

المؤسسات كمحدد رئيسي للأداء الاقتصادي للبلدان

د/أمين حواس - جامعة تيارت

أ/أحلام هواري - جامعة مستغانم

الملخص:

تدعم هذه الورقة الادعاء القائل بأن المحدد الرئيسي للاختلافات الحاصلة في الازدهار الاقتصادي عبر البلدان يتمثل في الاختلافات في المؤسسات الاقتصادية. كما تستعرض هذه الورقة الكيفية التي تؤثر فيها المؤسسات على كيفية عمل، اداء، و تنمية اقتصاد ما. في المقابل أدى الدور الرئيسي المحتمل للنوعية المؤسساتية في تفسير الاختلافات الدولية في التنمية الاقتصادية بالعديد من الباحثين لمحاولة التعرف على مختلف العوامل التي تحدها. لتكشف تلك الدراسات على عدد من المتغيرات التي تتضمن الجغرافيا و المناخ ، المواقف الثقافية ، الجذور التاريخية للمؤسسات الحالية و الاصول القانونية. و قامت هذه الدراسة ايضا بإظهار انه خلال نصف قرن فقط، ادى نمو كوريا الجنوبية و ركود كوريا الشمالية الى اتساع فجوة الدخل بين شطري بلد كان موحدا. هنا يمكن القول انه المؤسسات تفسر تباين الاداء الاقتصادي للكوريتين .

الكلمات مفتاحية : المؤسسات، النمو الاقتصادي، كوريا الجنوبية، كوريا الشمالية

Abstract:

In this paper we argue that the main determinant of differences in prosperity across countries are differences in economic institutions.

This article explores how institutions influence the functioning, performance, and development of the economy. In turn, the potentially key role of institutional quality in explaining international differences in economic development has led many scholars to try and identify some factors that determine it. This research effort has brought forth the role of numerous variables including geography and climate, cultural attitudes, historical roots of current institutions, and legal origins. This study also shows that in just about half of a century, South Korea growth and North Korea stagnation led to a tenfold gap between the two halves of this once – united country. We argue that institutions can explain the divergent paths of North and South Korea.

Keywords: institutions, Economic Growth, South Korea, North Korea.

مقدمة

تبدو العلاقة بين المؤسسات بالنمو و التنمية موضوعا قديما في مجال الاقتصاد السياسي، بل أنه كان الموضوع الرئيسي في كتاب Adam Smith "ثروة الأمم" (1776) الذي يقول:

" نادرا ما تزدهر التجارة و الصناعات في دولة ما لا تتمتع بإدارة منتظمة للعدالة لا يشعر فيها الناس بأنهم آمنون عند حيازة ممتلكاتهم، التي لا يدعم القانون فيها إيمانهم بالعقود، و لا يفترض أن تستخدم الدولة سلطتها بشكل منتظم لفرض دفع الديون من أولئك القادرين على الدفع. باختصار، لا يمكن للتجارة و الصناعات أن تزدهر في أي دولة لا توجد فيها درجة معينة من الثقة في عدالة الحكومة" (Cited by Rodrik et al.,2004).

في الآونة الأخيرة، ازدهرت الأدبيات حول هذا الموضوع بين اقتصاديي التنمية و المؤرخين الاقتصاديين، و يرجع ذلك إلى عملية التنشيط الذي شهده مجال اقتصاديات النمو و تطبيقاته أيضا على المسائل الكبرى في مجال اقتصاديات التنمية، فضلا عن مساهمات Douglas North و آخرون في مجال اقتصاديات المؤسسات الجديدة. في الواقع، يرى المؤسسيون الجدد أن المحددات الرئيسية لمستويات التنمية و معدلات النمو هي المؤسسات على وجه التحديد دون غيرها، حيث تحدث الاختلافات الحاصلة في مستويات التنمية بين البلدان أساسا نتيجة وجود اختلافات في نوعية المؤسسات فيها. يعبر Acemoglu and Robinson (2012) في كتابهم الأخير "لماذا تفشل الأمم Why Nations Fail" عن هذه الفكرة بقوة و وضوح و تماسك.

حاليا تزخر الأدبيات التطبيقية حول المؤسسات و التنمية بكم هائل من الأوراق البحثية، بدأت في أواخر الثمانينات و نمت أضعافا مضاعفة في العقد الأول من القرن الحادي و العشرين.⁽¹⁾ و من بين أكثر الإسهامات تأثيرا في المجال نذكر Hall and Jones (1999)، Acemoglu et al. (2001,2002,2005)، Easterly and Levine (2003)، Rodrik et al. (2004)، Glaeser et al. (2004) و Acemoglu and Robinson (2012). لدى كل هؤلاء المؤلفين شيء مشترك يجمعهم هو تبنيهم لأفكار المؤسسيين الجدد مثل North التي تؤمن بأن نوعية المؤسسات الاقتصادية و السياسية لها دور جوهري في تفسير الفجوات الكبيرة في نصيب الفرد من الدخل فيما بين البلدان.

يشير Acemoglu et al. (2001) إلى أعمال North and Thomas (1973)، Jones (1981) و North (1981) للتعبير عن فكرة أساسية على النحو التالي: البلدان ذات "مؤسسات" أفضل هي تلك التي تحمي حقوق الملكية، تتبع سياسات غير تشويهية لتشجيع

الاستثمار في المزيد من رأس المال المادي و البشري، و التي تستخدم هذه العوامل بكفاءة أكبر لتحقيق مستوى أكبر من الدخل".

و يؤكد Hall and Jones (1999) الفرضية القائلة بأن الفجوات الدولية الحالية في نصيب الفرد من الدخل تفسر أساسا نتيجة للاختلافات الحاصلة في البنية التحتية الاجتماعية بين البلدان. و تتمحور الفرضية المركزية لهذه الورقة أن "العامل الأساسي و الرئيسي للأداء الاقتصادي لبلد ما على المدى الطويل هي بنيته التحتية الاجتماعية. و تعني هذه الأخيرة تلك المؤسسات و السياسات الحكومية التي توفر الحوافز للأفراد و الشركات في الاقتصاد". و قد قام الباحثان بتحديد البنية التحتية الاجتماعية الجيدة كونها "...تلك التي توفر بيئة مواتية لتحقيق مستويات عالية من نصيب العامل من الناتج عبر تدعيم الأنشطة الإنتاجية، تشجيع تراكم رأس المال المادي و البشري، اكتساب المهارات، الاختراع و نقل التكنولوجيا من الخارج. إن مثل هذه البنية التحتية الاجتماعية تطبق الأسعار بالشكل الصحيح و التي-بلغه North and Thomas (1973)- تمكن الأفراد من تحقيق العوائد الاجتماعية من أنشطتهم مثل تحقيقهم للعوائد الخاصة بهم".⁽²⁾

فيما يلي، يتم مناقشة الأدبيات النظرية و التجريبية حول العلاقة بين المؤسسات بين النمو و التنمية: أولا نبدأ في القسم الأول بتحديد مفهوم و معنى المؤسسات الضروري لفهم العناصر المقبلة من هذه الدراسة، ثم نتقل في القسم الثاني إلى تقديم أمثلة أو تجارب "طبيعية" من التاريخ تدعم حجة "المؤسسات" كمحدد رئيسي للأداء الاقتصادي عبر البلدان. أما القسم الثالث فيعمل على التمييز بين أنواع المؤسسات الاقتصادية، في حين يتم استعراض التفسيرات النظرية حول كيفية تأثير المؤسسات الاقتصادية في أداء النمو و النتائج الاقتصادية الأخرى لبلد ما في القسم الرابع و يظهر التفاعل الحاصل بين المؤسسات الاقتصادية و السياسية و كيفية-منطق- تحديد نوعية المؤسسات عبر البلدان في القسمين الخامس و السادس. أما القسم السابع فيناقش بإيجاز الأدلة التجريبية لصالح العلاقة بين المؤسسات و النمو الاقتصادي.

1. ما هي المؤسسات بالتحديد؟

في الوقت الراهن، تتمثل أحد المسببات الرئيسية للاختلافات الحاصلة في الازدهار الاقتصادي عبر البلدان في "المؤسسات Institutions" أو القواعد الرسمية أو غير الرسمية التي تحكم تنظيم المجتمع بما في ذلك القوانين و اللوائح التنظيمية. فعلى سبيل المثال، يقدم المؤرخ

الاقتصادي Douglas North-الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد بالنظر إلى مساهمته في إظهار أهمية وجود المؤسسات في عملية التطور التاريخي-التعريف التالي للمؤسسات:

"المؤسسات هي قواعد اللعبة في مجتمع ما، أو أكثر رسمياً، هي القيود الموضوعة إنسانياً و التي تشكل التفاعل البشري".⁽³⁾

قواعد اللعبة؟؟... نعم يبدو تشبيها مفيدا للغاية: التفاعل الاقتصادي هو أشبه ما يكون بـ"لعبة Game" تخضع لقواعد و قوانين التي تشكل بالمعنى الحاسم نتائج ذلك التفاعل، حيث من المحتمل أن يؤدي اختلاف هياكل قواعد اللعبة إلى نتائج مختلفة.

