سيادة القانون مرتبطة بالتطور المؤسساتي والتنمية الاقتصادية، مما يسهل على الشركات القيام بأعمال تجارية. المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية هو البيئة القانونية للبلد وجودة مؤسساتها القانونية. لقد ثبت من الناحية التجريبية أن الإطار القانوني لبلد ما يؤدي دوراً رئيسياً في تعزيز النمو والتنمية الاقتصادية (Demirguc-Kunt & Maksimovic, 1998)، (King & Levine, 1993). لذلك، فإن بيئة الأعمال المواثية تعزز النمو من خلال ضمان حماية الحقوق القانونية.

◀ **علاقة معنوية وموجبة بين مؤشر فعالية الحكومة (GE) والتنمية الاقتصادية:** حيث زيادة مؤشر فعالية الحكومة بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.334. هذه النتيجة منطقية بحيث أجريت العديد من الدراسات التجريبية لفحص العلاقة بين فعالية الحكومة والتنمية الاقتصادية، وأظهرت نفس النتيجة دراسة

(Gani, 2011). يعكس هذا المتغير البعد الاقتصادي للحكومة، ويضمن تقديم الخدمات بشكل فعال من خلال التنسيق والتعاون مع الوحدات ذات الصلة داخل الدولة. تميل البلدان ذات الحكومات الأكثر فاعلية إلى تحقيق مستويات أعلى من التنمية الاقتصادية، من خلال الحصول على تصنيفات ائتمانية أفضل وجذب المزيد من الاستثمار، وتقديم خدمات عمومية عالية الجودة، وتشجيع مستويات أعلى من تراكم رأس المال البشري، واستخدام موارد المساعدات الأجنبية بشكل أفضل، وتسريع الابتكار التكنولوجي .

◀ **علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر مكافحة الفساد (CC) والتنمية الاقتصادية:** حيث زيادة مؤشر مكافحة الفساد بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.221. إذا كان التأثير السلبي للفساد في التنمية الاقتصادية هو العلاقة الكلاسيكية؛ فإن بعض الحجج الموثوقة (Olken & Pande, 2011) تشير إلى العكس. فلم يتضح بعد ما إذا كان الفساد يؤثر -بالفعل- بشكل سلبي في التنمية. يمكن أن تدعم النتيجة المتحصل عليها من دراستنا الحجة القائلة بأن الفساد هو حالة توازن في مرحلة ما، ومن الصعب زعزعة الاستقرار. فيمكن اعتبار أن الحكومة والسياسيين الجدد في دول عينة دراستنا قد وجدوا صعوبة في التعامل مع الفساد في السنوات القليلة الأولى من ولايتهم، حيث قد يستغرق الأمر بعض الوقت حتى يدركوا كيف يمكن لنظام فاسد أن يفيد مصالحهم، وهذا ما أثبتته دراسة (Banerjee et al, 2011). يمكن للمسؤولين وبعض الشركات الكبرى أن تعتبر أن الفساد وضع جيد بالنسبة لها، وبالتالي تضغط على الحكومة حتى لا يتغير شيء. نستطيع أن ننظر في استخدام بعض الشركات بعض أنواع الفساد لتصحيح أوجه القصور التي تعيب بعض الحكومات، فإذا وُجدت لوائح صارمة للغاية، أمكن ظهور الفساد الفعال.

◀ **علاقة معنوية وسلبية بين مؤشر الجودة التنظيمية (REGQ) والتنمية الاقتصادية:** أظهر متغير الجودة التنظيمية ارتباطاً سلبياً، حيث زيادة مؤشر جودة التنظيمية بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.000063 وحدة. تعتبر الجودة التنظيمية أداة أساسية لتحقيق أهداف عامة واسعة، ولكن يمكن أن تضر اللوائح التنظيمية أكثر مما تنفع. يمكن أن تؤدي التنظيمات إلى فرض تكاليف على رجال الأعمال والعاملين والمستهلكين، قد تتجلى اللوائح التنظيمية في مجموعة متنوعة من الأشكال: التصاريح والتراخيص، والضرائب التعسفية والقوانين الزائدة عن الحاجة (Safavian، 2001، Graham and Gonzalez-Vega). وبالتالي، فإن اللوائح تتراكم وتخلق الابتكار والنمو الاقتصادي.

يمكن تفسير هذه النتيجة المثيرة للجدل من خلال نقطتين: أولاً، من المرجح أن يكون للتنظيم الذي يتم تقديمه لتحقيق أهداف حكومية أوسع - مثل المساواة أو التماسك الاجتماعي - تأثير سلبي في التنمية. ومع

ذلك، فإن هذا لا يعني أنه لا ينبغي تنفيذ هذه اللوائح، وهو يعني - ضمناً - أن الآثار الإيجابية لهذه الأنواع من التنظيمات لا تُدرج في مقاييس النمو والتنمية الاقتصادية. فعلى سبيل المثال، إذا كان من المقرر أن تساهم اللوائح في زيادة السلامة للأفراد، فقد لا يتم قياس جزء كبير من هذا التأثير في الناتج المحلي الإجمالي. ثانياً، التنظيم الذي يتم تقديمه على أساس البحث عن الربح سيكون له تأثير سلبي في التنمية، يشمل البحث عن الربح أنشطة مثل الضغط من طرف مجموعات معينة للحصول على حصة أكبر من الثروة الحالية.

◀ علاقة معنوية وسلبية بين مؤشر الانفاق الحكومي (GS) والتنمية الاقتصادية: حيث زيادة مؤشر الإنفاق الحكومي بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.008 وحدة. في هذا الصدد، تأثر الأداء الاقتصادي لعينتنا بشكل سلبي بالانفاق الحكومي. جاءت نتيجة دراستنا متوافقة مع عديد الدراسات التي تشير بأن زيادة الإنفاق الحكومي تؤدي إلى انخفاض مستوى التنمية الاقتصادية (Saidu & Ibrahim, 2019)، (Gukat & Ogboru, 2017)، (Segun & Adelowokan, 2015). زيادة إجمالي الإنفاق العام له آثار سلبية في التنمية الاقتصادية من خلال مزاحمة الاستثمار الخاص، مما يؤدي إلى عدم الكفاءة. قد يكون هذا قد حدث نتيجة "حجم الحكومة الكبير جداً"، وهو وضع تتدخل فيه الحكومة في الاقتصاد بما يتجاوز النسبة المثلى. عند تعريف المتغير، فإن The Heritage Foundation ليس لديها أي مستوى إنفاق حكومي كمعيار، وهذا يعني أنه بمجرد أن تبدأ الحكومة في إنفاق الأموال، يتم تخفيض درجاتها. يمكن مناقشة ما إذا كان المعيار عند الإنفاق الصفري معقولاً، الانفاق الحكومي الصفري يعني - من الناحية العملية - إلغاء الحكومة المذكورة. تشير The Heritage Foundation إلى أن هذا غير مرغوب فيه، "فالمستوى المثالي سوف يختلف من بلد إلى آخر".

هناك النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية - في الجانب الآخر - التي تعتبر السياسات المالية غير مجدية نتيجة لتأثير المباشر وغير مباشر للمزاحمة. بشكل مباشر، يُعتقد أن زيادة الانفاق العام تؤدي إلى استبدال السلع الخاصة بالسلع العمومية، مما يؤدي إلى انخفاض الإنفاق الخاص حتى على السلع والخدمات الرئيسية. تمارس الحكومة - بشكل غير مباشر وكطريقة لتمويل إنفاقها - ضغطاً على السوق للحصول على الائتمان، وبالتالي ترفع أسعار الفائدة. عندما ترتفع أسعار الفائدة، فإنها لا ترتفع على الحكومة فقط ولكن للجميع، بما في ذلك القطاع الخاص - الذي يميل إلى قمع الاستثمار الخاص وإعاقة النمو الاقتصادي بشكل عام.

إضافة الى ذلك، قد تختار الحكومة تمويل نفقاتها المتزايدة عن طريق زيادة الضرائب، وهو عمل يمكن أن يشوه أسعار السوق وتخصيص الموارد، بل قد يؤدي إلى التهرب الضريبي. النتيجة النهائية هي تأثير سلبي في التنمية الاقتصادية.

◀ **وجود أثر سلبي ومعنوي لحرية الأعمال (BF) والتنمية الاقتصادية:** أظهر متغير حرية الأعمال ارتباطاً سلبياً بالتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من حرية الأعمال تؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ 0.004 وحدة. ونظراً لأن المعامل صغير جداً، فإنه يشير إلى استنتاج مفاده أنه من الممكن أن يكون نصيب الفرد من الناتج الخام قد تأثر سلباً بتحرير قطاع الأعمال خلال مراحله الأولى.

◀ **علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر الحرية المالية (FF) والتنمية الاقتصادية:** هذا المتغير معنوي إحصائياً وسلبي، أي أن هناك علاقة عكسية بين الحرية المالية والتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من الحرية المالية تؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ 0.002 وحدة. قد تؤثر الحرية المالية أيضاً في مستوى التنمية الاقتصادية من خلال قنوات مختلفة، مثل تخصيص الموارد بكفاءة، وتوفير وصول أفضل إلى رأس المال الأجنبي، ومن خلال تحسين تقاسم المخاطر والمساهمة في استقرار الاقتصاد، وكذلك من خلال تطوير القطاع المالي. كانت توقعاتنا أن الحرية المالية سيكون لها تأثير إيجابي في التنمية الاقتصادية، مع اعتبار العلاقة الإيجابية السائدة بين الحرية المالية والتنمية الاقتصادية في الأدبيات النظرية والتجريبية الواسعة. ومع ذلك، فقد وجدنا أن هناك علاقة سلبية بين التنمية الاقتصادية والحرية المالية، وهو نفسه ما توصلت إليه بعض الدراسات التجريبية القليلة نسبياً، مثل تلك التي أجراها (Gine and Townsend 2004)، (Fratzcher and Bussiere, 2004)، (Tswamuno et al, 2007)، خلصنا إلى أن ذلك قد يكون ناجماً عن حقيقة أن القطاع المالي في هذه البلدان لم يتطور بما يكفي لتقديم مساهمة إيجابية في مستوى التنمية الاقتصادية، ويمكن تفسير ذلك من خلال أن ملكية الدولة للبنوك والهيئات المالية المختلفة تقلل المنافسة وتقلل من الوصول إلى الائتمان.

◀ **علاقة معنوية وسلبية بين مؤشر حقوق الملكية (PR) والتنمية الاقتصادية:** حيث زيادة مؤشر حقوق الملكية بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.010 وحدة. من المثير للاهتمام أننا نجد أن حقوق الملكية لها تأثير سلبي في التنمية الاقتصادية. من خلال النظر في العديد من الدراسات التجريبية، فإننا نجد أن هناك تضاربا واضحا فيما يتعلق بتأثير حقوق الملكية في التنمية الاقتصادية للبلدان. تتوافق نتيجة دراستنا مع نتائج العديد من الدراسات التجريبية كدراسة (Leger, 2005)، (Maskus, 2000)، (Falvey et al., 2006). قُدمت حجتان رئيسيتان ضد حماية الحقوق الملكية، وهما أن هذه العملية يمكن أن تولد الصراع، ويمكن أن تزيد

من مستوى عدم المساواة في المجتمع، وكتلتهما يمكن أن يؤخر مستوى التنمية ، ولاسيما التنمية لصالح الفقراء (Easterly, 2001)؛ (Acemoglu et al, 2005). كما أن الحجة القائلة بأن توفير حقوق ملكية قوية، يمنح الشركة الأجنبية ميزة براءات الاختراع مما يجعلها - لفترة على الأقل- في وضعية احتكار، مع تقليل المنافسة ، وقد تؤدي زيادة القطاعات الاحتكارية إلى الحد من الإنتاج الأدنى من المستوى المرغوب اجتماعيًا، والذي يؤدي في النهاية إلى رفاهية المستهلك السلبية.

◀ **علاقة معنوية وموجبة بين مؤشر الحرية الاقتصادية (EF) والتنمية الاقتصادية:** حيث زيادة مؤشر الحرية الاقتصادية بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.053 وحدة، وهنا نلاحظ تأثير الأداء الاقتصادي لعينتنا بشكل إيجابي بالحرية الاقتصادية. هذه النتيجة جاءت متوافقة مع العديد من الدراسات، كما أثبتته دراسة (Marta Bengoa, Blanca Sanchez-Robles, 2002)، حيث توصلت إلى أن الحرية الاقتصادية تعزز التنمية الاقتصادية - خاصة في البلدان الأقل نموًا وبشكل غير مباشر- عن طريق زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر. ولذلك ينبغي اعتبار زيادة الحرية الاقتصادية كأولوية رئيسية من صانعي السياسات.

◀ **علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر حرية الاستثمار (IF) والتنمية الاقتصادية:** هذا المتغير معنوي إحصائيًا وسليبي، أي أن هناك علاقة عكسية بين الحرية الاستثمار والتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من حرية الاستثمار تؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ 0.007 وحدة. يتم تسجيل علامة سلبية في العلاقة بين حرية الاستثمار والتنمية الاقتصادية. مثل هذه الإشارة لا تعني أن الاستثمارات تنعكس سلبيًا على نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي؛ ولكن ما يشكل حرية الاستثمار ، يساهم بشكل سلبي في التنمية الاقتصادية في عينة مختارة من البلدان. لا يقتصر الأمر على المعاملة المتساوية للاستثمارات الأجنبية والمحلية في كثير من الأحيان؛ بل يحصل المستثمرون الأجانب على مزايا أعلى من تلك التي يحصل عليها نظرائهم المحليون، ويؤدي ذلك إلى إنشاء نفقات كبيرة في الميزانية بغرض جذب المستثمرين الأجانب (دعم الوظائف ، وما إلى ذلك) ، والتي يمكن أن تحيد أو تتجاوز الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي في التنمية الاقتصادية. والحقيقة أن المستثمر الأجنبي يبحث عن تكاليف منخفضة، مما يعني استغلال العمالة والموارد الطبيعية في البلدان التي لا يتم فيها تعريف القوانين بوضوح من أجل حمايتها، الأمر الذي له أيضًا آثار سلبية على الوضع الاقتصادي للبلد المضيف. ومن الممارسات أيضًا أن يقوم معظم المستثمرين الأجانب بتحويل أرباحهم المحققة في الدولة إلى الشركات الأم، وبالتالي القضاء على أهم مساهمة في التنمية الاقتصادية.

◀ **علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر الحرية النقدية (MF) والتنمية الاقتصادية:** أظهر متغير الحرية النقدية ارتباطاً سلبياً مع معامل  $-0.005$ ، مما يشير إلى أن درجة أعلى من الحرية المالية تؤدي إلى تقليل نصيب الفرد من الناتج الداخلي. هذا يمكن أن ينتج من حقيقة أن الحرية النقدية في بلدان عينة الدراسة لم تصل إلى مستوى العتبة اللازمة للمساهمة بشكل إيجابي في عملية التنمية الخاصة بها.

◀ **علاقة معنوية وموجبة بين مؤشر القدرة التنافسية للمشاركة (PARCOMP) والتنمية الاقتصادية:** هذا المتغير معنوي إحصائياً وإيجابي، أي أن هناك علاقة إيجابية بين مؤشر القدرة التنافسية للمشاركة والتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من القدرة التنافسية للمشاركة تؤدي إلى زيادة نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ  $0.069$  وحدة. النتيجة المتحصل عليها جاءت متوافقة مع النظرية الاقتصادية، التي تفترض أن المنافسة السياسية والمشاركة الانتخابية تعزز مساءلة السياسيين، وبالتالي تثبط سلوك استخراج الريع، وتعزز كفاءة الحكومة وتزيد من توفير السلع العمومية (Barro 1973، Stigler 1972).

القناة الرئيسية التي من المتوقع أن تؤثر المنافسة السياسية والمشاركة الانتخابية من خلالها على المساءلة بشكل إيجابي؛ هي الرقابة المقترنة بالمخاوف المهنية. لدى السياسيين حافز لإعادة انتخابهم، بالنظر إلى أن العمل السياسي يوفر الدخل ومزايا الوضع. عندما تكون المنافسة والمشاركة الانتخابية عالية؛ ولا يُظهر السياسيون القدرات الكافية في مناصبهم؛ فإنهم يواجهون تهديداً حقيقياً بأن ناخبهم قد لا يعيدون انتخابهم، وبناءً على ذلك، فإن لديهم حافزاً للتصرف بطريقة تقنع المواطنين بأنهم "مؤهليون لتولي المنصب". على النقيض من ذلك، عندما تقل المنافسة، فمن الأرجح أن يخدم السياسيون مصالحهم الذاتية وينخرطون في استخراج الريع، والذي له بدوره آثار سلبية (Ferejohn 1986، Lake and Baum 2001، Besley and Preston 2002).

◀ **علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر الديمقراطية (DEMO) والتنمية الاقتصادية:** هذا المتغير معنوي إحصائياً وسلبياً، أي أن هناك علاقة عكسية بين الديمقراطية والتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من الديمقراطية تؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ  $0.007$  وحدة. هذه النتيجة جاءت على النقيض من وجهات النظر المؤسساتية، فقد أدى التقدم الجذري في الديمقراطية إلى تأخير التنمية بدلاً من تعزيزه في دول عينة الدراسة. تميل الحركات الديمقراطية إلى تقوية تأثير مجموعات المصالح في الأنظمة ذات المجالس التشريعية التمثيلية، وبالتالي فإن الصراعات الداخلية للمناطق والأديان والأعراق والطبقات غير المتجانسة سوف "تنفجر" في الديمقراطيات (البنك الدولي، 1991). بالإضافة إلى ذلك، فإن المطالب المتزايدة في الديمقراطية لإعادة توزيع

الدخل يمكن حلها ببساطة عن طريق زيادة حجم الحكومة ، وبشكل أكثر تحديداً ، بزيادة تحويلات الدخل بدلاً من النفقات الإنتاجية. في الواقع، لم تكن هناك حالة تنمية اقتصادية ناجحة خلال القرن 20 بدون عمل سياسي شامل وتدخل واسع من الدولة (Sörensen, 1993)، وهذه الإجراءات يصعب -إن لم يستحل- أن تتحقق في ظل نظام ديمقراطي. يجب تحقيق النمو الاقتصادي السريع-لاسيما تراكم رأس المال- من خلال أنواع السياسات التي لا يمكن تنفيذها إلا من طرف الأنظمة الديكتاتورية (de Haan & Siermann,1996). تفتقر الديمقراطيات إلى القدرة على تنفيذ إجراءات الدولة الشاملة اللازمة لتعزيز التنمية الاقتصادية.

