

الاقتصاد المؤسسي الجديد ودوره في دعم عملية التنمية في الدول
النامية ومنها مصر

دكتور/ إبراهيم زكريا الشرييني

مدرس الاقتصاد

كلية التجارة – جامعة دمياط.

Abstract:

This research is concerned with the study of the new institutional economics and how it differs from the neoclassical theory of economics and the role which it plays in supporting the process of economic development. It stresses that the trend towards institutions is vital to sustainable economic development. However, the relevant empirical evidence available in the literature is limited, which is why the subject is chosen.

One of the perennial challenges in the economy is to explain the wide variation in economic and political performance across countries. While a few countries have reached high levels of economic prosperity and political openness, most countries have experienced short periods of growth coupled with significant economic and political volatility. The New Institutional Economics (NIE) sought to explain these differences by emphasizing the role of institutions as the primary determinant of economic and political development. Institutional economists analyze beliefs and institutions - formal rules, customs, traditions and implementation mechanisms that determine how individuals interact - using a multidisciplinary toolkit. This paper provides a comprehensive framework for the effective role of institutional economics in the development process, the tools used to explain the evolution and impact of institutions, and a set of case studies that apply institutional analysis to historical examples.

Because the new institutional economy can be used to study the causes that affect macroeconomic and political performance, it can also be used to study the causes that affect the performance of smaller organizations. Each human interaction is influenced by the institutional structure in which it occurs.

This research confirms that institutions, according to the vision of the new institutional economy, are the main cause of development and no other possible determinants such as geography, culture or technology.

ملخص:

يهتم هذا البحث بدراسة الاقتصاد المؤسسي الجديد وكيف يختلف عن النظرية النيوكلاسيكية في الاقتصاد، والدور الذي يلعبه في دعم عملية التنمية الاقتصادية. حيث يؤكد على أن الاتجاه نحو المؤسسات يكون أمر حيوي للتنمية الاقتصادية المستدامة. إلا أن الأدلة التجريبية ذات الصلة المتاحة في الأدب محدودة، وهذا هو السبب في اختيار هذا الموضوع.

إن أحد التحديات الدائمة في الاقتصاد يتمثل في تفسير التباين الكبير في الأداء الاقتصادي والسياسي عبر البلدان. ففي حين بلغ عدداً قليلاً من البلدان مستويات عالية من الازدهار الاقتصادي والانفتاح السياسي، نجد أن معظم البلدان قد شهدت فترات قصيرة من النمو إلى جانب تعرضها لتقلبات اقتصادية وسياسية كبيرة. وقد سعى الاقتصاد المؤسسي الجديد **New Institutional Economics (NIE)** لشرح هذه الاختلافات من خلال التأكيد على دور المؤسسات باعتبارها المحدد الأساسي للتنمية الاقتصادية والسياسية. ويقوم علماء الاقتصاد المؤسسي بتحليل المعتقدات والمؤسسات - القواعد الرسمية والأعراف والتقاليد وآليات التنفيذ التي تحدد كيفية تفاعل الأفراد - باستخدام مجموعة أدوات مستمدة من عدة تخصصات.

ويقدم هذا البحث إطاراً شاملاً للدور الفعال الذي يلعبه الاقتصاد المؤسسي في عملية التنمية، والأدوات المستخدمة لشرح تطور المؤسسات وآثارها، ومجموعة من دراسات الحالة التي تطبق التحليل المؤسسي على الأمثلة التاريخية.

ولأن الاقتصاد المؤسسي الجديد يمكن استخدامه في دراسة الأسباب التي تؤثر في الأداء الاقتصادي الكلي والسياسي، فإنه يمكن استخدامه أيضاً في دراسة الأسباب التي تؤثر في أداء منظمات أصغر. حيث أن كل تفاعل بشري يتأثر بالهيكل المؤسسي الذي يحدث فيه.

ويؤكد هذا البحث أن المؤسسات، وفقاً لرؤية الاقتصاد المؤسسي الجديد، هي السبب الرئيسي للتنمية وليس المحددات المحتملة الأخرى مثل الجغرافيا أو الثقافة أو التكنولوجيا.

مقدمة:

لقد شهدا العقدين الأخيرين من القرن العشرين تحول كبير في البحوث الاقتصادية الرئيسية في مجال التنمية، من التحليل القياسي النيوكلاسيكي إلى الاقتصاد المؤسسي الجديد، وقد تم التأكيد على أهمية الاقتصاد المؤسسي الجديد من خلال منح أربع جوائز نوبل في الاقتصاد للأعمال المشهود لها لعلماء الاقتصاد المؤسسي الجديد وهم: "رونالد كواس"، "دوجلاس نورث"، أوليفر ويليامسون، و "بوكانان". وأصبحت الكتب الأكثر مبيعاً في العالم هي تلك التي تقدم وجهة نظر الاقتصاد المؤسسي الجديد بشأن التنمية المقارنة، والتركيز المتزايد على أبحاث الاقتصاد المؤسسي الجديد من جانب علماء التيار الرئيسي والمؤسسات المالية الدولية. وهذا يقودنا إلى استنتاج مفاده "أن الاقتصاد المؤسسي الجديد هو وجهة نظر جديدة للإجماع حول الفكر التنموي، والتي يمكن أن يحل محل "إجماع واشنطن" الذي سيطر على سياسة التنمية العالمية في الثمانينيات والتسعينيات من القرن العشرين. ويمكن ملاحظة تأثير إجماع الاقتصاد المؤسسي الجديد على سياسة التنمية في زيادة التركيز على المؤسسات، وخاصة الحوكمة، من قبل البنك الدولي والمنظمات غير الحكومية التي تمول مشاريع التنمية في الدول النامية.

ويمثل إجماع الاقتصاد المؤسسي الجديد تحسين في دراسة التنمية الاقتصادية مقارنةً بالطرق التقليدية النيوكلاسيكية السابقة. حيث أبرز الاقتصاد المؤسسي الجديد أهمية المؤسسات في عملية التنمية في مقدمة دوائر سياسات التنمية.

ويُعتبر النهج المؤسسي أحد أكثر نظريات التنمية قبولا ومنطقية بعد الحرب العالمية الثانية. وما يجعله مختلفاً عن النهج الأخرى هو دراسته لصياغات محددة للمشكلة باستخدام أدوات تحليلية مستمدة من عدة تخصصات - علم الاجتماع والسياسة و الأنثروبولوجيا والتاريخ وغيرها. وبالتالي فقد حظي دور المؤسسات في التنمية باهتمام كبير من جانب الاقتصاديين والباحثين في مجال التنمية وواضعي السياسات وغيرهم.

فقد كان هناك اهتمام متجدد بالمؤسسات وبالنهج المؤسسية المختلفة للنظرية الاقتصادية. فقد لوحظ التحول المؤسسي في العلوم الاجتماعية، ووردت إشارات مماثلة بأن هناك تحول مؤسسي" في الجغرافيا الاقتصادية والعلوم السياسية، وفي أماكن أخرى. وكان الاقتصاد في طليعة هذه التطورات. وقد كان أحد أكثر الأحداث إثارة للانتباه هو ظهور "الاقتصاد المؤسسي الجديد" في الربع الأخير من القرن العشرين. حيث كانت تفسيرات النمو الاقتصادي والتنمية المستخدمة في السابق تركز على

المدخلات، ودوال الإنتاج والمخرجات، وكانت غالباً ما تهمل الهياكل المؤسسية التي تقيد أو تمكن الأفراد، وتحدد حوافزهم ومثبطاتهم.

وكان النموذج العقلي السائد للنشاط الاقتصادي، في كل من الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي، هو عوامل الإنتاج - رأس المال والعمل في البداية - كمدخلات في بعض عمليات الإنتاج، والذي يؤدي إلى تدفق المخرجات. ووفقاً لذلك، تم التعامل مع الشركة لفترة طويلة على أنها "صندوق أسود"، مع مراعاة القليل من المحددات الهيكلية لوجودها وحدودها وأدائها.

ومع ذلك، تغيرت دراسة الشركة بشكل كبير عندما فتح "أوليفر ويليامسون" عام 1975، بناءً على العمل السابق لـ "رونالد كواس" عام 1937 وآخرون، الصندوق الأسود لدراسة الشركة كمؤسسة. وبالمثل، درس "دوجلاس نورث" في سلسلة من الأعمال الرائدة، في الفترة من 1981، 1990 دور المؤسسات في التطور التاريخي للرأسمالية الحديثة.

وعلى الرغم من التحذيرات السابقة للنقاد الماركسيين، إلا أن العديد من اقتصاديي التيار الرئيسي السائد اعتادوا على معاملة الدولة كأداة في أيدي صناعات السياسة الذين يهدفون إلى تحقيق المصلحة العامة. إلا أن هذه النظرة الساخنة للدولة تم تقويضها بشكل تدريجي بسبب العمل في مجال الاختيار العام (بوكانان 1960؛ نيسكان 1971؛ مولر 1979). وأصبحت الدولة أيضاً موضوعاً للتحليل المؤسسي. وهناك العديد من الأمثلة الأخرى للإنجازات المهمة في هذا المجال. والنتيجة هي أن المؤسسات أصبحت موضوعاً رئيسياً لتحليل الاقتصاديين.

وبالنظر إلى التاريخ الاقتصادي، من حيث تطوره النظري، وكذلك دراسات الحالة. نجد أن الاقتصاد المؤسسي يتبع، بشكل عام، نظرية تعتمد على لغة واضحة بدلاً من تقديم نماذج رياضية رسمية. ويتمثل نهج دراسات الحالة في أنه عبارة عن سرد تحليلي مأخوذ من التاريخ الاقتصادي.

وينقسم البحث إلى خمسة أقسام: الأول يقدم نظرة عامة مختصرة عن الاقتصاد المؤسسي الجديد، وهو الحقل متعدد التخصصات الذي يدرس دور المؤسسات في التنمية؛ والثاني، يوضح أهم نظريات الاقتصاد المؤسسي الجديد؛ الثالث، يحدد ويحلل مفهوم المؤسسات على النحو المستخدم في إطار الاقتصاد المؤسسي الجديد، مع التركيز على أعمال "نورث"؛ والقسم الرابع، يدرس علاقة المؤسسات بالتنمية الاقتصادية؛ والخامس، يعرض نتائج وتوصيات البحث.

مشكلة البحث:

تتمثل مشكلة البحث في توضيح الفكرة التي أظهرها "دوجلاس نورث" والتي اهتمت بتطوير المؤسسات، والتي غيرت كثيراً من وجهة نظر الاقتصاديين بشأن التنمية من كونها عملية نمو تحفزها

التكنولوجيا الجديدة وتراكم رأس المال إلى كونها عملية ديناميكية ناتجة عن التغيير المؤسسي. وتتبلور مشكلة البحث في الإجابة على الأسئلة التالية:
ما هو دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية؟
ما هي آثار التنمية المالية وجودة المؤسسات على النمو الاقتصادي؟
ما هو دور الاقتصاد المؤسسي في التنمية الاقتصادية؟
ما هي حدود نهج الاقتصاد المؤسسي الجديد في التنمية في الدول النامية ومن بينها مصر؟
ما هي علاقة نظم الحكم وجودة المؤسسات بالنمو الاقتصادي وعدم المساواة في الدخل في الدول النامية؟

أهمية البحث:

تركز الدراسة على توضيح مفهوم الاقتصاد المؤسسي الجديد، والخصائص الأساسية له، ومدى اختلافه مع النظرية النيوكلاسيكية، حيث يعطينا فكرة عن أهمية الاقتصاد المؤسسي وكل ما يطرحه من أدوات تساهم في علاج جميع المشكلات الاقتصادية، وخاصة على المستوى الجزئي. ثم تطبيق إطار الاقتصاد المؤسسي الجديد على مشكلات التنمية.

أهداف البحث:

تتمثل أهداف هذا البحث في التعرف على مجموعة الأدوات التي يمكن تطبيقها سواء على المستوى الكلي أو الجزئي. فالقواعد الرسمية والأعراف والمعتقدات المشتركة يمكن استخدامها في تفسير السلوك على مستوى العائلة أو الشركة أو الحكومة. ويربط تحليل الاقتصاد المؤسسي الذي يتناوله البحث أسس حقوق الملكية وتكاليف المعاملات بأسس عملية إنشاء النظام السياسي للقواعد الرسمية، وديناميات التغيير المؤسسي العميق.

منهجية البحث:

للإجابة على التساؤلات المطروحة في مشكلة البحث يعتمد هذا البحث على المنهجية التالية:
- دراسة الإطار العام والمفاهيم النظرية للاقتصاد المؤسسي والذي يسعى البحث من خلاله معرفة ما هية الاقتصاد المؤسسي، ومختلف النظريات الحديثة المفسرة له، مع معرفة واقع وآليات الحوكمة المؤسسية وسبل تفعيلها.

- الدراسة التطبيقية للاقتصاد المؤسسي ودوره في دعم عملية التنمية في الدول النامية ومن بينها مصر، والذي من خلاله يتم اسقاط الجانب النظري للاقتصاد المؤسسي الجديد على واقع التنمية في الدول النامية ومن بينها مصر لدراسة دور المؤسسات الرسمية وغير الرسمية في التنمية الاقتصادية. - نوجز ما توصلت إليه الدراسة من نتائج في خاتمة عامة، بالإضافة إلى توصيات مختلفة يوصي البحث باتباعها لدعم عملية التنمية في مصر والدول النامية.

الدراسات السابقة:

أولاً: دراسة "ثورستين فيبلن" بعنوان "نظرية الطبقة المرفهة، دراسة اقتصادية للمؤسسات" *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions* عام 1899 (1):

كان أول وأشهر أعمال "ثورستين فيبلن" هو كتابه عن "نظرية الطبقة المرفهة" عام 1899 وقد وضع إلى جانب الكتاب عنواناً جانبياً "دراسة اقتصادية للمؤسسات". وقد هاجم "فيبلن" في هذا الكتاب النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية، حيث يرى أنه ليس صحيحاً أن الفرد مستهلك رشيد يستلهم رغباته وأولوياته في استقلال عن الآخرين، بل الصحيح أن الفرد كائن اجتماعي يتأثر بمن حوله، ويحاول تقليدهم، ومن ثم فإن استهلاكه يتوقف على استهلاك الآخرين. فالذوق ليس أمراً فردياً بقدر ما هو تأثير اجتماعي ينقاد إليه الفرد في ضوء الضغوط الاجتماعية والرغبة في المسايرة والتقليد. وقد استخدم هذه الفكرة الاقتصادي الأمريكي "دونزبري" J. Duesenberry فيما أسماه "أثر التقليد". كذلك أوضح "فيبلن" أنه ليس صحيحاً أن الطلب على السلعة يتغير دائماً بشكل عكسي مع الأسعار، فقد تزيد الأسعار ومع ذلك يقبل الأفراد على استهلاك هذه السلعة لأن المقصود هو التفاخر، ومن هنا فقد وجه "فيبلن" النظرة إلى ظاهرة "الاستهلاك التفاخري". والتي أصبحت أحد الاصطلاحات المستقرة في الاقتصاد السياسي. وكان رأي "فيبلن" أن الطبقة الغنية المرفهة تسعى إلى المظاهر بأكثر مما تعمل على إنماء ثروتها، ومن هنا جاء اسم كتابه، وهو توصيف لأحوال هذه الطبقة "الأثرياء بالوراثة". وإذا كان "فيبلن" لا يرى في الطبقة الغنية المرفهة أي بارقة أمل، فإنه كان يعتقد أن المنظمين - على العكس - هم أمل المستقبل. فهؤلاء يجدون ذاتهم في اختراع الأشياء وصناعتها، وبالتالي يسعون إلى الإضافة إلى الثروة العامة، بعكس الأغنياء الذين يسعون إلى الثراء ولو على حساب الإنتاج والوفرة باصطناع الاحتكار مثلاً. ولذلك فإنه يرسم في كتابه "المنظمون ونظام الأثمان" صورة مستقبل زاهر يتقدم المنظمون والفنيون فيه الصفوف.

(1) Thorstein B. Veblen (1899), *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions*. New York: Macmillan.

ثانياً: دراسة "والتون هيل هاميلتون" Walton Hill Hamilton بعنوان "النهج المؤسسي للنظرية الاقتصادية: The Institutional Approach to Economic Theory عام 1919⁽²⁾. وفيها تحدث "والتون هاميلتون" عن تفسير النهج المؤسسي للنظرية الاقتصادية، حيث قال "أنه مما لا شك فيه أن النهج المؤسسي له بعض الأهمية في كونه وسيلة لقبول الواقع كما هو، وأن أهميته تكمن أيضاً في أنه الطريقة الوحيدة للنظرية الصحيحة". وأن الاقتصاد المؤسسي لا يشمل أي هجوم على حقيقة وقيمة أي من مدارس الفكر الاقتصادي الأخرى، لكنه ينكر مزاعم هذه المدارس في أنها "نظرية اقتصادية". ومع ذلك، فهذا الصراع بين الاقتصاد المؤسسي ومدارس الفكر الاقتصادي الأخرى ليس صراعاً لا طائل منه في الطريقة التي يتم عن طريقها التغلب على القياس المنطقي للمفاهيم وعن طريق الانخراط في الجدل حول جماليات البيان. وعلى النقيض من ذلك، نجد أن الاقتصاد المؤسسي ينطوي على طبيعة المشكلات التي يجب على المنظر تحديدها بنفسه؛ أي أن قضيته الحقيقية هي تلك التي يدور حولها علم الاقتصاد.

كما ذهب "هاميلتون" إلى الادعاء بأن الاقتصاد المؤسسي هو النظرية الاقتصادية. وهذا يعني وضع معنى محدد للكلمة التي تعني أشياء متعددة.

وقد حدد "هاميلتون" خصائص الاقتصاد المؤسسي في خمس خصائص إذا توافرت في أي شكل فكري فإنه يستحق أن يطلق عليه اسم نظرية وهي:

- 1- أن النظرية الاقتصادية يجب أن توحد العلوم الاقتصادية.
 - 2- أن النظرية الاقتصادية يجب أن تكون مناسبة للمشكلة الحديثة للسيطرة.
 - 3- الموضوع المناسب للنظرية الاقتصادية هو المؤسسات.
 - 4- النظرية الاقتصادية تكون معنية بقضايا العملية الاقتصادية.
 - 5- النظرية الاقتصادية يجب أن تعتمد على نظرية مقبولة للسلوك البشري.
- واستنتج "هاميلتون" أن هذه الخصائص تقدم الخطوط العريضة للحالة التي تكون فيها النظرية المؤسسية. وأن هناك مفهوم آخر يحتاج إلى معرفة خصائصه وهو مفهوم المجتمع الذي يكمن وراء ذلك، وتحرره من التحيز النفعي، وتناغمه مع الاتجاهات الحالية في الأخلاق وعلم النفس وعلم السياسة والاعتماد الذي وضعه على الدراسة العلمية للواقع. وأنه يجب الاعتراف بأن النظرية المؤسسية قيد التنفيذ.

(2) Walton H. Hamilton (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, The American Economic Review, Vol. 9, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association (Mar., 1919), pp. 309-318..

ثالثاً: دراسة "جون كينيث جالبريث" بعنوان "الرأسمالية الأمريكية، مفهوم القوة التعويضية"
American Capitalism—The Concept of Countervailing Power عام 1952⁽³⁾:

كان جالبريث غزير الكتابة والأفكار، ومن أول مؤلفاته "الرأسمالية الأمريكية"، عام 1952م، وناقش فيها فكرة القوة المناهضة، وهي دراسة في اقتصاديات القوة أو السيطرة، والتي كانت دائماً أحد اهتمامات الاقتصاديين من المدرسة المؤسسية. وكانت وجهة نظر "جالبريث" في هذا الصدد أن تجربة الولايات المتحدة تشير إلى أنه حيث تؤدي قوى السوق إلى ظهور نوع من التركيز والاحتكار، فإن ذلك يخلق بالمقابل قوى معارضة ومناهضة. فنقابات العمال أكثر قوة وتنظيماً حيث تتركز الصناعة، وعلى العكس فحيث تكون الصناعة موزعة ومبعثرة بين العديد من المشروعات، فإن النقابات العمالية تكون ضعيفة أو غير موجودة. وهكذا يتحقق التوازن في القوى نتيجة التقابل بين القوى المعارضة بما يسمح بتحقيق قدر أكبر من العدالة. كذلك رأى "جالبريث" في هذا الكتاب أنه وإن كان الاحتكار يعني نظرياً التراخي وعدم الكفاءة لضعف المنافسة، فإن التجربة تفيد أن كثيراً من الصناعات التي تعرف تركزاً، فإنها أيضاً الأكثر قدرة على التطور التكنولوجي. ويرجع ذلك، في نظر "جالبريث"، إلى أن التقدم التكنولوجي يتطلب طبيعته وحدات كبيرة تستطيع أن تنفق على التجارب والأبحاث. ومن هنا فإن للتركز ميزة هي تحقيق التقدم التكنولوجي. وهنا أيضاً نجد أن "جالبريث" يُشير إلى أحد الأفكار الرئيسية في فكر المدرسة المؤسسية، وهي فكرة التقدم التكنولوجي.