هذا التعريف يسلط الضوء على ثلاثة عناصر مهمة تحدد مفهوم "المؤسسات":

1. يتم تحديدها من قبل الأفراد كأعضاء في المجتمع.
2. يضعون قيوداً على السلوك.
3. يتشكل السلوك من خلال تحديد الحوافز.

أولاً، المؤسسات هي "تصميم بشري": فعلى عكس الجغرافيا الخارجة عن سيطرة الإنسان إلى حد كبير و الثقافة التي تتغير ببطء شديد، يتم تشكيل المؤسسات بعوامل من صنع البشر. يعني هذا أن المؤسسات لا تظهر فجأة من العدم بل يتم تطويرها نتيجة الخيارات المتخذة من قبل أفراد المجتمع حول كيفية تنظيم تفاعلاتهم.

ثانياً، تضع المؤسسات قيوداً على السلوك الفردي: فمن الجانب الإيجابي، تحد المؤسسات من قدرة فرد ما على سرقة الآخرين أو عدم سداد الديون المتراكمة المستحقة، أما من الجانب السلبي يمكنها منع الأفراد من دخول مهن معينة أو فتح مشاريع جديدة. بطبيعة الحال هذه السياسات، اللوائح و القوانين التي تعاقب أو تكافئ أنواع معينة من السلوك ستؤثر لا محال على الخيارات و السلوك البشري. فعلى الرغم من أن عديد المواطنين يلتفتون حول القانون الذي يمنع استخدام تكنولوجيا معينة-على سبيل المثال-إلا أن هذا القانون لا يشجع تبني الأفراد لتلك التكنولوجيا الجديدة.

تقودنا هذه الملاحظة إلى العنصر الثالث في تعريف North-المؤسسات تؤثر على الحوافز: فالقيود التي تضعها المؤسسات على الأفراد-سواء القيود الرسمية مثل حظر بعض الأنشطة أو غير الرسمية كتنشيط أنواع معينة من السلوك مثل العادات و التقاليد الاجتماعية-تشكل التفاعل

البشري و تؤثر على الحوافز. بمعنى آخر، تركز المؤسسات-أكثر من المسببات الرئيسية الأخرى- على أهمية الحوافز.

تؤكد نظرية المؤسسات أن الاختلاف في اختيار الأفراد لطريقة تنظيم مجتمعاتهم-الاختلافات التي تشكل هيكل الحوافز لدى الأفراد، الشركات و المجتمع-هي أساس الاختلاف الحاصل في الازدهار الاقتصادي عبر العالم. فعلى سبيل المثال، عندما توجه الأسواق الأفراد نحو المهن التي تتميز بإنتاجية مرتفعة ستشجع القوانين و اللوائح الشركات على الاستثمار في رأس المال المادي و التكنولوجيا، كما يمكن للنظام التعليمي تشجيع الأفراد على الاستثمار في رأس المال البشري، و بالتالي سيولد الاقتصاد مستوى GDP عال و يحقق ازدهارا أكبر مقارنة بالمؤسسات التي تفشل في ذلك.

إن فكرة اعتماد ازدهار مجتمع ما بالأساس على المؤسسات ليست جديدة، بل تعود على الأقل إلى عهد Adam Smith-أبو الاقتصاد الحديث-الذي شدد في كتابه "ثروة الأمم" على أهمية الأسواق في توليد الازدهار من خلال عمل اليد الخفية، و حذر من أن وجود أي قيود مفروضة على الأسواق-على سبيل المثال، في شكل قيود مفروضة على التجارة-يمكن أن تدمر هذا الازدهار.

2. تجربة طبيعية من التاريخ

تعتبر البلدان وحدة طبيعية للقياس بالنسبة للاقتصاديين المهتمين بالنمو الاقتصادي لسبب وجيه جدا أن الحدود الطبيعية الوطنية هي الأماكن التي تبدأ و تنتهي فيها المؤسسات السياسية و الاقتصادية المختلفة. وتم التفكير منذ زمن طويل أن الاختلافات في المؤسسات هي المحددات الأساسية للنجاح الاقتصادي على المدى الطويل، لكن ما هي الأدلة على هذا الإدعاء؟ و كيف نبين أن الاختلافات في الدخل التي نراها بين البلدان لا تستند إلى الاختلافات في الموارد الطبيعية أو الجوانب الأخرى من الجغرافيا؟

قدم Olsen (1996) إحدى أفضل مصادر الأدلة على هذه الأسئلة: فقد لاحظ أن التاريخ نفسه يهدي لنا "تجارب طبيعية" تسمح بمشاهدة التأثير الكبير للمؤسسات على النجاح الاقتصادي.

لنقي نظرة على مدينة Nogales وهي مدينة انقسمت إلى قسمين من خلال السياج تقع على حدود الولايات المتحدة (ولاية أريزونا) و المكسيك: يقدر متوسط الدخل في النصف

الشمالي من المدينة الواقعة في الولايات المتحدة ثلاث أضعاف مقارنة بالنصف الجنوبي الواقع في المكسيك، كما أن المستوى التعليمي في الشمال أعلى بكثير، الطرق هي أفضل بكثير و وفيات الأطفال منخفضة جدا. لكن لماذا يختلف مستوى المعيشة في الجانبين على الرغم من تشابه شطري المدينة جغرافيا و عرقيا و مناخيا؟

حسب Daron Acemoglu الذي كتب حول المدينة في مجلة "Esquire" عام 2009 :

" يتمثل الاختلاف الرئيسي في تمتع الجانب الشمالي من الحدود بالقانون و النظام و خدمات حكومية موثوق بها يمكن الاعتماد عليها—يمكن لمواطني هذه المدينة الذهاب لأعمالهم اليومية و أنشطتهم دون خوف على حياتهم أو سلامتهم أو حقوق ملكيتهم. على الجانب الآخر، يعاني السكان من مؤسسات تغذي الجريمة، الكسب غير المشروع و انعدام الأمن "

يمكن تكرار أمثلة من هذا القبيل: ألمانيا الشرقية مقابل الغربية بعد الحرب العالمية الثانية، هونغ كونغ مقابل جنوب شرق الصين، و مدينة Rio Grande بين المكسيك و تكساس. توضح هذه الأمثلة مبدئيا أن شيئا ما يمكن تطويعه لإحداث نجاح اقتصادي حتى و إن لم يتم تحديد بعد ما هو هذا الشيء.

قطعة أخرى رائعة من الأدلة على قوة حجة "المؤسسات" هي مثال كوريا الجنوبية و الشمالية. دعونا نقارن بين هذين البلدين: تم تقسيم شبه الجزيرة الكورية إلى قسمين بدلالة خط عرض 38 درجة-الجنوب المعروف بـ "جمهورية كوريا Republic of Korea" أو كوريا الجنوبية هي واحدة من أسرع الاقتصاديات نموا في السنوات الستين الماضية و تحقق حاليا مستويات معيشية مماثلة للعديد من البلدان في أوروبا.

شمال خط 38 درجة هناك كوريا أخرى أو "جمهورية كوريا الديمقراطية الشعبية Democratic People's Republic of Korea" أو ببساطة كوريا الشمالية و هي من بين أسوأ الاقتصاديات أداء في النصف الثاني من القرن الماضي و بمستويات معيشية مماثلة للعديد من البلدان الإفريقية الواقعة جنوب الصحراء. في الواقع، تشير أفضل التقديرات عام 2010 أن نصيب الفرد من GDP (بدلالة PPP بالأسعار الثابتة للدولار عام 2005) يقدر بـ 1612 دولار أمريكي في كوريا الشمالية مما يجعل سكانها أسوأ حالا من نظرائها في السودان و اليمن، على نقيض ذلك تماما و في نفس السنة سجل نصيب الفرد من GDP في الجنوب قيمة 26609 دولار أمريكي. و بإجراء مقارنة بسيطة لمؤشر الصحة في البلدين، نجد أن صحة المواطن الذي

يعيش في كوريا الشمالية أسوأ حالا مقارنة بجاره الجنوبي حيث من المتوقع أن يعيش أقل من 10 سنوات مقارنة بأبناء عمومته جنوب خط عرض 38°.