من المرجح أيضاً أن يعود تأثير مؤشر الديمقراطية في التنمية الاقتصادية بشكل سلبي، إلى وجود الحكومات المصدرة للنفط في عينة دراستنا. تشعر الحكومات التي تتمتع بدخل كامل من بيع النفط بأنه لا داعي للنفاعات الديمقراطية مع شعوبها، وتعتمد على الدخل الأجنبي. بينما يتعين على الحكومات في البلدان غير المصدرة للنفط جمع الضرائب لتأمين النفقات، لذلك يتوجب عليها التفاعل مع شعوبها بطرق أكثر ديمقراطية. لكن التنمية الاقتصادية في البلدان الغنية بالنفط يعتمد بشكل أساس على عائدات النفط، لذا فإن الحكام مُعَفَّوْنَ إلى حد كبير من الاهتمام بشعوبهم.

وجراء ذلك، فإن الاعتماد على الدخل الأجنبي يمكن أن يكون أحد العوامل الرئيسية لمؤشر الديمقراطية المنخفض في بلدان عينة دراستنا، لذلك، فإن للديمقراطية نتائج سلبية في التنمية الاقتصادية لهذه البلدان.

◀ علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر النظام السياسي (POLITY1) والتنمية الاقتصادية: حيث زيادة مؤشر النظام السياسي بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.008 وحدة.

◀ علاقة معنوية وموجبة بين مؤشر النظام القانوني وحماية حقوق الملكية (LSPR) والتنمية الاقتصادية: حيث زيادة مؤشر النظام القانوني وحماية حقوق الملكية بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة مستوى التنمية الاقتصادية بـ 0.110 وحدة، قد يُعزى هذا الارتباط الإيجابي إلى الالتزام بتنفيذ حكم القانون. اضافة على ذلك، في عينة الدراسة لا توجد فجوة في تطبيق القوانين الموجودة في دساتير التي يتبعها المواطنون والدولة على الأرض الواقع.

◀ علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر حرية التجارة والتبادل الدولي (FTT) والتنمية الاقتصادية: هذا المتغير معنوي إحصائياً وسلبي، أي أن هناك علاقة عكسية بين الحرية المالية والتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من الحرية المالية تؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ 0.028 وحدة. تعد حرية التبادل عبر

الحدود الوطنية - في عالمنا الحديث الذي يتميز بالتكنولوجيا العالية وتكاليف الاتصال والنقل المنخفضة- مكوناً رئيسياً للحرية الاقتصادية. يتم الآن إنتاج الغالبية العظمى من سلعتنا وخدماتنا الحالية في الخارج، أو تحتوي على موارد مقدمة من الخارج. والتبادل هو بالطبع نشاط ذو محصلة إيجابية. وبالتالي، فإن حرية التبادل مع الأجانب تساهم أيضاً بشكل كبير في مستويات معيشتنا الحديثة.

لكن النتيجة المتحصل عليها جاءت مخالفة للمنطق الاقتصادي، عينة دراستنا استجابة لنقاد الحماية وسياسات المصالح الخاصة، فتبنت البلدان مجموعة واسعة من القيود التي تحد من المعاملات الدولية. والتعريفات والحصص هي أمثلة واضحة على حواجز الطرق التي تحد من التجارة الدولية. ونظراً لأنها تقلل من قابلية تحويل العملات، فإن ضوابط أسعار الصرف تؤخر أيضاً التجارة عبر الحدود الوطنية. ينخفض حجم التجارة أيضاً بسبب العوامل الإدارية التي تؤخر مرور البضائع عبر الجمارك، وتكون هذه التأخيرات في بعض الأحيان نتيجة عدم الكفاءة، بينما تعكس في حالات أخرى تصرفات المسؤولين الفاسدين الذين يسعون للحصول على رشاوى، وكل هذا كان له تأثير سلبي في نصيب الفرد من الناتج الإجمالي الخام .

◀ **علاقة معنوية وموجبة بين مؤشر حجم الحكومة (SOG) والتنمية الاقتصادية:** يشير الحجم المقدر إلى أن زيادة وحدة واحدة في المؤشر تزيد من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بنحو 0.018 وحدة، مما يعني أن حجم الحكومة الأكبر يزيد من مستوى التنمية الاقتصادية. في دول عينتنا المدروسة، تصبح الحالة أفضل في البداية بتدخل الحكومة، إذ تقلل الحكومة من خلال التشريعات وحقوق الملكية تكاليف المعاملات، وتخلق بيئة مواتية للاستثمار، فالحياة بدون حكومة "سيئة ووحشية وقصيرة" (Gwartney et al., 1998). توفر الحكومة البنى التحتية اللازمة للخدمات العمومية - مثل الرعاية الصحية والتعليم- ، ونتيجة لذلك يرتفع النمو الاقتصادي بشكل كبير. وبالتالي، فإنه من المتوقع أنه في المراحل الأولية -ومع زيادة حجم الحكومة- يزداد النمو الاقتصادي أيضاً. مع زيادة حجم الحكومة بشكل متزايد، يتعدى القطاع العمومي تدريجياً على المجالات التي يعمل فيها القطاع الخاص بنجاح، ويمكن أن يقدم خدمات بجودة أعلى وتكاليف أقل. يمكن أن يكون فهم دور الحكومة في النمو الاقتصادي والحرية الاقتصادية مفيداً في وضع إستراتيجيات لتحقيق النمو الأمثل، فعلاً ما يهتم صناع السياسات في البلدان النامية باختيار خيار التدخل الحكومي (سياسة الحكومة الموسعة) لتحقيق نمو اقتصادي سريع، ولكن تجدر الإشارة إلى أن مثل هذه الإستراتيجيات قد تعيق النمو.

◀ **علاقة معنوية وسالبة بين مؤشر اللوائح التنظيمية (REG) والتنمية الاقتصادية:** هذا المتغير معنوي إحصائياً وسلي، أي أن هناك علاقة عكسية بين اللوائح التنظيمية والتنمية الاقتصادية، فزيادة وحدة واحدة من متغير اللوائح

التنظيمية تؤدي إلى انخفاض نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بـ 0.050 وحدة. تجدر الإشارة إلى أن هذا المؤشر يشمل القوانين المنظمة لسوق العمل والائتمان والأعمال. هذه النتيجة جاءت مطابقة للفكرة القائلة بأن التنظيم يمكن أن يقلل من مستوى التنمية الاقتصادية. فعلى سبيل المثال ، وجد (Nicoletti and Scarpa, 2003) باستخدام بيانات مستوى الصناعة لـ OECD أن اللوائح التي تحد من المنافسة في سوق المنتجات لها تأثير سلبي في الإنتاجية، من خلال تأخير التغيير التكنولوجي. خلصت دراسة (Conway et al, 2006) إلى أن تنظيم سوق المنتجات يبطئ عملية دمج التقنيات الجديدة التي تنتشر عبر الحدود. وجدت الدراسة التي أجراها (Feldmann, 2009) - باستخدام بيانات من 73 اقتصادًا خلال الفترة من 2000 إلى 2003 - أن تشديد أنظمة التشغيل يزيد من البطالة. غالبًا ما تطلب الحكومات تراخيص و / أو تفرض قيودًا أخرى تحد من دخول الشركات إليها لمختلف الأنشطة التجارية والأفراد في مختلف المهن، وهذا فضلًا عن وجود تشريع لدى الدولة يتعلق بالحد الأدنى للأجور أو قيود على كيفية قيام شركة ما بفصل الموظفين.

وبالتالي ، فإن ستة (6) من متغيرات المؤسسات مرتبطة بشكل إيجابي بالتنمية الاقتصادية ولكن هناك اثني

عشر (12) ارتباط سلبي بالتنمية الاقتصادية.

## الجدول(9.4): نتيجة تأثير متغيرات نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية

متغير نوعية المؤسسات	طبيعة التأثير
حقوق الملكية (PR)	سلي (-)
الانفاق الحكومي (GS)	سلي (-)
حرية الاقتصادية (EF)	ايجابي (+)
حرية الأعمال (BF)	سلي (-)
الحرية النقدية (MF)	سلي (-)
حرية الاستثمار (IF)	سلي (-)
الحرية المالية (FF)	سلي (-)
فعالية الحكومة (GE)	ايجابي (+)
الجودة التنظيمية (REGQ)	سلي (-)
سيادة القانون (ROL)	ايجابي (+)
مكافحة الفساد (CC)	سلي (-)
الديمقراطية (DEMO)	سلي (-)
النظام السياسي (POLITY1)	سلي (-)
قدرة التنافسية للمشاركة السياسية (PARCOMP)	ايجابي (+)
حجم الحكومة (SOG)	ايجابي (+)
النظام القانوني وحماية حقوق الملكية (LSPR)	ايجابي (+)
حرية التجارة والتبادل الدولي (FTT)	سلي (-)
تنظيم الائتمان والعمل والأعمال (REG)	سلي (-)

المصدر : من إعداد الطالب

تم تعديل النموذج وذلك باستخدام متغيرات اخرى المتمثلة في الصادرات ، الزراعة ، التصنيع ، الضرائب ، الخدمات ، الصناعة ودراسة علاقتها بالتنمية الاقتصادية ، اوضحت النتائج على وجود علاقة ايجابية بين هذه المتغيرات ونصيب الفرد من الناتج الاجمالي الخام . النتائج معروضة في الجداول الآتية .

>> myestimation

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 300 n = 12 T = 25 (Balanced panel)  
 R-squared = 0.87539 Adj R-squared = 0.86788  
 Wald F(6, 282) = 330.179011 p-value = 0.0000  
 RSS = 283.439026 ESS = 4072.021961 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
expo	0.038478	0.016538	2.3266	0.021 **
agri	0.004127	0.007071	0.5836	0.560
impo	0.076080	0.013537	5.6202	0.000 ***
manuf	0.033733	0.025515	1.3221	0.187
servi	0.487579	0.032535	14.9864	0.000 ***
indu	0.192409	0.030881	6.2306	0.000 ***

Individual Effects

id	ieffect	Std. Error	t-stat	p-value
Algeria	-0.015315	0.206061	-0.0743	0.941
Argentina	0.057489	0.207197	0.2775	0.782
Brazil	-0.185583	0.202862	-0.9148	0.361
Bulgaria	0.192135	0.211844	0.9070	0.365
Chile	0.699191	0.236116	2.9612	0.003 ***
China	-0.282890	0.209250	-1.3519	0.177
Egypt	0.079270	0.207323	0.3824	0.702
Ethiopia	-0.034509	0.207133	-0.1666	0.868
India	0.506850	0.211690	2.3943	0.017 **
Indonesia	0.644906	0.208534	3.0926	0.002 ***
Kenya	0.862111	0.223196	3.8626	0.000 ***
Korea	0.607499	0.239690	2.5345	0.012 **

Individual Effects

id	ieffect	Std. Error	t-stat	p-value
OVERALL	0.260929	0.061202	4.2634	0.000 ***

Panel: Between estimation (BE)

N = 300 n = 12 T = 25 (Balanced panel)  
 R-squared = 0.98862 Adj R-squared = 0.97497  
 Wald F(6, 5) = 72.400767 p-value = 0.0001  
 RSS = 0.267587 ESS = 4355.193399 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
expo	0.113636	0.112125	1.0135	0.357

agri	0.152166	0.119889	1.2692	0.260
impo	0.045148	0.190150	0.2374	0.822
manuf	-0.173149	0.112585	-1.5379	0.185
servi	0.818433	0.147593	5.5452	0.003 ***
indu	0.327884	0.136193	2.4075	0.061 *
CONST	-0.665297	0.387537	-1.7167	0.147

Panel: Random effects (RE)

N = 300 n = 12 T = 25 (Balanced panel)

R-squared = 0.88848 Adj R-squared = 0.88620

Wald Chi2(6) = 2265.869662 p-value = 0.0000

RSS = 311.022829 ESS = 4044.438157 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
expo	0.038519	0.016473	2.3383	0.019 **
agri	0.005513	0.007240	0.7616	0.446
impo	0.077207	0.013477	5.7287	0.000 ***
manuf	0.012788	0.024423	0.5236	0.601
servi	0.519230	0.031799	16.3286	0.000 ***
indu	0.219628	0.029227	7.5146	0.000 ***
CONST	0.182175	0.090629	2.0101	0.044 **

sigma\_mu = 0.115384 rho\_mu = 0.013073

sigma\_v = 1.002548 sigma\_1 = 0.231338

theta = 0.133263

Confidence Intervals at sig=0.05 (95%)

gdpp	Coefficient	Std. Error	Lower	Upper
expo	0.038519	0.016473	0.006232	0.070806
agri	0.005513	0.007240	-0.008676	0.019703
impo	0.077207	0.013477	0.050792	0.103621
manuf	0.012788	0.024423	-0.035079	0.060656
servi	0.519230	0.031799	0.456906	0.581555
indu	0.219628	0.029227	0.162344	0.276912
CONST	0.182175	0.090629	0.004546	0.359804

>>

PANEL DATA MODELS

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 300  
 R-squared = 0.88848    Adj R-squared = 0.88659  
 Wald F(5, 294) = 468.476906 p-value = 0.0000  
 RSS = 319.217601 ESS = 4036.243386 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
agri	0.005958	0.007314	0.8146	0.416
expo	0.038987	0.016428	2.3732	0.018 **
impo	0.078503	0.013062	6.0099	0.000 ***
indu	0.234261	0.014128	16.5810	0.000 ***
servi	0.528264	0.031687	16.6715	0.000 ***
CONST	0.155515	0.082319	1.8892	0.060 *

Ordinary Least Squares (OLS)

N = 300  
 R-squared = 0.88848    Adj R-squared = 0.88659  
 Wald F(5, 11) = 320.319609 p-value = 0.0000  
 RSS = 319.217601 ESS = 4036.243386 TSS = 4355.460987  
 Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 12 clusters

gdpp	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
agri	0.005958	0.005986	0.9952	0.341
expo	0.038987	0.051622	0.7552	0.466
impo	0.078503	0.044808	1.7520	0.108
indu	0.234261	0.045956	5.0975	0.000 ***
servi	0.528264	0.130512	4.0476	0.002 ***
CONST	0.155515	0.145034	1.0723	0.307

Panel: Fixed effects (within) (FE)

N = 300    n = 12    T = 25 (Balanced panel)  
 R-squared = 0.87462    Adj R-squared = 0.86753  
 Wald F(5, 283) = 394.821765 p-value = 0.0000  
 RSS = 285.195877 ESS = 4070.265109 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
agri	0.004413	0.007077	0.6236	0.533
expo	0.039159	0.016552	2.3658	0.019 **

impo	0.081850	0.012831	6.3790	0.000 ***
indu	0.228794	0.014027	16.3111	0.000 ***
servi	0.486935	0.032574	14.9485	0.000 ***

Panel: Between estimation (BE)

N = 300 n = 12 T = 25 (Balanced panel)  
 R-squared = 0.98324 Adj R-squared = 0.96927  
 Wald F(5, 6) = 70.390686 p-value = 0.0000  
 RSS = 0.394171 ESS = 4355.066815 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	t-stat	p-value
agri	0.219103	0.123768	1.7703	0.127
expo	0.038709	0.111889	0.3460	0.741
impo	0.094396	0.207667	0.4546	0.665
indu	0.206974	0.123214	1.6798	0.144
servi	0.707869	0.142816	4.9565	0.003 ***
CONST	-0.599330	0.426733	-1.4045	0.210

Panel: Random effects (RE)

N = 300 n = 12 T = 25 (Balanced panel)  
 R-squared = 0.88845 Adj R-squared = 0.88655  
 Wald Chi2(5) = 2231.394398 p-value = 0.0000  
 RSS = 306.801132 ESS = 4048.659855 TSS = 4355.460987

gdpp	Coefficient	Std. Error	z-stat	p-value
agri	0.005344	0.007182	0.7441	0.457
expo	0.039330	0.016374	2.4020	0.016 **
impo	0.079514	0.012895	6.1663	0.000 ***
indu	0.232331	0.014008	16.5856	0.000 ***
servi	0.514195	0.031796	16.1717	0.000 ***
CONST	0.183824	0.094339	1.9485	0.051 *

sigma\_mu = 0.159326 rho\_mu = 0.024570  
 sigma\_v = 1.003872 sigma\_1 = 0.256311  
 theta = 0.216676

F test of individual effects

H0: All  $\mu_i = 0$   
 F(11,283) = 3.069070  
 p-value = 0.0007

Breusch-Pagan's LM test for random effects

Baltagi and Li (1990) version of the Breusch and Pagan (1980) test

H0:  $\sigma^2_{\mu} = 0$

LM = 12.971309 ~ Chi2(1)

p-value = 0.0003

Warning: Invalid estimates. H <= 0

> In hausmantest (line 72)

In olsestimationl (line 57)

Hausman's test of specification

Varname	A:FE	B:RE	Coef. Diff	S.E. Diff
agri	0.004413	0.005344	-0.000931	0.000000
expo	0.039159	0.039330	-0.000171	0.002421
impo	0.081850	0.079514	0.002336	0.000000
indu	0.228794	0.232331	-0.003537	0.000727
servi	0.486935	0.514195	-0.027260	0.007078

A is consistent under H0 and H1 (A = FE)

B is consistent under H0 (B = RE)

H0: coef(A) - coef(B) = 0

H1: coef(A) - coef(B) != 0

H = -1482.339777 ~ Chi2(5)

WARNING: Invalid estimates. H <= 0

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

H0: Group means are zero. Random effects.

Chi2(5) = 15.438904

p-value = 0.0086

Warning: Matrix is close to singular or badly scaled. Results may be inaccurate. RCOND = 1.258798e-18.

> In ols (line 102)

In pooltest (line 63)

In olsestimationl (line 65)

Warning: Matrix is close to singular or badly scaled. Results may be inaccurate. RCOND = 1.258798e-18.