إلا أن الكتاب الذي اهتم فيه "جالبريث" بقضية التقدم التكنولوجي هو "الدولة الصناعية الجديدة" *The New Industrial State* عام 1967، والذي ناقش فيه "جالبريث" خصائص المجتمع التكنولوجي الحديث، وأفرد مكاناً هاماً لطبقة المديرين والفنيين والذي أسماه *Techno structure* وهو يرى أن النظام الرأسمالي أدى إلى ظهور المجتمع الصناعي الجديد. وفي هذا المجتمع يتراجع دور الرأسمالي ليحل محله دور الفنيين والمديرين. فهؤلاء هم الذين يسيطرون-نتيجة لمعرفتهم الفنية- على معظم القرارات في هذا المجتمع الصناعي. فالسلطة الحقيقية هي التي تنتقل في المجتمع الصناعي من طبقة الرأسماليين إلى طبقة الفنيين والمديرين. وهذه هي فكرة انفصال الملكية عن الإدارة، وكان قد أبرزها من قبل عدد من رجال القانون والاقتصاد في أمريكا، وخاصة "بيرل ومينز" في كتابهما "الشركات الحديثة والملكية الخاصة" عام 1932. كما تناول نفس الفكرة، من منطلق ماركسي، المفكر الماركسي الأمريكي "جيمس برنهام" في كتابه "ثورة المديرين" عام 1941. ويرى "جالبريث" أن بواعث المديرين والفنيين تختلف عن بواعث الرأسماليين، فإذا كان الرأسماليون يهتمون فقط بالربح

(3) John Kenneth Galbraith (1952), *American Capitalism—The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin

المادي، فإن المديرين والفنيين أكثر حساسية لفكرة نمو المشروع وتوسعه، ولذلك فإن همهم الأكبر هو استمرار المشروع وتوسعه بأكثر مما هو البحث عن أقصى أرباح ممكنة. وقد استقرت هذه الفكرة فيما بعد وخاصة مع "هربرت سيمون" الذي أشار إلى أن المشروعات لا تسعى إلى تحقيق أقصى ربح بقدر ما تسعى لتحقيق الأرباح الكافية.

رابعاً: دراسة "سانجاي برادان" Sanjay Pradhan بعنوان "تحسين قدرة الدولة المؤسسية"، عام 1997⁽⁴⁾:

أوضح "برادان" في دراسته أنه من أجل تحسين قدرة الدولة المؤسسية؛ هناك ثلاث مجموعات من الآليات المؤسسية المترابطة فيما بينها والتي يمكن أن تساهم في تحسين مصداقية الدولة واستجابتها وخضوعها للمساءلة وهي: القيود والقواعد والأعراف؛ والتي تساعد في تقوية أدوات التقييد الرسمية مثل استقلال السلطة القضائية، الفصل بين السلطات، والتي لها دور كبير في خلق جو مناسب للأداء الفعال للأسواق. وأنها تتيح التعبير عن الرأي والمشاركة المجتمعية، حيث تتيح آليات مثل مجالس التشاور بين القطاعين العام والخاص، وتتيح أيضاً للمجتمع المدني الفرصة لإبداء الرأي في أنشطة الدولة، وتعزيز المشاركة بين الدولة ومواطنيها، مما يسمح لأصحاب المصلحة الفرصة لتقديم المدخلات والقيام بالإشراف وممارسة الضغط من أجل التغيير. الضغوط التنافسية والتي تحد من قدرة الأسواق والمجتمع المدني وأجهزة الدولة الأخرى على ممارسة الاحتكار في منع السياسة، وفي تقديم الخدمات.

خامساً: دراسة Dani Rodrik and Arvind Subramanian بعنوان أسبقية المؤسسات: ماذا تعني وماذا لا تعني" عام 2003:

توصل "رودريك" و "سوبرامانيان" من خلال دراستهما إلى أهمية المؤسسات في أداء الأسواق؛ أي أن المؤسسة تدعم الأسواق وذلك كونها تتعامل مع التأثيرات الخارجية وفورات الحجم ونقص المعلومات. كما أنها تساهم في تحقيق الاستقرار في السوق، من خلال أنها تكفل انخفاض معدلات التضخم وتقليل التقلبات الاقتصادية الكلية إلى أدنى حد، وتفادي الأزمات مثل مؤسسات البنك المركزي والموازنة والضرائب، ونظم أسعار الصرف. كما أن المؤسسات تمنح أيضاً الشرعية للسوق من خلال توفيرها للحماية الاجتماعية والتأمين وارتباطها بإعادة التوزيع، وإدارة المنازعات مثل نظم المعاشات وبرامج التأمين ضد البطالة والصناديق الاجتماعية الأخرى.

(4) سانجاي برادان، تحسين قدرة الدولة المؤسسية، مجلة التمويل والتنمية، العدد 3 سبتمبر عام 1997، المجلد 34.

سادساً: دراسة "دارون أسيموجلو" Daron Acemoglu بعنوان: الأسباب الجذرية: نهج تاريخي لتقييم دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية"⁽⁵⁾
Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development
عام 2003⁽⁵⁾.

توصل "أسيموجلو" من خلال دراسته إلى أن للمؤسسات الجيدة ثلاث خصائص رئيسية هي: إنفاذ حقوق الملكية بالنسبة لقطاع كبير من المجتمع، بحيث يصبح لدى عدد كبير من أفراد المجتمع حافز للاستثمار والمشاركة في النشاط الاقتصادي. ووجود قيود على أعمال النخب السياسية وغيرهم من جماعات الضغط الخاصة، بحيث لا يستطيع هؤلاء الاستيلاء على دخول واستثمارات الآخرين أو خلق ميدان غير متكافئ للعب. وجود درجة من تساوي الفرص الاستثمارية بالنسبة لقطاعات كبيرة من أفراد المجتمع، بحيث يستطيع الأفراد القيام باستثماراتهم وخاصة في رأس المال البشري.

طبيعة النظرية الاقتصادية:

تكمن النظرية الاقتصادية بين اتجاهين هامين، يهتم أحدهما (النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية) بأصل القيمة ومظاهرها. ويمثل هذا الاتجاه أطروحات مثل "نظرية القيمة" لـ "سمارت" Smart's Theory of Value، و "النظرية الإيجابية لرأس المال" لـ "بوم باويرك" Boehm-Bawerk's Positive Theory of Capital، وتوزيع الثروة لـ "كلارك" Clark's Distribution of Wealth. بينما يهتم الاتجاه الآخر (الاقتصاد المؤسسي) بالأعراف والتقاليد والاتفاقيات، أو الترتيبات التي تحدد طبيعة النظام الاقتصادي. ويمثل هذا الاتجاه في الاقتصاد الكلاسيكي "رؤية آدم سميث لمذهب التجاريين"، ومناقشة "واتلي" Whately حول كيفية تنظيم المنافسة للنشاط الصناعي، وعرض "جون ستيوارت ميل" لعلاقة الدولة بالصناعة. وهناك أمثلة أخرى من الاقتصاد الحديث تتمثل في "رؤية كانان" Cannan لوظيفة الملكية في التنظيم الاقتصادي، و"مناقشة فيبلين" Veblen لاعتماد الثروة على التكنولوجيا، و "تحليل هوبسون" Hobson لعلاقات العمل في ظل ظروف التقنية الحديثة بالرفاهية⁽⁶⁾.

(5) Acemoglu, D. (2003). "Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development," Finance Development., 40, 2, pp 27-30. 2005. "Constitutions, Politics and Economics: A Review Essay on Person and Tabellini's The Economic Effects of Constitutions," J. Econ. Lit., 43, 4, pp 1025-1048.

(6) Walton H. Hamilton (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, The American Economic Review, Vol. 9, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association (Mar., 1919), pp. 309-311.

الاقتصاد التقليدي في مقابل الاقتصاد المؤسسي:

كان الفكر الاقتصادي منذ بداية ظهور علم الاقتصاد كعلم مستقل، على يد الاقتصادي الأسكتلندي "آدم سميث" وبداية المدرسة الكلاسيكية في منتصف القرن الثامن عشر، متجها نحو البحث عن القوانين الاقتصادية المجردة، والتي تكاد تتجاهل الظروف التاريخية والأوضاع الاجتماعية التي يتم فيها النشاط الاقتصادي. وقد برز هذا الاتجاه منذ نهاية القرن التاسع عشر، خاصة مع بروز النظرية النيوكلاسيكية. وقد انعكس ذلك في محاولة صياغة القوانين الاقتصادية في شكل رياضي. وعلى الرغم من أن "آدم سميث" كان مهتماً بدراسة الأوضاع الاجتماعية السائدة ومحاولة تطويرها بما يتفق مع اعتبارات الكفاءة الاقتصادية، إلا أن هذا الاهتمام ما لبث أن بدأ يتلاشى تدريجياً، حتى باتت النظرية الاقتصادية كما لو أنها نماذج مجردة للسلوك الاقتصادي الرشيد، بصرف النظر عن البيئة الاجتماعية والمؤسسية السائدة.

وقد خرج "كارل ماركس" عن هذا التقليد، وكانت أفكاره الاقتصادية جزءاً من النقد العام للمجتمع وأوضاعه، وجاءت أفكاره ذات طابع اجتماعي ومؤسسي. وكذلك الحال لمعظم منتقدي النظام الرأسمالي من المفكرين الاشتراكيين بدرجاتهم المتفاوتة. وفي هذا السياق نفسه جاءت أفكار المدرسة المؤسسية أو الاقتصاد المؤسسي، والتي وجدت بذورها الأولية في المدرسة التاريخية الألمانية، ثم مع الفكر الاجتماعي لـ "ماكس فيبر".

وقد ازدهرت المدرسة المؤسسية بوجه خاص في الولايات المتحدة الأمريكية منذ نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. وإذا كانت الولايات المتحدة قد ظلت في أمور النظرية الاقتصادية التقليدية تابعة للفكر الإنجليزي والأوروبي بشكل عام حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، إلا أن المساهمة الأمريكية الأصلية اقتصر على هذا الاقتصاد المؤسسي، وخاصة مع "ثورستين فيبلين". ويركز الاقتصاد المؤسسي على فهم دور التطور العملي ودور المؤسسات في تشكيل السلوك الاقتصادي. حيث يقع تركيزه الأصيل على نظريات "ثورستين فيبلين" المتعلقة بالتطور التكنولوجي من جهة، والمؤسسات المكونة للمجتمع من جهة أخرى. وترجع عناصره الأساسية إلى مقال للاقتصادي الأمريكي "والتون هيل هاميلتون" Walton H. Hamilton الذي كتبه عام 1919⁽⁷⁾.

ويمكن القول بصفة عامة إنه بينما يركز التيار الرئيسي (النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية) في الاقتصاد على النظر إلى السوق والأسعار باعتبارهما أساس للعلاقات الاقتصادية، فإن الفكر المؤسسي يرى أن العبرة هي بالمؤسسات الاجتماعية السائدة، وأن السوق نفسه لا يعدو أن يكون أحد هذه

(7) Walton H. Hamilton (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, pp. 314-316.

المؤسسات، الذي يتأثر بالأوضاع المؤسسية الأخرى في المجتمع، والدولة، والنظام القانوني، والقيم السائدة. فالتيار الرئيسي للاقتصاد يرى أن المشكلة الرئيسية تكمن في كيفية تكوين الأثمان وتنظيم الأسواق وتوزيع الموارد، أما الاقتصاد المؤسسي فإنه يوجه عنايته للتنظيمات القائمة وشكل السيطرة على الاقتصاد، سواء كانت هذه السيطرة راجعة إلى اعتبارات فنية أو قانونية، ومن هنا جاء الاهتمام الكبير بالتطور التكنولوجي، وحقوق الملكية بصفة عامة، والتنظيم القانوني والاجتماعي بصفة خاصة. وقد حظيت فكرة القوة أو السيطرة الاقتصادية باهتمام كبير لدى مفكري المدرسة المؤسسية، وبالتالي فإن دور الحكومة الاقتصادي كان دائماً محورياً في دراسات هذه المدرسة. وقد احتل هذا الموضوع في الأدبيات الحديثة مكاناً بارزاً تحت مسمى أساليب الحكم.

ويمثل الاقتصاد المؤسسي منظور اقتصادي يحاول توسيع نطاق الاقتصاد من خلال التركيز على الأعراف والتقاليد والقواعد الرسمية التي يقوم عليها النشاط الاقتصادي والاجتماعي والقانوني مع تحليل لمبادئ الاقتصاد النيوكلاسيكي؛ حيث يهتم الاقتصاد المؤسسي بتحليل العديد من الجوانب مثل: حقوق الملكية وتكاليف المعاملات وطرق الحكم وقدراته على الاقتناع والأعراف الاجتماعية والقيم الأيديولوجية ومراقبة وآلية تنفيذ العقود وخصوصية الأصول ورأس المال البشري ورأس المال الاجتماعي والمعلومات غير المتماثلة وقواعد السلوك الاستراتيجي والمخاطر الأخلاقية والضمانات التعاقدية وعدم اليقين المحيط بالمؤسسات والقوة التفاوضية والقدرة على التحالفات.

وعلى الرغم من النجاحات العديدة التي حققتها الاقتصادات الخالية من المؤسسات في الثلاثين سنة التي تلت الحرب العالمية الثانية، إلا أنه كان هناك جانب سلبي. وهو كما أشار إليه "رونالد كواس" (1937، 1960)، وغيره ممن لديهم نظرة فاحصة، أن الاقتصاد الكلاسيكي كان يعاني من عيوب مفاهيمية - كان الكثير منها قابلاً للتتبع، بشكل مباشر أو غير مباشر، مثل الافتراض غير المعترف به بأن تكاليف المعاملات كانت صفرية. وكثيراً ما كشف الدافع وراء منطق عدم وجود تكاليف معاملات، بقصة "الإمبراطور الذي لم يكن يرتدي ملابس، ولكن من حوله كانوا ينافقونه ويقولون له أنه يرتدي ملابس شيك، إلا امرأته التي رأت أنه لا يرتدي شيئاً" وهذا يعني أن تكاليف المعاملات كانت موجودة بالفعل ولكن الجميع ينكرونها ولا يراها إلا ذوي النظرة الفاحصة. ولكن الحاجة إلى صياغة نص لتكاليف المعاملات الموجبة بدأت ببطء وبثبات، وذلك للبدء في التحقق من كيف ولماذا تختلف هذه التكاليف فيما بين المؤسسات - ونتيجة لذلك تم سد الثغرات، وتم تحقيق فهم أعمق للتنظيم الاقتصادي المعقد، ومن ثم إعادة تشكيل السياسة العامة.

ويمكن وصف الاختلافات بين هذه المدارس على النحو التالي: يتمثل هدف النظرية الاقتصادية التقليدية النيوكلاسيكية في تدنية التكلفة داخل إطار معين. بينما في الاقتصاد المؤسسي الجديد نجد أن تدنية التكلفة والكفاءة الاقتصادية يمكن أن تتأثر بتغير المؤسسات. ويركز الاقتصاد المؤسسي الجديد بشكل قليل نسبياً على السلطة أو القوة التي تحدد أداء حقوق الملكية، والتي تحدد بدورها تكاليف حقوق الملكية التي تؤخذ في الاعتبار في التحليل. بينما الاقتصاد المؤسسي القديم يعترف بالسؤال حول تكاليف حقوق الملكية التي تؤخذ في الاعتبار في التحليل. كما يدرس الاقتصاد المؤسسي القديم أيضاً الكفاءة ولكنه يتساءل – من الذي حاول تعزيز الكفاءة وعلى حساب من؟

الفرق بين الاقتصاد المؤسسي القديم والجديد:

من تحليل الثروة والملكية، والمؤسسات تم تطوير كيان غير متجانس من النهج التحليلية مؤخراً عرف باسم "مدرسة الاقتصاد المؤسسي". وفيما بين الاقتصاديين المؤسسيين يمكن الفصل بين التوجهات المؤسسية القديمة والتوجهات المؤسسية الجديدة⁽⁸⁾.

فقد مرت المدرسة المؤسسية بمرحلتين متميزتين: سميت المرحلة الأولى بالاقتصاد المؤسسي القديم، والذي ظهر في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. وفيها اهتم الاقتصاد المؤسسي بتوجيه النقد وأوجه المعارضة للفكر الاقتصادي السائد، حيث لم يكن محور اهتمام الاقتصاد المؤسسي هو السوق والأسعار بل كان أساس اهتمامه هو المؤسسات وأشكال تطورها. وتضم هذه المرحلة أسماء مهمة منها "ثورستين فيبلن" والذي يمثل المرحلة الأولى للمؤسسة الراديكالية والمعارضة للتيار الرئيسي للفكر الاقتصادي السائد، و"التون هيل هاملتون"، و"رونالد كواس".

وقد تجاوز الاقتصاد المؤسسي القديم الاقتصاد النيوكلاسيكي في دراسة البنية الأساسية لحقوق الملكية في المجتمع. حيث قام بتحليل تكاليفها التي تؤخذ في الاعتبار عند عمل الحسابات الاقتصادية وكذلك مقاييس السوق التي يمكن اعتبارها نواتج فعالة. مثال ذلك، ما هي العلاقة بين الكفاءة والقبول الاجتماعي؟ فقد ينتج عن السوق نواتج فعالة متعددة، وبالتالي، يجب على الشخص أن يقرر أي نوع من حالات السوق يكون الأفضل له. وتحدد حقوق الملكية (الوضع المؤسسي) ما هو وضع السوق الكفاء. وفي هذه الحالة تكون للسلطة دور مهم.

وقد بدأ الاقتصاد المؤسسي القديم بمقال لـ "ثورستين فيبلن" بعنوان "لماذا علم الاقتصاد ليس علماً تطورياً"، والذي قدم فيه نقده للافتراضات المتعلقة بـ "المتعة" في الاقتصاد

(8) Petri Ollila (2011), Principles of Institutional Economics, with Applications to Cooperative Enterprises, Helsinki University, Department of Economics Working Papers no 56, Marketing, p. 21.

الكلاسيكي" (9) (*). ولسوء الحظ، لم يتغير الكثير منذ أن كتب "فيبلين" هذا المقال. وكان الافتراض الأبرز في النماذج النيوكلاسيكية هو "الوكيل الاقتصادي الرشيد"، والذي انتقده "فيبلين" وقال إنه لا يختلف عن "الآلة الحاسبة". وعلى الرغم من أن هذه الافتراضات قد تكون مفيدة، وذلك لعزل المتغيرات وتحليل الآليات، إلا أنها تحد من التطبيق الواقعي للنماذج النيوكلاسيكية. ويجعلها لا تترك مجالاً كبيراً للترتيبات المؤسسية وعوامل أخرى مثل الثقافة والأعراف الاجتماعية وغيرها من العوامل المهمة التي يمكنها تشكيل السلوك. وقد حاول الاقتصاد المؤسسي القديم تخفيف هذه الفجوة في النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية.

وفي دراسته بعنوان: "النهج المؤسسي للنظرية الاقتصادية"، قدم "التون هاميلتون" خمسة مقترحات لخصت مختلف جوانب الاقتصاد المؤسسي القديم (10):

- * أنه لم يتم تحديده من جانب أي مقترحات سياسية.
- * أنه يعتمد على العديد من مجالات الدراسة المختلفة مثل علم النفس وعلم الاجتماع، والأنثروبولوجيا لتطوير تحليل أفضل للسلوك البشري.
- * أن المؤسسات تعتبر عنصراً حيوياً في أي اقتصاد، وينبغي أن تكون المهمة الرئيسية للاقتصاد هي دراسة المؤسسات وعملية التغيير المؤسسي.
- * أن الاقتصاد هو نظام منفتح يخضع للتغيير التطوري، يشمل عناصر معقدة مثل الثقافة والطبقة الاجتماعية، والسلطة السياسية، ومتغيرات أخرى.
- * أن الفكرة النيوكلاسيكية المتعلقة بتعظيم المنفعة للوكيل الرشيد غير كافية وخاطئة. وأن الاقتصاد المؤسسي لا يأخذ الفرد كما هو. ولكن بدلاً من ذلك، يتم تشكيل الأفراد من خلال الترتيبات المؤسسية والثقافية. حيث يمكن أن تؤدي "السببية النزولية" (*). downward causation للمؤسسات إلى التأثير في السلوك البشري بطرق مهمة.
- وقد أدرج الاقتصاد النيوكلاسيكي المقترحات الأربعة الأولى في نماذجه. لذا فإن المقترحات الأربعة الأولى تكون ضرورية، ولكنها ليست شروطاً كافية لتعريف الاقتصاد المؤسسي القديم بدون

(9) وتعرف المتعة لدى الإنسان بأنها حساب سريع للملذات والآلام يدور في ذهن الإنسان، والذي يدور مثل كريات صغيرة متجانسة من الرغبة في السعادة تندفع تحت تأثير حافظ يعمل على تحريكها من مكانها، ولكنه يتركها سليمة.
(9) Thorstein Veblen (1898), Why is Economics not an Evolutionary Science? Quarterly Journal of Economics, ISSN 0033-5533, 12(4): 373-397. Reprinted with kind permission.