بعد أكثر من خمسين عاما، يبدو أن نتائج تجربة تقسيم الكوريتين جد واضحة يمكن رؤيتها حتى من الفضاء الخارجي: تظهر الخريطة 01. و بطريقة دراماتيكية الفجوة الاقتصادية الواسعة بين الكوريتين حيث توضح شدة الضوء (استخدام الكهرباء، الطاقة) ليلا من صور الأقمار الصناعية لكلا البلدين. و بشكل مثير للدهشة، نلاحظ أن كوريا الشمالية تقريبا مظلمة تماما بسبب عدم وجود الكهرباء (مصدر الطاقة الضروري للقيام بأي نشاط بشري، اقتصادي) على عكس كوريا الجنوبية التي تشتعل من الضوء.⁽⁴⁾

ما الذي يفسر هذه الاختلافات الشاسعة بين الجنوب و الشمال؟ هل يمكن إرجاعها إلى الجغرافيا أم الثقافة و العرق؟... هذا مستبعد جدا: يشترك الشمال و الجنوب في نفس الجغرافيا و أساسا نفس المناخ، نفس إمكانية الوصول إلى المحيط و نفس بيئة المرض على الرغم من تمتع كوريا الشمالية بمزايا اقتصادية أفضل مقارنة بالجنوب-تحتوي على حصة غير متناسبة من إنتاج الكهرباء و الصناعة الثقيلة.⁽⁵⁾ إضافة إلى ذلك، لا توجد اختلافات ملحوظة في الثقافة-بالتأكيد ليس قبل عام 1947 عندما انقسم البلد إلى قسمين، فخلال تلك المرحلة كانت كوريا بلدا متجانسا بشكل غير عادي-سواء عرقيا أو ثقافيا. لذلك، إذا افترضنا أن الجغرافيا و الثقافة كانت عوامل مهمة في تحديد مستوى التنمية الاقتصادية بعد عام 1947، فإننا نتوقع نمطا مشابها للتنمية الاقتصادية في كلا البلدين... لكن في الواقع لم يحدث أي شيء من هذا القبيل.

في الحقيقة، لم تكن الفوارق الكبيرة بين البلدين موجودة أصلا قبل الحرب العالمية الثانية عندما كان شطري كوريا موحدا، بل ظهرت هذه الفوارق فقط عندما انفصل الشطرين و اعتمد كل طرف مؤسسات مختلفة جدا.

لم يلقى فصل كوريا إلى جزأين التأييد الكامل و الطوعي من قبل مواطنيها لأنه نتيجة صفقة جيوسياسية بين الإتحاد السوفيتي و الولايات المتحدة-التان اتفقتا في أعقاب نهاية الحرب العالمية الثانية اعتماد خط 38 درجة خطا فاصلا لدوائر نفوذهما في كوريا و إقامة حكومات مختلفة في الشمال و الجنوب.

الخريطة 01. الضوء في كوريا الجنوبية و الظلام في كوريا الشمالية.



Source : Acemoglu and Robinson.(2012).

اعتمدت هذه الحكومات طرقا مختلفة في تنظيم و إدارة اقتصادياتها: ففي كوريا الشمالية، نصب Kim II Song -زعيم أنصار الشيوعية المعادية لليابانيين خلال الحرب العالمية الثانية- نفسه ديكتاتورا و بمساعدة من الإتحاد السوفيتي تبنى Kim II Song نموذجا تنمويا شيوعيا جامدا يعرف بـ"نظام Juche" الذي يحظر بالكامل الملكية الخاصة و قيادة الأسواق، كما تم حد الحريات ليس في السوق فحسب بل في كل مجالات حياة المواطنين أيضا-باستثناء الحاشية القليلة المحيطة بالنخبة الحاكمة لعائلة Kim II Sung و لاحقا ابنه Kim Jong- II (1994-2011) و حاليا حفيده Kim Jong -Un.

في الجنوب، تم تشكيل مؤسسات اقتصادية و سياسية من قبل المناهض للشيوعية Rhee Syngman (1960-1948)- ذو شهادات عليا من جامعتي هارفارد و برينستون- و الذي أنتخب رئيسا للبلاد عام 1948 بدعم كبير من الولايات المتحدة. في بداية تأسيس الدولة، لم تكن كوريا الجنوبية ديمقراطية كما هي عليه الآن على الأقل خلال فترتي Rhee و خليفته الشهير الجنرال Hee Park Chang (1979-1962) و اللذان عرفا كرئيسين مستبدين، لكن رغم ذلك تبنى كلا الديكتاتورين نظاما رأسماليا مبنيا على اقتصاد السوق و الملكية الخاصة. بعد عام 1962، قام Park بتنفيذ كل أجهزة الدولة لتحقيق نمو

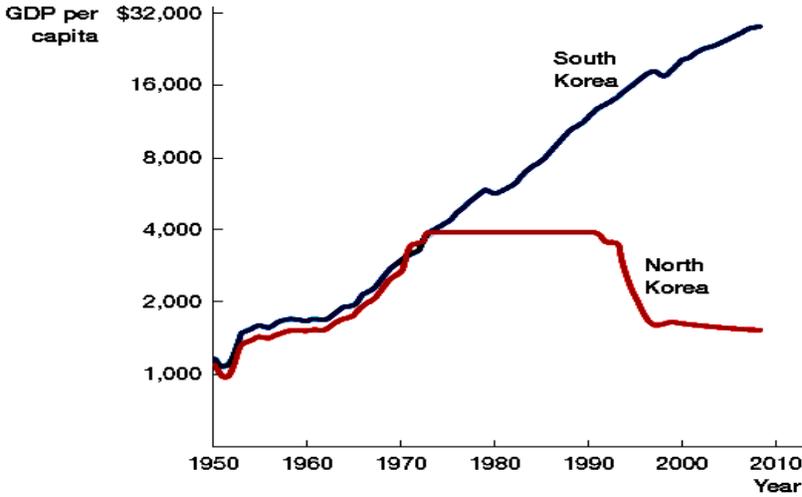
اقتصادي سريع و توجيه الإعانات (المادية، الضريبية، و المعنوية) للشركات و التي لاحقا أتت بشمارها على أرض الواقع.

لا ينبغي أن نندesh كثيرا لظهور الفوارق الشاسعة في الثروات الاقتصادية بين كوريا الجنوبية و الشمالية بعد الحرب العالمية الثانية، حيث يقر العديد من الاقتصاديين أن سياسة الاقتصاد الموجه التي تبناها Kim II Sung كانت فاشلة بكل المقاييس في دفع عجلة التنمية لكوريا الشمالية و أقل ما يقال عنها أنها "كارثية" لأنها جعلت البلد بمواطنيه يعانون فترات من المجاعة المتكررة بسبب فشل الإنتاج الصناعي في الإقلاع إلى جانب الانهيار في الإنتاجية الزراعية. كما أن الافتقار إلى الملكية الخاصة يعني ضمنا عدم وجود الحافز لدى الأفراد للقيام بالاستثمارات و بذل المزيد من الجهود للرفع أو الحفاظ على الإنتاجية، و في ظل وجود نظام قمعي يتم خلق بيئة معادية للابتكار و تبني التكنولوجيا الجديدة. و من الواضح أنه لم و لن يكن لدى Kim II Sung وخلفائه و أتباعهم أي نية للقيام بإصلاح النظام أو بإدخال الملكية الخاصة و الأسواق و العقود الخاصة أو تغيير المؤسسات الاقتصادية و السياسية، الأمر الذي جعل كوريا الشمالية تقع في الركود الاقتصادي المظلم.

على نقيض ذلك تماما، شجعت المؤسسات الاقتصادية في كوريا الجنوبية على الاستثمار و التجارة كما قام السياسيون الكوريون بالاستثمار في التعليم محققين بذلك أعلى معدلات نحو الأمية و التمدرس، استفادت منها الشركات الكورية لتنمية قدراتها التكنولوجية من أجل رفع قدراتها التنافسية. كما شجعت السياسات السليمة المتعاقبة و المرنة على الاستثمار و التصنيع، ترقية الصادرات و نقل التكنولوجيا، مكن كوريا أن تصبح واحدة من اقتصاديات "المعجزة" في شرق آسيا و واحدة من أكثر البلدان تحقيا لمعدلات النمو السريع في العالم. و منذ التسعينات، أصبحت كوريا الجنوبية بلدا "ديمقراطيا" و واصلت تحرير اقتصادها.⁽⁶⁾

إذا كانت المؤسسات المحدد الرئيسي لتحقيق الازدهار الاقتصادي، فإن تبني أنماط مختلفة من المؤسسات في الكوريتين سيؤدي إلى ثروات اقتصادية متباينة، و هو بالضبط ما حدث. يظهر الشكل 01. بشكل واضح تباين نصيب الفرد من GDP بين شمال و جنوب كوريا خلال الستين السنة الماضية إلى أن وصلت إلى هذه الفوارق الكبيرة ما هي عليه الآن.⁽⁷⁾

الشكل 01. نصيب الفرد من GDP في كوريا الجنوبية مقابل كوريا الشمالية.