> In ols (line 114)

In pooltest (line 63)

In olsestimationl (line 65)

Test of poolability

H0: Stability of coefficients

F(66,228) = 9.048082

p-value = 0.0000

Wooldridge's test for serial correlation

H0:  $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$ . No serial correlation  
 $\rho = -1/(T-1) = -0.041667$   
 $F(1,11) = 2.709236$   
 $p\text{-value} = 0.1280$

---

Wooldridge's test for serial correlation

H0:  $\text{Corr}(\text{res}_{T-1}, \text{res}_T) = \rho$ . No serial correlation  
 $\rho = -1/(T-1) = -0.041667$   
 $F(1,11) = 2.965865$   
 $p\text{-value} = 0.1130$

---

Baltagi and Li's test for serial correlation and random effects

H0: No random effects and no serial correlation.  
 H1: Random effects or serial correlation.  
 $\text{Chi}^2(2) = 30.901942$   
 $p\text{-value} = 0.0000$

---

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0:  $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$  for  $i \neq j$   
 $\text{CD} = 4.886563$   
 $p\text{-value} = 0.0000$

---

Pesaran's test of cross sectional dependence

H0:  $\text{Corr}(\text{res}_{it}, \text{res}_{jt}) = 0$  for  $i \neq j$   
 $\text{CD} = 4.991910$   
 $p\text{-value} = 0.0000$

---

Panel: Fixed effects (within) (FE)

$N = 300$   $n = 12$   $T = 25$  (Balanced panel)  
 $R\text{-squared} = 0.87462$   $\text{Adj } R\text{-squared} = 0.86753$   
 $\text{Wald } F(5, 11) = 198.897954$   $p\text{-value} = 0.0000$   
 $\text{RSS} = 285.195877$   $\text{ESS} = 4070.265109$   $\text{TSS} = 4355.460987$   
 Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 12 clusters

---

gdpp	Coefficient	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
agri	0.004413	0.005843	0.7553	0.466
expo	0.039159	0.052445	0.7467	0.471
impo	0.081850	0.047887	1.7092	0.115
indu	0.228794	0.046028	4.9708	0.000 ***
servi	0.486935	0.135515	3.5932	0.004 ***

---

Panel: Random effects (RE)

N = 300 n = 12 T = 25 (Balanced panel)

R-squared = 0.88845 Adj R-squared = -2.03212

Wald Chi2(5) = 1405.229793 p-value = 0.0000

RSS = 306.801132 ESS = 4048.659855 TSS = 4355.460987

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 12 clusters

gdpp	Coefficient	Rob.Std.Err	z-stat	p-value
agri	0.005344	0.005902	0.9055	0.365
expo	0.039330	0.051841	0.7587	0.448
impo	0.079514	0.045743	1.7383	0.082 *
indu	0.232331	0.046007	5.0499	0.000 ***
servi	0.514195	0.132349	3.8851	0.000 ***
CONST	0.183824	0.144782	1.2697	0.204

sigma\_mu = 0.159326 rho\_mu = 0.024570  
 sigma\_v = 1.003872 sigma\_1 = 0.256311  
 theta = 0.216676

Mundlak's variable addition test for fixed or random effects

Test robust to heteroskedasticity

H0: Group means are zero. Random effects.

Chi2(5) = 14.650543

p-value = 0.0120

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 12 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
Algeria	-0.020485	1.023744	-0.0200	0.984
Argentina	0.025764	1.021788	0.0252	0.980
Brazil	-0.185933	1.022985	-0.1818	0.859
Bulgaria	0.177204	1.051364	0.1685	0.869
Chile	0.657937	1.053933	0.6243	0.545
China	-0.294599	1.025609	-0.2872	0.779
Egypt	0.060571	1.022804	0.0592	0.954
Ethiopia	-0.032970	1.024275	-0.0322	0.975
India	0.449531	1.031083	0.4360	0.671
Indonesia	0.618953	1.025849	0.6034	0.559
Kenya	0.761337	1.028982	0.7399	0.475
Korea	0.659233	1.038274	0.6349	0.538

Individual Effects

Standard errors robust to heteroskedasticity adjusted for 12 clusters

id	ieffect	Rob.Std.Err	t-stat	p-value
----	---------	-------------	--------	---------

---

OVERALL |            0.239712            0.120214            1.9940            0.072 \*

---

>>

## خاتمة الفصل :

كان الهدف من هذا الفصل توضيح العلاقة التي تشوب طبيعة العلاقة بين المؤسسات والتنمية. ويهدف إلى التوفيق بين نتائج الدراسات التجريبية السابقة من جهة والفرضيات النظرية والعمل التجريبي من جهة أخرى. قدم الفصل الرابع نتائج دراسة تجريبية حول تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية. من خلال التطرق في الجانب النظري إلى الدراسات التجريبية التي أثبتت وجود علاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية، قمنا بدراسة تطبيقية لدراسة نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية في عينة مكونة من 23 دولة بما فيها كوريا الجنوبية والجزائر وماليزيا بالاعتماد على بيانات سنوية للفترة بين 1995-2020.

لتحقيق هذا الهدف، تم بناء نموذج قياسي على عينة مكونة من 23 اقتصاد، حيث تشكل من متغير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (IGDP) لقياس مستوى التنمية الاقتصادية كمتغير تابع، والمتغيرات المؤسساتية التالية كمتغيرات مستقلة الهامة المفسرة للتغيير المؤسساتي للدول محل الدراسة، المكونة من الحرية الاقتصادية (EF)، حقوق الملكية (PR)، الإنفاق الحكومي (GS)، حرية الأعمال (BF)، الحرية النقدية (MF)، حرية الاستثمار (IF)، الحرية المالية (FF)، فعالية الحكومة (GE)، نوعية التنظيمات (REGQ)، سيادة القانون (ROL)، مكافحة الفساد (CC)، الديمقراطية (DEMO)، النظام السياسي (POLITY1)، قدرة التنافسية للمشاركة (PARCOMP)، حجم الحكومة (SOG)، النظام القانوني وحماية حقوق الملكية (LSPR)، حرية التجارة والتبادل الدولي (FTT)، تنظيم الائتمان والعمل والأعمال (REG).

تم التحليل الوصفي للمتغيرات التابعة والمستقلة، بالإضافة إلى تحليل الارتباط بين متغيرات الدراسة. قبل كل تحليل، تم إجراء الاختبارات المناسبة التي مكنت من جودة تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "بانل". النتائج معروضة في الجداول.

أشارت نتائج اختبار المفاضلة بين نماذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "بانل Panel Data" إلى أن نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects Model) هو النموذج الملائم، وبعد إجراء بعض الاختبارات على متغيرات النموذج، توصلت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي ومعنوي لكل من فعالية الحكومة، سيادة القانون، حجم الحكومة، قدرة التنافسية للمشاركة، الحرية الاقتصادية والنظام القانوني وحماية حقوق الملكية على مستوى التنمية الاقتصادية. إضافة إلى وجود أثر سلبي ومعنوي لكل من حقوق الملكية، الإنفاق الحكومي، حرية الأعمال، الحرية النقدية، حرية الاستثمار، الحرية المالية، نوعية التنظيمات، مكافحة الفساد، الديمقراطية، النظام السياسي، حرية التجارة والتبادل الدولي، تنظيم الائتمان والعمل والأعمال على مستوى التنمية الاقتصادية.

الخاتمة

العلماء

### الخاتمة العامة:

يلخص هذا الجزء الأخير القضايا التي أثبتت، ويعرض الأفكار المحورية للدراسة، ويشير إلى الاستنتاجات الرئيسية التي يمكن استخلاصها منها. وهو يسلط الضوء بشكل خاص على الآثار التي قد تترتب على دراسة التنمية، لاسيما فيما يتعلق بالتصميم المؤسسي. يشير هذا الجزء أيضًا إلى الأسئلة التي أثارها الدراسة، والتي لا يزال يتعين معالجتها، متطلبًا مزيدًا من الاهتمام.

في هذه الأطروحة، ندرس العلاقات المتبادلة بين المؤسسات ونتائج التنمية الاقتصادية. الغرض الرئيسي من بحثنا هو معرفة ماهية تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية، ماليزيا، والجزائر. لقد حاولنا تحديد نتائج التنمية والقنوات التي تؤثر فيها نوعية المؤسسات بشكل مباشر، من خلال صياغة فرضيتين، الأولى: طبيعة ونوعية المؤسسات تحدد مسار التنمية المعاهد من طرف الدول؟ الثانية: المؤسسات لها تأثير إيجابي في مسار التنمية الاقتصادية لكوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر؟ .

ندرك أنه بعد سنوات عديدة من الاهتمام الأكاديمي ووصف السياسات والدراسات التجريبية؛ تظل مسألة كيفية تشجيع التنمية الاقتصادية واستدامتها في العديد من البلدان مصدر قلق مستمر. ومع الاعتراف بالمناقشات الجارية حول هذه المسألة؛ تأخذ هذه الدراسة كنقطة انطلاقها الوعي المتزايد بأن التفكير المؤسسي الذي يتم قبوله على نطاق واسع؛ عامل مهم في تقديم رؤى وتفسيرات للاختلافات في التجارب التنموية للبلدان. توفر نقطة البداية هذه خلفيةً لهدف الدراسة، والذي يتمثل في (أ) معالجة القضايا النظرية الرئيسية المتعلقة بالمؤسسات؛ ثم (ب) فحص تجربة تنمية دولة حقيقية، لاستخلاص رؤى منها حول دور وتأثير المؤسسات. بشكل عام، فقد كان الهدف من الدراسة هو استخدام تجربة دراسة الحالة لإلقاء الضوء على تحديات التنمية المستمرة التي تواجه العديد من البلدان.

لكي تكون طريقة دراسة حالة قابلة للتطبيق، يجب على البلدان محل الدراسة إظهار عدد من أوجه التشابه لتسهيل تحديد الاختلافات الفعلية التي كانت مفيدة في الأداء الاقتصادي المتباين. تعرض كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر عددًا من أوجه التشابه التي تجعلها مناسبة لدراسة حالة. من بين أوجه التشابه الأكثر قابلية للتطبيق حقيقة أنهما كلها كانت خاضعة للحكم الاستعماري، وهي بلدان ساحلية، كانت ظروفها الأولية عند الاستقلال متشابهة إلى حد بعيد. ولكن ضمن أوجه التشابه هذه، توجد اختلافات كافية لإلقاء الضوء على مسارات التنمية المتباينة .

يأتي بحثنا لإثراء العمل الذي يتعامل مع موضوع المؤسسات، تؤكد الدراسة أنه ليس من المفيد الانتقال مباشرة إلى دراسة دور المؤسسات دون التعامل -أولاً- مع بعض قضايا التعريف. حتى الآن، وعلى الرغم من الاعتراف على نطاق واسع بالمؤسسات، فإنها ما عُرِّفت ولا صُنِّفت بوضوح ولا بإجماع. إذ عند مراجعة الأدبيات في هذا المجال تناقش الدراسة مشاكل التعريف والتصنيف، ثم تنتقل الدراسة إلى الأسئلة الجوهرية الأخرى للبحث. وباستخدام الاقتصاد المؤسسي الجديد كإطار للتحليل والعمل التجريبي، يركز البحث على فهم كيفية تأثير المؤسسات في تشكيل مسار التنمية الاقتصادية. وانتقلنا -للقيام بذلك- إلى مرحلتين تقابلان الجزأين - النظري والتجريبي- من عملنا البحثي.

يبحث الفصل الأول من هذه الأطروحة في الاقتصاد المؤسسي. يعد الاقتصاد المؤسسي -استنادًا إلى المفاهيم التي طورها North ، Coase ، Williamson ، Veblen ، Commons (والعديد من الآخرين)- نهجًا متعدد التخصصات يجمع بين الرؤى النظرية من القانون والعلوم السياسية والاقتصاد والتاريخ وعلم الاجتماع في مجموعة أدوات متماسكة يمكن من خلالها تحليل المؤسسات. يبرز بوضوح تياران فكريان حول المؤسسات عن الحركات الأخرى: الاقتصاد المؤسسي الأصلي أو الاقتصاد المؤسسي القديم، والاقتصاد المؤسسي الجديد. بالنسبة للاقتصاد المؤسسي القديم، فإنه يتم بناء العمل والتفكير اجتماعيًا من خلال المشاركة في حياة المجموعة مع المؤسسة التي تحدد سلوك الأفراد، بينما يظهر الاقتصاد المؤسسي الجديد من خلال طرح مفهوم المؤسسة التي يُنظر إليها على أنها قيود أو قواعد سلوك تشكل بنية اجتماعية يحتاجها التعاون البشري. تشكل المؤسسات القديمة - مثل الاقتصاد المؤسسي الجديد- برنامجًا بحثيًا يعتمد على أهداف محددة جيدًا تشكل المؤسسة جوهرها. الأسئلة الرئيسية مثل سبب وجود المؤسسات، ولماذا تتطور بطرق مختلفة وفعاليتها تطرح من طرف الاتجاهين كليهما.

الأدوات المفاهيمية التي طُوِّرت ضمن الاقتصاد المؤسسي تشمل: عدم تناظر المعلومات، الرشادة المحدودة، تكاليف الوكالة وتكاليف المعاملات. وبعد القيام بذلك، نتخذ خطوة أخرى نحو تقديم بيان أوضح لتصنيف مستويات المؤسسات بشكل مفيد، ثم نقدم بعد ذلك مفهوم البيئة المؤسسية، الذي يقع ضمن التسلسل الهرمي للمؤسسات. تركز النظرية على تأسيس البيئة المؤسسية التي يمكن أن توجد فيها مؤسسة معينة تكون هدف البحث. وبمجرد فحص البيئة المؤسسية، يحلل سلوك الأفراد والمنظمات التي تتعامل مع المؤسسة بمرور الوقت. ثم يأخذ تحليل الاقتصاد المؤسسي في الاعتبار كيفية تكوين المؤسسة، قبل التقدم لمعرفة كيفية تطور المؤسسة أو تخضع لحدث التغيير

المؤسساتي (حيث يتم تشكيل مؤسسة جديدة لتحل محل المؤسسة الموجودة مسبقاً). بعد هذا، يقدم تصنيف أنواع المؤسسات: نتناول على وجه التحديد الحاجة إلى الفئات التي يمكن أن استخدامها في الدراسة التحريية للمؤسسات.

تناولنا في **الفصل الثاني** فحص مدى أهمية المؤسسات. بقبول الاعتراف المتزايد، كان التركيز بعد ذلك على استخلاص رؤى تعالج الأسئلة الرئيسية حول كيف ولماذا نهم بالمؤسسات في التنمية الاقتصادية. وضحنا ما نعني بتنمية البلدان وما هي محدداتها الرئيسية في الأدبيات والدراسات السابقة. هذه العلاقة أكثر تعقيداً مما تبدو عليه. اعتمدنا، أولاً وقبل كل شيء، على تعريف المفاهيم المقاسة، كانت هذه هي الطريقة- في الخطوة الأولى-، بدأنا بتحديد المفاهيم التي سيتعين علينا مناقشتها في هذا الفصل. حتى لو كان يبدو معروفاً بشكل عام، فإن تعريف التنمية لا يحظى دائماً بالإجماع، إذ إنه عند التحدث عن التنمية الاقتصادية، لا يتحدث الباحثون عن نفس الظاهرة، كما هو الحال في تعريف المؤسسات الذي لا يشير دائماً إلى نفس المفهوم. في الخطوة الثانية، قدمنا الاقتصاد المؤسساتي كنهج يمكن أن يفسر اختلافات التنمية بين الدول. يُنظر إلى المؤسسات حالياً على أنها أحد أهم التفسيرات لازدهار الدول في أدبيات التنمية. نحدد المؤسسات المهمة للتنمية ونناقشها ونولي اهتماماً خاصاً لأهمية خفض تكاليف المعاملات وحماية حقوق الملكية. في خطوة ثالثة، ناقشنا دور المؤسسات السياسية في التنمية الاقتصادية. نظراً لأن الحكومات تؤدي دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية، فهناك اهتمام متزايد بأدبيات التنمية في محددات السياسات وفي الخيارات المؤسساتية التي تتخذها الحكومات. اهتمنا بشكل خاص بالعملية الديمقراطية وبفصل السلطات بين السلطة التشريعية والسلطة القضائية. في الخطوة الرابعة. قُدمت الأفكار حول قياس نوعية المؤسسات، وأدرجت بعض المؤشرات التي يمكن استخدامها لقياس نوعية المؤسسات القانونية والاقتصادية والاجتماعية والسياسية. بعد ذلك، حدّدت المؤشرات الأكثر استخداماً. راجعنا الدراسات الرئيسية التي تتناول العلاقة بين المؤسسات والنمو الاقتصادي والتنمية قبل تأكيد أو نفي وجود هذه العلاقة ومحاولة تحديد قنوات التأثير.

يستعرض **الفصل الثالث** تجربة التغيير المؤسساتي في كل من كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر، خلال فترة ما بعد الاستقلال ويهدف إلى الكشف عن الصلة المحتملة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. تطرقنا -بالاعتماد على منهج تحليلي وصفي- إلى تحليل تطور البيانات والمؤشرات المؤسساتية، نظرنا على وجه الخصوص في المؤشرات المؤسساتية التي تقيس درجة الحرية الاقتصادية (باستخدام بيانات Fraser Institute ، Heritage Foundation)، نوعية الحوكمة (باستخدام مؤشرات الحوكمة العالمية، من البنك الدولي)، وملاءمة بيئة الأعمال (باستخدام مؤشر ممارسة أنشطة الأعمال من البنك الدولي). ونوعية النظام السياسي (باستخدام بيانات Freedom House ، Polity IV).

**الفصل الرابع** مخصص بالكامل للبحث التجريبي، حاولنا فيه اختبار الفرضيات بناءً على نتائج الدراسات السابقة حول العلاقة بين المؤسسات والتنمية الاقتصادية. بهذه الطريقة، تم استخدام النهج الاستنتاجي لمحاولة الإجابة عما إذا كان تحليل بيانات بانل يمكن أن يحدد وجود رابط إيجابي بين (تغيير) نوعية المؤسسات (المعبر عنها بعدد من المؤشرات) والتنمية الاقتصادية المعبر عنها بنصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام، في مثال من 23 دولة بما فيها كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر.

### ◆ الاستنتاجات والأفكار الرئيسية للدراسة:

تتعلق استنتاجات الدراسة والأفكار بثلاثة مجالات واسعة: أولاً، هناك استنتاجات تؤكد وتوضح فهمنا للمؤسسات. ثانياً، تستخلص الدراسة استنتاجات لكيفية تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية. أخيراً، تلفت الدراسة الانتباه إلى اعتبارات محددة كان لها تأثير في مثال كوريا الجنوبية، الجزائر وماليزيا، مما يوفر رؤى حول كيفية تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية، وبذلك، قد يقودنا إلى التفكير من جديد في كيفية رؤيتنا للمؤسسات في التنمية الاقتصادية.