(10) تعرف السببية النزولية بأنها علاقة سببية غير مباشرة تنزل من المستويات العليا للنظام إلى المستويات الدنيا في هذا النظام، وذلك لفشل الآليات في المستويات العليا في إنجاز المهام التي تملئها المستويات الدنيا للمؤسسة. وهي شكل من أشكال الضغط النزولي للتكيف أو التعلم الخاضع للإشراف. وهي مصطلح صاغه الفيلسوف والعالم "تونيال ت. كامبل" Donald T. Campbell عام 1974.

(10) Walton H. Hamilton (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, op cit, p. 310

المقترح الخامس الذي يربط كل شيء معًا. لذلك، فالذي يفصل الاقتصاد المؤسسي عن تيار الاقتصاد السائد (الاقتصاد النيوكلاسيكي) هو أن الاقتصاد المؤسسي لا يأخذ الأفراد كما هم، ولكن يتم تشكيلهم من خلال المؤسسات.

وسميت المرحلة الثانية بالاقتصاد المؤسسي الجديد، وفيها بدأ الاقتصاد المؤسسي باستخدام أدوات التحليل الاقتصادي التقليدية لدراسة مختلف المؤسسات الاجتماعية. فالإقتصاد المؤسسي الجديد لا يستبعد استخدام الأدوات الأساسية للتحليل الاقتصادي وفي مقدمتها المقارنة بين العائد والتكلفة، واختيار السلوك الرشيد، وتعظيم العائد أو تخفيض التكلفة والأعباء. والجديد أنه لا يُقصر استخدام هذه الأدوات الاقتصادية على السوق والأسعار، بل إنه يعمها لتفسير العديد من الظواهر الاجتماعية الأخرى مثل حماية حقوق الملكية واحترام حقوق الجوار، وأحكام القضاء في المسؤولية، وتفسير الجريمة، والتمييز العنصري، بل وتفسير نشاط السلطة. فهذه الظواهر الاجتماعية والقانونية تجد تفسيراً لها في التحليل الاقتصادي الذي يعتمد على فكرة العائد/التكلفة. ولذلك فلم يكن غريباً أن ازدهرت هذه المدرسة الحديثة ضمن كليات الحقوق، التي رأت في أدوات التحليل الاقتصادي تفسيراً مناسباً للعديد من تلك الظواهر.

وللاقتصاد المؤسسي الجديد جذور في الاقتصاد النيوكلاسيكي. فالإقتصاد المؤسسي الجديد قد وسع النظرية الاقتصادية التقليدية من خلال اعترافه بالملاحظة التي أبداهـا "كارل ماركس" بأن وجود المؤسسات هو أمر مهم في المجتمع.

والفرق الآخر بين الاقتصاد المؤسسي الجديد والاقتصاد النيوكلاسيكي هو ما يتعلق بالافتراض حول السلوك البشري. حيث تعترف معظم نهج الاقتصاد المؤسسي الجديد بالرشادة المحدودة بدلاً من الرشادة الكاملة، والانتهازية (اقتناص الفرص) بدلاً من الأمانة الكاملة. كما أن الاقتصاد المؤسسي الجديد يؤمن بأن المؤسسات تنشأ كجزء من جهود المجتمع لاستخدام موارده النادرة بكفاءة.

ويتسم الاقتصاد المؤسسي الجديد بعدة سمات هي: أنه يتجنب الأفكار الافتراضية من خلال التركيز، دائماً وفي كل مكان، على البدائل ذات الجدوى؛ وأنه يصف العناصر البشرية الفاعلة بعبارات أكثر واقعية؛ وأنه فتح الصندوق الأسود للتنظيم الاقتصادي وكشف ما به من أهداف التي تخدم الآليات الداخلية؛ وأنه تبني التوجه الرئيسي لدراسة الحالة (والذي يعتبر تحقيق وفورات في تكلفة المعاملات مرشحاً واضحاً لهذا التوجه)؛ وتفعيل المشروع استناداً إلى التحليل الدقيق للمعاملات، وهياكل

الحوكمة، ونظرية المباريات؛ واستنباط نتائج قابلة للانعكاس وتقديمها للاختبار التجريبي؛ والعمل على تحسين السياسة العامة(11).

ومنذ ذلك الحين، تم عرض رؤى ومنطق الاقتصاد المؤسسي الجديد على مدى واسع. حيث تم تنشيط البحوث في مجال الاقتصاد والعلوم الاجتماعية المتقاربة (خاصة العلوم السياسية وعلم الاجتماع والقانون)، ومجالات العمل التطبيقية (خاصة الاستراتيجية، والسلوك التنظيمي، والتسويق). ويمكن فهم أن المجال الجديد الذي يُعرض بمثل هذه الحيوية قد اجتذب اهتمام العلماء الشباب.

وبالرغم من أنه قد يُنظر إلى الاقتصاد المؤسسي الجديد، على نطاق واسع، على أنه بديل للنظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية. إلا أن "نورث" North، على النقيض من ذلك، يرى أن الاقتصاد المؤسسي الجديد يقوم على تعديل وتوسيع النظرية النيوكلاسيكية للسماح لها بالوصول إلى مجموعة متكاملة من القضايا والتعامل معها حتى الآن خارج نطاق المعرفة المتاحة". وبمعنى آخر، يمكن وصف الاقتصاد المؤسسي الجديد كنظام تحليلي ولد في إطار الاقتصاد النيوكلاسيكي، ولكنه يقدم إجابات للعديد من "الألغاز" من خلال تعديله وتوسيعه. وقد أكد "هاريس وآخرون" عام 1995 على أهمية الاقتصاد المؤسسي الجديد من خلال الإشارة إلى أهمية ثلاثة من خصائصه وهي:

* إنه تطور رئيسي داخل النموذج السائد للاقتصاد الحديث لأنه قدم إجابة على لغز ما هو السبب في وجود الشركة كتنظيم إداري ومالي وتوضيح دور تكاليف المعاملات في النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية.

* أنه شكك في وتحدى الدور المهيمن الذي حددته النيوكلاسيكية القديمة للسوق.

* أنه قدم نظرية للتنمية من حيث إعادة التنظيم المناسبة وتغيير المؤسسات بهدف تعزيز وتسريع النمو الاقتصادي.

ووفقاً للاقتصاد المؤسسي الجديد، فإن المؤسسات هي الطريقة التي تتعامل بها الاقتصادات مع "فشل السوق"؛ وأن نتائج "كفاءة باريتو" (*) Pareto Efficiency للاقتصاد النيوكلاسيكي ليست سوى واحدة من العديد من النتائج المحتملة؛ وأن الاقتصاد لن يحقق النتائج الكفاء إلا في ظل ترتيبات

(11) Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant, *New Institutional Economics A Guidebook*, Cambridge university press, New York, 2008, p. xxiv.

● كفاءة باريتو أو تخصيص باريتو الأمثل هي حالة اقتصادية عندها لا يمكن إعادة تخصيص الموارد لجعل أي فرد أفضل حالاً دون جعل أحد الأفراد على الأقل أسوأ حالاً. وهذا يعني أن الموارد تم تخصيصها بأكثر الطرق فعالية، ولكنها لا تعني تحقيق المساواة أو الإنصاف. وتستخدم "كفاءة باريتو" في الاقتصاد النيوكلاسيكي إلى جانب نظرية المنافسة المثالية للحكم على مدى كفاءة الأسواق الحقيقية، وهذا يعني أنه إذا كان هناك حالة منافسة كاملة وتم استخدام الموارد بأقصى قدر من الكفاءة، عندئذ سيكون الجميع عند أعلى مستوى معيشة أو ما يعرف بـ "كفاءة باريتو"، وعند هذه الحالة يكاد يكون من المستحيل اتخاذ أي إجراء اجتماعي، مثل التغيير في السياسة الاقتصادية، دون أن يجعل شخصاً واحداً على الأقل في وضع أسوأ. وسمي هذا المفهوم باسم عالم الاقتصاد الإيطالي "فيلفريدو باريتو".

مؤسسية معينة⁽¹²⁾. فمع الحفاظ على الفرض النيوكلاسيكي القديم بأن الأفراد الباحثين عن مصلحتهم الذاتية يحاولون تعظيم الأهداف في ظل الندرة والقيود، فإن الاقتصاد المؤسسي الجديد يخفف من افتراضات الرشادة الكاملة، وتكاليف المعاملات الصفرية، والمعلومات الكاملة. فمع هذا الاتجاه الجديد، تعتبر تكاليف المعاملات التي تحددها المؤسسات والترتيبات المؤسسية مفتاح الأداء الاقتصادي. لذلك، هناك حجة مفادها أن مؤسسات أي دولة مثل أنظمتها القانونية والسياسية والاجتماعية هي محددات من الدرجة الأولى لأدائها الاقتصادي، وهذا ما يجعل الاقتصاد المؤسسي الجديد مهماً للباحثين من مختلف التخصصات.

والاقتصاد المؤسسي الجديد هو مجال مليء بالفكر المتوهجة والجديدة والمؤثرة، فليس هناك الكثير من برامج الأبحاث المؤسسية فقط، بل هناك العديد من الأفكار المتنافسة فيما بينها. حيث يركز الاقتصاد المؤسسي على الدراسة الأوسع للمؤسسات، ووجهات نظر الأسواق نتيجة التفاعل المعقد بين هذه المؤسسات المختلفة (الأفراد والشركات والدول والأعراف الاجتماعية)، والتي لا تزال هذه التقاليد تعمل حتى اليوم كنهج إبداعية قيادية تؤدي إلى اقتصاد أفضل.

وقد ظهر الاقتصاد المؤسسي الجديد مع بداية السبعينات من القرن العشرين بعد أن عجزت النظرية النيوكلاسيكية عن تفسير ظاهرة الركود التضخمي. فعلى عكس النموذج الاقتصادي النيوكلاسيكي لتخصيص الموارد (والذي كان يركز على الأسعار والإنتاج والعرض والطلب) وكان رافضاً للمؤسسات⁽¹³⁾، أصر كلا من الاقتصاد المؤسسي القديم والجديد على أهمية المؤسسات. إلا أنه نظراً لأن الاقتصاد المؤسسي القديم قد ظهر في أوقات صعبة (وهي فترة نجاح نظرية كينز)، ولأنه كان يفتقر إلى أجندة بحثية إيجابية، لذا فإنه توارى عن الأنظار⁽¹⁴⁾. وما يفعله الاقتصاد المؤسسي الجديد هو أمر مختلف تماماً، حيث يسعى لدراسة المؤسسات. لذلك فإنه يتخطى القول القائل بأهمية المؤسسات، إلى توضيح أن المؤسسات يمكن أن تكون عرضة للتحليل⁽¹⁵⁾.

الأصول الفكرية للاقتصاد المؤسسي الجديد: New Institutional Economics (NIE)

بالرغم من أنه لا يمكننا تحديد متى تغير الاقتصاد، إلا أنه يمكننا أن نعود إلى تاريخ التغييرات التي أدخلها الاقتصاد المؤسسي الجديد NIE في علم الاقتصاد. فقد كانت البدايات الأولية للاقتصاد

(12) Yeager, T. J. (1998). *Institutions, Transition Economies, and Economic Development*. Westview Press: Boulder, Colorado, p. xiv.

(15) Reder, M. 1999. *Economics: The Culture of a Controversial Science*. Chicago University Press.

(16) Stigler, G.J. 1983. "Comments," in Kitch, E.W., ed., "The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932-1970," *J. Law Econ.*, 26, p. 170.

(17) Matthews, R.C.O. 1986. "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth," *Econ. J.*, 96, p. 911.

المؤسسي الجديد على يد كلا من "دوجلاس نورث" Douglass North و"رونالد كواس" Ronald Coase و"أوليفر ويليامسون" Oliver Williamson.

ولقد برز من بين العديد من المساهمات الرئيسية في مجال الاقتصاد المؤسسي بحثان راندان لـ "رونالد كواس" الأول بعنوان "طبيعة الشركة" The Nature of the Firm عام 1937؛ والثاني بعنوان "مشكلة التكاليف الاجتماعية" The Problem of Social Costs عام 1960، وثلاث كتب الأول كان لكلا من "دوجلاس نورث" و "لانس ديفيز" بعنوان "التغيير المؤسسي والنمو الاقتصادي الأمريكي عام 1970⁽¹⁶⁾؛ والثاني كان لكلاً من "دوجلاس نورث" و "روبرت توماس" بعنوان صعود العالم الغربي: التاريخ الاقتصادي الجديد عام 1973⁽¹⁷⁾. والثالث كان لـ "أوليفر ويليامسون" بعنوان "الأسواق والتسلسلات الهرمية" عام 1975⁽¹⁸⁾.

وبالرغم من وجود كُتاب سابقين، كما هو الحال في جميع مدارس الاقتصاد، إلا أن هذه المساهمات قد وضعت الأساس لتحويل البديهيات الأولية للاقتصاد المؤسسي الجديد إلى أدوات مفاهيمية وتحليلية قوية أفرزت قاعدة قوية من الأبحاث التجريبية.

ولقد نشأ الاقتصاد المؤسسي الجديد لتفسير العديد من الألغاز التي لم تستطع النماذج القياسية النيوكلاسيكية تفسيرها بشكل جيد، ولا سيما لغز لماذا ننتج أو نشترى؟ ولماذا يكون هناك غنى أو فقر؟، حيث فسر اللغز الأول من خلال تنظيم النشاط الاقتصادي في صور شركات وأسواق ودواوين وامتيازات (الحقوق الدستورية) وغيرها من أساليب التنظيم، وذلك لفهم ما يحدث داخل الشركة، ولتفسير قرارات الشركة حول الاندماج أو الاتحاد. أما اللغز الثاني فتم تفسيره من خلال التباين في أداء الاقتصادات واستمرار هذه التباينات بالرغم من الجهود التي لا حصر لها والمساعدات والمشورات الخارجية التي استمرت لعقود بهدف الإصلاح.

فالنموذج القياسي النيوكلاسيكي ينظر إلى النظام الاقتصادي على أنه نظام يعمل على تكيف العرض مع الطلب والإنتاج مع الاستهلاك بشكل تلقائي، وذلك من خلال تنسيق آلية الأسعار. فقد تعامل الاقتصاديون النيوكلاسيك مع الشركة كصندوق أسود، حيث ينظرون إليها على أنها تقوم بوظيفة الإنتاج من خلال تحويل المدخلات إلى مخرجات، وذلك استجابة للتغيرات في الأسعار النسبية للموارد المتاحة بهدف تعظيم أرباحها. وقد عمل هذا النظام في ظل افتراضات محددة أزعجت مؤسسي الاقتصاد

(16) North, Douglass C and Lance Davis. 1970. Institutional Change and American Economic Growth.

(17) North, Douglass C. and Robert Paul Thomas. 1973. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

(18) Williamson, Oliver E. 1975. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. New York: Free Press.

المؤسسي، مثل افتراض توافر معلومات كاملة، والذي يفترض أن الأفراد لديهم رشادة كاملة لتعظيم ثرواتهم في ظل وجود تفضيلات ثابتة، وأن التبادل يتم بشكل آني وبدون تكلفة معاملات. كما شكك المؤسسون الجدد في الافتراضات السائدة بأن الاختلاف في معدلات التنمية كان، بشكل كامل، نتيجة لاختلاف الهبات من الموارد ورأس المال البشري أو اختلاف معدلات الاستثمار وتبني أساليب تكنولوجية جديدة. وهناك لغز آخر أزعج "دوجلاس نورث"، بشكل خاص، وهو طبيعة الدولة. حيث يرى أنه لماذا لا تعمل الأسواق السياسية مثل الأسواق الاقتصادية؟ وتحت أي ظرف من الظروف، تقوم الدولة، بحماية حقوق الملكية حتى لو لم يكن لديها القدرة على مصادرة الممتلكات وإخضاع الأفراد؟ وتستند إجابات الاقتصاد المؤسسي الجديد على هذه الأسئلة على ثلاثة مفاهيم أساسية هي: تكاليف المعاملات وحقوق الملكية، وتنفيذ العقود. وقد أصبحت هذه المفاهيم "المثلث الذهبي" للاقتصاد المؤسسي الجديد، إلى جانب الافتراضات السلوكية الراديكالية، والتي كونت بشكل تدريجي المدرستين الرانديتين في الاقتصاد المؤسسي الجديد.

وللاقتصاد المؤسسي الجديد خمسة فروع هي: اقتصاديات تكلفة المعاملات واقتصاديات المعلومات غير الكاملة واقتصاديات حقوق الملكية ونظرية العمل الجماعي، وتطور القواعد والعادات والتقاليد والأعراف⁽¹⁹⁾. ويهدف الاقتصاد المؤسسي الجديد إلى شرح محددات المؤسسات وتطورها مع مرور الوقت، وكذلك تقييم تأثيرها على الأداء الاقتصادي والكفاءة والتوزيع⁽²⁰⁾. ولتحقيق ذلك، يضم الاقتصاد المؤسسي الجديد ضمن إطاره بعض جوانب العلوم الاجتماعية - التاريخ والأنثروبولوجيا وعلم الاجتماع والقانون والعلوم السياسية وتنظيم الأعمال، وبالتالي فإنه يمكن وصفه على أنه نهج للتنمية متعدد التخصصات.

فالالاقتصاد المؤسسي الجديد لا يمثل قطيعة مع التيار الاقتصادي الرئيسي بقدر ما يمثل استكمالاً له. فالتحليل الاقتصادي ليس خاطئاً بقدر ما هو قاصر. ودور الاقتصاد المؤسسي الجديد هو مد أدوات التحليل الاقتصادي إلى هذه الجوانب المهمة من اهتمامات النظرية الاقتصادية، وهي الجوانب المؤسسية.

ففي قضايا التنمية والإصلاح الاقتصادي نجد أن الاهتمام لم يعد يقتصر على السياسة الاقتصادية الكلية بل تخطتها إلى قضايا أساليب الحكم والإدارة. فلم يعد الأمر مجرد اهتمام بالكميات الكلية مثل الادخار، وتوازن ميزان المدفوعات والنسق المتوازن للقطاعات الإنتاجية مثل الزراعة والصناعة

(19) Clague, C. P. Keefer, S. Knack and M. Olson (1997). *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*. The Johns Hopkins University Press: Baltimore, Maryland
(20) Nabli, M.K. and J.B. Nugent (1989). *The New Institutional Economics and Its Applicability to Development World Development*, Vol. 17, No. 19, pp. 1333-1347.

والبنية الأساسية، بل جاوز الأمر ذلك إلى أثر طبيعة المؤسسات القائمة على اتخاذ القرار، وحقوق الملكية والتزامات المتعاقدين. وإذا كانت صيحة الإصلاح الاقتصادي مع الفكر النيوكلاسيكي هي "ضرورة إصلاح نظام الأسعار" فإنها تصبح مع الاقتصاد المؤسسي الجديد "البحث عن المؤسسات المناسبة" ومن هنا كانت الدعوة إلى ما يُسمى بالتخصيص، بل وإلى الإصلاح السياسي والدستوري. على أن الاقتصاد المؤسسي الجديد لا يكتفي بإبراز أهمية المؤسسات، بل يؤكد أيضاً على أن هذه المؤسسات يمكن أن تخضع للدراسة والتحليل سواء في عملها أو في تطورها.

وارتباطاً بهذه النظرة المؤسسية أصبح تقييم المؤسسات القائمة يتم في إطار مؤسسي وليس في إطار نظري بحت. فقد جرت العادة مثلاً، عند تقييم عمل السوق، مقارنة الأداء الفعلي للأسواق بال نموذج النظري لأسواق المنافسة الكاملة كما تدرسه كتب المبادئ. وتصبح النتيجة الطبيعية لهذه المقارنة هي تقرير فشل واختلال الأسواق. أما الاقتصاد المؤسسي فإنه عند تقييم الأسواق القائمة، فإنه لا يجري المقارنة مع نموذج نظري، وإنما مع الترتيبات المؤسسية البديلة، سواء كان ذلك عن طريق قيام الحكومة بهذا الدور بدلاً من الأفراد أو غير ذلك من الترتيبات البديلة. ولذلك فإن نتائج هذا التحليل كثيراً ما تنتهي إلى إبراز فشل أو قصور التدخل الحكومي بدلاً من الاقتصار على تقرير فشل الأسواق. ويصبح الأمر الجدير بالاهتمام هو المقارنة بين أعباء وتكاليف كل منهما. وبعبارة أخرى أيهما أكثر خطورة: اختلالات وانحرافات السوق، أم اختلالات وانحرافات التدخل الحكومي. وإيهما أيسر في العلاج؟

ومن التطورات التي أدخلها الاقتصاد المؤسسي- الانتقال ببؤرة الاهتمام من مجال الأسعار والإنتاج إلى ميدان التصرفات والسلوك، مما أدى إلى ظهور ما عرف باقتصاديات المعاملات **Transactions economics**، وهو اقتصاد يتناول الظروف التي تتم فيها هذه التعاملات وما يرتبط بها من تكاليف وأعباء. وهذا ما يتطلب العناية بالظروف التي تحكم هذه المعاملات من أدوات مستخدمة (حوافز أو رقابة) ومعايير للأداء، ومعلومات متاحة والقوانين التي تحكمها وبخاصة النظام القانوني للعقود. وبالنسبة للنظام القانوني فلا يكفي الاهتمام بالقواعد القانونية القائمة، بل يجب النظر أيضاً إلى مدى تطبيقها واحترامها **Law enforcing**.