Source : Data from World Bank.(2016).

في الحقيقة، تصور القضية الكورية غالبا ما نسميه "تجربة طبيعية Natural Experiment" أو تجربة التاريخ: تم تقسيم البلد إلى النصف نتيجة لأسباب عسكرية و سياسية- كما لو أن هذا التقسيم كان هدفة إجراء تجربة اجتماعية عملاقة. بعد ذلك، تشكلت دولتين حديثتين بثقافة و جغرافيا مماثلة لكنها تبنت مؤسسات مختلفة جدا. فبينما تبنى الجنوب اقتصادا مبنيا على السوق اعتمد الشمال شكلا صارما من أشكال الحكم الشيوعي يتضمن غرفة صغيرة للأسواق، الملكية الخاصة أو ريادة الأعمال. و يتمثل السبب وراء اعتبار هذه الحقبة تجربة طبيعية في أنه في الوقت الذي تغيرت فيه المؤسسات بهذه الطريقة الراديكالية بقيت الجغرافيا و الثقافة دون تغيير كبير، و كانت نتيجة تلك التغييرات الكبيرة في المؤسسات أن أدت إلى إحداث تغييرات هائلة في الازدهار الاقتصادي. فكما هو مبين في الشكل السابق، يقدم المثال الكوري دعما قويا لفرضية المؤسسات(لكنه لا يقدم دليلا عكسيا ضد الجغرافيا أو الثقافة، فقط تم الاستدلال بهما في هذه المقارنة).

3. المؤسسات الاقتصادية الشاملة و الاستغلالية

القواعد التي تختلف بشكل كبير بين شمال و جنوب كوريا هي إحدى الجوانب التي نطلق عليها تسمية "المؤسسات الاقتصادية Economic Institutions" و هي تلك الجوانب من قواعد المجتمع التي تدور حول المعاملات الاقتصادية، أو تلك التي تشمل مختلف العوامل التي تحكم هيكل الحوافز في المجتمع(أي حوافز المتعاملين الاقتصاديين للقيام بالاستثمار، تراكم

العوامل، إبرام المعاملات...) و كيفية توزيع الموارد. فإلى جانب حماية حقوق الملكية، تشمل المؤسسات الاقتصادية أيضا جوانب أخرى مثل سير و نزاهة النظام القضائي، الترتيبات المالية التي تحدد كيفية منح القروض للأفراد و الشركات و اللوائح التنظيمية التي تحد تكلفة الدخول في خط جديد من الأعمال التجارية أو المهن الجديدة.

هناك العديد من الأنواع المختلفة من المؤسسات الاقتصادية التي تؤثر على النمو و التنمية. في هذا الصدد، يقترح Rodrik and Subramanian (2003) أربعة أنواع رئيسية من المؤسسات الاقتصادية: (8)

1. المؤسسات الخالقة للسوق Market –Creating Institutions

و التي تهدف إلى حماية حقوق الملكية، ضمان تنفيذ العقود، الحد من الفساد و عموما تدعيم سيادة القانون. فمن المحتمل أن يؤدي غياب هذه المؤسسات إلى تشويه آلية الأسواق أو أنها لا توجد أساسا، على عكس ذلك، من شأن تقوية هذه المؤسسات أن يشجع و يدفع الاستثمار و زيادة الأعمال. و من أمثلة على هذا النوع من المؤسسات: نظام قضائي مستقل، قوات شرطة فعالة و عقود قابلة للتنفيذ.

2. المؤسسات المنظمة للسوق Market – Regulating Institutions

تتعامل هذه المؤسسات مع حالات "فشل السوق Market Failure" كالمعلومات غير الكاملة و اقتصاديات الحجم. و تعمل هذه المؤسسات على الحد من السيطرة الاحتكارية و المساعدة على توفير أساس لبناء و إدارة الخدمات العامة مثل الطرق، السدود، المطارات و البنى التحتية. و قد تتضمن الأمثلة: الوكالات التنظيمية في مجالات الاتصال، النقل، الموارد المائية و الغابات و الخدمات المالية.

3. المؤسسات المثبتة (المحافظة على استقرار) للسوق Market –Stabilizing Institutions

و هي التي تضمن خفض معدلات التضخم، التقليل من تقلبات الاقتصاد الكلي، ضمان الاستقرار المالي و تفادي الأزمات المالية. و تعتبر البنوك المركزية، أنظمة سعر الصرف، وزارة المالية و القواعد المالية و الميزانية كلها مؤسسات محافظة على استقرار السوق.

4. المؤسسات المشرعة للسوق Market – Legitimizing Institutions

توفر هذه المؤسسات الحماية و الضمان الاجتماعي و تركز على إعادة التوزيع و إدارة النزاعات، و تساعد على حماية الأفراد و الشركات من الصدمات و الكوارث أو من النتائج العكسية للسوق. و من الأمثلة على ذلك: أنظمة التقاعد، خطط التأمين ضد البطالة، برامج الرعاية الاجتماعية و الصناديق الاجتماعية الأخرى.

عندما توفر المؤسسات الاقتصادية في مجتمع ما تأمينا لحقوق الملكية فإن إنشاء نظام قضائي يفرض العقود و يلزم الأطراف الخاصة بسيادة القانون لتوقيع عقود المعاملات الاقتصادية أو المالية و الحفاظ على دخول مفتوح-نسبيا-و حر في الأعمال التجارية و المهن المختلفة. يسمى هذا النوع من المؤسسات الاقتصادية بـ"المؤسسات الشاملة Inclusive Institutions" التي تتبناها كوريا الجنوبية على سبيل المثال: فهي "شاملة" بالمعنى الذي تشجع فيه مشاركة الغالبية العظمى من السكان في الأنشطة الاقتصادية و بأفضل طريقة لاستخدام مواهبهم و مهاراتهم.

لا بد أن نكون أكثر دقة عند تعاملنا مع مفهوم المؤسسات الاقتصادية الجيدة (الشاملة): فإذا تم تعريفها على أنها التي تولد النمو الاقتصادي سيؤدي هذا إلى ظهور نوع من الالتباس و التشويش الذي ينشأ من حقيقة إمكانية وجود تشكيلة من المؤسسات الاقتصادية جيدة نسبيا خلال بعض الفترات و سينا في فترات أخرى. فعلى سبيل المثال، يمكن لوجود تشكيلة لمؤسسات اقتصادية تحمي حقوق ملكية نخب صغيرة معينة في المجتمع أن لا تكون معادية للنمو الاقتصادي عندما تكون جميع فرص الاستثمار أساسا في أيدي هذه النخب، لكنه في المقابل يمكن أن تشكل ضرا كبيرا عندما تكون الاستثمارات و مشاركة النخب الأخرى مهمة للنمو الاقتصادي. لتجنب هذا التشويش و لتوحيد المفاهيم، يمكن تعريف المؤسسات الاقتصادية الجيدة أو "الشاملة" على أنها تلك التي توفر الأمن لحقوق الملكية و الوصول المتساوي نسبيا إلى الموارد الاقتصادية لشريحة واسعة من المجتمع. هنا لا بد من التأكيد على مصطلح "شريحة واسعة" لأنه حتى في المجتمعات التي تمتلك أسوأ المؤسسات تكون حقوق الملكية للنخبة غالبا آمنة لكن الغالبية العظمى من السكان لا تتمتع بهذه الحقوق و تواجه عقبات كبيرة تحول دون مشاركتها في العديد من الأنشطة الاقتصادية. و على الرغم من أن استثمارات النخبة يمكن أن تولد نموا اقتصاديا لفترات محدودة إلا أن حقوق الملكية لشريحة واسعة من السكان تمثل عاملا حاسما لاستدامة النمو الاقتصادي.