### ◇ استنتاجات حول تعريف المؤسسات:

تجمع دراسة المؤسسات قدرًا كبيرًا من الأدبيات التي تشمل تخصصات مختلفة في العلوم الاجتماعية، ومجموعة متنوعة من الاهتمامات وعددا كبيرا من الأفكار والمواضيع المتداخلة والمرتبطة بها. وبالتالي، وفي الملاحظة العرضية، فإن أفكار المؤسساتيين ومساهماتهم في فهم السلوك الاقتصادي ليست منظمة بشكل متماسك أو واضحة على الفور. يتطلب فهم نطاق الأفكار وأوجه الترابط التي تجعلها ذات قيمة في دراسة من هذا النوع؛ الانخراط في مختلف التخصصات ووجهات النظر التي تخص التفكير المؤسساتي.

أظهرت الدراسة أنه عند الإبحار بعناية، ولدى الاعتراف بوجهات نظر التخصصات والمدارس الفكرية المختلفة؛ فإنه من الواضح أن يُحرز تقدم. الدليل هو أن المؤسسات تُعرّف بشكل أفضل، ودورها مفهوم بشكل أفضل، والعمل النظري والتجريبي الذي يمكن بناء مزيد من الدراسة عليه يتوسع باطراد. ونتيجة لذلك، تمكنت هذه الدراسة من إظهار أنه في وجود العديد من الأشكال المؤسساتية، فمن الممكن التفريق بينها، وهذا من الأهمية لأنه بدون تمايز نظري كافٍ؛ يصعب تطبيق فهمنا لنطاق التأثير المؤسساتي على مهمة فحص تجربة في العالم الحقيقي.

- ربما تساعد الميزات الرئيسية التالية للمؤسسات على فهم ماهية المؤسسات:
- ◀ لدى جميع المؤسسات عدد من المفاهيم والإجراءات الروتينية المميزة والمشاركة.
  - ◀ تحافظ المؤسسات على المفاهيم والتوقعات المشتركة وتدعمها.
  - ◀ القواعد غير المطبقة ليست من مكونات المؤسسات.
  - ◀ على الرغم من أن المؤسسات ليست ثابتة ولا خالدة ، فإنها تتمتع نسبيًا بصفات متينة وذاتية وثابتة.
  - ◀ المؤسسات تتألف من "البيئة المؤسسية" و"الترتيبات المؤسسية" (Williamson, 2000). تضم البيئة المؤسسية كلا من المؤسسات الرسمية (القواعد والقوانين والداستير) وغير الرسمية (الاتفاقيات، القيم الاجتماعية والمعتقدات) التي تحدد قواعد اللعبة.
  - ◀ المؤسسات غير الرسمية هي أساس استمرارية واستقرار المؤسسات، لأنها جزء لا يتجزأ من معايير الأفراد ومعتقداتهم وفهمهم المشترك ، وتوفر إطارًا للأنشطة التنظيمية والقيود الاجتماعية.
  - ◀ المؤسسات والمنظمات مختلفة. فإن اعتبرنا المؤسسات بمثابة قواعد اللعبة؛ أمكننا اعتبار المنظمات لاعبًا في اللعبة.
  - ◀ يؤثر الإطار المؤسسي بشكل أساسي على كل المنظمات التي تظهر إلى الوجود وكيفية تطورها. وبدورها ، تؤثر المنظمات على كيفية تطور الإطار المؤسسي.
  - ◀ الدور الرئيسي للمؤسسات كامن في تنظيم المجموعات، وتسهيل التفاعل والتنسيق فيما بينها، وتقليل حالة عدم التأكد في الأنشطة الاقتصادية، وتشجيع التنمية الاقتصادية.
  - ◀ يمكن للمؤسسات أن تشكل طبيعة التغيير عبر مستويات وسياقات مختلفة، بالإضافة إلى تغيير طابعها وسلوكها وفعاليتها عبر الزمان والمكان.
  - ◀ إن استقرار المؤسسات لا يعني بأي حال من الأحوال أن المؤسسات لا تتغير. العادات والمبادئ وقواعد السلوك والتشريعات المعقدة والقانون العرفي والعقود الفردية تتغير تدريجيًا وكذلك الخيارات المتاحة .
  - ◀ لا تختفي المؤسسات في مواجهة المواقف المتغيرة، ولكنها توفر الأساس للتغيرات القادمة. ووفقًا لذلك ، فإن "تبعية المسار" تعني أن المؤسسات السابقة لا تحدد التغيير، ولكنها تؤثر على اتجاه التغيير.
  - ◀ ينشأ الدافع والتصميم للتغيير المؤسسي عندما تفهم بعض المجموعات أو الأفراد أن فرصة قد نشأت لتغيير القواعد لصالحهم. يتجسد هذا من خلال عوامل التغيير الخارجية والداخلية الرئيسية.
  - ◀ يتأثر التغيير المؤسسي بالعمليات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، مما يؤدي إلى تدهور أو تحسين المؤسسات.

### ◊ استنتاجات حول أهمية المؤسسات:

اهتمت هذه الدراسة أيضاً بالتركيز على استخلاص رؤى تعالج الأسئلة الرئيسية التي مفادها: كيف ولماذا نهتم بالمؤسسات في التنمية الاقتصادية. لطالما قدر الاقتصاديون المؤسسيون أهمية دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية. وعلى مر السنين، انتقل المفهوم -أكثر- من مجال المؤسسات ذات التأثير الواضح في الاقتصاد - مثل حقوق الملكية-؛ إلى عالم المؤسسات غير الرسمية. يؤكد (North, 1990) أن المؤسسات غير الرسمية ستتغير ببطء كرد فعل للتغيرات في المؤسسات الرسمية. من الناحية النظرية، تشكل المؤسسات السياسية المؤسسات الاقتصادية (مثل حقوق الملكية) التي تؤدي دوراً رئيسياً في النظام الاقتصادي من خلال تحديد الحوافز. يظهر هذا الفصل التفاعلات الديناميكية بين المؤسسات السياسية والاقتصادية، وكيف تتشكل المؤسسات الاقتصادية المتوازنة من طرف القوى السياسية بمرور الوقت. توضح الأدبيات النظرية مع مجموعة متنوعة من الأدلة التجريبية والتاريخية؛ بأن المؤسسات السياسية الجيدة (على سبيل المثال: الدستور، وسيادة القانون القوية، والقضاء المحايد، واحترام القواعد الانتخابية، وانتقال السلطة، والتحرر من الفساد، وما إلى ذلك)؛ تجعل الحكومة ذات مصداقية في توفير مؤسسات تشجع النمو والتنمية الاقتصادية.

تتمثل الحالة النظرية لأهمية المؤسسات للتنمية الاقتصادية في أنها مهمة كمحددات لتكاليف وفوائد القيام بأنشطة تعزيز النمو، مثل تراكم رأس المال المادي والبشري أو المشاركة في التجارة الدولية. إذا كان هذا هو الحال بالفعل، فيجب أن تكون هذه العوامل مجرد قنوات وسيطة ترتبط من خلالها المؤسسات بالنمو الاقتصادي. وبعبارة أخرى، فإن رأس المال المادي والبشري والانفتاح التجاري هما حصيلة البنية التحتية المؤسسية.

تأثير المؤسسات في الأداء الاقتصادي يعتمد على نوعية المؤسسات. اقترحت تعريفات مختلفة لنوعية المؤسسات. وإن أردنا التلخيص قلنا: تقيس نوعية المؤسسات قوة وتناسق المؤسسات في كل بلد. تشير القوة المؤسسية إلى سيادة المؤسسات ونفوذها وقوتها الحقيقية.

يمكن تقييم نوعية المؤسسات بناءً على المعايير الأربعة التالية: الكفاءة الثابتة، والكفاءة الديناميكية (القدرة على التكيف)، والمصداقية (الشرعية)، والأمن (القدرة على التنبؤ). تهدف هذه المعايير الأربعة إلى تلبية المهمتين الاقتصاديتين الأساسيتين للمؤسسات، وهما: خفض تكاليف المعاملات وتسهيل التنسيق بين الفاعلين الاقتصاديين. تم اقتراح مؤشرات مختلفة لقياس نوعية المؤسسات.

لتقييم دور المؤسسات ونوعية المؤسسات في الأداء الاقتصادي تجريبياً، فإنه من الضروري اختيار المتغير (المتغيرات) البديلة لنوعية المؤسسات. على الرغم من اقتراح العديد من المؤشرات في الأدبيات، فإنه لا يزال الأفراد ومراكز البحث يحاولون تقديم مؤشرات تعكس نوعية المؤسسات الفعلية لمختلف البلدان. ونظراً لأن المؤسسات لها أبعاد مختلفة، فقد تم اقتراح العديد من المؤشرات في الأدبيات لقياس نوعية المؤسسات. ومع ذلك، لا يوجد إجماع بين الخبراء على المؤشر الذي ينبغي استخدامه. استخدم كل باحث متغيراً وكيلاً مختلفاً، اعتماداً على قيود الوصول إلى البيانات؛ لقياس نوعية المؤسسات. ومع ذلك، فإن السؤال الرئيسي هو ما إذا كان يمكن استخدام أي مؤشر كمتغير بديل لتحديد نوعية المؤسسات. تحقيقاً لهذه الغاية، تم وصف العديد من المؤشرات بشكل وصفي، وتم وضع بعض النقاط المهمة المتعلقة باستخدام كل مؤشر. تظهر مراجعة الأدبيات أنه ليس لكل المؤشرات خاصية مشتركة. في الواقع، تم اقتراح مؤشرات مختلفة لكل مؤسسة محددة، مما يدفع إلى الحذر عند تفسير نتائج الدراسات التجريبية.

بناءً على مراجعة الأدبيات المتاحة والقضايا التي تمت مناقشتها حول أهمية المؤسسات، قُدمت بعض الأفكار

المهمة أدناه:

- ◀ الأيديولوجيات المختلفة تخلق مؤسسات مختلفة، وسيكون لهذه المؤسسات تأثيرات مختلفة في التنمية الاقتصادية.
- ◀ تتأثر المؤسسات بسياقها الاجتماعي والاقتصادي والسياسي، ولكنها تؤثر أيضاً على هذا السياق بقوة.
- ◀ يُعتقد أن الاختلاف في الأداء الاقتصادي والاجتماعي والسياسي للمؤسسات هو أحد الأسباب الرئيسية لاختلافات في مستوى التنمية الاقتصادية بين البلدان. يمكن للمؤسسات المختلفة أن توفر الظروف اللازمة لتوجيه وتخصيص موارد المجتمع الموجودة لتعزيز الأنشطة المبتكرة والإنتاجية. إن جذب رأس المال البشري والاجتماعي - من ناحية - والرأسمال المادي الأجنبي والمحلي - من ناحية أخرى - يمكن أن يجلب الرخاء للبلدان.
- ◀ تُؤثر المؤسسات (الاقتصادية والسياسية) في النمو والتنمية الاقتصادية من خلال أربع وظائف:
  - أ) خلق السوق ؛ ب) تنظيم السوق. ج) استقرار السوق، د) إضفاء الشرعية على السوق.
- ◀ تقود المؤسسات التقدم الاقتصادي - في الغالب - من خلال خلق بيئة مواتية للتغيير التكنولوجي، واعتماد الابتكارات والطرق الجديدة لتنظيم الإنتاج الاقتصادي.
- ◀ لا يمكن أن تحدث التنمية الاقتصادية في فراغ مؤسسي. يتطلب النضج الاقتصادي ونمو الأسواق إطاراً مؤسسياً يسمح للمعاملات أن تتم بطريقة منظمة، ويعرف الأعوان من خلاله أن القرارات التي يتخذونها والعقود التي يبرمونها ستكون محمية بموجب القانون، وتُنَفَّذ.

- ◀ المؤسسات شرط ضروري لنشاط الاقتصادي، لأن الحوافز وإشارات الأسعار في اقتصاد السوق لا يمكن أن تعمل بشكل صحيح بدونها.
- ◀ نوعية المؤسسات والتغيير المؤسساتي هما جانبان مختلفان من جوانب المؤسسات. تعكس المؤشرات الحالية فقط الوضع الراهن للمؤسسات ولا تكشف سوى القليل عن التغيير المؤسساتي. لا يترجم تقييم نوعية المؤسسات بالضرورة إلى تعديلات على المؤسسات .
- ◀ للمؤسسات أبعاد مختلفة، ويقاس كل بُعد بمؤشر أو عدد من المؤشرات. ومع ذلك، لا يوجد إجماع بين العلماء على البدائل التي يجب استخدامها لقياس نوعية المؤسسات. لذلك، فإن المسألة المهمة عند التحقيق في آثار المؤسسات ونوعية المؤسسات في الأداء الاقتصادي في الدراسات التجريبية هي اختيار مؤشر مناسب. في الآونة الأخيرة، اقترح الأفراد ومراكز البحث العديد من المؤشرات.
- ◀ غالباً ما تتميز البلدان الفقيرة ب: انعدام الثقة وسيادة القانون، ضعف مؤسسات تخفيض مخاطر وإدارة الصراع الاجتماعي، لا يوجد نظام محدد بوضوح لحقوق الملكية، جهاز تنظيمي غير ملائم للحد من الغش والسلوك المنافي للمنافسة، وعدم وجود حكومة نظيفة.
- ◀ بدون حقوق الملكية وسيادة القانون، يكون الحافز للاستثمار - الذي يعتمد عليه النمو الاقتصادي في نهاية المطاف - ضعيفاً للغاية.
- ◀ ليس من السهل إحداث تغيير مؤسساتي لتحقيق التنمية الاقتصادية، هناك عوائق تحول دون التغيير المؤسساتي، تصنف إلى حواجز داخلية وخارجية. تشمل بعض الحواجز الداخلية: الافتقار إلى ثقة الجمهور، وعدم التوافق بين القواعد الرسمية وغير الرسمية، والفوائد الطفيفة للتغيير المؤسساتي، والهيكلة القانوني المعيب، والعادات وأنماط السلوك الراسخة، وعدم التناسق في السلطة، والفساد. تعتبر العولمة والمؤسسات المستوردة من بين الحواجز الخارجية أمام التغيير المؤسساتي.
- ◀ الديمقراطية هي المؤسسة الأكثر فاعلية لتعبئة المعرفة المحلية التي تهدف إلى اختيار مسار التنمية، لكن يجب - وفي نفس الوقت - الاعتراف بأن الديمقراطيات لا تتفوق إحصائياً على الأنظمة الاستبدادية من حيث النمو الاقتصادي.

- المؤسسات مهمة، ولكن من الصعب تحديد المؤسسات الملموسة الضرورية للتنمية، فإن المؤسسات التي يتم ذكرها غالبًا من وجهة النظر هذه هي: حماية حقوق الملكية وإنفاذها، الحريات المدنية، الحقوق السياسية والديمقراطية، الاستقرار السياسي، المؤسسات الداعمة لمختلف أشكال التعاون (Shirley, 2003).
- من وجهة نظر التنمية الاقتصادية، يجب أن يكون لدى البلدان فئتان من المؤسسات: تلك التي تسهل التجارة عن طريق خفض تكاليف المعاملات، وتلك التي تؤثر على الدول لحماية حقوق الملكية بدلاً من مصادرتها.
- يمكن تغيير القواعد الرسمية بين عشية وضحاها، لكن القيود غير الرسمية لا يمكن تغييرها إلا تدريجياً. ونظرًا لأن القواعد غير الرسمية هي أساس القواعد الرسمية؛ فإن التغييرات "الثورية" ليست أبدًا "ثورية" كما يريد المؤيدون، ولن يكون أداء التغييرات كما يتوقع البعض. إذا كانت القواعد غير الرسمية وطرق الإنفاذ مختلفة؛ فإن اعتماد القواعد الرسمية من بلد لآخر قد يكون له خصائص أداء مختلفة تمامًا، ولهذا السبب، فإن نقل القواعد السياسية والاقتصادية للدول المتقدمة ليس شرطًا كافيًا لأداء اقتصادي جيد.
- فعالية المؤسسات تعتمد، من ناحية، على السياق الذي تتطور فيه، ومن ناحية أخرى، لا ينبغي فرض هذه المؤسسات. في الواقع، لا يعتبر زرع مؤسسة ما هو نفسه "امتلاك النظام الاجتماعي بأكمله الذي أنتجها".
- المنظمات السياسية هي التي تحدد الأداء الاقتصادي، لأنها هي التي تحدد وتفرض قواعد اللعبة الاقتصادية. لهذا، فإن جوهر سياسة التنمية هو إنشاء المنظمات السياسية التي من شأنها إنشاء وفرض نظام فعال.
- وجود قيدين ضروريين لضمان استمرار استجابة الحكومات لاحتياجات غالبية السكان، أي العملية الديمقراطية وسيادة القانون.

### ♦ استنتاجات حول دراسة حالة:

أظهرت هذه الدراسة أن معالجة مسألة تأثير المؤسسات في التنمية الاقتصادية يتضح بشكل جيد في مثال حالة كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر. وعلى الرغم من تشابه الدول الثلاث في كثير من النواحي، فقد تطورت بشكل مختلف تمامًا منذ الاستقلال. شكل النمو السريع في كوريا الجنوبية وماليزيا تحديا للنمو في أماكن أخرى. وهذه الاختلافات مثيرة للاهتمام، يسلط - من خلال استكشافها- المزيد من الضوء على أسباب الاختلافات في مسار التنمية بين هذه البلدان. لكن يجب استكشاف هذه الاختلافات مقابل خلفية نظرية مقبولة. يُنظر حاليًا إلى الاقتصاد المؤسسي على أنه أحد أهم التفسيرات لاختلافات مستوى التنمية الاقتصادية. ويكشف تحليل المؤشرات المؤسسية للبلدين

-بالفعل- عن أداء أسوأ للاقتصاد الجزائري مقارنة باقتصاد كوريا الجنوبية وماليزيا. لذلك ، يمكن للمؤسسات المختلفة تفسير مسارات التنمية المتباينة لهذه البلدان.