وتثير الأوضاع المؤسسية قضية المصداقية **Credibility**، فالمعاملات الاقتصادية تتوقف إلى حد كبير على الثقة في احترام التعهدات وفي المقدرة على الحصول على الحقوق. ويظهر ذلك بوجه خاص في قضايا الاستثمار. ومن هنا تظهر أهمية سلامة الإطار القانوني والدستوري، باعتباره أساساً للنجاح الاقتصادي وحيث يتوقف على عدد من العناصر الأساسية، في مقدمتها؛ المسؤولية

accountability، والاستقرار، والقدرة على التنبؤ والتوقع. وهي أمور تتحقق عادة في إطار النظم الديمقراطية الدستورية. وهكذا أعادت المؤسسة الحديثة مناقشة الإطار المؤسسي للنظام الاقتصادي. فالسوق لا يعمل في فراغ، وإنما في ظل عدد من المؤسسات المناسبة.

وقد تغير الاقتصاد المؤسسي بشكل بالغ وأخذ شكله الجديد في أواخر القرن العشرين، حيث تم دمج وتكامل التطورات الأخيرة في الاقتصاد النيوكلاسيكي في التحليل المؤسسي. وقد أصبح القانون والاقتصاد موضوعاً رئيسياً منذ أن نشر "جون ر. كومنز" كتابه بعنوان "الأسس القانونية للرأسمالية" والذي كتبه عام 1924. كما يعتبر الاقتصاد السلوكي هو أيضاً سمة مميزة للاقتصاد المؤسسي ويتم دراسته وتحليله على أساس ما هو معروف في علم النفس والعلوم المعرفية، بدلاً من الافتراضات البسيطة للسلوك الاقتصادي.

النظريات الرئيسية للاقتصاد المؤسسي الجديد:

إن الهدف من عرض النظريات الرئيسية للاقتصاد المؤسسي الجديد هو إظهار أن الاقتصاد المؤسسي الجديد عبارة عن تيار متعدد التخصصات يجمع بين كلا من الاقتصاد والقانون ونظرية التنظيم والعلوم السياسية وعلم الاجتماع والأنثروبولوجيا، إلا أن لغته الأساسية تظل هي الاقتصاد. وتتمثل النظريات الرئيسية التي تشكل جزءاً من الاقتصاد المؤسسي الجديد في: نظرية تكاليف المعاملات ونظرية حقوق الملكية ونظرية الوكالة.

1- نظرية تكاليف المعاملات:

يعتبر مؤسس هذه النظرية هو "رونالد كواس"، الذي كتب في عام 1937 مقالاً بعنوان "طبيعة الشركة". ومنذ ذلك الحين أصبحت تكاليف المعاملات فئة مهمة للغاية في الاقتصاد الكواسي Coasean economics. فبدونها، لا يمكن تفسير العديد من جوانب عمل النظام الاقتصادي، بما في ذلك ظهور الشركة نفسها⁽²¹⁾.

وتعرف تكاليف المعاملات بأنها التكاليف الناجمة عن تطبيق آلية السعر. وبمعنى آخر، هي تكاليف عملية التفاوض حول إبرام العقود ومراقبة الأداء والتعرف على الشركاء التجاريين⁽²²⁾. ويعرفها "كينيث أرو" Kenneth Arrow عام 1969، بأنها "تكاليف إدارة النظام الاقتصادي"⁽²³⁾.

(21) Parada, J.J. (2002). Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide). P. 50.

(22) Ibid.

(23) Arrow, K.J. (1969). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. Retrieved from: <http://down.cenet.org.cn/upfile/34/20041225171325114.pdf>.

وتعرفها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD بأنها "التكاليف التي ينطوي عليها التبادل في السوق"، أي هي تكاليف "اكتشاف أسعار السوق وتكاليف إعداد العقود وإنفاذها"⁽²⁴⁾.

وتأتي تكاليف المعاملات من عدة مصادر هي: البحث عن المعلومات وتحليل الخيارات واختيار المنتج وإعداد العقد وتنفيذه بالإضافة إلى التكاليف الناتجة عن المعرفة المحدودة والميل نحو ارتكاب الأخطاء⁽²⁵⁾.

ويرى "كواس" Coase أنه "من دون مراعاة تكاليف المعاملات، يستحيل فهم عمل النظام الاقتصادي بشكل صحيح، كما يستحيل أن يكون لديه أساس سليم لوضع السياسة الاقتصادية". حيث لاحظ Coase "أن العلاقات بين الشركات تحكمها أسعار السوق، بينما في حالة العلاقات فيما بين المؤسسات، فإن الأمر يكون مختلفاً، حيث يتم اتخاذ القرارات من خلال التنسيق الشامل فيما بينها، والذي يعد "أساساً مختلفاً عن تعظيم الأرباح من خلال أسعار السوق"⁽²⁶⁾.

وإذا لم يتم إدارة المعاملات بواسطة نظام الأسعار، فيجب أن يتم إدارتها بواسطة المؤسسات نفسها. وأن الغرض من منظمة الأعمال هو إعادة تهيئة ظروف السوق التنافسية لعوامل الإنتاج. وأن إدارة المعاملات داخل المؤسسة تتم بتكلفة أقل من السوق الفعلية⁽²⁷⁾. حيث يمكن لرجال الأعمال تخفيض تكاليف المعاملات عن طريق أنشطة التنسيق المتعلقة بالالتزامات التعاقدية بأنفسهم. وتجدر الإشارة إلى أن هناك جزء آخر من التكاليف، يأتي من داخل المؤسسة، مثال ذلك، التكاليف الناشئة عن "مشكلات تدفقات المعلومات والحواجز ورصد وتقييم الأداء"⁽²⁸⁾.

وفي مقال "طبيعة الشركة" أثار Coase سؤال عن سبب وجود أية معاملات سوقية إذا كان بإمكان المنظمات تخفيض التكاليف⁽²⁹⁾. كما ذكر أيضاً أسباب ذلك، حيث أوضح "كواس" أن السبب الأول هو أن هناك صلة بين حجم الشركة وتكاليف إدارة المعاملات الإضافية. ففي الشركات الكبيرة، يمكن أن تصل تكاليف إدارة المعاملات الإضافية إلى مستويات عالية تكون مساوية لتكاليف المعاملات السوقية الإضافية. والسبب الثاني الذي ذكره Coase، هو أنه "مع زيادة المعاملات المنظمة، يفشل

(24) Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law (1993). Retrieved from: <http://www.oecd.org/dataoecd/8/61/2376087.pdf>.

(25) Chotkowski, J. (2010). Instytucje rynkowe i koszty transakcyjne - kluczowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej. Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, T. 97, z. 2, 106.

(26) Watkins, T., The Transaction Cost Approach to the Theory of the Firm. Retrieved from: <http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/coase.htm>.

(27) Ibid

(28) Klein, P.G. (1999). New Institutional Economics. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.115811>. P.464.

(29) Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. Economica New Series, 4(16), p. 394.

رجال الأعمال في وضع عوامل الإنتاج في أفضل استخداماتها والتي تكون فيها قيمتها أكبر، أي أنهم يفضلوا في تحقيق أفضل استخدام لعوامل الإنتاج".

ولقد قام "أوليفر ويليامسون" Oliver Williamson بتطوير إطار "كواس" وتوسيعه، حيث أن "أوليفر ويليامسون هو الذي صاغ مصطلح "تكاليف المعاملات". ووفقاً له، تظهر تكاليف المعاملات عندما يتم نقل سلعة أو خدمة عبر واجهة منفصلة تكنولوجياً⁽³⁰⁾. وإحلال تحليل تكاليف المعاملات محل تكاليف تركيز التكنولوجيا والإنتاج (أو التوزيع) من خلال الاعتماد على دراسة التكاليف المقارنة للتخطيط والتكيف والإشراف. وتتعلق هذه التكاليف بإنجاز المهام في الهياكل المختلفة للإدارة⁽³¹⁾.

ويعرف Williamson المعاملة بأنها "عملية يتم فيها نقل السلعة أو الخدمة من خلال واجهة منفصلة تكنولوجياً". كما يوضح أن المعاملة ليست مجرد تبادل سوقي، ولكنها تغطي جميع إجراءات التبادل داخل الشركة⁽³²⁾.

لقد كان Williamson أيضاً أول من اهتم بـ "أبعاد المعاملة" والتي تحدد مواصفات المعاملة وكيفية اتمامها. وتتمثل هذه الأبعاد في: خصوصية الأصول ومدى تكرار المعاملة وعدم اليقين الذي يحيط بالمعاملة⁽³³⁾. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأبعاد لها تأثير على حجم تكاليف المعاملات: فزيادة عدد مرات تكرار المعاملات تقلل من تكاليف المعاملات⁽³⁴⁾، كما أنه كلما زادت خصوصية الأصول (أي أن الأصل له استخدامات محددة)، كلما ارتفعت تكاليف المعاملات⁽³⁵⁾.

2- نظرية حقوق الملكية:

تمنح حقوق الملكية لمالك الأصل عدداً من "الامتيازات"، تشمل حقه في استخدامه والاستفادة منه، واستبعاد الآخرين من استخدامه، وحرية نقله للآخرين بالبيع أو الهبة أو المنح⁽³⁶⁾. وتعتبر حقوق الملكية المتعلقة بأصل ما عبارة عن "حزمة من حقوق اتخاذ القرار المتعلقة بهذا الأصل (وتسمى من الناحية القانونية بالاستحقاقات)، والتي توفر حقوقاً لاتخاذ إجراءات معينة "حقوق الوصول" ومنع الآخرين من اتخاذ إجراءات معينة ("حقوق الاستبعاد")، بما في ذلك الحق في اتخاذ

(30) Kowalska, K. (2005). Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej. Gospodarka narodowa, p. 52.

(31) Ibid

(32) op cit, p. 53.

(33) op cit, p. 59

(34) Zbroińska, B. (2013). Wkład ekonomii kosztów transakcyjnych i teorii kontraktów do nauki o zarządzaniu. Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, 17(2), p. 165.

(35) Kowalska, K. (2005). op cit, p. 59.

(36) Segal, I., Whinston, M.D. (2010). Property Rights. Retrieved from: <http://web.stanford.edu/~isegal/prights.pdf>.

الإجراء المتولد عن استخدام الأصل ومنع الآخرين من القيام بذلك، وغالبًا ما يطلق عليه في الأدب "حقوق الاحتجاج" أو "حقوق التدفقات النقدية"⁽³⁷⁾.

وقد أكد Demsetz عام 1967، أن حقوق الملكية تنقل الحق في الاستفادة أو الإضرار بالنفس أو بالآخرين، وهذا يعني أنها تُحظر استخدام الأسلحة ضد المنافس، لكن الإضرار بهم عن طريق إنتاج منتج متميز لا يكون كذلك؛ فإنه قد يُسمح بالاستفادة من استخدام الأسلحة ضد أي متسلل، لكنه يمنع الاستفادة منه عن طريق البيع بسعر أقل من الحد الأدنى⁽³⁸⁾. لذلك، تُظهر حقوق الملكية كيف يمكن للفرد الاستفادة أو الضرر ومن ينبغي عليه أن يدفع لمن يغير الإجراءات التي يتخذها الفرد. ولحقوق الملكية أربعة خصائص هي⁽³⁹⁾:

- 1- الشمولية *universality*: حيث يمكن لكلا من الأفراد الدولة والجماعات أن تحتفظ بحقوق الملكية؛ كما أن استحقاقاتها يجب أن تكون محددة ومنفذة بالكامل.
- 2- التفرد *exclusivity*: حيث أن جميع الفوائد والتكاليف هي للمالك فقط؛ وهذه الخاصية تتعلق بالقدرة على التحمل، وهي مدة استحقاق هذه الحقوق.
- 3- قابليتها للنقل *transferability*: حيث يمكن نقل جميع حقوق الملكية من مالك إلى آخر في تبادل طوعي؛ وتكون قابلية النقل هذه مرتبطة بالقدرة على تجزئة الأصل.
- 4- الأمن أو الضمان *security*: حيث يجب أن تكون حقوق الملكية مصانة أو محمية من المصادرة. فحقوق الملكية يمكن أن يحتفظ بها الأفراد والجماعات والدولة. حيث تعرف حقوق الملكية التي يحتفظ بها الأفراد بحقوق الملكية الخاصة؛ وحقوق الملكية التي يحتفظ بها الجماعات تعرف بحقوق الملكية الجماعية؛ وحقوق الملكية التي تحتفظ بها الدولة تعرف بأنها شكل متسع من الحقوق الجماعية⁽⁴⁰⁾. وهناك علاقة وثيقة بين حقوق الملكية والعوامل الخارجية. فأحد وظائف حقوق الملكية هي تحقيق أكبر قدر من استيعاب العناصر الخارجية من خلال توجيه الحوافز. فأي تأثير خارجي محتمل يمكن أن يكون تكلفة وعائد، وهذا يرتبط بدرجة الترابط الاجتماعي. حيث أنه من الضروري أن تتجاوز تكلفة المعاملة في الحقوق بين الأطراف المكاسب الناتجة عن الاستيعاب. وهذا يعني أن تكاليف المعاملات يمكن أن تكون كبيرة بسبب الصعوبات التي تواجه التبادل والأسباب القانونية⁽⁴¹⁾.

(37)——— Ibid.

(38) Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. The American Economic Review, 57(2), p. 347.

(39) Emilia Obińska-Wajda (2016), The New Institutional Economics –Main Theories, Financial Internet Quarterly, e-Finance” 2016, vol.12 ,nr1, p. 81. www.e-finanse.com.

(40) Libecap, G.D. (1986). Property Rights in Economic History: Implications for Research. Explorations in Economic History, p. 235.

(41) Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights, op cit, p. 348.

وتفترض نظرية حقوق الملكية أن إنتاج أو استهلاك سلعة أو خدمة يؤثر على المشاركين في السوق، أي أن هناك عوامل خارجية في كل اقتصاد. ووفقاً لهذه النظرية، ونظراً لاستيعاب العوامل الخارجية، فإنه يمكن تقليل نطاق العلاقات غير القابلة للتغيير. وبالتالي يجب أن تكون المهمة الرئيسية للحكومة هي ضمان التقسيم الدقيق لحقوق الملكية. ويرتبط الاستيعاب بتكاليف المعاملات لأنه، على سبيل المثال، تأمين حقوق الملكية له ثمن⁽⁴²⁾.

وقد لاحظ "دوجلاس نورث" Douglas North أنه يمكن استكمال وزيادة فاعلية القواعد غير الرسمية بالقواعد الرسمية. حيث أنه داخل القواعد الرسمية نفسها ما يلي: قواعد سياسية وقضائية، وقواعد اقتصادية وعقود. كما يجوز أيضاً سن قواعد رسمية لتعديل أو مراجعة أو استبدال القيود غير الرسمية⁽⁴³⁾.

وتعرف حقوق الملكية بالقواعد الاقتصادية. وأن اتخاذ القرارات السياسية هو الذي يحدد وينفذ حقوق الملكية. ويتأثر الهيكل السياسي بهيكل المنافع الاقتصادية. وأن نظرية حقوق الملكية، كدالة بسيطة في التغيرات الحاصلة في التكاليف والمنافع الاقتصادية، لا يتم نشرها في الأدبيات الاقتصادية. ووفقاً لما يقوله "نورث"، أن هذه النظرية تحتاج إلى تعديل، وذلك لكي تأخذ في حسابها استمرارية حقوق الملكية غير الفعالة⁽⁴⁴⁾.

نظرية الوكالة:

تعتبر نظرية الوكالة مفيدة للغاية في فهم العلاقة بين أصحاب العمل والعاملين، والملاك والمديرين أو المشترين والموردين⁽⁴⁵⁾. والفكرة الأكثر أهمية هي أن هذه النظرية تركز على علاقة الوكالة التي تشمل طرفين هما: الموكل والوكيل. حيث يقوم الموكلون الرئيسيون بإسناد مهمة ما، ويتمثل دور الوكيل في القيام بأدائها⁽⁴⁶⁾.

ويعرف كلا من Jensen and Meckling عام (1976) علاقة الوكالة بأنها "عقد يقوم بموجبه الموكل بإشراك الوكيل لأداء بعض الخدمات نيابة عنه". وهذا يؤدي إلى قيام الموكل بتفويض بعض

(42) Gorynia, M. (1999). Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. Ekonomista, p. 783.

(43) Mahoney, J.T. (2005). Economic Foundations of Strategy, Foundations for Organizational Science, A Sage Publications, p. 125.

(44) Mahoney, J.T. (2005, Ibid. p.126.

(45) Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. The Academy of Management Review, 14(1), p. 60.

(46) Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. The Academy of Management Review, op cit, p.56.

سلطات اتخاذ القرار إلى الوكيل⁽⁴⁷⁾. ويتلقى الوكيل الشكر على أدائه طالما كان متسقاً مع مصلحة الموكل. ومن ناحية أخرى، هناك انتهازية opportunism في علاقة الوكالة، حيث أن كلا الطرفين في هذه العلاقة لديهم أهداف وتفضيلات للمخاطر مختلفة⁽⁴⁸⁾.

فإذا كان الموكل والوكيل يسعيان لتحقيق أقصى قدر من المنفعة، فسيكون لدينا كل الأسباب التي تجعلنا نفترض أن الوكيل لن يتصرف دائماً لتحقيق المصلحة الرئيسية⁽⁴⁹⁾. وهذا يتعلق بوجود مشكلتين في تلك النظرية. الأولى هي: مشكلة الوكالة. والتي تحدث عندما يكون هناك تعارض بين أهداف الوكيل ورغبات الموكل، ويصعب على الموكل التحقق من طريقة تشغيل الوكيل. وهنا تتمثل مشكلة الموكل الرئيسية في التحقق مما إذا كان الوكيل يعمل لصالح تحقيق المصلحة الرئيسية⁽⁵⁰⁾. والمشكلة الثانية هي: تقاسم المخاطر. والتي تحدث عندما يرى كلا الطرفين المخاطرة بشكل مختلف. وتتمثل المشكلة هنا في أن كل من الموكل والوكيل يمكنهما التصرف بطريقة مختلفة اعتماداً على المخاطر التي يتعرض لها كل منهما، أي أن نظرية الوكالة تهتم بحل هذه المشكلات⁽⁵¹⁾.

ويمكن أن تتمثل طريقة حل المشكلة الأولى في وضع حوافز مناسبة للوكيل. فإذا كان لدى الوكيل فرصة لتحقيق مكاسب كبيرة، فإن الموكل والوكيل لن يكونا في حاجة للعمل ضد المصلحة الرئيسية. لأن هذا لن يساهم في تحقيق الربح المتوقع. حيث غالباً ما يلجأ الموكل إلى تكبد تكاليف المراقبة. حيث أن مراقبة تصرفات الوكيل يجب أن تحد من الأنشطة الشاذة للوكيل⁽⁵²⁾. حيث إن التسبب في قيام الوكيل بالتصرف نيابة عن الموكل هو مشكلة شائعة جداً. وهي موجودة في جميع المنظمات والجهات التعاونية في كل مستوى من مستويات الإدارة⁽⁵³⁾.

وتتمثل تكاليف الوكالة في التكاليف الناجمة عن المشكلة الأولى لنظرية الوكالة. وهناك ثلاثة أنواع من تكاليف الوكالة وهي: تكاليف الموكل وتكاليف الوكيل والتكاليف البديلة. وتتضمن تكاليف الموكل تكاليف مراقبة تصرفات الوكيل. ويتعلق النوع الثاني من تكاليف الوكالة بنفقات الوكيل التي يتكبدها الوكيل للحصول على ثقة الموكل، مثل تكاليف التأمين. وهذه هي أيضاً تكاليف الترابط التي

(47) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, 3(4), p.6.

(48) Gorynia, M. (1999). Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. Op cit, p. 797.

(49) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, op cit, p. 7.

(50) Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. op cit, p. 58.

(51) Eisenhardt, K.M. (1989). Ibid.

(52) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, op cit, p. 6.

(53) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Ibid. p.7.

ستضمن حصول الموكل على تعويض في حالة ما إذا لم يتصرف الوكيل نيابة عن الموكل⁽⁵⁴⁾. والنوع الثالث من تكاليف الوكالة هي الخسائر المتبقية. وهذه هي تكاليف الانخفاض في مستوى الرفاهية التي يعاني منها الموكل نتيجة الاختلاف بين قرارات الوكيل وأفعاله وبين الفائدة الرئيسية⁽⁵⁵⁾.