كما رأينا، لا تصنف المؤسسات الاقتصادية الشاملة الوضع في كوريا الشمالية: حيث تفشل تلك المؤسسات الواقعة شمال خط 38 درجة في تنفيذ العقود أو حماية حقوق الملكية و تضع حواجز دخول عالية كآليات تدمير عمل الأسواق. تسمى هذه المؤسسات الاقتصادية بـ"المؤسسات الاستغلالية Extractive Institutions"، و اختيار مصطلح "استغلالية" للتعبير عن هذا النوع من المؤسسات صائب جدا لأن هذه المؤسسات غالبا ما تشكل من قبل أولئك الذين يتحكمون في السلطة السياسية لاستخراج و استغلال الموارد على حساب بقية أفراد المجتمع. في الحقيقة، لا تصنف المؤسسات الاستغلالية الوضع في كوريا الشمالية فحسب بل كل المجتمعات التي يحكمها الملوك، الدكتاتوريون و المجالس العسكرية و كذلك عدد من الجمهوريات البرلمانية التي لا تزال تتبنى مؤسسات اقتصادية استغلالية. في الواقع، تبنت أغلب المجتمعات عبر التاريخ مؤسسات اقتصادية مشابهة للمؤسسات الاقتصادية الاستغلالية المتطرفة في كوريا الشمالية مقارنة بفكرة المؤسسات الاقتصادية الشاملة التي تم تعريفها سابقا.

تشمل أمثلة اقتصاديات السوق التي تتبنى مؤسسات اقتصادية استغلالية كل من الإتحاد السوفيتي سابقا مثل أذربيجان، تركستان، أوزبكستان؛ ميانمار و باكستان في آسيا؛ الأرجنتين، غواتيمالا، و البيرو في أمريكا اللاتينية؛ جمهورية الكونغو الديمقراطية، مصر، كينيا في إفريقيا. و على الرغم من اختلاف الأشكال المحددة لهذه المؤسسات عن الأشكال المتطرفة للتخطيط المركزي لكوريا الشمالية إلا أنها تشترك في فشل تلك المؤسسات في فرض حقوق الملكية بل أنها تمنح امتيازات لأقلية محددة على حساب الأغلبية.

4. المؤسسات الاقتصادية و النتائج الاقتصادية

يقودنا التناقض الموجود بين كوريا الجنوبية و الشمالية إلى تبني المبدأ العام التالي: تعزز المؤسسات الاقتصادية الشاملة النشاط الاقتصادي، نمو الإنتاجية و الازدهار الاقتصادي، في حين تفشل المؤسسات الاقتصادية الاستغلالية عموما. تتمثل النقطة المركزية في هذا المبدأ في "حقوق الملكية": فأكبر حافز للقيام بالإنتاج-طوعيا-هو "ملكية" ما يمكن إنتاجه، فوجود حقوق ملكية خاصة يعني أحقية الأفراد للتملك-بما في ذلك المنازل و الأراضي، و مصادر أخرى-و التي عند استخدامها لتلك الممتلكات في عملية الإنتاج لهم الحق امتلاك المخرجات التي ينتجونها. استنادا لهذه الفكرة، سيكون أولئك الذين لديهم تأمين على حقوق الملكية فقط مستعدين للاستثمار و زيادة الإنتاجية: فسيكون لدى المزارع الذي يتوقع أن ينتزع منه إنتاجه-بمعنى السرقة، السلب، أو

فرض ضرائب جد مجحفة—حافظ ضعيف للعمل ناهيك عن عدم وجود أي حافز للقيام بالاستثمارات و الابتكارات.

يتأثر قرار أي عامل اقتصادي ما إذا كان أو لم يكن راغبا بالقيام بنشاط اقتصادي بمواقفه اتجاه "المخاطرة و عدم اليقين Risk and Uncertainty"... هذا المبدأ بسيط جدا: فكلما زادت المخاطرة و عدم اليقين أصبح الأعوان الاقتصاديون—الراغبين في تعظيم منفعتهم—أقل رغبة للقيام بتخصيص مدخلاتهم (رأس المال، العمل، المهارات و المواهب) في مجالات معينة تجنبا للمخاطرة و عدم توفر بدائل أخرى أكثر أمنا، فبعد كل شيء سيكون للاستثمار معنى فقط إذا كان هناك مردود معين في النهاية. و في ظل بيئة يسودها المخاطرة و عدم اليقين، لن يكون هناك حافز للاستثمار في رأس المال المادي أو البشري لأنه لا يوجد هناك "يقين" حول المردود المستقبلي لهذه الاستثمارات.

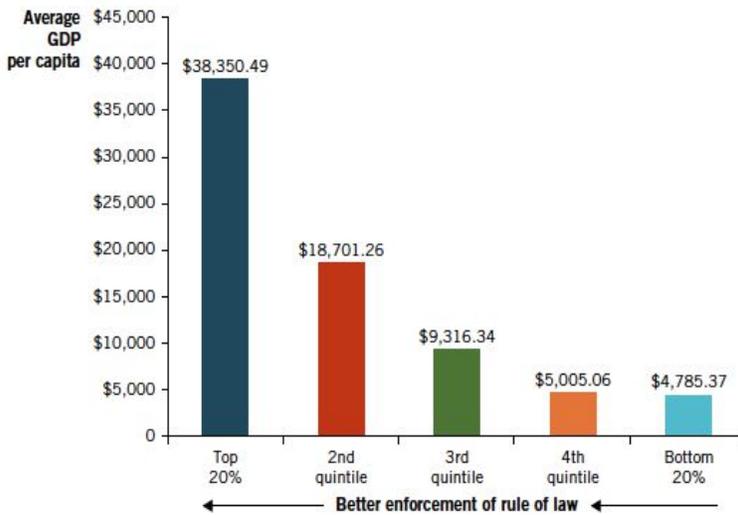
تتأنى تقييمات و تصورات مستويات المخاطرة و عدم اليقين من النوعية المؤسساتية: فوجود نظام حقوق ملكية ضعيف لا يحمي الأعوان الاقتصاديين سيكون أكثر خطورة بالمعنى الموضوعي ، حيث يواجه فيه المستثمرون مخاطر عالية فيما يتعلق بمصادرة الملكية، محدودية اللجوء إلى القانون و الفساد الشديد أو المطالب البيروقراطية الخائقة تجعلها أقل جذبا لاستثمارات أصحاب المشاريع مما يؤثر على الطريقة التي يقوم بها الاقتصاد بحل مشكلة تخصيص الموارد.

إذن، تقوم المؤسسات الاقتصادية الاستغلالية بتشويه الحوافز بهذه الطريقة، حيث يتم تثبيط حوافز المزارعين، التجار، رجال الأعمال، المبتكرين و العمال للقيام بالاستثمار، الإنتاج و الابتكار عندما لا يكون هناك أي حقوق للملكية.

علاوة على ذلك، لن تكون الشركات قادرة على تشكيل علاقات قائمة على "الثقة Trust" الضرورية للقيام بأنشطة الأعمال المنتجة عندما لا تمثل العقود الخاصة سوى ورقة مكتوبة أو يتم حظر بعض الاتفاقيات التعاقدية المباشرة. يعني هذا أن وجود نظام قانوني ثابت و موثوق به ينفذ القوانين بكفاءة هو أمر حاسم للنمو الاقتصادي. خصوصا، يمثل الفساد إحدى العقبات الأكثر شيوعا و خطرا على النمو الاقتصادي: فعندما يسرق المسؤولون الحكوميون و ينتزعون الرشاوى أو يدعمون شبكات المحسوبة يقلل هذا السلوك الحافز للقيام بالاستثمار الخاص. مرة أخرى، إذا لم يكن الأفراد و الشركات "واثقين" من حصولهم على عوائد ثابتة من الاستثمار في رأس المال المادي و البشري ينخفض الاستثمار و يقلل من إمكانية تحقيق النمو في المستقبل.

قام مشروع العدالة العالمي بتجميع بيانات حول سيادة القانون عبر مختلف بلدان العالم يظهره الشكل 02: يمكن تقسيم الأمم إلى خمس مجموعات استنادا إلى التنفيذ الثابت لسيادة القانون. لذلك، ليس من المستغرب أن سجل بلدان المجموعة الأولى لهذا المؤشر (بلدان أقل فسادا) يظهر أيضا أنها بلدان ذات مستويات أعلى بدلالة نصيب الفرد من GDP (بمتوسط 38350 دولار أمريكي)، أما البلدان الأكثر فسادا في العالم هي بالطبع تلك البلدان ذات مستويات أدنى للدخل (بمتوسط 4785 دولار أمريكي).

الشكل 02. سيادة القانون مقابل نصيب الفرد من الدخل.



Source : Data from World Justice Project, Annual Report 2015.