بشكل عام، يوجد في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر مجموعات مختلفة من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، حيث تدعم بعض المؤسسات النمو والبعض الآخر لا يدعمه. ولكي ينمو بلد ما، يجب أن يكون نوع المؤسسة المعزز للنمو هو الغالب. شهدت كوريا الجنوبية وماليزيا - على سبيل المثال - مستويات أعلى من حماية حقوق الملكية. تظهر البيانات أنه ينظر إلى حقوق الملكية في كوريا الجنوبية وماليزيا على أنها محمية بشكل جيد مقارنة بتلك الموجودة في الجزائر. كوريا الجنوبية وماليزيا أكثر نجاحًا في "خلق بيئة قانونية قوية" قادرة على حماية حقوق الملكية وسيادة القانون. إضافة على ذلك، فقد ركزت الحكومات في كوريا الجنوبية وماليزيا على "العمل مع رجال الأعمال المحليين" الذين كانوا فعالين في بناء الثقة في الحكومة. وقد أدى هذا دورًا حاسمًا في التنمية طويلة المدى لهذه البلدان.

تم الاعتراف بأن الدولة لها دور مهم، وإن كان مثيرًا للجدل في بعض الأحيان في التنمية الاقتصادية. تشير هذه الدراسة إلى أنه في مراحل حرجة معينة وفترات التغيير، تؤدي الدولة دورًا رئيسيًا في التأثير على طبيعة التطور المؤسساتي الذي يؤثر ويعد ضروريًا للتنمية الاقتصادية. تؤدي الدولة كمؤسسة دورًا مهمًا بشكل خاص في تمكين أو تقييد الأدوار والعلاقات بطرق تؤثر بشكل كبير على النتيجة المباشرة (أي النمط المباشر للأنشطة ونتائجها)، وكذلك التأثير المادي (تعزيز أو تقويض) في مسار التغيير اللاحق.

كانت حكومة كوريا الجنوبية نشطة أيضًا في الاقتصاد، لكن هذه المشاركة حدثت من خلال التشاور والتعاون. خلقت العملية التي اتبعتها جواً من حالة التأكد، وهذا التأكد أدى إلى خفض تكاليف المعاملات.

ماليزيا هي مثال واضح لدولة قادرة على إدارة مواردها الطبيعية بطريقة تمكن البلد من التمتع بنمو اقتصادي طويل الأجل. تم التغلب على الأثر السلبي المحتمل للجنة الموارد من خلال الإنفاق الرشيد وعلاقات العمل الجيدة مع الشركات الأجنبية لاستخراج الموارد. لم يكن هذا هو الحال في الجزائر، فقد كانت حكومة ما بعد الاستعمار غير راغبة (أو غير قادرة) على كبح الإنفاق العام في مواجهة انخفاض الدخل. مع وجود علاقة غير واعدة بين الجزائر وفرنسا (الدولة المستعمرة)؛ اتخذت السلطات الجزائرية قرارات مثل استبدال العمال الفرنسيين ذوي الخبرة بجزائريين عديمي الخبرة. وكان هؤلاء العمال عديمي الخبرة هم الذين اضطروا للتعامل مع الأزمات الاقتصادية .

ما أثره الاستعمار مما لا يمكن تغييره خلال فترة قصيرة، كان في المؤسسات غير الرسمية. خلق الاستعمار "ذاكرة" (سواء كانت إيجابية مثل التعاون بين اليابان وكوريا الجنوبية، أم سلبية مثل العلاقة الاستغلالية بين الجزائر وفرنسا)، ويمكن فهم العديد من سياسات ما بعد الاستعمار في هذا السياق. مع سعيها لتخليصها من كل ما يشبه الاستعمار، انتهكت الجزائر حقوق الملكية. ومن أجل "استكمال" استقلالها السياسي وفي الوقت نفسه الحصول على الاستقلال الاقتصادي، أتمت الجزائر بتأميم الصناعات التي كانت تديرها في السابق شركات أوروبية.

تراكمت عوامل اجتماعية واقتصادية وسياسية مختلفة - بما في ذلك الانقسامات العرقية طويلة الأمد، والمساواة الاقتصادية بين شرائح سكان "الملايو"، والصين، والهند، ونقص التمثيل السياسي للمجموعات العرقية - في أواخر الستينيات؛ لتشكل خطرًا كبيرًا على الأمن القومي وعقبات خطيرة أمام التنمية الاقتصادية في ماليزيا. تعاملت النخبة الماليزية مع مصدر محتمل للصراع الاجتماعي - أي الماليزيين الأصليين (الملايو) - من خلال منحهم تصميم سياسة مبنية على التمييز العنصري لصالح الماليزيين الأصليين، الذين تم تهميشهم سابقًا. ومرة أخرى، دعمت خاصية التعاون والتشاور في المجتمع الماليزي المؤسسات المعززة للنمو، وبالتالي فقد خلقت جوا من الاستقرار وحالة من التأكد.

نذكر فيما يلي بعض الاصلاحات المؤسساتية الهامة في كوريا الجنوبية وماليزيا:

- ◀ تنمية رأس المال البشري وتراكمه من خلال تنفيذ البرامج التدريبية المناسبة، الارتقاء بالتكنولوجيا، وتعزيز قدرات الأعمال، وتحقيق النمو الناجح.
- ◀ تغيير دور العلوم الأكاديمية والجامعات لتعزيز البحث وتشجيع جهود البحث والتطوير، زيادة كفاءة القدرات الصناعية وزيادة الابتكار.
- ◀ تغيير هيكل الحوافز، مما أدى إلى تحفيز النمو الاقتصادي.
- ◀ جعل الاقتصاد تنافسيًا وعدم فرض قواعد رسمية من طرف الحكومة.
- ◀ التعاون بين الحكومة والجامعات والصناعة أدى إلى زيادة حصة القطاع الخاص، فأصبح أكثر إنتاجية وحيوية.
- ◀ الدور التكميلي للحكومات بالنسبة للسوق أدى إلى تطوير الصناعة والزراعة والمنافسة على الساحة الدولية.
- ◀ محاربة الفساد، الحد من الأنشطة المفترسة.
- ◀ خلق بيئة قانونية وأمنية لحقوق الملكية، حماية حقوق الملكية، وتعزيز أداء الشركات المحلية، وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

◀ تعاون الحكومة مع رجال الأعمال المحليين، بناء الثقة في الحكومة وخلق منافسة فعالة في السوق.

◀ دور الحكومة في دعم وتسهيل تنفيذ برنامج الحوافز المالية لتطوير الأعمال وحماية الملكية الفكرية والمادية وإنفاذ القوانين والسياسات التنظيمية، تعزيز أداء المؤسسات المحلية وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي نقل المعرفة والتكنولوجيا المطلوبة للمؤسسات المحلية.

◀ إنشاء الصناعات الثقيلة، نقل التكنولوجيا إلى البلاد وزيادة قدرة المؤسسات الصناعية.

◀ بناء المؤسسات الداخلية القانونية وتعزيز القدرة المؤسساتية، وتعزيز المصدقية السياسية والاستقرار السياسي، والحد من حالة عدم التأكد الاقتصادي، مما أدى إلى استغلال الفوائد والفرص التي أوجدتها العولمة.

الصورة العامة مختلطة في الجزائر، وبعبارة أخرى ، فقد أُجريت إصلاحات مؤسساتية على وجه السرعة، تلتها أزمات سياسية ومالية. على عكس كوريا الجنوبية وماليزيا، يتألف القطاع الخاص من عدد صغير من الشركات الكبيرة ولا يعد محركاً رئيسياً للنمو الاقتصادي. وبسبب السياسات الحمائية للحكومة، فإن عددًا قليلاً فقط من الشركات لديه إمكانية الوصول إلى رأس المال الرسمي والدعم الحكومي. أنشطة التصدير للمؤسسات الخاصة محدودة لأنها تصدر النفط بشكل أساسي، والشركات المسموح لها بتصدير النفط مملوكة للدولة.

أدى الأداء الضعيف للمؤسسات، وعدم الاستقرار، والتطبيق الاختياري للقوانين إلى انخفاض الاستثمار، وبيئة الأعمال السيئة، وانخفاض نمو الإنتاجية في الجزائر. حالة عدم التأكد المؤسساتي هو أيضًا عائق أمام نمو الأعمال التجارية وبالتالي نمو التوظيف في الجزائر.

تتميز الدولة الجزائرية بكونها جزءاً لا يتجزأ من قواعد غير رسمية تجعلها غير قادرة على الهروب من العشيرة ومن منطق المحسوبية للمجموعات التي تدور حولها. لأسباب تاريخية ، حصر ديناميكيات الدولة في دولة إدارية "تحدد أهدافاً تقنية مثل إدارة الموارد الاقتصادية أو تلبية الاحتياجات الإدارية" في خدمة مجموعات المصالح. يمكن لعمل أصحاب المصلحة أن يكسبوا كل شيء من عرقلة الإصلاحات أو من فشلها.

تم تقليص التغيير المؤسساتي في الجزائر إلى عدد من القواعد الرسمية، وهي - بشكل أساس - قواعد القانون القائمة على اعتماد إطار تشريعي موحد: قوانين الخصخصة ، قوانين لضمان الملكية الخاصة وتأمين حقوق المساهمين والدائنين، وقانون الإفلاس وقانون الاستثمار الأجنبي. ومع ذلك، فإن الحصول على التماسك والتكامل المؤسساتي مرتبط بتعزيز "البيئة القانونية والتنظيمية اللازمة لعمل مؤسسات الجديدة، ومرتبطة من ناحية أخرى، بطريق تقليص الفجوة تدريجياً بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية".

في الجزائر ، تم القضاء على مؤسسات النظام الموجه - اغلبها كانت مؤسسات أوروبية- من خلال استبدالها بمؤسسات رسمية لا تتناسب بشكل جيد مع الخصائص الاجتماعية والتاريخية للجزائر. لذلك ، يجب أن يكون إدخال المعايير المؤسساتية من أعلى وفقاً لمعايير وقيم كل بلد. يمكننا القول أن في الجزائر: "الاصلاحات فشلت لأن المسؤولين عنها لم يطبقوا بديلاً موثقاً به للدولة الربعية".

أخيراً، دفعتنا أهمية البعد السياسي إلى النظر في مسألة العقبة السياسية أمام التغيير المؤسساتي، وهي عقبة تأتي نتيجة عدم التحديد الاقتصادي للربيع. وفي ظل هذه الظروف، يكون فحص الشرط السياسي المسبق لانتقال مؤسساتي ناجح مبرراً عندما نعترف باستقلالية معينة في السياسة، ومن هنا جاءت الفكرة المدافعة عن أن الدولة في وضع يمكنها من لعب دور المروج لطريقة وطنية محددة للتكامل في الاقتصاد العالمي. في هذا الجانب، ندحض الأطروحة التي تم تطويرها في مكان آخر، والتي تعتبر ربيع النفط لعنة. عائدات النفط ليست نقمة، وليس نعمة كذلك. كل شيء يعتمد - مرة أخرى- على استخدام المجتمع له.

في الجانب التطبيقي من الأطروحة ، تظهر نتائج تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية "Panel Data" حول تأثير متغيرات نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية في عينة مكونة من 23 دولة بما فيها كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر أنه من بين 18 عشر من المؤشرات تمت ملاحظتها لنوعية المؤسسات كان هناك 6 مؤشرات مؤسساتية [فعالية الحكومة، سيادة القانون ،حجم الحكومة، قدرة التنافسية للمشاركة السياسية ، الحرية الاقتصادية، النظام القانوني وحماية حقوق الملكية] ذو تأثير ايجابي في التنمية الاقتصادية (نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام) المتغير التابع ، بينما 12 مؤشر لم يظهر مثل هذه النتيجة. يتم تسجيل علامة سلبية في العلاقة بين حقوق الملكية، الإنفاق الحكومي ، حرية الأعمال ، الحرية النقدية، حرية الاستثمار ، الحرية المالية ، الجودة التنظيمية ، مكافحة الفساد ، الديمقراطية ، النظام السياسي، حرية التجارة والتبادل الدولي، تنظيم الائتمان والعمل والأعمال وبين مستوى التنمية الاقتصادية .

تشير النتائج التي تم الحصول عليها إلى أن "نوعية المؤسسات لها تأثير - ايجابي- في التنمية الاقتصادية" لعينة الدراسة المكونة من 23 دولة بما فيها الجزائر ماليزيا والجزائر، ومن ثم تم قبول الفرضية الأولى .

أسس تحليل بيانات "Panel Data" علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين جانب نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية، ماليزيا والجزائر ، ومن ثم الفرضية الثانية مقبولة.

النتائج التي تم الحصول عليها في دراستنا محددة للعينة المختارة من البلدان، التي لوحظت على مدى فترة زمنية محددة، وتمت معالجتها استناداً إلى نوع واحد من التحليل الكمي. وفي هذا الصدد، لا يمكن التوقع من أنها تتطابق تماماً مع النتائج التي توصلت إليها دراسات مختلفة، ولا أن النتائج تتوافق مع الرأي العلمي العام.

تماشياً مع المعرفة الحالية حول هذا الموضوع المقدمة في الجزء النظري من الأطروحة، وجدنا أن تأثير نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية ايجابي، وبالتالي قبول الفرضيات المطروحة في هذا البحث. ومع ذلك، لا توجد دراسة قادرة على حل النقاشات النظرية حول موضوع ما، ولا يمكنها في حد ذاتها تقديم أدلة تجريبية مقنعة على أسئلة البحث. وبالتالي، يجب تفسير الأدلة التي تم الحصول عليها في بحثنا مع الأخذ في الاعتبار العينة والأساليب وتوافر البيانات، والتي قد تكون قد أثرت على النتائج التي تم الحصول عليها.

### ◆ حدود الدراسة وآفاقها:

من المؤكد أن النتائج المتحصّل عليها في الرسالة مهمة. إن دراسة من هذا النوع تثير حتماً المزيد من الأسئلة التي تتطلب مزيداً من العمل والبحث، والمزيد من التحقيق الدقيق والمفصل. وقد اقترحنا - وفقاً للاستنتاجات الواردة في الرسالة - مجالات الدراسة التالية لمزيد من البحث:

◀ المضمون الإستراتيجي الذي يجب استخلاصه هو أن المؤسسات مهمة للتنمية. ومع ذلك، فيجب أن يؤخذ في الاعتبار أن جميع الأبحاث التجريبية التي تهدف إلى التحقيق في العلاقة بين المؤسسات والنمو الاقتصادي لا تزال تواجه نوعين على الأقل من المشاكل في المراحل الأولى:

تتعلق الصعوبة الأولى بتحديد مؤشرات نوعية المؤسسات الجيدة: جراء العدد الهائل من المؤشرات التي وضعتها المنظمات ومراكز البحث. فالواقع أن وجود بعض النتائج الغامضة التي تنبع من المتغيرات؛ غالباً ما تفتقر إلى الإطار النظري الذي يربط المؤشر بمعايير نوعية المؤسسات المحددة مسبقاً.

يتم تمثيل المشكلة الثانية من خلال تعريف التنمية الاقتصادية نفسه. إذ ترتبط التنمية الاقتصادية حالياً بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وهي أداة مفيدة لتقريب اتجاهات التنمية التي يمكن مقارنتها بسهولة بين البلدان، ولهذا الأسباب، ولوقت طويل، قُبلت على مستوى العالم كمؤشر للرفاهية والتنمية أيضاً. ومع ذلك، نظراً لتغير الزمن واختيار أي مؤشر ليس حيادي أبداً، قد تفشل السياسات التي تهدف إلى مجرد زيادة مستويات الناتج المحلي الإجمالي في تلبية الأهداف الاجتماعية المرتبطة بالرفاهية والاستدامة، ناهيك عن حدود الناتج المحلي الإجمالي الأخرى المعترف بها جيداً، مثل عدم الحساسية لتوزيع الدخل وعدم القدرة على عد السلع والخدمات. لسوء

الحظ، فإن العثور على أدوات جديدة ليس بالمهمة السهلة، ولا يزال الجدل مستمراً. هناك شيء واحد مؤكد، وهو أنه "لا يمكننا مواجهة تحديات المستقبل بأدوات من الماضي".

◀ هناك بعض الأسئلة التي لم يستطع التحليل في هذه الأطروحة معالجتها. يتم التعامل مع المؤسسات في الغالب على أنها "صندوق أسود"، وتشير نتائج هذه الأطروحة إلى أن تحسين نوعية المؤسسات يمكن أن يؤدي إلى مكاسب كبيرة في دخل الفرد. لكن هذه النتائج لا تشير إلى الخطوات الملموسة اللازمة لإحداث تحسن في هذه المؤسسات، ويمكن تفسير خصائص المؤسساتية - مثل إنفاذها والتنفيذ العادل وإمكانية التطبيق - على أنها نتيجة التوازن المرتبطة ببعض الخصائص الأساسية للمعايير غير الرسمية، والتي لا يمكن تغييرها بسهولة. سيكون التحليل الأكثر تفصيلاً لتأثير المؤسسات غير الرسمية مجاًلاً مناسباً لمزيد من الدراسة، لفحص كيفية تأثيرها على إنفاذ وتطبيق قواعد رسمية تؤثر بسهولة أكبر على الأداء الاقتصادي.

◀ يتمثل رأي هذه الأطروحة في أنه لا يمكن فحص المؤسسات الرسمية بشكل كامل بغض النظر عن المعايير والأعراف التي تكمن وراءها. المؤسسات تدعم بشكل حاسم "قواعد اللعبة" التي تساعد في تشكيل تكامل أو استبدال عوامل الإنتاج نحو الأنشطة الإنتاجية. إن تصنيف المؤسسات قد تجاهل في الغالب حقيقة أن المؤسسات من حيث الوظيفة؛ يمكن أن تتخذ أشكالاً مختلفة. وقد تكون القواعد الأولية غير الرسمية -على المدى الطويل- هي التي من المحتمل أن تقود النتائج المستدامة للمؤسسات الرسمية. عناصر الأداء الاقتصادي ديناميكية ومعقدة ومتقلبة، وتتطلب قواعد ومعايير رسمية وغير رسمية خاصة بكل بلد، تساهم في تقليل تكاليف المعاملات، وبالتالي فإن زيادة فرص النمو الاقتصادي واستعمال أشكال أخرى من المؤسسات لدراسة تأثيرها في التنمية الاقتصادية؛ سيكون مفيداً.

◀ من أجل تحديد قيمة النتائج التي تم الحصول عليها في هذا البحث؛ فإنه من الضروري تكرار الدراسة على نفس العينة بعد فترة زمنية معينة، وتضمين فترة زمنية أطول وإجراء مقارنات من أجل إثبات الفرضيات أو نفيها.

◀ يوصى بإجراء نفس البحث (مع نفس الفترة الزمنية وعينة البلدان)، ولكن بمساعدة طرق التحليل الكمية الأخرى، ومقارنة وتحديد مدى قوة النتائج التي تم الحصول عليها.