ولكل من الموكل والوكيل مواقف مختلفة تجاه المخاطر. فالنفور من المخاطرة لدى الوكيل هو أمر مفهوم - حيث أن أصل الوكيل الرئيسي هو موقفه من: التوظيف والعقد أو الاتفاق. فالوكيل يكون غير قادر على تنويع مواقفه. وبالنسبة للموكل الذي يمتلك عادةً العديد من الأصول، غالباً ما يمثل الباحث عن المخاطرة⁽⁵⁶⁾. ويمكن ملاحظة هذه المشكلة في المؤسسات الكبيرة، حيث يقوم المساهمون بتعيين مديرين لإدارة أصولهم. ويرتبط سلوك المدير بشكل صارم بعقد عمله.

دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية:

عند الحديث عن دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية فإننا نهتم بالإجابة على هذين السؤالين: الأول، ما الذي يجعل الاقتصادات تعاني من اختلالات وظيفية، أو ما الذي يجعل الاقتصادات لا تعمل بشكل جيد؟ والسؤال الثاني، ماذا يمكننا فعله حيال ذلك؟⁽⁵⁷⁾.

وللإجابة على هذين السؤالين سوف نبدأ بالنظرية التي نستخدمها لفهم المشكلات التي تواجه الاقتصاد، وهي النظرية النيوكلاسيكية. فعندما ظهرت النظرية النيوكلاسيكية في الاقتصاد لم يكن المقصود منها معالجة قضايا التنمية الاقتصادية. فقد ظهرت وتطورت هذه النظرية في أواخر القرن التاسع عشر وكان هدفها شرح التخصيص الفعال للموارد في الاقتصادات المتقدمة. وقد فشلت هذه النظرية فيما يتعلق بالتنمية الاقتصادية في أمرين رئيسيين هما⁽⁵⁸⁾: أحدهما، أن الاقتصاد النيوكلاسيكي كان أقل احتكاكاً^(*). ثانيهما، أن الاقتصاد النيوكلاسيكي اقتصاد ساكن، أي أنه يفترض حالة السكون بدلاً من الحركة في كل قضاياه. وسوف نتحدث بداية عن كيفية التعامل مع الاحتكاك؛ ثم بعد ذلك، سوف نكتشف الافتراض السلوكي الذي تقوم عليه النظرية النيوكلاسيكية. يلي ذلك الانتقال إلى دور الزمن. وبهذا نكون مستعدين لتحديد مشاكل التنمية، ثم نرى ماذا يمكننا القيام به حيال علاج هذه المشاكل.

(54) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Ibid.p.7.

(55) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Ibid. p7.

(56) Urbanek, P. (2005). Nadzór korporacyjny a perspektywa teorii agencji. In S. Rudolf (Ed.), Nowa Ekonomia Instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne (p. 100). Kielce: Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji. prof. E. Lipińskiego.

(57) Douglass C. North (2003), The role of Institutions in Economic Development, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, Switzerland, No. 2003.2, October 2003.

(58) Douglass C. North (2003), Ibid p.1

* الاحتكاك هو نوع من عدم اكتمال السوق، فالسوق الكامل هو سوق بدون احتكاك، ومن الناحية الاقتصادية السوق الخالية من الاحتكاك هي سوق بدون تكاليف معاملات.

كانت مشكلة الاقتصاد المؤسسي القديم، والسبب في مواراته عن الأناظر في الثلاث عقود التي تلت الحرب العالمية الثانية هو أنه لم يعالج بشكل صريح القضايا التي كان علينا حلها. وأن ما يتعين علينا القيام به هو فهم ما الذي يجعل الاقتصاد يعمل بالطريقة التي يعمل بها - وهذا شرط مسبق ضروري لنكون قادرين على أن نقول شيئاً ما عن كيف يمكننا أن نجعل الاقتصاد يعمل بشكل أفضل. ومن الواضح أن المكان المناسب الذي يمكن البدء به هو التعريف بما هي المؤسسات، وكيف تعمل، ولماذا تعمل بالطريقة التي تعمل بها.

أولاً: تعريف المؤسسات:

تعرف المؤسسات بأنها عدد من قواعد السلوك الرسمية (القوانين)، وغير الرسمية (العادات، التقاليد، الأعراف،... الخ) التي تدعم التنسيق و العلاقات بين الأفراد. وتشمل مؤسسات الدولة النظام القانوني والنظام السياسي والاجتماعي والذي يؤثر على النمو الاقتصادي. وهناك مؤسسات أخرى مثل: لوائح المرور، وقانون مكافحة الاحتكار... الخ، وهي مؤسسات ذات أهمية كبيرة(59).

ثانياً: كيفية عمل المؤسسات:

المؤسسات هي التي تشكل السلوك وعمليات التبادل في السوق وشبكات الأعمال، والمجتمعات، والمنظمات في جميع أنحاء العالم. ويفضل الأعمال الرائدة التي قام بها كلا من "رونالد كواس" و "دوجلاس نورث" و"أوليفر ويليامسون"، أصبحت المؤسسات الآن تعرف بأنها العامل الرئيسي في تفسير اختلافات الأداء بين الصناعات والدول والأقاليم المختلفة(60).

وينظر للمؤسسات باعتبارها وسيلة لحل مشكلات التنسيق أو باعتبارها تجميع للأصول، والتوزيع التي قد تؤثر على حوافز الاستثمار وهذه النظرة تتوافق مع نظرية تكاليف المعاملات ونظرية العقود غير المكتملة. كما يمكن النظر إلى المؤسسات على أنها تجميع للأصول بالإضافة إلى كونها نظام حوافز داخلي والذي يلعب أدوار تكميلية، ويمكن النظر إليها أيضاً على أنها مكان يكون التعلم فيه أسهل مما هو عليه في السوق، وهذه النظرة تتطابق مع وجهات النظر الخاصة بالحوافز والموارد(61). لم توجد المؤسسات في عالم خالٍ من الاحتكاك حيث لا يوجد عدم يقين. ولكنها وجدت للحد من عدم اليقين في العالم. ففي عالم خالٍ من المؤسسات، لن نعرف كيف نتعامل مع بعضنا البعض. فالمؤسسات هي نظم الحوافز التي تشكل التفاعل البشري. فمن خلالها يمكن جعل معاملتنا قابلة للتنبؤ كل يوم

(59) Awudu Abdulai, Institutions and Economic Development, Institute of Food Economics and Consumption Studies, Germany, 2015. P.3.

(60) Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant, New Institutional Economics A Guidebook, op cit, p. III.

(61) ————— Ibid, p. 1-3.

وبجميع أنواع الأشكال والصور. فهي لا تقلل فحسب من حالة عدم اليقين في العالم، بل تسمح لنا بمواصلة الأعمال اليومية وحل المشكلات التي تواجهنا بفعالية. فعندما نقول إن المؤسسات تشكل التفاعلات الإنسانية، فإن ما نعيه هو أنها توفر الحوافز والجزاءات للناس لكي يتصرفوا بطرق معينة؛ وإذا كانت هذه المؤسسات فعالة، فإنها تقوم بتشكيل وتقديم الحوافز وكذلك تنظيم النشاط الاقتصادي والسياسي والاجتماعي. فلا يمكن للعالم بالمنطق الاقتصادي فقط أن يكون له معنى. حيث يجب معرفة النظرية السياسية والاجتماعية، كما يجب أن نعرف أيضًا بعض العلوم المعرفية. والسبب في ذلك هو أننا لا نعيش فقط في عالم اقتصادي أو عالم سياسي أو عالم اجتماعي؛ ولكننا نعيش في عالم يمثل مزيجًا من كل هذا. ففي العالم الذي نعيش فيه وفيما يتعلق بمحاولتنا حل ما يواجهنا من مشكلات، يتعين علينا تطوير نظرية تدمج جميع هذه النظم معًا. وهذا ما تفعله النظرية المؤسسية⁽⁶²⁾.

وتتكون المؤسسات من قواعد رسمية وقيود غير رسمية (الأعراف والتقاليد) وخصائص إنفاذ كلا منهما. فالقواعد الرسمية، تكون بالطبع واضحة جدًا. فهي قواعد وضعت موضع التنفيذ مثل: القوانين والداستير واللوائح، وتتسم القواعد الرسمية بأنها محددة ويتم تعريفها بدقة. وتزودنا القواعد غير الرسمية للسلوك البشري بمزيد من المشكلات لأن القيود غير الرسمية لا تظهر في شكل بنود رسمية. بل إنها عبارة عن طرق لفعل الأشياء، وهي مهمة بشكل كبير. وتشغل أنواع القواعد الرسمية التي لدينا، في الواقع، جزء صغير جدًا من الأدلة التي توجه السلوك والأفعال اليومية للبشر. لذلك نجد أن الأعراف والتقاليد، في نواح كثيرة، تكون أكثر أهمية من القواعد الرسمية.

إذن هناك قواعد رسمية وقواعد غير رسمية؛ هناك خصائص إنفاذ لكل منها. وهذا مهم جدًا. حيث يعتبر بعض المؤسسيين أن الإنفاذ جزء من القواعد الرسمية والقواعد غير الرسمية؛ ففي الواقع، إذا قمت بإجراء نماذج نظرية للعبة ما - إحدى الألعاب المفضلة للعديد من الأشخاص - فأنت تقوم بدمج إنفاذ هذه اللعبة ضمن القواعد الرسمية. لكن هذا خطأ لأنك تحتاج أن تكون قادرًا على أن تسأل نفسك كيف يكون هذا الإنفاذ فعال - فالإنفاذ ليس فقط من القواعد الرسمية ولكنه أيضًا من القواعد غير الرسمية للسلوك.

ثالثًا: لماذا تعمل المؤسسات بالطريقة التي تعمل بها:

يرى النيوكلاسيك أن الاقتصاد هو علم الاختيار في ظل المعلومات المستقرة والتي تحتاج في ذاتها إلى تحليل خاص. ولكن كيف يمكننا إجراء الخيارات؟ يقول الاقتصاديون إننا نستخدم افتراض العقلانية أو الرشادة rationality. وهذا الافتراض لا يعني شيئًا على الإطلاق. حيث أن هذا الافتراض في

(62) ————— Ibid.

أفضل حالاته يشير إلى إن الناس قد يكونوا متناسقين وربما منطقيين في خياراتهم، لكنه لا يشير إلى كيف يتخذ الناس هذه الخيارات إذا ما واجهوا معلومات معقدة بشكل كبير ومعرفة غير كاملة وردود فعل غير كاملة على نتائج تصرفاتهم. فالعلوم الطبيعية لها تراكيب أساسية تقوم عليها، وإذا فهمت هذه التراكيب الأساسية، فإنه يمكنك وضع نظريات بشكل فعال حول المشاكل التي تواجهها هذه العلوم - فعلم الكيمياء، يتعامل مع العناصر؛ وعلم الفيزياء يتعامل مع البروتونات أو النيوترونات الموجودة في الذرة. ولحل أي مشكلة جديدة تطرأ في هذه العلوم، يمكنك العودة إلى العنصر الأساسي لكل علم ثم تبني عليه نظرية متقدمة لشرح هذه المشاكل. لكن هذا غير موجود في العلوم الاجتماعية، فليس لدينا في علم الاقتصاد أو في العلوم السياسية أو في علم الاجتماع أي عناصر أساسية⁽⁶³⁾. وبالتالي يصبح لدينا مشكلة صعبة للغاية وهي: كيف يمكننا، إذن، التوصل إلى فهم ما نقوم به من تصرفات؟ وما هي اللبنة الأساسية التي يقوم على أساسها البناء الاقتصادي؟ يفترض علم الاقتصاد أنه لكي نعرف كل الخيارات البديلة أن يكون لدينا معلومات كاملة، وإذا علمنا بكل الخيارات البديلة فإننا نقوم بعمل حساب للمنافع والتكاليف لكل خيار، وبناءً على ذلك يمكننا التوصل إلى قرار بشأن ما يجب القيام به. ولكننا في الواقع لا نفعل أي شيء من هذه الإجراءات. وأن ما نقوم به هو تطوير وصنع خيارات في مقابل معلومات غير مكتملة وغير كاملة بشكل كبير، وأن هذا عادةً، يترتب عليه نقص في الإجراءات التي تم اتخاذها. ولفهم كيف يقوم الناس بصنع خياراتهم في العالم فإننا نحتاج أن نقول شيئاً أكثر جوهرية وأن نبحث في شيء أكثر تعقيداً مما فعلناه حتى الآن.

وهذا يأخذنا إلى الدخول إلى علم الإدراك. والذي يأخذنا إلى كيفية أعمال العقل، وكيف يفسران الأدلة التي أمامنا، تلك الأدلة التي تأتي في صورة الأشياء التي تستقبلها حواسنا - البصر والسمع والشم، والتي نبني منها النماذج في العالم. ويقول "دوجلاس نورث" أن هناك قول يمكن أن يكون أمر حاسم في تقويض معظم الاقتصاد التقليدي وهو: أن جميع اللبنة الأساسية التي نستخدمها لبناء أي نظرية في العالم الذي نعيش فيه هي من نتاج عقلنا البشري. وأن معظمها ليس لها وجود خارج عقولنا. وهذا الحال غير موجود في العلوم الطبيعية كالكيمياء والفيزياء أو البيولوجيا أو علم الوراثة؛ ففي هذه العلوم يمكنك الرجوع إلى بعض العناصر الأساسية من خلال التخفيض أو الحذف ثم بناء تحليلك. فلو تحدثت عن قطعة من الخشب مثلاً، فإنك يمكن أن تشعر بها وتراها، لكن مرة أخرى، كل الأشياء التي بنيناها لشرح وتفسير الحالة الإنسانية هي أشياء تم بناؤها في أذهاننا، وبالتالي، لا وجود لها بشكل مستقل عن العقول. وهذا يعني أنه لكي نتعرف على شيء ما معقد فإن الأمر يتطلب منا

(63)——— Ibid.

التفكير فيه مرة أخرى بالطريقة التي نفهم بها العالم من حولنا. والآن سوف نتعمق في معرفة الإدراك لأنه موضوع هام جداً ومعقد للغاية.

وقبل الانتقال إلى دراسة أثر الزمن، دعنا نركز قليلاً على الاحتكاكات. فالمؤسسات الاقتصادية التي لدينا والتي تشكل بشكل مباشر عالماً، هي مؤسسات مستمدة من المؤسسات السياسية. ولكن الاقتصاديون لا يحبون الاعتراف بأنهم يعتمدون على العلوم السياسية ولكنهم كذلك. وبالإضافة إلى الاعتراف بالقواعد الرسمية مثل الدساتير والقوانين والقواعد واللوائح، فإننا مهتمون أيضاً بمن يصنع هذه القواعد ولأجل من. وبالتالي فالقضية الأساسية هي أن نرى كيف قمنا بتنظيم قواعد اللعبة فيما يتعلق باختياراتها المهمة، وكيف يتم تجميع الخيارات، وكيف تقوم بدورها بإنتاج الطريقة التي يصنع من خلالها النظام السياسي القواعد التي تشكل بدورها الاقتصاد. فنظام الحكم يصنع القواعد الاقتصادية للعبة ويضعها موضع التنفيذ. وهذا الحديث يتعلق بشكل رئيسي بحقوق الملكية، ولا يقتصر الأمر على القواعد التي توضح كيف تستخدم حقوق الملكية، وكيف تحوزها. ولكنها تتسع لتشمل حقوق الملكية من حيث فعالية انفاذ العقود والاتفاقات في القوانين. ولذلك، فما لدينا، إذن، هو الهيكل الذي ساهم في تطور سلوك البشر، أي أن هناك هيكل سياسي يضع بدوره هيكل اقتصادي يحدد كيف يعمل هذا المجتمع. وهكذا فإن الاحتكاكات هي جزء من اللعبة.

والآن نتحول للحديث عن أثر الزمن. إن ما حدث هو أن حالة من عدم اليقين سادت البيئة المادية خلال الخمسمائة أو الستمائة سنة الماضية، أي منذ بداية التاريخ الاقتصادي الحديث، وخلال هذه الفترة، طور البشر مؤسسات للتحكم في البيئة المادية - لكنه ليس كلياً بالطبع، فلا تزال لدينا مشاكل مثل ظاهرة الاحتباس الحراري⁽⁶⁴⁾. حيث لم يعد عالماً قادراً على السيطرة على المناخ، فقد تمكن البشر من زيادة متوسط العمر المتوقع في السنوات الأخيرة. وقد تضاعفت أعداد البشر أكثر من الضعف. وأصبح الإنسان يعيش فترات طويلة من حياته وهو أكثر صحة أكثر مما كان عليه. وهذا إنجاز هائل. وبنفس القدر من الأهمية، قام الإنسان بتطوير العلم وتطبيقاته واستخدامه في حل مشاكل الندرة، والسيطرة على الطبيعة، مما أدى إلى زيادة الإنتاجية الزراعية وفي جميع الأوجه الأخرى للنشاط الاقتصادي بشكل هائل. وقد ساهم كل هذا في تغيير العالم؛ وجعل الإنسان يعيش في عالم الوفرة.

ولكن في النصف الأخير من القرن العشرين، عندما استطاع الإنسان قهر البيئة المادية، أنشأ بيئة إنسانية معقدة للغاية. فقد أدى عالم الوفرة الذي نعيش فيه الآن، من ناحية، وزيادة أعداد البشر

(64) Douglass C. North (2003), The role of Institutions in Economic Development, op cit, p. 4.

إلى أكثر من الضعف، خلال النصف الأخير من القرن العشرين، وأصبح لديهم إمكانية للرفاهية، من ناحية أخرى، إلى ظهور مجموعة كبيرة من المشكلات في الهياكل البشرية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية جعلنا لم نتمكن من استخدام التقدم المادي بشكل كامل، وبشكل أفضل.

لكن ما يهمنا هنا هو التراث الثقافي للبشر، والمتمثل في مجموعة المؤسسات والمعتقدات التي سُجلت عبر الأجيال والتي شكلت الطريقة الأساسية التي نفهم بها العالم. ولما كانت قدرتنا على تغيير هذه الطريقة محدودة للغاية؛ لأنها عبارة عن مسار يعتمد على ما تبقى من ميراثنا من القواعد الرسمية والأعراف والمعتقدات، فإن هذا الأمر يطرح مشكلة حقيقية، لأن هذا التراث الثقافي ينتج مزيجاً من الخير والشر الذي يشكل الطريقة التي نصنع بها الخيارات والطرق التي تتطور بها المجتمعات والمؤسسات.

وهذا ما يدعونا إلى الحديث عن تداعيات هذا الهيكل على التراث المؤسسي الغني بالقواعد السياسية والاقتصادية والاجتماعية جنباً إلى جنب مع نظام الاعتقاد الذي تطور، وقد شكل ذلك كله معاً الطريقة التي نفهم بها العالم. فقد نرى العالم من منظور البلدان المتقدمة مثل دول أوروبا الغربية والولايات المتحدة، وقد نرى العالم من منظور دولة إفريقية جنوب الصحراء الكبرى، أو قد نرى العالم من منظور دولة إسلامية كمصر أو غيرها. وهذا يعني أن التراث الثقافي ونظام المعتقدات لكل دولة يغير الطريقة التي يمكن من خلالها تناول المشاكل في العالم.

إن تراثنا الثقافي هو دالة في ظاهرة تاريخية ذات شقين. نبدأ بمجموعة من المعتقدات التي استخلصناها من الماضي، ثم نحصل على تجارب جديدة تساهم في تعديل نظام الاعتقاد هذا بمرور الوقت. ويمثل كل من التراث والخبرات الطريقة التي نفهم بها العالم من حولنا. فكيف نصل إلى مجموعة من القيم والأعراف المشتقة من ثقافتنا - ومن أين جاءت؟ فإذا كنا نزع من المعتقدات هي كل شيء في العالم. فمن أين أتت هذه المعتقدات، وكيف تحولت إلى مفتاح لفهم الحالة الإنسانية وكيف تتحول مع مرور الوقت. وتُستمد المعتقدات من التجارب التاريخية للبشر في البيئات المادية المختلفة. فلقد أمضى الاقتصادي "جان فيليب بلاتو" Jean Philippe Platteau الكثير من الوقت في دراسة الطريقة التي تطورت بها أنظمة المعتقدات في إفريقيا⁽⁶⁵⁾. وقد خرج من هذه الدراسة بوجهة نظر مثيرة للجدل، مفادها أن عادات وتقاليد إعادة التوزيع الموجودة في المجتمعات الإفريقية كانت دالة في البيئة التي كان يعيش فيها عدد قليل جداً من الناس، ومساحات شاسعة من الأرض والكثير من عدم اليقين فيما يتعلق بالمناخ والجوانب المادية للبيئة.

(65) J. P. Platteau, *Institutions, Social Norms and Economic Development* (Harwood Publishers, 2000).