إلى جانب حقوق الملكية و تنفيذ العقود، تؤثر تكاليف المعاملات على قرار الانخراط أو عدم الانخراط في النشاط الاقتصادي. هو مبدأ بسيط جدا أيضا: وفقا لقانون الطلب، إذا ارتفع سعر سلعة ما يعتمد الناس إلى الحد من استهلاكها ، و في حالة الاستثمار إذا زادت تكاليف و خطورة الاستثمار في مجال معين سيقبل من حوافز (تعظيم الأرباح) رجال الأعمال لتخصيص مواردهم في هذا المجال، فيقل الطلب عليه-ينخفض حجم الاستثمار فيه. إذن، من شأن ارتفاع تكاليف المعاملات-على شكل تكاليف منح التراخيص، تكاليف إبرام العقود، الحصول على المعلومات حول ظروف السوق، الرشاوى...-أن يبطئ روح المبادرة لدى المستثمرين و التأثير على قراراتهم للانخراط أو عدم الانخراط في أنشطة زيادة الأعمال.

أخيراً، تقييم المؤسسات الاقتصادية الإستخراجية حواجز دخول إلى الأسواق بدلا من خلق بيئة تشجع الدخول إلى الأسواق التنافسية-التي تضمن حصول المستهلكين أو شراء السلع بأقل أسعار ممكنة. فعندما لا تكون الأسواق تنافسية، يواجه الأفراد والشركات الذين يريدون المشاركة حواجز أمامهم للدخول مما يمنع المنافسة والابتكار. فالعديد من البلدان تحتكر الصناعات الرئيسية عن طريق منع المنافسة أو من خلال إنشاء ملكية حكومية للصناعات، كما تدعم المؤسسات الاقتصادية الاستغالية الشركات غير الفعالة و تمنع رجال الأعمال ذوي الأفكار الجديدة من الدخول في قطاع الأعمال، و العمال من العمل في المهن التي تناسب مهاراتهم و بطبيعة الحال تحد هذه الإستراتيجية من نمو الاقتصاد الكلي.

5. المؤسسات الاقتصادية مقابل المؤسسات السياسية

تعمل المؤسسات الاقتصادية الاستغالية على خفض مستوى و نوع روح المبادرة (ريادة الأعمال) والنشاط الاقتصادي، و بالتالي تؤثر سلبا على النتائج الاقتصادية. توضح هذه الفكرة كيف ظهرت الاختلافات الكبيرة في الازدهار بين مجتمعين متماثلين لا يختلفان إلا بدلالة مؤسساتهما- كوريا الجنوبية بمؤسسات شاملة و كوريا الشمالية بمؤسسات استغالية.

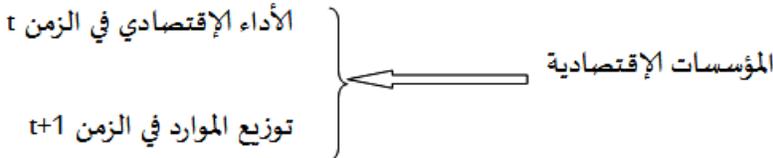
لماذا تتبنى بعض المجتمعات مؤسسات اقتصادية استغالية، لاسيما يبدو أنها تؤدي إلى الفقر و غياب التنمية الاقتصادية؟... و يبدو واضحا أن من مصلحة كل مجتمع خلق نوع من المؤسسات الاقتصادية من شأنها أن تحقق الازدهار، لكن هل لدى كل مواطن، سياسي و حتى دكتاتور جشع دافع في جعل بلادهم غنية إن أمكنهم ذلك؟

للإجابة على هذه الأسئلة، لا بد أن نؤكد أن تلك المؤسسات الاقتصادية الاستغالية لم توجد من فراغ، فليس من قبيل الصدفة أن تصبح كوريا الشمالية ديكتاتورية قمعية: فبدون سيطرة النخب السياسية المتشددة للدولة لن تكون كوريا الشمالية قادرة على الحفاظ على النظام الذي يقود عشرات الملايين إلى الفقر. يؤكد هذا الرابط بين السلطة السياسية و الاقتصادية على الدور الهام لـ "المؤسسات السياسية Political Institutions" التي تحدد من يتولى زمام السلطة السياسية و ما هي أنواع القيود القائمة على ممارسة تلك السلطة.⁽⁹⁾ يتم تبني المؤسسات الاقتصادية الاستغالية من قبل أنواع معينة من المؤسسات السياسية التي تثبت السلطة السياسية في أيدي النخب السياسية و تضع قيودا ضعيفا على كيفية استخدام السلطة السياسية.

و بالمثل تتعايش المؤسسات الاقتصادية الشاملة مع أنواع مختلفة من المؤسسات السياسية أو تلك التي توزع السلطة السياسية بمبدأ المساواة في المجتمع، بحيث لا يوجد فرد واحد أو مجموعة معينة قادرة على استخدام تلك السلطة السياسية لمصلحتها الخاصة على حساب بقية المجتمع.

لتفسير لماذا تتبنى المجتمعات مؤسسات اقتصادية مختلفة، قدم Acemoglu et al. (2004) إطارا علميا يفسر التفاعل الحاصل بين المؤسسات الاقتصادية و السياسية و كيفية تأثير هذا التفاعل على النتائج الاقتصادية للمجتمعات. يمكن تلخيص هذا الإطار الفكري كالآتي (10):

1. تعتبر المؤسسات الاقتصادية مهمة للنمو الاقتصادي لأنها تشكل الحوافز للجهات الاقتصادية الرئيسية الفاعلة في المجتمع، أي أنها تؤثر على الاستثمار في رأس المال المادي، البشري، التكنولوجيا و تنظيم الإنتاج. و لا تقتصر المؤسسات الاقتصادية فقط على تحديد الإمكانيات الكلية للنمو الاقتصادي للاقتصاد فحسب و إنما على مجموعة من النتائج الاقتصادية بما في ذلك توزيع الموارد في المستقبل (أي توزيع الثروة، توزيع رأس المال المادي و البشري). بعبارة أخرى، لا تؤثر تلك المؤسسات فقط على حجم الكعكة الكلي و إنما على كيفية تقسيم تلك الكعكة أيضا بين مختلف الفئات و الأفراد في المجتمع. يتم تلخيص هذه الفكرة بمثال تخطيطي (حيث يشير الرمز t إلى الزمن الحاضر و $t+1$ إلى المستقبل):



2. المؤسسات الاقتصادية هي ذاتية المنشأ: بمعنى أنها محددة بالخيارات الجماعية للمجتمع في جزء كبير منها نتيجة للاعتبارات (العواقب) الاقتصادية الخاصة بهم. غير أنه ليس هناك ما يضمن أن جميع الأفراد و الجماعات سيفضلون نفس التشكيلة من المؤسسات الاقتصادية لأنه—كما أشرنا سابقا—ستؤدي الاختلافات في المؤسسات الاقتصادية إلى توزيع مختلف للموارد. و بالتالي، سيكون هناك عادة تضارب في المصالح بين مختلف الفئات و الأفراد بشأن اختيار المؤسسات الاقتصادية. إذن، كيف يتم تحديد المؤسسات الاقتصادية التوازنية؟ إذا كان هناك—على سبيل المثال—جماعتين بتفضيلات متعارضة مع بعضها البعض حول تشكيلة معينة من المؤسسات الاقتصادية، فأى مجموعة ستسود تفضيلاتها؟ يعتمد الجواب على "السلطة السياسية Political

Power"للجماعتين: فعلى الرغم أن كفاءة تشكيلة من المؤسسات الاقتصادية مقارنة بتشكيلات أخرى قد يلعب دورا في هذا الاختيار إلا أن السلطة السياسية ستمثل الحكم النهائي. و أيا كانت الجماعة التي تتمتع بسلطة سياسية أكبر من المرجح أن تحافظ على تشكيلة المؤسسات الاقتصادية التي تفضلها، و يؤدي هذا إلى الخطوة الثانية في هذا الإطار :

السلطة السياسية في الزمن t ← المؤسسات الاقتصادية في الزمن t

3. تعني الفكرة ضمنا أن السلطة السياسية تحدد المؤسسات الاقتصادية و أن هناك مصالح متضاربة حول توزيع الموارد، و بالتالي تؤثر بشكل غير مباشر على تشكيلة المؤسسات الاقتصادية. لكن لماذا لا تتفق الجماعات ذات المصالح المتضاربة على تشكيلة المؤسسات الاقتصادية التي تعظم النمو الكلي (حجم الكعكة الكلي) ثم تستخدم سلطتها السياسية ببساطة لتحديد توزيع المكاسب؟ و لماذا تؤدي ممارسة السلطة السياسية إلى عدم الكفاءة الاقتصادية بل حتى إلى الفقر؟... يمكن إرجاع ذلك إلى وجود "مشاكل الالتزام Commitment Problems" المتأصلة في استخدام السلطة السياسية: فلا يمكن للأفراد الذين يتمتعون بسلطة سياسية الالتزام بعدم استخدامها لتحقيق مصالحهم الشخصية و هذا مشكل الالتزام يخلق التلازم المستمر بين الكفاءة و التوزيع بسبب أن التحويلات التعويضية المعقولة و المدفوعات الجانبية لا يمكن أن تعوض النتائج التوزيعية لأي تشكيلة معينة للمؤسسات الاقتصادية.