◀ سيكون من المهم تحليل نفس الخصائص (عينة ، فترة ، طريقة) مع تطبيق متغيرات تحكم مختلفة، أو إجراء مواصفات مختلفة للنموذج.

قائمة

المراجع

### قائمة المراجع:

- ◆ المجلس الوطني للثورة الجزائرية، مؤتمر طرابلس 1962.
- ◆ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (www.cnes.dz)، تقرير حول الوضعة الاقتصادية والاجتماعية للجزائر خلال السداسي الثاني من سنة 2001.
- ◆ البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي للفترة 2005-2009.
- ◆ بيان مجلس الوزراء الصادر بتاريخ 24 ماي 2010 المتضمن الموافقة على البرنامج الخماسي 2010-2014 .
- ◆ د. طارق قندوز، د. السعيد قاسمي، أ.د ابراهيم بلحيمر،المخططات الخماسية التنموية في الجزائر 2001-2014
- ◆ في مواجهة الفقر، البطالة والتضخم، مجلة دراسات إنسانية واجتماعية / جامعة وهران 1 / العدد 70/جانفي 1.
- ◆ د. هدى بن محمد، عرض وتحليل البرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2001-2019، مجلة كلية السياسة والاقتصاد، العدد الخامس - يناير 2020.
- ◆ رئاسة الحكومة ( www.premier-ministre.gov.dz )
- ◆ ABBAR, Mohammed. La privatisation des entreprises publiques par la creation de societes de salaries. 2016. Thèse de doctorat. Université d'Oran 2 - Mohamed Ben Ahmed .
- ◆ ACEMOGLU, Daron et JOHNSON, Simon. Unbundling institutions. *Journal of political Economy*, 2005, vol. 113, no 5, p. 949-995.
- ◆ ACEMOGLU, Daron et ROBINSON, James A. Persistence of power, elites, and institutions. *American Economic Review*, 2008, vol. 98, no 1, p. 267-93.
- ◆ ACEMOGLU, Daron et ROBINSON, James A. *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Currency, 2012.
- ◆ ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of economic growth*, 2005, vol. 1, p. 385-472.
- ◆ ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, et ROBINSON, James A. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 2001, vol. 91, no 5, p. 1369-1401.
- ◆ ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James, et al. Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth. 2002.
- ◆ ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James, et al. Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. *Journal of monetary economics*, 2003, vol. 50, no 1, p. 49-123.
- ◆ ACEMOGLU, Daron. Political Economy, Institutions and Development. 2014 .
- ◆ ADDI, Lahouari. L'impasse du populisme: l'Algerie: collectivité politique et état en construction. *Entreprise nationale du livre*, 1990.
- ◆ ADDI, Lahouari. *Forme néo-patrimoniale de l'Etat et secteur public en Algérie*. 1990.
- ◆ ALCHIAN, Armen A. et DEMSETZ, Harold. The property right paradigm. *The journal of economic history*, 1973, vol. 33, no 1, p. 16-27.

- ◆ ALCHIAN, Armen A. Uncertainty, evolution, and economic theory. *Journal of political economy*, 1950, vol. 58, no 3, p. 211-221.
- ◆ ALESINA, Alberro et PEROTTI, Roberto. The political economy of growth: a critical survey of the recent literature. *The World Bank Economic Review*, 1994, vol. 8, no 3, p. 351-371.
- ◆ ALLEN, Douglas W. The Coase theorem: coherent, logical, and not disproved. *Journal of Institutional Economics*, 2015, vol. 11, no 2, p. 379-390.
- ◆ ALLEN, Douglas W. Transaction costs. *Encyclopedia of law and economics*, 1999
- ◆ ALONSO, José Antonio et GARCIMARTÍN, Carlos. *The determinants of institutional quality. More on the debate*. CREDIT Research Paper, 2009.
- ◆ AMSDEN, Alice Hoffenberg. *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University, 1989.
- ◆ ANDREW, Schotter. *The economic theory of social institutions*. 1981.
- ◆ ANKARLOO, Daniel. " *Institutions*", *What Is In a Word? A Critique of the New Institutional Economics*. Department of Economic History, Lund University, 1999.
- ◆ AOKI, Masahiko, *et al.* Institutional evolution as punctuated equilibria. *Chapters*, 2000.
- ◆ AOKI, Masahiko, *et al.* *Toward a Comparative Institutional Analysis*. MIT Press Books, 2001, vol. 1.
- ◆ ARNASON, Ragnar. Property rights in fisheries: Iceland's experience with ITQs. *Reviews in Fish Biology and Fisheries*, 2005, vol. 15, no 3, p. 243-264.
- ◆ ARON, Janine. Growth and institutions: a review of the evidence. *The world Bank research observer*, 2000, vol. 15, no 1, p. 99-135.
- ◆ ARROW, Kenneth J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system*, 1969, vol. 1, p. 59-73.
- ◆ AYRES, Clarence Edwin. *Theory of economic progress*. 1944.
- ◆ BANERJEE, Abhijit V. A theory of misgovernance. *The Quarterly journal of economics*, 1997, vol. 112, no 4, p. 1289-1332.
- ◆ BARRO, Robert J. Determinants of democracy. *Journal of Political economy*, 1999, vol. 107, no S6, p. S158-S183.
- ◆ BARRO, Robert J. et SALA-I-MARTIN, Xavier. Convergence. *Journal of political Economy*, 1992, vol. 100, no 2, p. 223-251.
- ◆ BARZEL, Yoram. The capture of wealth by monopolists and the protection of property rights. *International Review of Law and Economics*, 1994, vol. 14, no 4, p. 393-409.
- ◆ BARZEL, Yoram. *Economic analysis of property rights*. Cambridge university press, 1997.
- ◆ BATES, Robert H. *Social dilemmas and rational individuals: an assessment of the new institutionalism*. Routledge, 1995.
- ◆ BÉRARD, Céline. *Le processus de décision dans les systèmes complexes: une analyse d'une intervention systémique*. 2009.
- ◆ BERKOWITZ, Daniel, PISTOR, Katharina, et RICHARD, Jean-Francois. Economic development, legality, and the transplant effect. *European economic review*, 2003, vol. 47, no 1, p. 165-195.

- ◆ BHATNAGAR, Kanika. Theories of Institutional Change; Evolutionary and Deliberate Design. *Evolutionary and Deliberate Design (June 6, 2014)*, 2014.
- ◆ BHAUMIK, Sumon Kumar et DIMOVA, Ralitzia. Good and bad institutions: is the debate over? Cross-country firm-level evidence from the textile industry. *Cambridge Journal of Economics*, 2014, vol. 38, no 1.
- ◆ BELLAL, Samir. Essai sur la crise du régime rentier d'accumulation en Algérie Une approche en termes de régulation. 2011. Thèse de doctorat. Université Lumière-Lyon II
- ◆ BOLT, Jutta et BEZEMER, Dirk. Understanding long-run African growth: colonial institutions or colonial education?. *The Journal of Development Studies*, 2009, vol. 45, no 1, p. 24-54.
- ◆ BOVARD, James. Property and Liberty. Foundation for Economic Education. Articles (Justice) Sep. 01, 2000. 2000.
- ◆ BOWEN, David E. et JONES, Gareth R. Transaction Cost Analysis of Service Organization-Customer Exchange. *Academy of Management Review*, 1986, vol. 11, no 2.
- ◆ BROWN, Christopher. Is there an institutional theory of distribution?. *Journal of Economic Issues*, 2005, vol. 39, no 4, p. 915-931.
- ◆ BOŽINA BEROŠ, Marta. Currie, DM: Country analysis: Understanding economic and political performance. 2012.
- ◆ BRESSERS, H. T. 10. Implementing sustainable development: how to know what works, where, when and how. *Governance for sustainable development: The challenge of adapting form to function*, 2004, vol. 284.
- ◆ BROMLEY, Daniel W. et CERNEA, Michael M. *The management of common property natural resources: Some conceptual and operational fallacies*. World Bank Publications, 1989.
- ◆ BROWN, Jason. The role of the state in economic development: Theory, the East Asian experience, and the Malaysian case. 1993.
- ◆ BUSH, P. D. The Theory of Institutional Change in Evolutionary Economics. *Foundations of Institutional Thought*, 1988, vol. 1.
- ◆ Business, D. (2020). Comparing Business Regulation in 190 Economies. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. Washington, 135.
- ◆ CAGAPE, K. Why the Korean IT industry is one of the best in the world. *TechInAsia* on May, 2017, vol. 16, p. 2017
- ◆ CALVERT, Randall L. Rational actors, equilibrium, and social institutions. *Explaining social institutions*, 1995, p. 57-93.
- ◆ CAMPOS, Jose Edgardo et HILTON, L. Root (1996) The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible. Washington, DC: Brookings Institution.
- ◆ CARRUTHERS, Bruce G. Rules, institutions, and North's institutionalism: State and market in early modern England. *European Management Review*, 2007, vol. 4, no 1, p. 40-53.
- ◆ CAVALCANTE, Carolina Miranda. PROBLEMS OF DEFINITION AND THE THREE INSTITUTIONAL DIMENSIONS WITHIN INSTITUTIONAL ECONOMICS.
- ◆ Center for Systemic Peace, Polity IV Project, ([www.systemicpeace.org](http://www.systemicpeace.org))

- ◆ CRÉMIEUX, Marie-Noëlle Brand. Mitterrand et la réunification allemande. Une histoire secrète (1981-1995). 2006.
- ◆ CHANG, Ha-Joon. Institutional change and economic development: An introduction. *Institutional change and economic development*, 2007.
- ◆ CHANG, Ha-Joon. *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. Anthem Press, 2002.
- ◆ CHANG, Ha-Joon. The political economy of industrial policy. St. Martin's Press, 1994.
- ◆ CHANG, Yunshik. Colonization as planned changed: The Korean case. *Modern Asian Studies*, 1971, vol. 5, no 2, p. 161-186.
- ◆ CHEN, Chao C., PENG, Mike W., et SAPARITO, Patrick A. Individualism, collectivism, and opportunism: A cultural perspective on transaction cost economics. *Journal of Management*, 2002, vol. 28, no 4, p. 567-583.
- ◆ COASE, R. H., et al. Essays on Economics and Economists. *University of Chicago Press Economics Books*, 1995.
- ◆ COASE, Ronald Harry. *The firm, the market, and the law*. University of Chicago press, 1988.
- ◆ COASE, Ronald. The new institutional economics. *The American economic review*, 1998, vol. 88, no 2, p. 72-74.
- ◆ COCCIA, Mario. An introduction to the theories of institutional change. *Journal of Economics Library*, 2018, vol. 5, no 4, p. 337-344.
- ◆ COLLIER, Paul. *The political economy of ethnicity*. Washington, DC : World Bank, 1998.
- ◆ COMMONS, J. R. Institutional economics: its place in political economy Macmillan Company: New York. 1934.
- ◆ COMMONS, John R. "Institutional economics" the American economic review 1931, vol. XXI, n° 4, pp. 648-657. *Cahiers d'economie Politique*, 2001, no 2, p. 287-296.
- ◆ COMMONS, John R. Legal Foundations of Capitalism (original 1924). 1995.
- ◆ CONRAD, Johannes, ELSTER, Ludwig, LEXIS, Wilhelm Hector Richard Albrecht, et al. (ed.). *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. G. Fischer, 1909.
- ◆ CORIAT, Benjamin et DOSI, Giovanni. Learning how to govern and learning how to solve problems. *Chandler et al*, 1998.
- ◆ CUMINGS, Bruce. The legacy of Japanese colonialism in Korea. In : *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*. Princeton University Press, 2020. p. 478-496.
- ◆ DADZIE, Richard B. Economic development and the developmental state: Assessing the development experiences of Ghana and Malaysia since independence. *Journal of Developing Societies*, 2013, vol. 29, no 2, p. 123-154.
- ◆ D'AGOSTINO, Giorgio, SCARLATO, Margherita, et al. *Inclusive Institutions, Innovation and Economic Growth: Estimates for European Countries*. University Library of Munich, Germany, 2012.
- ◆ DARREAU, Philippe. Institution et croissance économique selon North. *Université de Limoges*, 1995.
- ◆ DAVID, Paul A. Path dependence: a foundational concept for historical social science. *Cliometrica*, 2007, vol. 1, no 2, p. 91-114.
- ◆ DAVIS, Lance Edwin, NORTH, Douglass C., et SMORODIN, Calla. *Institutional change and American economic growth*. CUP Archive, 1971.

- ◆ DE CROMBRUGGHE, Denis et FARLA, Kristine. Preliminary conclusions on institutions and economic performance. 2012.
- ◆ DE SOYSA, Indra et JÜTTING, Johannes. Informal Institutions and Development–What do we know and what can we do?. In : International Seminar on Informal Institutions and Development. Paris : OECD Development Center, 2006.
- ◆ DEMSETZ, Harold. Towards a Theory of Property Rights.«American Economic Review» Vol. 57. 1967.
- ◆ DILLARD, Dudley. Money as an Institution of Capitalism. *Journal of Economic Issues*, 1987, vol. 21, no 4, p. 1623-1647.
- ◆ DIMAGGIO, Paul J. Introduction. WW Powell, P. J. DiMaggio, eds. *The new institutionalism in organizational analysis*, 1991, p. 1-38.
- ◆ DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, *et al.* The new comparative economics. *Journal of Comparative Economics*, 2003.
- ◆ Doing Business, (www.doingbusiness.org)
- ◆ DORFMAN, Joseph. *Institutional Economics: Veblen, Commons, and Mitchell Reconsidered; a Series of Lectures*. University of California Press, 1963.
- ◆ DORWARD, Andrew R., OMAMO, S. Were, *et al.* A framework for analyzing institutions. In : *Institutional economics perspectives on African agricultural development*. 2009.
- ◆ DRABBLE, John H. The economic history of Malaysia. EH. Net Encyclopedia, <https://eh.net/encyclopedia/economic-history-of-malaysia/>
- ◆ EGGERTSSON, Thráinn, EGGERTSSON, Thráinn, EGGERTSSON, Þráinn, *et al.* *Economic behavior and institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*. Cambridge University Press, 1990.
- ◆ EICHER, Theo S. et LEUKERT, Andreas. Institutions and economic performance: Endogeneity and parameter heterogeneity. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2009, vol. 41, no 1, p. 197-219.
- ◆ EISENHARDT, Kathleen M. Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, 1989, vol. 14, no 1, p. 57-74.
- ◆ ELLEBOODE, Christian. *Karl Marx: vie, oeuvres, concepts*. 2001.
- ◆ ESMAN, Milton J. Malaysia's Political Economy: Politics, Patronage, and Profits. 1999.
- ◆ ESTRIN, Saul et PREVEZER, Martha. The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared. *Asia Pacific journal of management*, 2011, vol. 28, no 1, p. 41-67.
- ◆ FABRO, Gema, AIXALA, Jose, *et al.* Do the models of institutional quality differ according to the income level of the countries? The case of the low-income countries. *Hacienda Pública Española*, 2013, vol. 206, no 3, p. 11-26.
- ◆ FADDA, Sebastiano, *et al.* Does the change of economic institutions require a change in values?. Department of Economics-University Roma Tre, 2002.
- ◆ FAFCHAMPS, Marcel. Market institutions in sub-Saharan Africa. 2004.
- ◆ FAGHIH, Nezameddin et SAMADI, Ali Hussein (ed.). *Dynamics of Institutional Change in Emerging Market Economies: Theories, Concepts and Mechanisms*. Springer Nature, 2021.

- ◆ FEDDERKE, Johannes W., DE KADT, Raphael HJ, et LUIZ, John M. Indicators of political liberty, property rights and political instability in South Africa: 1935–97. *International Review of Law and Economics*, 2001, vol. 21, no 1, p. 103-134.
- ◆ FLACHAIRE, Emmanuel, GARCÍA-PEÑALOSA, Cecilia, et KONTE, Maty. Political versus economic institutions in the growth process. *Journal of Comparative Economics*, 2014, vol. 42, no 1, p. 212-229.
- ◆ FLORENSA, Meritxell Costejà. Institutional stability and change: A logic sequence for studying institutional dynamics. In : *The Tenth Biennial Conference of the International Association for the Study of Common Property (IASCP)*, Oaxaca, Mexico. 2004. p. 9-13.
- ◆ FOSTER, John Fagg. The theory of institutional adjustment. *Journal of Economic Issues*, 1981, p. 923-928.
- ◆ FOSTER, John Fagg. The theory of institutional adjustment. *Journal of Economic Issues*, 1981, p. 923-928.
- ◆ Freedom House , Freedom in the World, ([www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org))
- ◆ Freedom House, Freedom in the World, <https://freedomhouse.org/reports/freedom-world/freedom-world-research-methodology>
- ◆ FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *The Contribution of the New Institutional Economics*. 2005.
- ◆ FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. University of Michigan Press, 2010.
- ◆ FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. University of Michigan Press, 2008.
- ◆ FURUBOTN, Eirik G. et RICHTER, Rudolf. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. University of Michigan Press, 2005.
- ◆ GARRETT, Thomas et RHINE, Russell M. Economic freedom and employment growth in US states. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 2011, no jan, p. 1-18.
- ◆ GERSCHENKRON, Alexander. Economic Backwardness in Historical Perspective (1962). *The Political Economy Reader: Markets as Institutions*, 1962, p. 211-228.
- ◆ GHECHAM, Mahieddine Adnan. Institutional appraisal of economic reforms in Algeria. *Available at SSRN 438562*, 2004, p. 11-12.
- ◆ GINSBURG, Tom. Difficulties with measuring the rule of law. In : *Handbook on the Rule of Law*. Edward Elgar Publishing, 2018.
- ◆ GLAESER, Edward L., LA PORTA, Rafael, LOPEZ-DE-SILANES, Florencio, et al. Do institutions cause growth?. *Journal of economic Growth*, 2004, vol. 9, no 3, p. 271-303.
- ◆ GOMEZ, Edmund Terence, JOMO, Kwame Sundaran, GOMEZ, Terence, et al. *Malaysia's political economy: Politics, patronage and profits*. CUP Archive, 1999.
- ◆ GORYNIA, Marian. Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Ekonomista*, 1999, no 6, p. 777-790.
- ◆ GREIF, Avner. *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade*. Cambridge University Press, 2006.