وهناك الكثير من الدراسات التي تمت على الأعراف والتقاليد. فقد قامت مجموعة من الباحثين في معهد سانتا في Santa Fe في الأرجنتين بإجراء عدة دراسات حول نوع إعدادات الخلفية التي أنتجت أنواعًا مختلفة من المعايير الثقافية⁽⁶⁶⁾. وذلك لأهمية هذه المعايير لأنها تدعم الطريقة التي يتخذ بها الناس الخيارات. هناك عدد من العوامل التي تشكل كيفية قيام الناس بالاختيار. فبالإضافة إلى التراث الثقافي ونوع الخبرات التي اكتسبها الناس، هناك أنظمة سياسية. فعندما انتقل الاقتصاد إلى السياسة لإنشاء ما يسمى بنظرية الاختيار العام، فإنه حمل مبادئ الاقتصاد وطبقها على السياسة. وبالرغم من أهمية هذا، إلا أنه تسبب في حدوث مشاكل اقتصادية. وذلك لأن أنظمة الحكم قد أحلت القواعد الاقتصادية محل السياسية. ولدينا الكثير من الممارسات في العديد من البلدان حول العالم تحاول إعادة هيكلة أنظمة الحكم بها، ولكن قدرتنا على القيام بذلك محدودة للغاية. ويمكن القول بأن الاقتصاديات تعمل بشكل جيد عندما يكون لدينا مجموعة من هياكل السوق التي تلعب فيها المنافسة الجزء الحاسم في اجبار المتعاملين على المنافسة من خلال السعر والجودة بدلاً من التنافس في مواضع أخرى مثل قتل بعضهم البعض. وتلعب المنافسة هذا الدور الحاسم في الاقتصاد، لكن ليس لدينا شيء مثل ذلك في السياسة.

وبعد هذه المناقشة المطولة، ربما نتساءل عن علاقة هذه المناقشة بالتنمية الاقتصادية، فيما يلي سوف يتم التركيز على قضايا التنمية. فمع تلاحق التطور الذي شهدناه في شتى المجالات بمرور الوقت، كان أول شيء قيد قدرتنا على اتخاذ الخيارات، وبالتالي السبب فيما يحدث لنا، هو المسار الذي يعتمد على أنماط السلوك في تراثنا - أي مجموعة المعتقدات والمؤسسات التي تطورت بمرور الوقت وبقيت ذات تأثير كبير. فالتراث الثقافي هو مزيج من المعتقدات الموروثة من الماضي، والتي تمت تصفيتها من خلال تجارب جديدة بما في ذلك التعليم، والخلفية الأسرية وغير ذلك مما أدى إلى تعديل نظام الاعتقاد. فالتجارب تكون إيجابية وسلبية، بمعنى أنها ليست مجرد تجارب قد تشكلنا وتجعل لدينا فهم أفضل لما يحدث، ولكنها أيضاً تجارب يمكن أن تجعلنا محبطين وتؤدي بالفعل إلى إنتاج سياسات التعصب والإرهاب. وبالتالي، عندما نسأل أنفسنا، كيف يحدث التطور في حياتنا، فإن الإجابة تكون بسبب هذه الأشياء التي تحدث معاً في نفس الوقت: حيث أن لدينا المسار الذي نتبعه، كما لدينا تجارب جديدة إيجابية وسلبية. ولدينا أيضاً تكاليف منخفضة للحصول على المعلومات والتي تجعلنا أكثر وعياً بالبدائل المتاحة في جميع أنحاء العالم، وبالتالي تزيد بشكل كبير قدرتنا على رؤية أنواع

(66) H. Gintis, "The hitchhiker's guide to altruism: gene-culture coevolution, and the internationalization of norms", Journal of Theoretical Biology, Vol. 220, Issue 4, February 2003, pp. 407-418.

مختلفة من التجارب وقصص النجاح المختلفة. فقد زادت بشكل كبير معرفتنا بمصادر الإنتاجية وقد زادت معرفتنا بما يجعل الأنظمة السياسية تعمل.

وعندما نجمع هذه الأشياء معاً، فسيكون لدينا قوى تعمل بطرق متعارضة. فمن ناحية، ينشأ الأداء السيئ من مؤسسات موروثية من الماضي ومن تقييد سلوكنا، أو من سياسة لا تعمل بشكل جيد وبالتالي يوجد أشخاصاً لديهم مصلحة خاصة في إدامة قواعد اللعبة غير الفعالة؛ ومن ناحية أخرى، فإن تكاليف المعلومات الأقل بكثير، والفهم الأفضل بكثير لما يجعل الاقتصادات تعمل. وهذا الوضع يقودنا إلى شيء فهمه آدم سميث منذ فترة طويلة ويأخذنا إلى بعض المشاكل الرئيسية التي يعاني منها مباشرة العالم الذي نعيش فيه اليوم.

فقد قال آدم سميث إن ثروة الأمم كانت دالة في حجم السوق. وكان حجم السوق دالة في التخصص وتقسيم العمل. ولا شيء في هذا الأمر؛ بل إنه صحيح تمامًا، لكن ما لم يره آدم سميث ولا الاقتصادات الحديثة هو في الواقع ثلاث معضلات أساسية هي⁽⁶⁷⁾: الأولى هي التحرك من التبادل الشخصي إلى التبادل غير الشخصي. فإذا أردنا أن ندرك عالم "آدم سميث" الخاص بحجم السوق الذي يشكل ثروة الأمم"، فعليك الانتقال من عالم التبادل الشخصي إلى عالم التبادل غير الشخصي. القيام بذلك ليس بالأمر السهل. وذلك لأن التبادل الشخصي يعني أن لديك تعاملات متكررة مع أشخاص آخرين، تعرفهم وتعرف خلفيتهم؛ وهذا التبادل يرقى إلى مستوى التعاون، وما إلى ذلك. بينما عالم التبادل غير الشخصي هو العكس تمامًا؛ إنه عالم لا تعرف فيه اللاعبين الآخرين، ولن تراهم أبدًا مرة أخرى، وقد تكون قد رأيتهم مرة واحدة فقط، ويكون لديك عدد كبير من المشاركين. والآن إذا وضعنا هذا في سياق نظرية اللعبة، فإن الأمر يكون بسيط للغاية: حيث يكون عالم التبادل الشخصي هو عالم يدفعك إلى التعاون، لأنك إذا لم تتعاون، فإن الطرف الآخر سوف يعاقبك على ذلك؛ بينما التبادل غير الشخصي هو عكس ذلك تمامًا: إنه يدفعك إلى الخلل أو الحصول على المال والهرب، وعدم الالتزام بالمعايير، للوفاء بالاتفاقات أو العقود. وكان من بين كل التحولات الأساسية التي كان على البشر أن يقوموا بها، التحول من التبادل الشخصي إلى التبادل غير الشخصي وهو أحد أكثر الأمور أهمية وهو أحد الأمور التي لاتزال سبباً رئيسياً في فشل المجتمعات الفقيرة في التطور. ويمكننا ببساطة تلخيص ما هي القضية. إذا كنت ستنتقل إلى عالم التبادل غير الشخصي، فعليك تغيير الإطار المؤسسي بحيث يدفع إلى التعاون. وهذا يعني تطوير المؤسسات، وهذا يتم إما من خلال آليات التقييم أو من خلال بعض الأجهزة الأخرى التي يمكن لها أن ترى أن اللاعبين سوف يتعاون بعضها مع بعض، وأنها سوف

(67) Douglass C. North (2003), The role of Institutions in Economic Development, op cit, p. 5.

تعاقب أولئك الذين لا يفعلون ذلك. وهذا جيد حتى الآن. ولكن هنا تواجه مشكلة صعبة للغاية، وهذا يعني أنه مع زيادة حجم السوق، فإن آليات التقييم لا تعمل بشكل جيد لأن السوق تكون كبيرة جداً، وإذا خدعت شخصاً ما في أحد الأسواق، يمكنك الذهاب إلى سوق أخرى. ولكي تحصل على تكاليف منخفضة لإنفاذ العقود في التبادل غير الشخصي، فإنه يجب أن يكون لديك قوة إنفاذ طرف ثالث. وقوة إنفاذ الطرف الثالث يعني في نهاية المطاف الحكم أو الدولة. وبالتالي يتعين عليك إنشاء نظام سياسي والذي يضع القواعد والقوانين موضع التنفيذ، وبتكلفة إنفاذ منخفضة، وهذا ما يجعل أنه من الممكن إجراء تبادل غير شخصي ناجح مبني على أسس في جميع أنحاء العالم. ونحن لا نعرف كيف نقوم بذلك. فإذا كان لديك مجتمع يتمتع بتبادل شخصي وتحاول الانتقال إلى تبادل غير شخصي، فلا يمكنك بين عشية وضحاها إنشاء نظام قضائي يضع وينفذ القواعد والعقود وغير ذلك. وتكون متمسك بشيء يكون غير كامل تماماً، وعادة ما يعمل بشكل سيء جداً.

والثانية، عندما قال آدم سميث إن نمو الإنتاجية يأتي من التخصص وتقسيم العمل، فإنه لم يقل ذلك بشكل صحيح تماماً. فما يحدث في عالم التخصص وتقسيم العمل هو تخصص المعرفة. وأن التخصص في العمل ليس حقيقة سوى في مصنع الدبابيس، حيث يمكنك إنجاز المهمة بشكل أكثر دقة ومن ثم تحل الآلات محل اليد البشرية. وهذا كلام غير ذي فائدة. بينما المكسب الحقيقي هو أن تصبح متخصصاً بدرجة عالية في المعرفة. وهذا هو ما تم فعله في الاقتصاد المؤسسي. حيث تم إحداث زيادة هائلة في حجم الاستثمار في رأس المال البشري. ويعني الاستثمار في رأس المال البشري أن يكون لدينا أشخاصاً متخصصين في شيء واحد معين. فقد كان أسلافنا يعيشون في مزرعة، وكانوا يبنون منزلهم الخاص، ويزرعون طعامهم، ويصنعون ملابسهم الخاصة. ولكننا الآن لم نعد نعرف القيام بكل ذلك، على الأقل إذا كنا نريد أن نكون مجتمعاً متقدماً وثرياً. وبدلاً من ذلك، قد نصبح اقتصاديين أو شيء أكثر فائدة؛ ثم نعتمد على شخص آخر لتزويدنا بالغذاء والملابس والسكن. يبدو هذا بسيط وسهل. لكنه ليس كذلك، لأنه عندما تحصل على تخصص المعرفة، فكيف يمكنك دمج هذه المعرفة؟ وفي هذا الشأن قال كلا من "جونار ميردال" أحد الفائزين بجائزة نوبل، و"فريدريش فون هايك"، إن نظام الأسعار سيقوم بذلك. والحق أن نظام الأسعار يقوم بالفعل بجزء من هذا، لكنه لا يقوم بكل شيء. وبالفعل فإن ما لديك هو عالم يجب فيه دمج المعرفة المتخصصة منخفضة التكلفة من خلال بناء روابط. عليك أن تقيم تلك الروابط، وهذا يتطلب مؤسسات ومنظمات تخفض بشكل متعمد تكاليف المعاملات لدمج المعرفة في المجتمع.

ولتوضيح ذلك، نسوق المثال التالي، من المتعارف عليه أن الندرة النسبية تحدد الأسعار، فإذا كنت فيزيائياً أو كيميائياً جيداً، وذهبت للعمل في بنجلاديش، على سبيل المثال، فإنك يجب أن تحصل على أجر كبير جداً، وذلك لأنك عنصر نادر هناك. ولكن في الواقع، إذا كنت كيميائياً جيداً، فإنه أفضل لك البقاء في الولايات المتحدة أو في سويسرا أو في ألمانيا أكثر من بقائك في بنجلاديش. فماذا يعني هذا بالنسبة للاقتصاد؟ هذا لا يعني بالنسبة للاقتصاد شيئاً، إلا أنك نسيت أنك تكون ذات قيمة فقط بالدرجة التي يمكنك دمج معرفتك بمعرفة نحو نصف ألف من الأشخاص الآخرين. ولأن البلدان المتقدمة قامت بتطوير أنواع مختلفة من التخصصات على مختلف الأبعاد التي تجعل هذا الدمج ممكناً. حيث هناك مجال متزايد للبحث في علم الاجتماع، وهو تحليل شبكات العلاقات بين الناس. ففي هذا المجال، بدأنا نرى الشبكات المترابطة الموجودة في المجتمع من أجل إدراك إمكانات المعرفة المتكاملة الحديثة. وأن المعرفة المتكاملة معقدة وتشمل أشخاص في مجموعة متنوعة من التخصصات المختلفة، وفي مجموعة متنوعة من البيئات المختلفة، وفي مجموعة متنوعة من الأشكال التنظيمية المختلفة. ففي وادي السيليكون في كاليفورنيا، على سبيل المثال تتوفر كل أنواع المهارات تقريباً بتكلفة منخفضة، ويلتقي الأشخاص مع بعضهم البعض طوال الوقت.

لكن لنفترض أنك بصدد بلد من بلدان العالم الثالث وتحاول التنافس مع الدول المتقدمة بالفعل. فإنك سوف تواجه عيباً كبيراً. حيث سوف تجد إنها ليست ساحة لعب متكافئة؛ فليس من السهل على أي من دول العالم الثالث أن تكون قادرة على اللحاق بدول العالم الأول، وهذا ليس بسبب الشيء البسيط المتمثل في الأسعار النسبية، ولكن لأنها يجب أن تدرك المعرفة بجميع أنواعها وأن تدمجها لكي تتمكن من أن تكون جديرة بالاهتمام وتكون ذات قيمة. ولذلك، فإن المعضلة الثانية، هي أنه إذا كانت الدول ستستفيد من التخصص وتقسيم العمل، ونظام سعر فعال، فإنها يمكنها أن تحقق ذلك على هذا النحو، ولكنها بعد ذلك، تحتاج إلى تطوير مجموعة متنوعة من المنظمات والمؤسسات التي ستعمل على ربط هذه المعارف بتكلفة منخفضة، ودمجها بتكلفة منخفضة، وهي المعرفة التي تحتاج الدول إليها للاستفادة من هذا التخصص وتقسيم العمل. ففي الاقتصاد التقليدي، لا نتعامل مع المعرفة كثيراً. كما أن علماء الاجتماع الذين يعملون على تحليل الشبكات لم يقوموا بتطوير نظرية لشرح كيفية تجميع كل هذه المعرفة معاً.

والثالثة، والتي تتعلق بالأسواق الفعالة. فماذا نعني بالأسواق الفعالة؟ ليس هناك شيء اسمه laissez-faire في العالم. وهو أي سوق تعمل بشكل جيد بدون تدخل من جانب الدولة، سواء كانت سوقاً للمنتجات أو كانت سوقاً لعوامل الإنتاج، وهو يقوم بذلك لأنها سوق منظم بطريقة تجعل اللاعبين

يتنافسون فيه على الأرباح الحدية، وهذه الأرباح الحدية هي وحدها، التي تضمن متابعة الناس لمصالحهم الذاتية وكذلك تحسين رفاهية المجتمع. وأن أي سوق تقريباً منظم بهذه الطريقة سيكون لديها مزيج من حقوق الملكية والقواعد الرسمية التي تقوم على أساسها. وبالإضافة إلى ذلك، سيكون لديها قيود والتي عادة ما تكون قواعد ولوائح تتجاوز القواعد العامة والتي تحدد الأرباح الحدية لأنواع معينة من النشاط الاقتصادي. وهذا سيجعل اللاعبين يتنافسون. والقواعد غير الرسمية مهمة أيضاً. فعندما نقيس تكاليف المعاملات في مواضع مختلفة، نجد أنه عندما يرقى الأشخاص إلى مستوى العقود والاتفاقيات، تكون التكاليف أقل مما هي عليه عندما لا يفعلون ذلك.

وتختلف الظروف بين أسواق عوامل الإنتاج وأسواق المنتجات، ولكنها تختلف أيضاً بمرور الوقت في نفس أسواق المنتجات وأسواق عوامل الإنتاج. وبالتالي، فإذا كانت السوق تعمل بشكل جيد في الزمن t ، فإنها قد تعمل بشكل جيد في الزمن $t + 1$ فقط إذا تم تعديل هيكلها لكي يأخذ في حسابه تكاليف المعلومات المتغيرة، وتغيير التكنولوجيا، وغير ذلك. وفي دراسة حديثة حول الاتصالات السلكية واللاسلكية في جميع أنحاء العالم، درس البنك الدولي كيفية هيكل السوق مع مرور الوقت. وكانت سوق الاتصالات السلكية واللاسلكية مثيرة للاهتمام لسبب واضح، هو أنه في وقت من الأوقات كان احتكاراً طبيعياً والآن أصبحت صناعة تنافسية بفعل تغير التكنولوجيا، كان على هيكل السوق بأكمله أن يتغير حتى تعمل بشكل جيد. وهذا يكون صحيح في أي سوق تقريباً. يجب أن تفهم ما يكفي عن أي سوق حتى تعرف كيف ينبغي تنظيمها لجعلها تعمل بالطريقة التي تريدها. ويجب أن تفهم أيضاً لماذا سيتغير مع مرور الوقت.

الآن بالنظر إلى كل هذه المشاكل، ماذا يمكننا أن نفعل حيالها؟ إن فهم طبيعة الاقتصادات وكيف تعمل، والتفاعل المعقد بين أنظمة الاعتقاد وتراثها الثقافي وكيف يتفاعلون مع المؤسسات هو بداية لكي نعلم إلى أين نحن ذاهبون. ولكن بالنظر إلى كل ذلك، فإنه لا تزال هناك قيود حقيقية فيما يتعلق بما يمكننا القيام به. حيث أن أولئك الذين يقضون الكثير من الوقت في حقل ما يكونوا أكثر دراية من الأشخاص الآخرين الذين يعملون في حقل آخر. إلا أن هناك ثلاث قضايا أساسية سوف تشكل مشاكل بالغة الصعوبة في قدرتنا على تحسين أداء المجتمعات، سواء كانت متقدمة أو نامية.

أولاً: عندما تحاول أي بلد من بلدان العالم الثالث تحسين الأداء بها، فإنها لا تجد سوى عنصر واحد من العناصر الثلاثة للمؤسسات التي يمكنها تغييرها، وهي القواعد الرسمية للعبة. ولكن، بطبيعة الحال، فإن الأداء هو نتيجة الثلاثة عوامل: القواعد الرسمية والقواعد غير الرسمية وخصائص إنفاذها. ولتوضيح أهمية هذه القضية نعرض المثال التالي: عندما استقلت دول أمريكا اللاتينية في

أوائل القرن التاسع عشر، قامت معظمها باستعارة مواد من دستور الولايات المتحدة لأنه كان عبارة عن مجموعة من القواعد الرسمية التي بدت وكأنها تعمل بشكل جيد في الولايات المتحدة. لكنها بالتأكيد لم تعمل بشكل جيد بالنسبة لدول أمريكا اللاتينية. والسبب واضح ومباشر. وهو أن قواعدها غير الرسمية ولا خصائص إنفاذها تشبه ما كان عليه الأمر في الولايات المتحدة. وليس من المستغرب أن يكون الأمر كذلك. وفي واقع الأمر، وبشكل عام، وإن كان استعارة قواعد من مجتمع آخر والذي له قواعد غير رسمية وخصائص إنفاذ مختلفة هو ضمانة لحدوث صدمة قاسية فيما يتعلق بالعواقب والتبعات. حيث يجب أن ندرك دور التغييرات في القواعد الرسمية وكيفية استكمالها، فهي تستكمل أو تتأثر بقواعد السلوك التي قد تكون مختلفة في كل مجتمع، ولها خصائص إنفاذ مختلفة. وقد ذهب الاقتصاديون النيوكلاسيك إلى أن كل ما على البلد فعله هو الحصول على الأسعار الصحيحة وأن كل شيء يعمل بشكل صحيح. وهم بذلك لم يجانبهم الصواب مرة أخرى. فبداية الحكمة هي إدراك مدى تعقيد الحصول على ما تريد. وهذا لا يعني أنه لا يمكنك فعل شيء حيال ذلك؛ ولكن يمكنك فعل ذلك. فما تحتاج إليه، هو معرفة ما يكفي عن الخلفية والتراث الثقافي لمجتمع ما، بحيث يكون لديك بعض الشعور بالتفاعل بين القواعد الرسمية والقواعد غير الرسمية وطريقة عملها. وهذا يتطلب أيضاً أن يكون لديك شعور بالحدود، حيث ستكون التغييرات فعالة وما هي آثار تلك التغييرات على استكمال القواعد غير الرسمية وخصائص التنفيذ. فمن الأفضل أن تكون مدرّكاً للتفاعل فيما بينهما إذا كنت ستحقق أي نجاح.

ثانياً: النظام السياسي. وتعد السياسات بمثابة حجر عثرة أساسية في الحد من قدرتنا على تحسين الأداء، لأننا لا نعرف كيف نجعل الأنظمة السياسية تعمل بشكل جيد. وقد بدأ Barry Weingast في قطع مسافة طويلة مع ما أسماه "السوق الناجمة عن الفيدرالية" market induced Federalism وهو الجهد المبذول لهيكلة النظام السياسي بحيث يتم تقارب المنافسة بين الوحدات المختلفة المكونة للنظام السياسي مع المنافسة في الأسواق الاقتصادية⁽⁶⁸⁾. وهناك دراسات متنامية حول هذا الموضوع وسوف تتطور في المستقبل، وقد بدأنا في فعل شيء حيال تطور الأنظمة السياسية وهيكلتها بطرق تحفز السياسيين على التصرف بطرق تجعلهم قادرين على عدم استغلال نفوذهم. وبدلاً من ذلك، فإن من مصلحة السياسيين الذاتية فعل أشياء تحدث فرقاً في تحسين الأداء الاقتصادي.