4. يبدو أن توزيع السلطة السياسية في المجتمع هو أيضا محدد ذاتيا. في هذا الإطار، من المفيد التمييز بين عنصرين مكونين للسلطة السياسية: السلطة السياسية بحكم القانون (De Jure) والسلطة السياسية بحكم الواقع (De facto). وتشير السلطة السياسية بحكم القانون إلى السلطة التي تتبع من المؤسسات السياسية في المجتمع التي تحدد-شأنها شأن المؤسسات الاقتصادية- القيود و الحوافز على الأطراف الرئيسية الفاعلة، لكن هذه المرة في المجال السياسي. و من الأمثلة على المؤسسات السياسية نذكر أشكال الحكومة-الديمقراطية مقابل الدكتاتورية أو الاستبدادية، و مدى القيود المفروضة على السياسيين و النخب السياسية. في النظام الملكي-على سبيل المثال-تضع المؤسسات السياسية في أيدي الملك السلطة السياسية بحكم القانون و تضع قيودا قليلة على ممارساته. على نقيض ذلك، تتطابق الملكية الدستورية مع تشكيلة المؤسسات

السياسية التي تعيد توزيع السلطة السياسية بحكم القانون من الملك إلى البرلمان مما يحد بشكل فعال من السلطة السياسية للملك. و بالتالي تعني هذه الفكرة أن:

المؤسسات السياسية في الزمن t ← السلطة السياسية بحكم القانون في الزمن t

5. هناك نوع آخر من السلطة السياسية خارج نطاق المؤسسات السياسية تعرف بحكم الأمر الواقع، فجماعات الأفراد حتى و لو لم يتم توزيع السلطة عليها من قبل المؤسسات السياسية- كما هو محدد بالدستور على سبيل المثال- قد تمتلك مع ذلك سلطة سياسية. هذا يعني أنه يمكن لجماعات الأفراد استخدام السلاح، التمرد، استئجار المرتزقة، الاشتراك في الجيش أو استخدام احتجاجات- سلمية إلى حد كبير- مكلفة اقتصاديا من أجل فرض رغباتها على المجتمع. يتكون هذا النوع من السلطة السياسية- حكم بالأمر الواقع- في حد ذاته من مصدرين: الأول يتوقف على قدرة جماعة المصالح لحل "مشكلة العمل الجماعي Collective Action Problem" أي ضمان إتباع الأفراد سلوكا جماعيا حتى و إن وجد حافز لدى الفرد نحو حرية التنقل. فعلى سبيل المثال، تمكن الفلاحون في العصور الوسطى- الذين لم تمنح لهم أي سلطة سياسية من قبل الدستور- أن يخلوا في بعض الأحيان مشكلة العمل الجماعي و إعلان ثورات ضد السلطات. ثانيا، تعتمد السلطة بحكم الأمر الواقع (الفعلية) لجماعة ما على مواردها الاقتصادية التي تحدد قدرتها على استخدام (أو إساءة استخدام) المؤسسات السياسية الحالية، و كذا خيارها في تأجير أو استخدام القوة ضد الجماعات المختلفة. و نظرا لعدم وجود نظرية مرضية حول الكيفية التي تقوم بها الجماعات بحل مشكلة العمل الجماعي، فإنه سيتم التركيز على المصدر الثاني للسلطة السياسية بحكم الواقع كما هو مبين كالآتي:

توزيع الموارد في الزمن t ← السلطة السياسية بحكم الأمر الواقع في الزمن t

6. في هذه المرحلة، تم الإشارة إلى أهم متغيرين يعبران عن مفهوم الدولة في هذا الإطار الفكري : المؤسسات السياسية و توزيع الموارد (بما في ذلك توزيع مخزون رأس المال المادي و البشري)، و تم اعتبار المؤسسات السياسية و توزيع الموارد متغيرين للدولة في هذا النظام الديناميكي لأنها عادة ما تتغير نسبيا ببطء و الأهم من ذلك أنها تحدد المؤسسات الاقتصادية و الأداء الاقتصادي بشكل مباشر و غير مباشر. تأثيرها المباشر واضح جدا للفهم: إذا وضعت المؤسسات السياسية كل

السلطة السياسية في أيدي فرد واحد أو جماعة صغيرة فمن الصعب الحفاظ على المؤسسات الاقتصادية التي توفر الحماية لحقوق الملكية و تكافؤ الفرص لبقية السكان، و يعمل التأثير غير المباشر من خلال القنوات التي نوقشت سابقا: تحدد المؤسسات السياسية توزيع السلطة السياسية بحكم القانون مما يؤثر على اختيار المؤسسات الاقتصادية، و من ثم يقدم هذا الإطار الفكري مفهوما طبيعيا للتسلسل الهرمي للمؤسسات، حيث تؤثر المؤسسات السياسية على المؤسسات الاقتصادية و التي بدورها تحدد النتائج الاقتصادية. و على الرغم من تغير المؤسسات السياسية ببطء إلا أنها محددة ذاتيا: فانتقال المجتمعات من الدكتاتورية إلى الديمقراطية و تغيير دساتيرها لتعديل القيود المفروضة على أصحاب السلطة هي أحد مظاهر التغيير الذي يصيب المؤسسات السياسية. و بما أن المؤسسات السياسية-مثل المؤسسات الاقتصادية-هي نتيجة الخيارات الجماعية يصبح توزيع السلطة السياسية في المجتمع العامل الرئيسي المحدد لتطورها.

هذا سيخلق ميلا للاستمرارية: تقوم المؤسسات السياسية بتوزيع السلطة السياسية بحكم القانون و تؤثر تلك السلطة بدورها على تطور المؤسسات السياسية و ستختار عموما الحفاظ على المؤسسات السياسية التي تمنح لهم السلطة السياسية. بيد أن السلطة السياسية بحكم الأمر الواقع تخلق أحيانا تغييرات في المؤسسات السياسية على الرغم من أنها تكون متقطعة في بعض الأحيان-على سبيل المثال، عندما يؤدي احتلال السلطة إلى اندلاع ثورة أو تهديد لنشوب تمرد سيؤدي إلى تطبيق إصلاحات كبرى في المؤسسات السياسية و التي غالبا ما تؤثر ببساطة على الطريقة التي تعمل بها المؤسسات السياسية القائمة-على سبيل المثال، ما إذا كانت القواعد المحددة في دستور معين محترمة و يتم الالتزام بها كما هو عليه الحال في معظم الديمقراطيات أو بتجاهلها تماما كما هو الحال عليه في زيمبابوي حاليا. يتم تلخيص هذه الفكرة في المخطط التالي:

السلطة السياسية في الزمن t ← المؤسسات السياسية في الزمن $t+1$

بوضع كل هذه القطع معا، يمكن تقديم التمثيل التخطيطي لهذا الإطار الفكري كما يلي:

6. منطق المؤسسات الاستغلالية

بالعودة إلى الأسئلة الأساسية التي تم طرحها في هذا الجزء: أولاً، لماذا لا تتفق الجماعات ذات المصالح المتضاربة على تشكيل المؤسسات الاقتصادية التي تعظم النمو الكلي؟ و ثانياً، لماذا تعمل الجماعات ذات السلطة السياسية على تغيير المؤسسات السياسية؟ الجواب على السؤال الأول يدور حول مسألة "مشكلة الالتزام"، أما الجواب على السؤال الثاني فيتمحور حول فكرة "الطمع Greed" والتي تمثل جوهر هذه العملية ككل.