- ◆ GRIMMELMANN, James. Regulation by Software. *Yale Law Journal*, 2005, p. 1719-1758.
- ◆ GROENEWEGEN, John, KERSTHOLT, Frans, et NAGELKERKE, Ad. On integrating new and old institutionalism: Douglass North building bridges. *Journal of economic issues*, 1995, vol. 29, no 2, p. 467-475.
- ◆ GROSSMAN, Sanford J. et HART, Oliver D. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of political economy*, 1986, vol. 94, no 4, p. 691-719.
- ◆ GWARTNEY, James D., HOLCOMBE, Randall G., et LAWSON, Robert A. Institutions and the Impact of Investment on Growth. *Kyklos*, 2006, vol. 59, no 2, p. 255-273.
- ◆ GWARTNEY, James, LAWSON, Robert, HALL, Joshua, Ryan, Murphy. Economic freedom dataset, published in Economic freedom of the world: 2020 Annual Report. *Fraser Institute*, 2020.
- ◆ HAGGARD, Stephan et MOON, Chung-In. Institutions and economic policy: theory and a Korean case study. *World Politics*, 1990, vol. 42, no 2, p. 210-237.
- ◆ HAGGARD, Stephan et TIEDE, Lydia. The rule of law and economic growth: where are we?. *World development*, 2011, vol. 39, no 5, p. 673-685.
- ◆ HALL, Joshua C., SOBEL, Russell S., et CROWLEY, George R. Institutions, capital, and growth. *Southern Economic Journal*, 2010, vol. 77, no 2, p. 385-405.
- ◆ HALL, Robert E. et JONES, Charles I. Why do some countries produce so much more output per worker than others?. *The quarterly journal of economics*, 1999, vol. 114, no 1, p. 83-116.
- ◆ HAMILTON, Walton H. The institutional approach to economic theory. *The American Economic Review*, 1919, vol. 9, no 1, p. 309-318.
- ◆ HARRISS, John, HUNTER, Janet, et LEWIS, Colin (ed.). *The new institutional economics and third world development*. Routledge, 1995.
- ◆ HAYEK, Friedrich August. *Law, legislation and liberty, volume 1: Rules and order*. University of Chicago Press, 1973.
- ◆ HAZEU, Cornelis Abraham. *Institutionele economie: een optiek op organisatie-en sturingsvraagstukken*. Coutinho, 2000.
- ◆ HELLER, Lauren R. et STEPHENSON, E. Frank. Economic freedom and labor market conditions: Evidence from the States. *Contemporary Economic Policy*, 2014, vol. 32, no 1, p. 56-66.
- ◆ HELMKE, Gretchen et LEVITSKY, Steven. Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on politics*, 2004, vol. 2, no 4, p. 725-740.
- ◆ HODGSON, G. M. The return of institutional economics. Smelser NJ, Swedberg R, eds. *The Handbook of Economic Sociology*. 1994.
- ◆ HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. *Journal of economic literature*, 1998, vol. 36, no 1, p. 166-192.
- ◆ HODGSON, Geoffrey M. The economics of property rights is about neither property nor rights. In : *First WINIR Conference September*. 2014.
- ◆ HODGSON, Geoffrey M. What are institutions?. *Journal of economic issues*, 2006, vol. 40, no 1, p. 1-25.
- ◆ HODGSON, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics?. *Journal of economic issues*, 2000, vol. 34, no 2, p. 317-329.

- ◆ HODGSON, Geoffrey, SAMUELS, Warren, et TOOL, Marc R. *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*. Edward Elgar Publishing, 1994.
- ◆ HOLLAND, Thomas Erskine. *The elements of jurisprudence*. Oxford University Press, American Branch, 1917.
- ◆ HOLLINGSWORTH, J. Rogers. Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. *Review of international political economy*, 2000, vol. 7, no 4, p. 595-644.
- ◆ HOMAN, Paul T. An appraisal of institutional economics. *The American Economic Review*, 1932, p. 10-17.
- ◆ HOWELL, Llewellyn D. International country risk guide methodology. *East Syracuse, NY: PRS Group*, 2011.
- ◆ HUBER, Evelyne, RUESCHEMEYER, Dietrich, et STEPHENS, John D. The impact of economic development on democracy. *Journal of economic perspectives*, 1993, vol. 7, no 3, p. 71-86
- ◆ HUME, David. *A treatise of human nature*. Courier Corporation, 2003.
- ◆ IKEDA, Yukihiro. The German Historical School Toward the Integration of the Social Sciences. *The History of Economic Thought*, 2008, vol. 50, no 1, p. 79-95.
- ◆ IMF 2020, (www.imf.org).
- ◆ International Monetary Fund, 2018 Article IV Consultation (2018). "Algeria Charts New Economic Direction. Is It Battling Against the Tide?" *Middle East Economic Survey*, Vol. 60, Issue 18, May 5, 2017.
- ◆ JENSEN, Michael C. et MECKLING, William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 1976, vol. 3, no 4, p. 305-360.
- ◆ JESUDASON, James V. Chinese business and ethnic equilibrium in Malaysia. *Development and Change*, 1997, vol. 28, no 1, p. 119-141.
- ◆ JESUDASON, James V., et al. Ethnicity and the economy: The state, Chinese business, and multinationals in Malaysia. Oxford University Press, USA, 1989.
- ◆ JOHN, R. *Institutional Economics, Its Place in Political Economy*. Macmillan, 1934.
- ◆ JOHNSON, Chalmers. MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975. Stanford University Press, 1982.
- ◆ JOHNSON, Simon et ACEMOGLU, Daron. *Unbundling institutions*. National Bureau of Economic Research, 2003.
- ◆ JOFFÉ, George. The role of violence within the Algerian economy. *The Journal of North African Studies*, 2002, vol. 7, no 1, p. 29-52.
- ◆ JOSKOW, Paul L. Introduction to new institutional economics: A report card. *New institutional economics: A guidebook*, 2008, p. 1-19.
- ◆ JÜTTING, Johannes. Institutions and development: a critical review. 2003.
- ◆ KASPER, Wolfgang et STREIT, Manfred. Institutional economics: Social order and public policy. 1998.
- ◆ KAZNACHEEV, Peter. Curse or blessing? How institutions determine success in resource-rich economies. *How Institutions Determine Success in Resource-Rich Economies (January 11, 2017)*. *Cato Institute Policy Analysis*, 2017, no 808.

- ◆ KEEFER, Philip et KNACK, Stephen. Social capital, social norms and the new institutional economics. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2008. p. 701-725.
- ◆ KERZABI, Abdelatif. Les réformes institutionnelles: le cas algérien. 2014.
- ◆ KHALID, Khadijah Md et ABIDIN, Mahani Zainal. Technocracy in Economic Policy-Making in Malaysia< Special Issue> The Politics of Technocracy in Southeast Asia. *Southeast Asian Studies*, 2014, vol. 3, no 2, p. 383-413.
- ◆ KHERALLAH, Mylene et KIRSTEN, Johann F. THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: APPLICATIONS FOR AGRICULTURAL POLICY RESEARCH IN DEVELOPING COUNTRIES: "New institutional economists are the blue-collar guys with a hearty appetite for reality." Oliver Williamson, 2000a. *Agrekon*, 2002, vol. 41, no 2, p. 110-133.
- ◆ KHERALLAH, Mylène, KIRSTEN, Johann, *et al.* *The new institutional economics*. International Food Policy Research Institute (IFPRI), 2001.
- ◆ KHOO, Kay-Kim. The New Economic Policy: a historical note. *Malaysian Journal of Economic Studies*, 2009, vol. 46, no 1, p. 97-206.
- ◆ KIM, Eun Mee, KIM, Ŭn-mi, et al. Big business, strong state: collusion and conflict in South Korean development, 1960-1990. Suny Press, 1997.
- ◆ KIM, Kwang Suk et HONG, Sung Duk. Accounting for Rapid Economic Growth in Korea, 1963-1995, Korea Development Institute. 1997.
- ◆ KIM, Sunjin. The Korean model of development planning and its applicability to African developing countries. 2011. Thèse de doctorat. KDI School.
- ◆ KINGSTON, Christopher et CABALLERO, Gonzalo. Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 2009, vol. 5, no 2, p. 151-180.
- ◆ KLEIN, Peter G. NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS. 1999.
- ◆ KLEIN, Philip A. Is postmodern institutionalism the wave of the future? A reply to Hoksbergen. *Journal of Economic Issues*, 1998, vol. 32, no 3, p. 833-843.
- ◆ KNACK, Stephen et KEEFER, Philip. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics*, 1997, vol. 112, no 4, p. 1251-1288.
- ◆ KOHLI, Atul, et al. State-directed development: political power and industrialization in the global periphery. Cambridge university press, 2004.
- ◆ KOMESAR, Neil K. Law's Limits: Rule of Law and the Supply and Demand of Rights. Cambridge University Press, 2001.
- ◆ KOOPMANS, Tjalling C. Measurement without theory. *The Review of Economics and Statistics*, 1947, vol. 29, no 3, p. 161-172.
- ◆ KOSLOWSKI, Peter. Economics as ethical economy in the tradition of the historical school introduction. In : *The Theory of Ethical Economy in the Historical School*. Springer, Berlin, Heidelberg, 1995. p. 1-11.
- ◆ KOZENKOW, Judit. The role of institutions in achieving sustainable development. *On Research*, 2018, vol. 1, no 1, p. 95-112.
- ◆ KRAMMER, Sorin MS. Do good institutions enhance the effect of technological spillovers on productivity? Comparative evidence from developed and transition economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 2015, vol. 94, p. 133-154.

- ◆ KRASNER, Stephen D. Approaches to the state: Alternative conceptions and historical dynamics. 1984.
- ◆ LANDES, David S. Why are we so rich and they so poor?. *The American Economic Review*, 1990, vol. 80, no 2, p. 1-13.
- ◆ LANGLOIS, Richard (ed.). *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*. CUP Archive, 1986.
- ◆ LARSON, Gregory Michael, LOAYZA, Norman, et WOOLCOCK, Michael. The middle-income trap: myth or reality?. *World bank research and policy briefs*, 2016, no 104230.
- ◆ LAUTH, Hans-Joachim. FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS: ON STRUCTURING THEIR MUTUAL CO-EXISTENCE. *Romanian Journal of Political Science*, 2004, vol. 4, no 1.
- ◆ LAVASTRE, Olivier. Les Coûts de transaction et Olivier E. Williamson: Retour sur les fondements. In : *Conférence de l'AIMS*. 2001.
- ◆ LAW, Siong Hook et BANY-ARIFFIN, A. N. Institutional infrastructure and economic performance: dynamic panel data evidence. *Transition Studies Review*, 2008, vol. 15, no 3, p. 542-557.
- ◆ LAW, Siong Hook, LIM, Thong Cheen, et ISMAIL, Normaz Wana. Institutions and economic development: A Granger causality analysis of panel data evidence. *Economic Systems*, 2013, vol. 37, no 4, p. 610-624.
- ◆ LEE, Cassey et CHEW-GING, Lee. The evolution of development planning in Malaysia. *Journal of Southeast Asian Economies*, 2017, p. 436-461.
- ◆ LEE, Jangho, ROEHL, Thomas W., et CHOE, Soonkyoo. What makes management style similar and distinct across borders? Growth, experience and culture in Korean and Japanese firms. *Journal of International Business Studies*, 2000, vol. 31, no 4, p. 631-652.
- ◆ LEE, Keun et KIM, Byung-Yeon. Both institutions and policies matter but differently for different income groups of countries: Determinants of long-run economic growth revisited. *World development*, 2009, vol. 37, no 3, p. 533-549.
- ◆ LEE, Phil-Sang. Economic crisis and chaebol reform in Korea. APEC Study Centre, Discussion Paper Series, 2000, vol. 14.
- ◆ LEIPZIGER, Danny M. et PETRI, Peter A. Korean industrial policy: legacies of the past and directions for the future. World Bank Publications, 1993.
- ◆ LEITE, Mr Carlos et WEIDMANN, Jens. Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption, and economic growth. International Monetary Fund, 1999.
- ◆ LESSIG, Lawrence. The new Chicago school. *The Journal of Legal Studies*, 1998, vol. 27, no S2, p. 661-691.
- ◆ LEVI, Margaret. 12 A Logic of Institutional Change. In : *The Limits of Rationality*. University of Chicago Press, 2008. p. 402-418.
- ◆ LEVINE, Ross et BECK, Thorsten. *Legal institutions and financial development*. National Bureau of Economic Research, 2003.
- ◆ LEWIS, Orion A. et STEINMO, Sven. How institutions evolve: Evolutionary theory and institutional change. *Polity*, 2012, vol. 44, no 3, p. 314-339.
- ◆ LI, Yongjian James, YU, Ning Cindy, et DING, Xiaofang Emily. A Study on the Relationship between Institutions and Economic Growth. 2005.

- ◆ LIBECAP, Gary D. Property rights in economic history: Implications for research. *Explorations in Economic History*, 1986, vol. 23, no 3, p. 227-252.
- ◆ LIBECAP, Gary D. *Contracting for property rights*. Cambridge university press, 1993.
- ◆ LIM, Jamus Jerome et DECKER, Jessica Henson. Do democracies grow faster? revisiting the Institutions and economic performance debate. 2007.
- ◆ MACLEOD, Henry Dunning. *Economics for beginners*. London, Longmans, Green, and Company, 1879.
- ◆ MALINOWSKI, Bronislaw. a scientific theory of culture, 1944. *New York*, 1960.
- ◆ MARCH, James G. Rediscovering institutions: the organizational basis of politics. 1989.
- ◆ MARSHALL MONTY, G., ROBERT, Gurr Ted, et KEITH, Jagers. Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800–2016. *Dataset Users' Manual*. <http://www.systemicpeace.org>, retrieved, 2018, vol.
- ◆ MEHLUM, Halvor, MOENE, Karl, et TORVIK, Ragnar. Cursed by resources or institutions?. 2005.
- ◆ MÉNARD, Claude et SHIRLEY, Mary M. Advanced Introduction to New Institutional Economics. Edward Elgar Publishing, 2022.
- ◆ MÉNARD, Claude. A new institutional approach to organization. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2008. p. 281-318.
- ◆ MERRYMAN, John Henry. *The civil law tradition an introduction to the legal systems of western Europe and Latin America*. 1985.
- ◆ MICHAEL, Todaro P. Economic Development in the Third World. *London, Orient Longman*, 1985.
- ◆ Millennium Development Goals, ([www.undp.org](http://www.undp.org))
- ◆ Miller, Kim and Roberts (2020). Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index>
- ◆ MILLER, Terry, KIM, Anthony B., et ROBERTS, James M. Index of Economic Freedom (Washington, DC: The Heritage Foundation, 2019). 2019.
- ◆ MITCHELL, Wesley C. The Rationality of Economic Activity. *Journal of Political Economy*, 1910, vol. 18.
- ◆ MORRISON, Philip S. Transforming the periphery: the case of Sarawak, Malaysia. *Asia-Pacific: New Geographies of the Pacific Rim*, Hurst & Company, London, 1997, p. 302-317.
- ◆ MOUHOUBI, Salah. Le choix de l'Algérie: le passé toujours présent. Office des publications universitaires, 2011.
- ◆ MUN, Hwi-ch'ang et MOON, Hwi-Chang. The strategy for Korea's economic success. Oxford University Press, 2016.
- ◆ NABLI, Mustapha K. et NUGENT, Jeffrey B. The new institutional economics and its applicability to development. *World Development*, 1989, vol. 17, no 9, p. 1333-1347.
- ◆ NABLI, Mustapha K. et NUGENT, Jeffrey B. The new institutional economics and economic development: An introduction. In : *Contributions to Economic Analysis*. Elsevier, 1989. p. 3-33.
- ◆ NAWAZ, Saima. Growth effects of institutions: A disaggregated analysis. *Economic Modelling*, 2015, vol. 45, p. 118-126.

- ◆ NDULU, Benno J. et O'CONNELL, Stephen A. Governance and growth in sub-Saharan Africa. *Journal of economic Perspectives*, 1999, vol. 13, no 3, p. 41-66.
- ◆ NELSON, Richard R. et SAMPAT, Bhaven N. Making sense of institutions as a factor shaping economic performance. *Revista de Economía Institucional*, 2001, vol. 3, no 5, p. 17-51.
- ◆ NORTH, Douglass C. et THOMAS, Robert Paul. *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press, 1973.
- ◆ NORTH, Douglass C. Institutions, institutional change, and economic performance. 1990.
- ◆ NORTH, Douglass C. Institutions. *Journal of economic perspectives*, 1991, vol. 5, no 1.
- ◆ NORTH, Douglass C. Understanding the process of economic change. In : *Worlds of Capitalism*. Routledge, 2012. p. 107-120.
- ◆ NORTH, Douglass C., WALLIS, John Joseph, WEINGAST, Barry R., et al. *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press, 2009.
- ◆ NORTH, Douglass C., et al. The new institutional economics and development. *Economic History*, 1993, vol. 9309002, p. 1-8.
- ◆ NORTH, Douglass C. *Structure and change in economic history*. Norton, 1981.
- ◆ NORTH, Douglass C. Economic Performance through time. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1993. 1999.
- ◆ OCDE, Least Developed Countries (LDCs), <http://stats.oecd.org> .
- ◆ OLIVER, Williamson. Les institutions de l'économie. 1994.
- ◆ OLIVER, Williamson. The economic institutions of capitalism. *Journal of Economic*, 1985.
- ◆ OLSON, M. et ZECKHAUSER, R. J. *Autocracy, Democracy and Prosperity, Strategy and Choice*. 1991.
- ◆ OSTROM, Elinor et BASURTO, Xavier. Crafting analytical tools to study institutional change. *Journal of institutional economics*, 2011, vol. 7, no 3, p. 317-343.
- ◆ OSTROM, Elinor. Doing institutional analysis digging deeper than markets and hierarchies. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Boston, MA, 2005. p. 819-848.
- ◆ OSTROM, Elinor. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge university press, 1990.
- ◆ OSTROM, Elinor. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge university press, 1990.
- ◆ OSTROM, Vincent et COX, Michael. Conceptualizing the nature and magnitude of the task in institutional analysis and development. Unpublished data. Indiana University, 1985.
- ◆ OXLEY, Joanne E. Institutional environment and the mechanisms of governance: the impact of intellectual property protection on the structure of inter-firm alliances. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1999, vol. 38, no 3, p. 283-309.
- ◆ PARADA, Jairo J. Original institutional economics and new institutional economics: Revisiting the bridges (or the divide). *Revista de Economía Institucional*, 2003, vol. 5, no 8, p. 92-116.