(68)B. Weingast, "The economic role of political institutions: market-preserving federalism and economic development", Journal of Law, Economics and Organization II, Spring 1995, pp. 1-31.

ثالثاً: أحد القضايا الواقعية. والتي ليس الغرض منها إصابة الجميع بالاكتئاب، ولكن الغرض منها هو أن نكون جميعاً مدركين بالقيود التي تحد من قدرتنا على حل المشكلات في هذا العالم. إن العالم الذي نعيش فيه هو عالم غير عشوائي *nonergodic*. ويعرف العالم العشوائي *ergodic* بأنه العالم الذي يكون فيه بنية أساسية للنظام بحيث يكون كل ما علينا فعله هو اكتشافها من أجل معرفة كيفية التعامل مع المشكلات الجديدة (أو هو النظام الذي يكون هناك احتمال لحدوث الحدث مرة أخرى). ونعتقد أن العلوم الطبيعية هي علوم عشوائية *ergodic* بمعنى أن لها بنية أساسية تقوم على أساسها. ومن الواضح أن عالمنا هو عالم غير عشوائي. حيث أننا نخلق عوالم لم تكن موجودة من قبل، دون إدراك ذاتي لماهية الآثار المترتبة عليها.

فإذا كانت أنماط المشكلات الجديدة التي تواجهها عقولنا لا تختلف عن تلك المشكلات التي اعتادت عليها، فإننا نستطيع حلها. أما إذا كانت أنماط المشكلات الجديدة مختلفة تماماً عن تلك التي اعتادت عليها عقولنا وليس لدينا أساس لفهمها، فإنه يصعب علينا حلها. وقد تكون المشكلة الجديدة التي نواجهها حديثة ولا نستطيع فهمها على الإطلاق، لذلك، نلجأ إلى الخرافات والأساطير أو الدين لتقديم تفسير لها. وقد يفهم البعض منا المشكلة، إلا أنهم لا يكونوا في وضع يسمح لهم باتخاذ القرارات السياسية والاقتصادية في المجتمع. في هذه الحالة، من الحكمة ضرورة معرفة الكثير عن كيفية جعل المؤسسات قابلة للتكيف والكفاءة؛ ولكن إذا كان الأشخاص الذين يتخذون قرارات سياسية واقتصادية لا يفهمون طبيعة المشكلة الجديدة أو أنهم يعتقدون أنها ستهدد بقائهم، فلن يغيروا نظرتهم إليها، فهي مشكلة مستمرة لا تنتهي للعالم العشوائي الذي نعيش فيه. نحن نعيش في عالم مستمر ومتغير باستمرار؛ لم يكن لدينا مجتمعات - سياسية واقتصادية واجتماعية - مثل تلك التي نتطور فيها. إذن كيف نتعامل معهم بشكل جيد، وكيف نواجه مشاكل جديدة، وكيف يمكننا حلها - هذه أسئلة كبيرة.

وليس المقصود من الحديث سالف الذكر اصابتنا بالإحباط، لكن الغرض منه هو التفكير في كيف نطور ونحسن مجتمعنا. إن تطور العلم والمعرفة الجديدة يجعل مستقبل رفاهية البشر على كوكب الأرض أفضل، وبالتالي، سيكون لدينا مستقبل باهر. فليس هناك أي مؤشر على تناقص العوائد على مخزون المعرفة الجديدة وتطبيقه لحل مشاكل الندرة، وليس هناك شيء على الإطلاق. وفي الواقع، إذا كان هناك أي شيء، فإننا لا نزال في مرحلة العوائد المتزايدة فيما يتعلق بتطور العلوم وتطبيقاتها. ولكن يجب أن نجمع بين المعرفة الجديدة والبعدين الآخرين اللذين يشكلان التجربة البشرية. أحدها هو الديموجرافيا، ويبدو الأمر كما لو أنه قابل للحل بمعنى أن أنماط الخصوبة والوفيات تتطور بطرق ربما تعني أننا لن نواجه مخاوف "مالتس" التي اعتدنا عليها. والآخر، هو الهيكل المؤسسي. وهو الحيز

التي تتطور فيه المشكلات، حيث يجب أن تطور المؤسسات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، التي ستساهم في حل تلك المشاكل. وأن أفضل فرصة لدينا للقيام بذلك هي من خلال تطوير ما أسماه "دوجلاس نورث" بكفاءة التكيف adaptive efficiency⁽⁶⁹⁾. وتبدأ كفاءة التكيف عندما تكون هناك مؤسسات مرنة توفر الحد الأقصى من الخيارات في لحظة معينة من الوقت. وفي عالم من عدم اليقين لا يعرف فيه أحد الإجابة الصحيحة، فإننا نحتاج إلى تجربة الكثير من الأشياء أملاً في إيجاد أحدها يعمل. ويجب أن يكون لديك أيضاً قوانين وقواعد، مثل قوانين الإفلاس، والتي تلغي تلك التي لا تعمل. فإذا كان لديك مجتمع يقوم بإنشاء مثل هذا الإطار المؤسسي، فمن الواضح أن يكون لديه فرصة أفضل للنجاح فيما يتعلق بالبقاء والأداء المستمر.

الاقتصاد المؤسسي الجديد والتنمية

يعرف الاقتصاد المؤسسي الجديد بأنه محاولة لدمج نظرية المؤسسات في الاقتصاد⁽⁷⁰⁾. كما يعرف بأنه حصيلة عملية تطويرية، وليس إعادة تأسيس مخطط لها. وبالتالي، فإنه على عكس الاقتصاد النيوكلاسيكي، ليس هناك نظرية متكاملة تستند إلى مجموعة من الفرضيات العامة، ولكنه عبارة عن مزيج من لبنات تم تجميعها من عادات وتقاليد مختلفة. وقد ذكر علماء الاقتصاد المؤسسي الجديد، أنه على النقيض من الاقتصاد النيوكلاسيكي، قامت عقول عظيمة أمثال "كينيث أرو، هربرت سايمون، فريدريك فون هايك، أرمن أليان، أو مانكور أولسون، وسيدني وينتر". باستعارة مفاهيم من العديد من التخصصات المختلفة والأعراف والتقاليد، وساهموا فيها، ومن بينها القانون والاقتصاد، ونظرية التنظيم، والتنظيم الصناعي، والتاريخ الاقتصادي، واقتصاديات التنمية، والاقتصاد العام⁽⁷¹⁾. ولذلك، فقد تم بناء الاقتصاد المؤسسي الجديد حول العمود الفقري لبعض المساهمات الأساسية والأصلية التي اقترحها هولاء، على وجه الخصوص، "رونالد كواس" في أعوام (1937، 1960، 1988)، دوجلاس نورث (1990، 2005)، وأوليفر ويليامسون (1975، 1985، 1996). ولم تكن هذه المساهمات مجتمعة متسقة تماماً. ولكنها مع ذلك، كانت مكملة لبعضها البعض، وهذا يعني أنها مجتمعة لا يمكن أن تُكوّن نظرية عامة، بل هي عبارة عن إطاراً يقترح طريقة جديدة لتحليل الظواهر الاقتصادية.

وعلى النقيض من العديد من المحاولات السابقة التي سعت لقلب أو استبدال النظرية النيوكلاسيكية، اعتمد الاقتصاد المؤسسي الجديد على النظرية النيوكلاسيكية وعدلها ووسعها للسماح

(69) Douglas North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge, Cambridge University Press, 1990).

(70) John R. Commons, the title "Institutions and Economic Theory", lecture given at the American Economic Association meetings in January 1992 and subsequently published in the *American Economist* (Spring 1992, pp 3-6).

(71) Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant, *New Institutional Economics A Guidebook*, op cit, p. xxxix.

لها بالوصول والتعامل مع مجموعة كاملة من القضايا حتى الآن خارج إطار المعرفة المتعارف عليها. وما يحتفظ به ويبني عليه هو الافتراض الأساسي للندرة ومن ثم المنافسة، وهو أساس النهج النظري للاختيار الذي يقوم عليه الاقتصاد الجزئي. أما ما يتخلى عنه هو افتراض الرشادة الكاملة، وهو الافتراض الذي جعل الاقتصاد النيوكلاسيكي نظرية خالية من المؤسسات.

ولقد لخص "هربرت سايمون" بدقة آثار هذا الافتراض النيوكلاسيكي، كما يلي: إذا قبلنا القيم كما هي معطاه وثابتة، وإذا افترضنا وصفاً موضوعياً للعالم كما هو في الواقع، وإذا افترضنا أن القوى الحسابية لصانع القرار غير محدود فإنه سوف يكون هناك اثنين من النتائج الهامة. أولاً، لا نحتاج إلى التمييز بين العالم الحقيقي وتصور صانعي القرار له: فهو يتصور العالم كما هو بالفعل. ثانياً، يمكننا التنبؤ بالاختيارات التي سوف يتخذها صانع قرار ذو الرشادة الكاملة من معرفتنا بالعالم الحقيقي وبدون معرفة تصورات صانع القرار أو أساليب حسابه (ويجب علينا، بالطبع، معرفة دالة منفعته)⁽⁷²⁾.

دور المؤسسات في تحسين الأداء الاقتصادي:

لقد جرت دراسات واسعة النطاق حول أسباب الاختلافات في الأداء الاقتصادي في جميع أنحاء العالم. فقد أوضح "رودريك وآخرون" عام 2004 أنه من الصعب التفكير في أي مسألة اقتصادية لها أهمية فكرية أكبر أو ذات صلة أكبر بالغالبية العظمى من سكان العالم⁽⁷³⁾.

وقد أكدت العديد من الدراسات على أن المؤسسات هي السبب الأساسي للاختلافات في التنمية الاقتصادية. وذلك لأن المؤسسات هي عبارة عن قيود رسمية وغير رسمية تؤثر على الاستثمار في رأس المال المادي والبشري. وهي لا تتألف فقط من قواعد الدولة الرسمية، ولكنها تتألف أيضاً من معتقدات خاصة وأعراف ومعاهدات غير رسمية. وقد تجاوز الاقتصاد المؤسسي نطاق التحليل الجزئي والكلي التقليدي. وأكد على أن التشغيل الفعال للسوق يتطلب أكثر من تحديد الأسعار المناسبة، وتخصيص الموارد بالنسب السليمة.

ويهدف هذا الجزء من البحث إلى دراسة دور المؤسسات في تحسين الأداء الاقتصادي، من خلال البحث في التاريخ الاقتصادي والبيانات الكمية، وذلك لتقديم تعريف جديد وشامل وتصنيف للمؤسسات، وكذلك لوضع نموذج مفاهيمي للتفاعل بين المؤسسات والتنمية الاجتماعية والاقتصادية من خلال التركيز على النقاط التالية:

(72) Herbert A. Simon (1986), Decision Making and Problem Solving, the National Academy of Sciences. Published by National Academy Press, Washington, DC., p. 210.

(73) Rodrik, D; Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, Journal of Economic Growth 9: p. 145..

1- علاقة المؤسسات بالتنمية الاقتصادية:

يركز الاقتصاد المؤسسي على الدور الحاسم للمؤسسات في تحسين الأداء الاقتصادي. لقد أشارت الدراسات السابقة إلى أن عوامل مثل الابتكار ووفورات الحجم، والتعليم أو تراكم رأس المال ليست أسباب للنمو ولكنها تمثل النمو في حد ذاته، وأن المؤسسات السياسية والاقتصادية هي السبب الأساسي للاختلافات في التنمية الاقتصادية بين البلدان.

في نهاية القرن العشرين، عاد الفكر الاقتصادي إلى تحليل البيئة المؤسسية، وكان هذا التحول متأثراً بانهيار الشيوعية، والانتقال من الاشتراكية إلى الرأسمالية في بلدان الاتحاد السوفييتي السابق والصين، وكذلك التخلف المستمر في دول العالم الثالث.

ولقد تم الاعتراف بأن السوق سوف لا تعمل بفعالية ما لم تقوم المؤسسات (العامة والخاصة) بتشكيل بيئة تعزز العمل المنتج. وقد وصف "هرويتز وبويتك" Horwitz and Boettke عام 2005 هذه الحالة بأنها "الانتقال من الحكومة التي تنظم النشاط الاقتصادي بشكل مباشر إلى توفير الظروف الخصبة من أجل تنمية المناطق الأدنى"، حيث ينتقل "دور صانع السياسة الاقتصادية من هندسة التنمية الاقتصادية إلى تنفيذ التنمية الاقتصادية"⁽⁷⁴⁾.

وتُعرّف المؤسسات بأنها "القيود التي وضعها البشر لتشكل التفاعل البشري"، وهي "قواعد اللعبة في المجتمع"⁽⁷⁵⁾. وهي "القيود المحددة بشكل غير تقني والتي تؤثر على التفاعل الاجتماعي وتوفر الحوافز للمحافظة على الانتظام والسلوك" و "تكملها قيود التنفيذ الذاتي الناتجة عن التفاعلات داخل هذه القواعد".

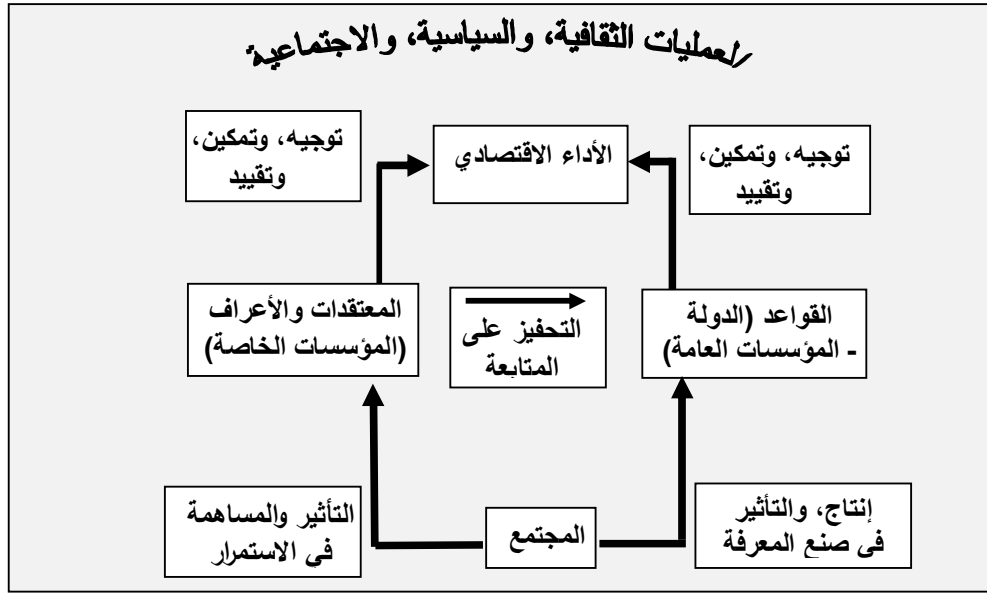
ويوضح "نورث" عام 1994 أن المؤسسات تتكون من قيود رسمية (القواعد، والقوانين، والداستير)، وقيود غير رسمية (قواعد السلوك المفروضة من خلال التقاليد والأعراف، والاتفاقيات، وقواعد السلوك المفروضة ذاتياً)، وخصائص إنفاذها. ويُعرّف "جريف" Greif عام 2000 المؤسسات بأنها "نظام من العوامل الاجتماعية - مثل القواعد والمعتقدات والأعراف والمنظمات - التي توجه وتمكّن وتقيّد تصرفات الأفراد، مما يولد انتظام في السلوك". ويُعرّف "هول" و "جونز" عام 1999 البنية التحتية الاجتماعية بأنها "المؤسسات والسياسات الحكومية التي تحدد البيئة الاقتصادية التي يتراكم فيها مهارات الأفراد ويتراكم فيها رأس المال الشركات وتتمكن من إنتاج الإنتاج".

(74) Horwitz, S.; Boettke, P. J. 2005. The limits of economic expertise: prophets, engineers, and the state in the history of development economics, History of Political Economy 37: pp. 14-27.

(75) North, D. C. (1990). Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge and New York: Cambridge University Press. P. 155.

كما يرى "نورث" عام 1990 أن المؤسسات تؤثر على الاستثمار في رأس المال المادي والبشري، وأيضاً على تنظيم الإنتاج. ومن أجل الوصول إلى مستوى عالٍ من الإنتاج لكل عامل، يجب أن توفر البنية التحتية الاجتماعية بيئة تدعم الأنشطة الإنتاجية وتراكم رأس المال واكتساب المهارات والاختراع ونقل التكنولوجيا.

ويوضح الشكل رقم (1) دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية من خلال عرض نموذج مفاهيمي للتفاعل بين المؤسسات والأداء الاجتماعي والاقتصادي.



المصدر:

Alise Vitola, Maija Senfelde, The Role of Institutions in Economic Performance, VGTU Press, Latvia, 2015, p. 272.

وتكمن الأهمية الكبيرة للمؤسسات في تكاليف المعاملات. وتتكون تكاليف المعاملات من تكاليف اجراء المعاملات، وتكاليف حماية حقوق الملكية وتكاليف تنفيذ العقود. وتسعى المؤسسات الاقتصادية الفعالة للتقليل من تكاليف المعاملات عن طريق خفض تكاليف الحصول على المعلومات والمخاطر، ويتم ذلك، من خلال خفض حالة عدم اليقين المتعلقة بجودة المنتجات في السوق، والحد من مخاطر المصادرة وزيادة انفاذ العقود⁽⁷⁶⁾.

(76) North, D. C. (1990). Institutions, institutional change, and economic performance. Op cit. P. 159.

ولأن الخيارات الاقتصادية والسياسية التي نتخذها تتسم بعدم اليقين، فإنه لا يمكننا الاعتماد بشكل كامل على افتراض العقلانية أو الرشادة *rationality*، الذي يفترض أن الأفراد يفعلون ما هو في مصلحتهم ويتصرفون وفقاً لذلك.

وقد أوضح "نورث" عام 1994 أن المؤسسات تتطور كنتيجة لعمليات تعلم البشر - ليس فقط الأفراد، ولكن المجتمعات أيضاً⁽⁷⁷⁾. ولذلك فإن المؤسسات الذاتية، تتحدد باختيارات المجتمع ونتيجة للتعلم عبر الزمن، والذي يتم الحفاظ عليه من خلال الثقافة. وبالتالي، فإن الاقتصاد المؤسسي يؤكد على أهمية العوامل غير الاقتصادية - التاريخ، الثقافة، والجوانب الاجتماعية والسياسية - في تشكيل المؤسسات⁽⁷⁸⁾. وقد اقترح "رودريك وآخرون" عام 2004 "النظر إلى المؤسسات كنتيجة تراكمية للأفعال السياسية الماضية"⁽⁷⁹⁾.

وتُظهر المعادلة (1) السياسة (P) كمتغير تيار والجودة المؤسسية (I) كمتغير رصيد؛ وأن (i) تشير إلى بُعد السياسة (المالية والنقدية والتجارية)، (α) تشير إلى تأثير السياسة على الجودة المؤسسية، (δ) تشير إلى معدل تناقص الجودة المؤسسية في حالة غياب الإجراءات التعويضية⁽⁸⁰⁾.

$$I = \sum \alpha_i p_i - \delta I \quad (1)$$

وعلاوة على ذلك، فإنه مع انتقال المعرفة بين الأجيال من خلال الثقافة المشتركة، فإن المؤسسات تتأثر بشدة بالمسار المتبع. وليس هناك ما يضمن أن الخبرة السابقة سوف تساعد في حل المشكلات الجديدة؛ وبالتالي، فإن المجتمعات قد تقع في التخلف. وقد أكد "نورث" عام 1994 أن "معظم المجتمعات عبر التاريخ، عُلِقَتْ في الواقع، في قالب مؤسسي لم يتطور إلى التبادل غير الشخصي الضروري للحصول على مكاسب الإنتاجية التي جاءت من التخصص وتقسيم العمل التي أنتجها كتاب ثروة الأمم.

والتاريخ يوضح أن الأفكار والأيدولوجيات والأساطير والعقائد هي أمور هامة؛ وأن فهم الطريقة التي تتطور بها المجتمعات هو أمر ضروري لتحقيق مزيد من التقدم في تطوير إطار لفهم التغيير المجتمعي".

(77) North, D. C. (1994). Economic performance through time, *American Economic Review* 84(3): p. 362.

(78) Greif, A. 1998. Historical and comparative institutional analysis, *The American Economic Review* 88(2): p. 81.

(79) Rodrik, D; Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, *op cit*, p. 145.

(80) Alise Vitola, Maija Senfelde (2015), *The Role of Institutions in Economic Performance*, *op cit*, p. 273.

الدليل الكمي على دور المؤسسات في التقدم الاقتصادي:

قام العديد من الباحثين بعمل تحليل كمي لدراسة دور المؤسسات في التقدم الاقتصادي. ومن هؤلاء الباحثين كلا من Hall and Jones عام 1999 والذين قاما بتحليل البيانات المتعلقة بـ 127 دولة الخاصة بمقاييس مخزون رأس المال المادي، واللغات الأساسية المستخدمة، وبعد المسافة عن خط الاستواء، والتبادل التجاري والانفتاح على التجارة، والتحصيل التعليمي، وحصّة التعدين من الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر السياسات الحكومية المضادة للتحويل. ووجدوا أن الاختلافات في البنية التحتية الاجتماعية - "المؤسسات والسياسات الحكومية التي تحدد البيئة الاقتصادية والتي بداخلها يستطيع الأفراد تراكم مهاراتهم والشركات تراكم رأس المال وإنتاج الإنتاج" - وحساب الكثير من الاختلافات في الناتج لكل عامل، ووجدوا أن البلدان ذات البنية التحتية الاجتماعية الجيدة لديها رأس مال مادي وبشري كبير، وكذلك إنتاجية عالية. وعلاوة على ذلك، فقد أشار تحليل "هول وجونز" إلى أن الاختلافات في البنية التحتية الاجتماعية موضحة جزئياً بتأثير أوروبا الغربية، بسبب أن البلدان التي تتمتع بنصيب أعلى من اللغات الأوروبية كلفة أساسية تتميز بتدابير أعلى للبنية التحتية الاجتماعية وزيادة الإنتاج لكل عامل⁽⁸¹⁾.

أيضاً، أظهر "رودريك وآخرون" عام 2004 أن أثر عامل جودة المؤسسات على الدخل يفوق أثر كلا من عملي الجغرافيا والتجارة. فقد وجدوا باستخدام عدد كبير من مؤشرات الجغرافيا والتكامل والمؤسسات في عينة مكونة من 80 و140 دولة لقياس آثار المؤسسات والجغرافيا والتجارة على الدخل، أن جودة المؤسسات تفسر الجزء الأكبر من الفروق في الدخل. واستنتجوا أنه بمجرد تحكم الدولة في المؤسسات، تقل تأثيرها على الدخل، في حين أن عامل الجغرافيا كان له في أفضل الأحوال تأثيرات مباشرة ضعيفة"، على سبيل المثال، تحصل البلدان المصدرة للنفط على دخل أعلى، في حين أن البلدان التي تنتشر فيها الملاريا في جنوب الصحراء تميل إلى الحصول على دخل أقل⁽⁸²⁾.

وفيما يتعلق بالموارد الطبيعية، يجب الأخذ في الاعتبار التجارب المختلفة للبلدان الغنية بالموارد الطبيعية. فغالباً ما أدت النسبة العالية من صادرات المواد الأولية إلى انخفاض في الناتج المحلي الإجمالي، وزيادة عدم المساواة والفساد والصراع الأهلي (خاصة فيما يتعلق بالموارد كثيفة رأس المال

(81) Hall, R. E.; Jones, C. I. 1999. Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics* 114(1): p.107.

(82) Rodrik, D; Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, op cit, p. 154.

مثل النفط، ولكنه ليس كذلك فيما يتعلق بالموارد كثيفة العمل مثل القهوة أو الأرز أو الموز). ولهذا فقد أصبحت البلدان ذات الجودة المؤسسية المنخفضة ضحية لعنة الموارد الطبيعية⁽⁸³⁾.

وقد بين "رودريك وآخرين" عام 2004 أن بعض مؤشرات التجارة والجغرافيا ظهرت بإشارة سلبية وهذا يدل على تأثيرها السلبي على الدخل، في حين ظهرت مؤشرات الجودة المؤسسية مثل حقوق الملكية وسيادة القانون بإشارة موجبة وكانت ذات دلالة إحصائية. علاوة على ذلك، عند تحليل الروابط بين المحددات، وجدوا أن الجودة والتكامل المؤسسي لهما تأثير إيجابي كبير. أيضاً، الجغرافيا كان لها تأثير كبير على جودة المؤسسات. ومن المثير للاهتمام، أن الأصول القانونية الفرنسية لها تأثير إيجابي على الدخل، في حين أن تأثير الاستعمار على المملكة المتحدة كان سلبي⁽⁸⁴⁾.

وقد أكد Acemoglu وآخرون على أن المؤسسات، وليس الجغرافيا، تفسر أسباب انعكاس الثروة في المناطق المستعمرة التي كانت غنية نسبياً قبل الاستعمار، لكنها الآن أصبحت فقيرة نسبياً. وقد عارضوا الرأي القائل بأن الجغرافيا لها تأثير مباشر على الأداء الاقتصادي، وأشاروا إلى أن سبب انعكاس الثروة هو الانعكاس المؤسسي. ويؤكد ذلك تحليل البيانات الكمية عن التحضر والكثافة السكانية، ومقاييس الجودة المؤسسية الحالية، والأداء الاقتصادي، والجغرافيا.

ومع ذلك، فإنهم لا يستبعدون دور الجغرافيا ولكنهم يؤكدون بأنها كانت تعمل من خلال المؤسسات. وأن الأوروبيين كانوا أكثر عرضة لإدخال مؤسسات استخراجية في المناطق ذات الكثافة السكانية العالية. حيث يمكنهم استخدام القوة العاملة الرخيصة لاستخراج الموارد الطبيعية مباشرة أو لتطوير المزارع والتعدين. علاوة على ذلك، يمكنهم السيطرة على المؤسسات الاستخراجية الموجودة بالفعل، من خلال الأنظمة الضريبية⁽⁸⁵⁾.

ونظراً لأن المؤسسات تميل إلى الاستمرار، فقد أدى التركيز الكبير للسلطة السياسية إلى تغيير المجتمعات بشكل كبير في المناطق التي كانت مزدهرة سابقاً. على سبيل المثال، "غيرت تجارة الرقيق تغييراً جذرياً في تنظيم المجتمع في إفريقيا، مما أدى إلى مركزية الدولة وقيام الحروب فيما بينها، حيث تنافست السياسات الإفريقية للسيطرة على إمدادات العبيد للأوروبيين". وبالتالي، نظراً لأن المؤسسات الاستخراجية من المرجح أن تعرقل التقنيات الجديدة، فإن هذه المناطق فشلت في التصنيع وظلت متخلفة.

(83) Van der Ploeg, F. 2011. Natural resources: curse or blessing? *Journal of Economic Literature* 49(2): p. 385.

(84) Rodrik, D; Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, *op cit*, p. 165.

(85) Acemoglu, D; Johnson, S.; Robinson, J. A. (2002). Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution, *The Quarterly Journal of Economics* 117(4): pp, 1246–1271.

على العكس من ذلك، في المناطق ذات الكثافة السكانية المنخفضة مع وجود بيئة صحية مواتية (معدلات الوفيات المنخفضة)، قام المستوطنون بتطوير مؤسسات توفر حقوق الملكية الآمنة وبالتالي عززت أنشطة التجارة والصناعة. بالإضافة إلى ذلك، في المناطق التي استقر فيها عدد كبير من الأوروبيين، طالبوا بحقوق مماثلة أو حتى أفضل من حقوقهم في بلدانهم الأصليين.

النتائج:

من التحليل السابق يمكن استنتاج عدة نتائج منها:

- 1- لا يمكن إنشاء مؤسسات أكثر كفاءة وفعالية، إلا إذا كان هناك دعم من المجتمع بأسره.
- 2- يجب توفير كل شكل من أشكال الدعم المختلفة لإنشاء هذه المؤسسات الفعالة والمتسقة والمستقرة، ويوضح الاقتصاد المؤسسي الجديد أن طريقة تحقيق هذا الهدف تتعلق بالعمل في المؤسسات غير الرسمية، مما يؤثر في الإجراءات المختلفة لزيادة الثقة في المؤسسات، ويمكن تحقيق هذا الهدف بطريقتين: أولهما، التفسير المستمر للترابط المتبادل بين المنافع الخاصة والعامة، وعدم قابليتها للتجزئة لجميع المواطنين، ثانيهما، أن تكاليف الآثار السلبية لسلوك بعض الأفراد أو المجموعات ذات المصالح الخاصة تؤدي إلى زيادة استقرار المؤسسات.
- 3- يجب أن تكون مسؤولية كل حكومة هي بناء البنية التحتية المؤسسية، أي توفير نظام قانوني فعال، وقوانين فعالة لجميع شرائح المجتمع، وخلق نظام تنظيمي فعال يضمن توفير نظام مالي آمن ومستدام، وكذلك كافة المؤسسات في مختلف المجالات.
- 4- ضرورة العمل على تحسين بعض المؤشرات الرئيسية الخاصة بالمؤسسات في البلدان النامية، مثل حماية حقوق الملكية، واليقين القانوني وضمان العقود الموقعة، وحماية حقوق الملكية الفكرية، وضمان المنافسة الحرة، وحماية المستهلك، والعبء التنظيمي للدولة،... إلخ.
- 5- بالرغم من أن الفروع المتنوعة للاقتصاد المؤسسي تتطرق إلى القضايا الهامة ذات الصلة بالتنمية الاقتصادية، إلا أنه ليس لديه الصيغة السحرية للهروب من التخلف، ولا الوصفة لكيفية بناء اقتصاد السوق.
- 6- أن تطبيق الاقتصاد المؤسسي الجديد في اقتصاديات الإصلاح قد أدى إلى تخفيض في تكاليف المعاملات، ولهذا ليس من المستغرب أن نجد أن هناك انتشار متزايد للفكر المؤسسي في مجالات التنمية، وبالتالي، يمكن بوضوح تفسير التحول الملحوظ نحو النهج المؤسسية في الاقتصادات النامية بصفته بديل أكثر ملاءمة لتفسير وفهم ظواهر العالم الحقيقي، والذي تناولتها النماذج النيوكلاسيكية بشكل غير كافي. وهذا التحول كان الأكثر وضوحاً في مجال النشر الأكاديمي، حيث زادت نسبة التوجه

نحو تحليل أثر الاقتصاد المؤسسي الجديد في اقتصاديات التنمية زيادة سريعة. وتغيرت النظرة، وأصبح هناك اعتراف قوي بالمؤسسات كعوامل حاسمة في تحديد التنمية.

7- التزايد السريع في توفير قواعد البيانات مثل دليل المخاطر القطري الدولي **International Country Risk Guide(ICRG)**، ومؤشر مؤسسة التراث للحرية الاقتصادية **Heritage Foundation Index of Economic Freedom** والذي يقدم مؤشرات تهدف إلى قياس الجودة المؤسسية للبلد.

8- أن العلاقة بين القواعد الرسمية والقواعد غير الرسمية هي واحدة من الموضوعات التي لم يتم بحثها بشكل نقدي سوى في إطار الاقتصاد المؤسسي الجديد في نهاية القرن العشرين. حيث تم دراسة ما هي القواعد الرسمية وغير الرسمية التي تكون مهمة فعلاً؟ وما هي المؤسسات الأكثر أهمية؟ وما هي محددات أهميتها النسبية؟، حيث أن الإجابات على هذه الأسئلة الحاسمة هي عناصر لا غنى عنها عند عمل نظرية كبرى للتغيير المؤسسي.

9- هناك فوائد متبادلة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع يجب أن تستلهم المزيد من الجهود المنسقة لحل لغز الأداء والتغيير المؤسسي.

10- هناك دور بارز للدولة في تحديد المؤسسات الرسمية وتنفيذها، وهذا الأمر يتطلب بذل جهود بحثية قوية في تخصصات متعددة لفهم التغيير المؤسسي.

11- بما أننا لا نزال نعرف القليل عن "التفاعل بين الأسواق الاقتصادية والسياسية"، فإن التضمين المنهجي للاقتصاد السياسي الجديد قد يوفر رؤية جديدة. فحتى الآن تركزت البحوث في مجال الاقتصاد السياسي الجديد، إلى حد كبير، على الولايات المتحدة ودول متقدمة مختارة، لذا فإن هناك حاجة ملحة إلى إجراء أبحاث حول النظم السياسية المختلفة إذا ما تم دمج الاقتصاد المؤسسي الجديد فن نهاية المطاف في الاقتصاد السياسي.

التوصيات:

- 1- المؤسسات هي القيود التي تشكل التفاعلات في المجتمع وتوفر الحوافز لتنظيم السلوك، وهي لا تتألف فقط من القواعد الرسمية العامة، ولكنها تتكون أيضاً من المعتقدات والأعراف والاتفاقيات الخاصة.
- 2- تركز مجموعة كبيرة من الدراسات التي تتناول الاقتصاد المؤسسي على دراسة المؤسسات الرسمية، والتي تتمثل غالباً في حقوق الملكية وسيادة القانون، وهذا الجزء هو الأكثر وضوحاً.
- 3- تلعب الثقافة والدين والأصول القانونية، وحتى الأحداث التاريخية بعد مرور فترة طويلة دوراً مهماً في الاقتصاد.
- 4- تؤثر المؤسسات على الاستثمار في رأس المال المادي والبشري، وكذلك في تنظيم الإنتاج.
- 5- أن البحث الكمي قد أثبت أن الجودة المؤسسية تفسر الجزء الأكبر من الاختلافات في إنتاجية العمال ودخولهم في جميع أنحاء العالم.
- 6- المؤسسات تدعم الأنشطة الإنتاجية، وتشجع على تراكم رأس المال، واكتساب المهارات، والاختراع ونقل التكنولوجيا.
- 7- ضرورة التفاعل بين القوة الاقتصادية والمؤسسات الاقتصادية والسياسية والظروف التي يمكن أن تحدث فيها الثورة الصناعية، مما يؤدي إلى اتجاه العالم نحو النظام الاقتصادي الحديث.
- 8- أدى انخفاض تكاليف المعاملات إلى توسع الأسواق وزيادة التحضر والتجارة الدولية. فقد خلق هذا الانخفاض في تكاليف المعاملات حوافز إضافية لتحسين المؤسسات وتبادل المعرفة والابتكار، مما ساهم في التوجه نحو النظام الاقتصادي الحديث.
- 9- يجب على القطاعات العامة والخاصة وغير الحكومية توجيه المزيد من الاهتمام لتقييم المؤسسات، من خلال قياس المؤشرات المؤسسية ومراعاة البيئة المؤسسية في صنع القرار العام والخاص.
- 10- يجب على القطاع العام أن يركز أيضاً على صياغة السياسات التي تعمل على تحسين جودة المؤسسات، حيث ينبغي تعميم تحليل المؤسسات في بحوث العلوم الاجتماعية.
- 11- يجب أن تدرج في تقييم البيئة المؤسسية ليس فقط المؤسسات الرسمية، ولكن أيضاً المؤسسات غير الرسمية التي تميز القيم والأعراف في المجتمع.

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع العربية:

(1) سانجاي برادان، تحسين قدرة الدولة المؤسسية، مجلة التمويل والتنمية، العدد 3 سبتمبر عام 1997، المجلد 34.

ثانياً: المراجع الإنجليزية:

(1) Acemoglu, D; Johnson, S.; Robinson, J. A. (2002). Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution, *The Quarterly Journal of Economics* 117(4).

(2) Acemoglu, D. (2003). “Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development,” *Finance Development*, 40, 2, pp 27–30. 2005. “Constitutions, Politics and Economics: A Review Essay on Person and Tabellini’s the Economic Effects of Constitutions,”

(3) Arrow, K.J. (1969). *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation*. Retrieved from: <http://down.cenet.org.cn/upfile/34/20041225171325114.pdf>.

(4) Awudu Abdulai, *Institutions and Economic Development*, Institute of Food Economics and Consumption Studies, Germany, 2015. P.3.

(5) Chotkowski, J. (2010). Instytucje rynkowe i koszty transakcyjne - kluczowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, T. 97, z. 2, 106.

(6) Clague, C. P. Keefer, S. Knack and M. Olson (1997). *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*. The Johns Hopkins University Press: Baltimore, Maryland

(7) Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica New Series*, 4(16), p. 394.

- (8) Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), p. 347.
- (9) J. Econ. Lit., 43, 4. ()B. Weingast, “The economic role of political institutions: market-preserving federalism and economic development”, *Journal of Law, Economics and Organization* II, Spring 1995.
- (10) Emilia Obińska-Wajda (2016), *The New Institutional Economics –Main Theories, Financial Internet Quarterly, e-Finance*” 2016, vol.12 ,nr1, p. 81. www.e-finanse.com.
- (11) Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant, *New Institutional Economics A Guidebook*, Cambridge university press, New York.
- (12) Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1).
- (13) Gorynia, M. (1999). *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. Ekonomista*.
- (14) Greif, A. 1998. Historical and comparative institutional analysis, *The American Economic Review* 88(2).
- (15) H. Gintis, “The hitchhiker’s guide to altruism: gene-culture coevolution, and the internationalization of norms”, *Journal of Theoretical Biology*, Vol. 220, Issue 4, February 2003, pp. 407-418.
- (16) Hall, R. E.; Jones, C. I. 1999. Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics* 114(1).
- (17) Herbert A. Simon (1986), *Decision Making and Problem Solving*, the National Academy of Sciences. Published by National Academy Press, Washington, DC.
- (18) Horwitz, S.; Boettke, P. J. 2005. The limits of economic expertise: prophets, engineers, and the state in the history of development economics, *History of Political Economy* 37.

- (19) Jensen, M.C., Meckling W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), p.6. (John Kenneth Galbraith (1952), *American Capitalism—The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin ()
- (20) J. P. Platteau, *Institutions, Social Norms and Economic Development* (Harwood Publishers, 2000).
- (21) John R. Commons, the title "Institutions and Economic Theory", lecture given at the American Economic Association meetings in January 1992 and subsequently published in the *American Economist* (Spring 1992).
- (22) Klein, P.G. (1999). *New Institutional Economics*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.115811>.
- (23) Kowalska, K. (2005). Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Gospodarka narodowa*, p. 52.
- (24) Libecap, G.D. (1986). *Property Rights in Economic History: Implications for Research*. *Explorations in Economic History*.
- (25) Mahoney, J.T. (2005). *Economic Foundations of Strategy, Foundations for Organizational Science*, A Sage Publications.
- (26) Matthews, R.C.O. 1986. "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth," *Econ. J.*, 96.
- (27) Nabli, M.K. and J.B. Nugent (1989). *The New Institutional Economics and Its Applicability to Development World Development*, Vol. 17, No. 19, pp. 1333-1347.
- (28) North, D. C. and Lance Davis. 1970. *Institutional Change and American Economic Growth*.
- (29) North, D. C. and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

- (30) North D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge, Cambridge University Press, 1990).
- (31) North, D. C. (1994). Economic performance through time, *American Economic Review* 84(3).
- (32) North D. C. (2003), *The role of Institutions in Economic Development*, United nations Economic Commission for Europe, Geneva, Switzerland, No. 2003.2, October 2003.
- (33) Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). *Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law* (1993). Retrieved from: <http://www.oecd.org/dataoecd/8/61/2376087.pdf>.
- (34) Parada, J.J. (2002). *Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide)*.
- (35) Petri Ollila (2011), *Principles of Institutional Economics, with Applications to Cooperative Enterprises*, Helsinki University, Department of Economics Working Papers no 56, Marketing.
- (36) Reder, M. 1999. *Economics: The Culture of a Controversial Science*. Chicago University Press. () Rodrik, D; Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, *Journal of Economic Growth* 9.
- (37) Segal, I., Whinston, M.D. (2010). *Property Rights*. Retrieved from: <http://web.stanford.edu/~isegal/prights.pdf>.
- (38) Stigler, G.J. 1983. "Comments," in Kitch, E.W., ed., "The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970," *J. Law Econ.*, 26.
- (39) Thorstein Veblen (1898), *Why is Economics not an Evolutionary Science?* *Quarterly Journal of Economics*, ISSN 0033-5533, 12(4). Reprinted with kind permission.

- (40) Thorstein B. Veblen (1899), The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions. New York: Macmillan.**
- (41) Urbanek, P. (2005). Nadzór korporacyjny a perspektywa teorii agencji. In S. Rudolf (Ed.), Nowa Ekonomia Instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne (p. 100). Kielce: Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracjiim. prof. E. Lipińskiego.**
- (42) Van der Ploeg, F. 2011. Natural resources: curse or blessing? Journal of Economic Literature 49(2).**
- (43) Walton H. Hamilton (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, The American Economic Review, Vol. 9, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association.**
- (44) Watkins, T., The Transaction Cost Approach to the Theory of the Firm. Retrieved from:**
<http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/coase.htm>.
- (45) Williamson, Oliver E. 1975. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. New York: Free Press.**
- (46) Yeager, T. J. (1998). Institutions, Transition Economies, and Economic Development. Westview Press: Boulder, Colorado.**
- (47) Zbroińska, B. (2013). Wkład ekonomii kosztów transakcyjnych i teorii kontraktów do nauki o zarządzaniu. Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, 17(2), p. 165.**