- ◆ PAUL, Milgrom et ROBERTS, John. Economics, organization and management. 1992.
- ◆ PENNER, James E., *et al.* *The idea of property in law*. Oxford University Press, 1997.
- ◆ PIERSON, Paul. Politics in time: history, institutions, and social analysis. Princeton University Press,, 2004.
- ◆ Plan de relance économique », [http://ambassade-algerie-cameroun.org/article.php3?id\\_article=192](http://ambassade-algerie-cameroun.org/article.php3?id_article=192)
- ◆ PLATJE, Joost. *Institutional Change and Poland's Economic Performance Since the 1970's*. Rijksuniversiteit te Groningen, 2004.
- ◆ POWELL, Walter W. et DIMAGGIO, Paul. The New Institutionalism in Organizational Analysis. 1991.
- ◆ PRIME, Karla Simone. *Institutions and economic growth in comparative perspectives*. University of Northumbria at Newcastle (United Kingdom), 2019.
- ◆ RIXEN, Thomas et VIOLA, Lora Anne. Putting path dependence in its place: toward a Taxonomy of institutional change. *Journal of theoretical politics*, 2015, vol. 27, no 2, p. 301-323.
- ◆ PRZEWORSKI, Adam et LIMONGI, Fernando. Political regimes and economic growth. *Journal of economic perspectives*, 1993, vol. 7, no 3, p. 51-69.
- ◆ RAISER, M. et EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT, LONDON (UNITED KINGDOM);. Informal institutions, social capital and economic transition Reflections of a neglected dimension. 1997.
- ◆ RICHARD, Pipes. Property and Freedom. *Alfred A. Knopf, New York*, 1999.
- ◆ RICHTER, Rudolf. The new institutional economics: its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review (EBOR)*, 2005, vol. 6, no 2, p. 161-200.
- ◆ RODRIK, Dani et SUBRAMANIAN, Arvind. The primacy of institutions. *Finance and development*, 2003, vol. 40, no 2, p. 31-34.
- ◆ RODRIK, Dani, SUBRAMANIAN, Arvind, et TREBBI, Francesco. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of economic growth*, 2004, vol. 9, no 2, p. 131-165.
- ◆ RODRIK, Dani. DEMOCRACY AND ECONOMIC PERFORMANCE1. 1997.
- ◆ RODRIK, Dani. Growth strategies. *Handbook of economic growth*, 2005, vol. 1, p. 967-1014.
- ◆ RODRIK, Dani. Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. *Studies in comparative international development*, 2000, vol. 35, no 3, p. 3-31.
- ◆ RODRIK, Dani. Understanding economic policy reform. *Journal of economic Literature*, 1996, vol. 34, no 1, p. 9-41.
- ◆ ROLAND, Gérard. Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions. *Studies in comparative international development*, 2004, vol. 38, no 4, p. 109-131.
- ◆ RUTHERFORD, Malcolm. Institutional economics: then and now. *Journal of economic perspectives*, 2001, vol. 15, no 3, p. 173-194.
- ◆ RUTHERFORD, Malcolm. Institutionalism between the Wars. *Journal of Economic Issues*, 2000, vol. 34, no 2, p. 291-303.

- ◆ RUTHERFORD, Malcolm. Science and social control: the institutionalist movement in American economics, 1918-1947. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 2010, vol. 3, no 2, p. 47-71.
- ◆ RUTHERFORD, Malcolm. The old and the new institutionalism: can bridges be built?. *Journal of Economic issues*, 1995, vol. 29, no 2, p. 443-451.
- ◆ Rutherford, Malcolm. *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*. Cambridge University Press, 1996.
- ◆ RUTHERFORD, Malcolm. Institutions in economics: the old and the new institutionalism. Cambridge University Press, 1996.
- ◆ RUTTAN, Vernon W. et HAYAMI, Yujiro. Toward a theory of induced institutional innovation. *The Journal of development studies*, 1984, vol. 20, no 4, p. 203-223.
- ◆ SACHS, Jeffrey D. et WARNER, Andrew. Natural resource abundance and economic growth. 1995.
- ◆ SAMADI, Ali Hussein, ALIPOURIAN, Masoumeh, *et al.* Institutions and Institutional Change: Concepts and Theories. *Contributions to Economics*, 2021, p. 107-132.
- ◆ SAMUELSON, M., MACQUENE, K., et VAN NIEKERK, I. Inter-regional inequality facility: Sharing ideas and policies across Africa, Asia and Latin America. Claremont: Economic Policy Research, 2006.
- ◆ SCHMID, A. Allan. Conflict and cooperation: institutional and behavioral economics. John Wiley & Sons, 2008.
- ◆ SCHMOLLER, Gustav. Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. 2 Bände. München, Leipzig, 1900.
- ◆ SCHMOLLER, Gustav. Politique sociale et économie politique. V. Giard & E. Brière, 1902.
- ◆ SCHMOLLER, Gustav. The Idea of Justice in Political Economy. Translated by Halle, Ernerst and Schutz Carl. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1881, vol. 1
- ◆ SCHMOLLER, Gustav. *Principes d'économie politique*. V. Giard & E. Birère, 1905.
- ◆ SCHUMPETER, Joseph A. *History of economic analysis*. Routledge, 2006.
- ◆ SCHUMPETER, Joseph Alois et BARRE, Raymond. Histoire de l'analyse économique: 1790 à 1870. L'âge classique. II. Gallimard, 2004.
- ◆ SCOTT, W. Richard. Institutions and organizations: Ideas and interests. Sage, 2008.
- ◆ SEERS, Dudley. *The meaning of development*. Institute of Development Studies at the University of Sussex, 1969.
- ◆ SEN, Amartya, *et al.* Commodities and capabilities. *OUP Catalogue*, 1999.
- ◆ SEN, Amartya. Development as freedom (1999). *The globalization and development reader: Perspectives on development and global change*, 2014, vol. 525.
- ◆ SEN, Amartya. Development: Which way now?. *The Economic Journal*, 1983, vol. 93, no 372, p. 745-762.
- ◆ SEN, Amartya. The concept of development. *Handbook of development economics*, 1988, vol. 1, p. 9-26.
- ◆ SEN, Amartya. *Un nouveau modèle économique: développement, justice, liberté*. Odile jacob, 2000.

- ◆ SENED, Itai, *et al.* *The political institution of private property*. Cambridge University Press, 1997.
- ◆ SERFAS, Alexander. *An der Schwelle zum Industrieland: Die wirtschaftliche Entwicklung Südkoreas 1963-1983*. Lang, 1987.
- ◆ SHAVELL, Steven. *Economic analysis of property law*. 2003.
- ◆ SHIM, Jae-Seung et LEE, Moosung. *The Korean Economic System: Governments, Big Business and Financial Institutions*. Routledge, 2008.
- ◆ SHIRLEY, Mary M. Institutions and development. In : *Handbook of new institutional economics*. Springer, Boston, MA, 2005. p. 611-638.
- ◆ SILEM, Ahmed. L'hétérodoxie Institutionnaliste et Néo-Institutionnaliste. *مجلة الاقتصاد و المجتمع*, 2006, vol. 4, no 4, p.5 -18.
- ◆ SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, 1979, vol. 69, no 4, p. 493-513.
- ◆ SKLAR, Richard L. *African Politics in Postimperial Times: The Essays of Richard L. Sklar*. Africa Research and Publications, 2002.
- ◆ SMITH, Adam. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations with a life of the author: Also a view of the doctrine of Smith, compared with that of the French economists, with a method of facilitating the study of his works, from the French of M. Jariner*. Thomas Nelson, 1843.
- ◆ SNODGRASS, Donald R. Successful economic development in a multi-ethnic society: the Malaysian case. Harvard Institute for International Development, Harvard University, 1995.
- ◆ SOKOLOFF, K. et ENGERMAN, S. L. Institutional and non-institutional explanations of economic differences. 2003.
- ◆ STEIN, Howard. Theories of institutions and economic reform in Africa. *World Development*, 1994, vol. 22, no 12, p. 1833-1849.
- ◆ STERN, Joseph J., KIM, Ji-hong, PERKINS, Dwight H., et al. *Industrialization and the State: The Korean Heavy and Chemical Industry Drive*. Harvard Univ. Press, 1997.
- ◆ STIGLITZ, Joseph E., SEN, Amartya, et FITOUSSI, Jean-Paul. Commission on the measurement of economic performance and social progress. *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress*, 2009.
- ◆ STINCHCOMBE, Arthur. 1968 *Constructing Social Theories*. New York: Har-court, Brace & World. Inc. *Stinchcombe Constructing Social Theories 1968*, 1968.
- ◆ STOKER, Gerry. Governance as theory: five propositions. *International Social Science Journal*, 2018, vol. 68, no 227-228, p. 15-24.
- ◆ SUNDARAM, Jomo K., TEIK, Khoo Boo, et TAN, Chang Yii. *Vision, policy and governance in Malaysia*. World Bank, 1995.
- ◆ TALAHITE, Fatiha. *Réformes et transformations économiques en Algérie*. 2010. Thèse de doctorat. Université Paris-Nord-Paris XIII.
- ◆ TAVARES, Jose et WACZIARG, Romain. How democracy affects growth. *European economic review*, 2001, vol. 45, no 8, p. 1341-1378.
- ◆ TCHA, Moonjong. *From potato chips to computer chips: features of Korea's economic development*. Inter-American Development Bank, 2015.

- ◆ TEBALDI, Edinaldo et ELMSLIE, Bruce. Does institutional quality impact innovation? Evidence from cross-country patent grant data. *Applied Economics*, 2013, vol. 45, no 7, p. 887-900.
- ◆ The Fraser Institute, ([www.fraserinstitute.org](http://www.fraserinstitute.org))
- ◆ The Heritage Foundation, ([www.heritage.org](http://www.heritage.org))
- ◆ The Worldwide Governance Indicators, ([www.govindicators.org](http://www.govindicators.org)).
- ◆ TIWARI, Aviral Kumar. Foreign aid, FDI, economic freedom and economic growth in Asian countries. *Global Economy Journal*, 2011, vol. 11, no 3.
- ◆ TODARO MICHAEL, P. Economic Development Report in the Third World. 1985.
- ◆ TODARO, Michael P. et SMITH, Stephen C. *Economic Development, Pearson Education, 2015: Economic Development*. Bukupedia, 2015.
- ◆ TORO, Camilo Arbeláez, Y FINANZAS, Escuela de Economía, et JETTER, Michael. A New Institutional Approach to Economic Growth. 2013.
- ◆ TRIDICO, Pasquale. Institutions, human development and economic growth in transition economies. Springer, 2011.
- ◆ UNDP, Sustainable Development Goals, <https://www.undp.org>.
- ◆ UNDP. 2018. *2018 Statistical Update: Human Development Indices and Indicators*. New York.
- ◆ UNDP. 2019. *Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century*. New York. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2019>
- ◆ UPHOFF, Norman, et al. *Local institutional development: an analytical sourcebook with cases*. Kumarian Press, 1986.
- ◆ URBANEK, P. Nadzór korporacyjny a perspektywa teorii agencji. *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, 2005, p. 95-113.
- ◆ VEBLEN, Thorstein, et al. The Theory of the Leisure Class. *History of Economic Thought Books*, 1899.
- ◆ VEBLEN, Thorstein. 1994. The theory of the leisure class. *New Brunswick, NJ: Transaction Publishers*, 1899.
- ◆ VEBLEN, Thorstein. Why is economics not an evolutionary science?. *The quarterly journal of economics*, 1898, vol. 12, no 4, p. 373-397.
- ◆ VETHAMANI, Malachi Edwin. The Malaysian Albatross of May 13, 1969 Racial Riots. *Sun Yat-sen Journal of Humanities*, 2020, no 49, p. 19-41.
- ◆ VOIGT, Stefan. How (not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, 2013, vol. 9, no 1, p. 1-26.
- ◆ VOIGT, Stefan. *Institutionenökonomik*, München: Fink (UTB). 2002.
- ◆ VROMEN, Jack J. *Economic evolution: an inquiry into the foundations of the new institutional economics*. Routledge, 1995.
- ◆ WANG, Hao, WANG, Zhifeng, CHEN, Junlin, et al. Development of rule of law index for state land and resources in China. *Land Use Policy*, 2019, vol. 81, p. 276-290.
- ◆ WEBER, Max. *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. Univ of California Press, 1978.
- ◆ WELLS, R. J. G. Petroleum: Malaysia's new engine of growth?. *The World Today*, 1982, vol. 38, no 7/8, p. 315-318.

- ◆ WIGGINS, S. et DAVIS, J. IPPG Briefing Paper No. Three. 2006.
- ◆ WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: Taking stock and looking ahead. Address to the International Society for New Institutional Economics. ISNIE Newsletter, 1999, vol. 2, no 2, p. 9-20.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. Credible commitments: Using hostages to support exchange. *The American economic review*, 1983, vol. 73, no 4, p. 519-540.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. The economic institutions of capitalism. New York: Free Press. 1985.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. The institutions and governance of economic development and reform. *The World Bank Economic Review*, 1994, vol. 8, no suppl\_1, p. 171-197.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, 2000, vol. 38, no 3, p. 595-613.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and corporate change*, 1993, vol. 2, no 2, p. 107-156.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics: the precursors. *Economic Affairs*, 2008, vol. 28, no 3, p. 7-14.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of Law and Economics*, 1979, vol. 22, no 2, p. 233-261.
- ◆ WILLIAMSON, Oliver E. *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. 1991.
- ◆ Word Bank 2019, <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>.
- ◆ World bank doing business project ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)).
- ◆ WORLD BANK GROUP, KAUFMANN, Daniel, KRAAY, Aart, *et al.* *Worldwide governance indicators*. World Bank Group, 2010.
- ◆ WORLD BANK. Poverty and shared prosperity 2018: Piecing together the poverty puzzle. 2018.
- ◆ World Development Indicators (World Bank 2020).
- ◆ Worldwide Governance Indicators, ([www.govindicators.org](http://www.govindicators.org)).
- ◆ Worldwide Look at Reserves and Production,” Oil & Gas Journal, Worldwide Report, December 4, 2017.
- ◆ WRIGHT, Gavin, CZELUSTA, Jesse, *et al.* Exorcizing the resource curse: minerals as a knowledge industry, past and present. Available on line at <http://www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp02008.pdf>, 2002.
- ◆ YAYA, Hachimi Sanni et ALCIUS, Gérard Kennedy. La privatisation des entreprises publiques dans les économies en développement: l'intérêt général peut-il être dans la concurrence?. Editions Publibook, 2008 , p. 1-2.
- ◆ YEAGER, Tim. *Institutions, transition economies, and economic development*. Routledge, 2018.
- ◆ YEFIMOV, Vladimir. Comparative historical institutional analysis of German, English and American economics. 2009.
- ◆ YILDIRIM, Aynur et GÖKALP, Mehmet Faysal. Institutions and economic performance: A review on the developing countries. *Procedia Economics and Finance*, 2016, vol. 38, p. 347-359.

- ◆ ZENGER, Todd R., LAZZARINI, Sergio G., et POPPO, Laura. Informal and formal organization in new institutional economics. In : *The new institutionalism in strategic management*. Emerald Group Publishing Limited, 2000.
- ◆ ZUBEDY, Anas. The NEP–The Good And The Bad. Malaysia Today. Malaysia, 2012, vol. 21.
- ◆ ZYSMAN, John. Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change. Cornell University Press, 1983.
- ◆ พีรเดช ชูเกียรติ ขจร et น. ลิ ตรา ไทย ประเสริฐ. ผลกระทบ จาก วิฤต เศรษฐกิจ ของ ประเทศ ญี่ปุ่น และ เอเชีย ที่ มี ต่อ การ เคลื่อน ย้าย การ ลงทุน ทาง ตรง จาก ประเทศ ญี่ปุ่น สู่ 4 ประเทศ ใน เอเชีย และ 3 ประเทศ อุตสาหกรรม ใหม่. CHIANG MAI UNIVERSITY JOURNAL OF ECONOMICS, 2014, vol. 18, no 1, p. 21-43.

## الملخص:

هذه الدراسة تركز على تحليل دور و أهمية المؤسسات في التنمية حيث تشير أغلب الأدبيات الاقتصادية أن قدرة أي بلد على سلوك مسارات التنمية تعتمد إلى حد كبير على نوعية المؤسسات التي ينشئها. فالمؤسسات الجيدة ضرورية لتحقيق التنمية الاقتصادية. الأطروحة ركزت على دراسة تأثير نوعية المؤسسات في التنمية الاقتصادية لكل من كوريا الجنوبية، وماليزيا والجزائر على وجه التحديد، حيث اعتمدت الدراسة القياسية على بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (بيانات بانل) لعينة مكونة من 23 دولة، من ضمنها كوريا الجنوبية، وماليزيا والجزائر خلال الفترة من 1995-2020. النتائج المحصل عليها تدعم الفرضية القائلة بأن المؤسسات لها دور إيجابي في التنمية الاقتصادية.

**كلمات المفتاحية:** المؤسسات، التنمية الاقتصادية، النمو الاقتصادي، التغيير المؤسساتي.

## Résumé:

Cette étude analyse le rôle important des institutions dans le développement économique des nations. La littérature économique récente montre que la capacité d'un pays à se développer dépend dans une large mesure de la nature des institutions qu'il crée. Des institutions de bonne qualité sont essentielles au développement économique d'un pays. Ce travail porte sur l'étude de l'impact de la qualité des institutions sur le développement économique dans un échantillon de pays comme la Corée du Sud, la Malaisie et l'Algérie. L'étude empirique utilise les données de séries temporelles transversales (données de panel) pour un échantillon de 23 pays, y compris la Corée du Sud, la Malaisie et l'Algérie durant la période 1995 - 2020. Les résultats obtenus confortent l'hypothèse selon laquelle les institutions ont un rôle positif dans le développement économique.

**Mots clés :** Institutions, Développement Economique, Croissance économique, changement institutionnel.

## Abstract:

This study analyzes the important role of institutions in the process of economic development of nations. Recent economic literature shows that a country's ability to develop depends on the nature of the institutions it creates. Good quality of institutions is essential to the process of economic development. This work focuses on the study of the impact of the quality of institutions on economic development in a sample of countries such as South Korea, Malaysia and Algeria. The empirical study uses cross-sectional time series data (panel data) for a sample of 23 countries, including South Korea, Malaysia and Algeria during the period 1995 - 2020. The results obtained support the hypothesis that institutions have a positive role in economic development.

**Keywords:** Institutions, Economic Development, Economic Growth, Institutional Change.