توزيع الموارد في المجتمع هو في حد ذاته قرار سياسي خاضع لمبدأ الصراع؛ فبالنظر إلى أن المؤسسات السياسية هي المسؤولة على توزيع الموارد، فإن الوصول إلى السلطة يعتبر بمثابة "الجائزة الكبرى" لأنه في ظل بيئة مؤسسية سيئة-استغلالية-يمكن للمنتصر أن يحصل على كل الغنائم. ولأن الجائزة المرتبطة بالسيطرة السياسية جد قيمة يعني هذا وجود معركة مستمرة للحفاظ على السلطة. و كما ذكرنا سابقاً، يؤدي هذا إلى مشاكل كبيرة في الالتزام طالما أن الجماعات ذات السلطة السياسية لا يمكنها الالتزام بعدم استخدام سلطتها لتغيير الموارد لصالحها. لفهم لماذا ، ينبغي أن نشير إلى مفهوم مهم تم اقتراحه من قبل الخبير الاقتصادي النمساوي المشهور Joseph Schumpeter: فقد أكد Schumpeter على مفهوم "التدمير الخلاق Creative Destruction" كعامل أساسي لحدوث التغيير التكنولوجي

مرة أخرى، يشير هذا المفهوم إلى العملية التي تؤدي فيها ظهور تكنولوجيات جديدة أن تحل محل القديمة، أعمال جديدة محل القديمة و مهارات جديدة محل القديمة المكررة. و تعني عملية التدمير الخلاق أن التغيير التكنولوجي هو المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي، لكنه يخلق في المقابل أيضاً خسائر اقتصادية طالما أنها تستبدل الشركات أو التكنولوجيا المرحة بالجديدة. و لأن عملية التدمير الخلاق جزء لا يتجزأ من عملية التغيير التكنولوجي سيكون هناك دائماً شركات و أفراد يخسرون نتيجة تلك العملية. و كردة فعل على ذلك ظهور معارضة ضد التغيير التكنولوجي (اللاضيين) توفر دعماً قوياً لاستمرارية المؤسسات الاقتصادية الاستغلالية.

بتوسيع فكرة Schumpeter، يمكن تقديم فكرة "التدمير السياسي الخلاق Political Destruction Creative" تشير إلى تلك العملية التي يؤدي فيها النمو الاقتصادي إلى زعزعة استقرار الأنظمة القائمة و تقليص السلطة السياسية للحكام. و يمكن إرجاع ذلك إلى فكرة أن التكنولوجيات الجديدة ستجلب جهات فاعلة جديدة على الساحة ذو مطالب سياسية أو وقوع

الأنشطة الاقتصادية الجديدة خارج سيطرة الحكام الحاليين. فإذا ارتبطت عملية النمو الاقتصادي بالتدمير السياسي الخلاق، فمن المتوقع أن يخشى أصحاب السلطة السياسية فقدان امتيازات مناصبهم و بالتالي سيكونون معارضين لهذه العملية.

في سياق كوريا الشمالية، على سبيل المثال تتمتع النخب الشيوعية ذو سلطة سياسية قوية في البلد بامتيازات و موقع متميز: فالزعيم الحالي Kim Jong- Un و أعوانه يمكنهم فتح الاقتصاد و السماح لعمل الأسواق، السماح للمواطنين بفتح الشركات و استيراد التكنولوجيا و البدء في تعزيز علاقاتها مع كوريا الجنوبية و البلدان الغربية. ستدفع كل هذه المبادرات لا محال النمو الاقتصادي و تخرج الملايين من الكوريين الشماليين من براثن الفقر، لكن في المقابل ستسمح هذه العملية بظهور نخب سياسية جديدة ربما تعمل على تشويه سمعة القيادة القديمة التي أبتقت البلد في الفقر لفترات طويلة. و لأن Kim و حلفائه وضعوا مصالحهم قبل مصالح المواطنين في كوريا الشمالية، سيفضلون الإبقاء-عدم الالتزام-على الوضع الراهن بدلا من إصلاح المؤسسات الاقتصادية للمعززة للنمو الاقتصادي.

في الواقع، الخوف من التدمير الخلاق و التدمير السياسي الخلاق يجعل العديد من الحكام- ليس الطغاة الشيوعيين و حسب-يحفظون تبنى التكنولوجيات الجديدة و يعرقلون مسار التنمية الاقتصادية في بلدانهم.

و ارتباطا بهذه الفكرة أيضا، يتمثل السبب وراء استخدام السلطة السياسية لتغيير المؤسسات السياسية في دافع "الطمع". ففي عالم ديناميكي، لا يهتم أفراد أو جماعات المصالح بالنتائج الاقتصادية المحققة في الحاضر أو المستقبل على حد سواء، كل ما يهمهم تحقيق الحوافز الاقتصادية الفردية أو كيفية توزيع الثروة بالطريقة التي تحقق منافعهم الشخصية و تزيد ثروتهم على حساب شريحة واسعة من المجتمع. فلن يكون الالتزام بالتوزيع المستقبلي (أو المؤسسات الاقتصادية) ممكنا لأن الخيارات المستقبلية حول توزيع الموارد ستقرر من قبل نفس الجماعات أو الأفراد الذين يتمتعون بسلطة سياسية في المستقبل مع إشارة للالتزام الضعيف بالوعود الماضية.

7. المؤسسات و النمو الاقتصادي: الأدلة التجريبية

قدمت العديد من الدراسات التجريبية أدلة مقنعة لدعم الرأي القائل بأن الاختلافات في المؤسسات تؤثر بشكل كبير على الأداء الاقتصادي للبلدان. فعلى سبيل المثال، كشف Knack and Keefer (1995) و Mauro (1995) أن نوعية البيروقراطية، حقوق الملكية، الشفافية و

الاستقرار السياسي في بلد ما كلها عوامل تساهم في النمو الاقتصادي بشكل إيجابي. أما Djankov et al. (2002) وباستخدام حواجز الدخل عبر البلدان كمقياس للمؤسسات كشف وجود علاقة قوية بين ذلك المقياس و النتائج الاقتصادية المختلفة بما في ذلك معدل النمو الاقتصادي و مستوى التنمية.⁽¹¹⁾

قام Hall and Jones (1999) بدراسة أسباب تباين ناتج الفرد بين البلدان، حيث وجد الباحثان أن الاختلافات في تراكم رأس المال و الإنتاجية و بالتالي الاختلاف في نصيب الفرد من الناتج مدفوعة بوجود اختلافات في المؤسسات و السياسات الحكومية التي تم الإشارة إليها بـ"البنية التحتية الاجتماعية". و لقياس تأثير المؤسسات (ممثلاً بمتوسط 5 مؤشرات مأخوذة من قاعدة بيانات ICRG و مؤشر Sachs and Warner للانفتاح على التجارة)، كشف Hall and Jones عن وجود تأثيرات رجعية عكسية من نصيب العامل من GDP نحو البنية التحتية الاجتماعية. و قاموا بتمثيل البنية التحتية الاجتماعية بخصائص جغرافية و لغوية لاقتصاد ما: بعد المسافة عن خط الاستواء و إلى أي مدى يتم التحدث بلغات أوروبا الغربية على أنها لغتهم الأم- كمقاييس لمدى تأثر اقتصاد ما بأوروبا الغربية- المنطقة الأولى في العالم التي قامت بتطبيق بنية اجتماعية مواتية للإنتاج. و تخلص الدراسة إلى أن البلد ذو المؤسسات جيدة لديه أعلى نصيب للعامل من الناتج أعلى ما بين 25 إلى 38 مرة مقارنة ببلد يمتلك المؤسسات سيئة، و بالتالي تفسر الاختلاف في البنية التحتية-بدلاً من وفرة الموارد-بشكل كبير الاختلاف الحاصل في نصيب الفرد من الناتج فيما بين البلدان.

قام Acemoglu et al. (2005) بتكرار دراسة Hall and Jones لكن هذه المرة يربط النوعية المؤسساتية في البلدان النامية بنوع التجربة الاستعمارية، حيث تم التمييز بين نوعين من المستعمرات الأوروبية: البلدان المستعمرة ذات المناخ المعتدل (أمريكا الشمالية، أستراليا...) الصالحة للزراعة و الاستيطان أين وضعت القوى الاستعمارية مؤسسات للاستيطان ماثلة للغاية لتلك الموجودة في بلدانهم الأصلية. في المقابل، تم اعتبار البلدان ذات الظروف المناخية العكسية و غير المواتية و التي تعاني الأمراض المتفشية بشكل رئيسي مصدراً للربح. و قد وضعت القوى الاستعمارية مؤسسات "استغلالية" و التي صممت لتسهيل استخراج الموارد و نقلها إلى القوى الإمبريالية التي لم تلي اهتماماً لا لحقوق الملكية و لا للحرية السياسية و الاقتصادية. بعد انتهاء الحقبة الاستعمارية، استمرت تلك المؤسسات في البقاء حيث تم استبدال القوى الاستعمارية

بالدكتاتوريين المستبدين المحليين الذين واصلوا استخدام المؤسسات لمصلحتهم الشخصية. و بالتالي في الانحدارات الأداةية استخدم Acemoglu et al (2005) بيانات عن وفيات المستوطنين، الجنود و المبشرين الأوروبيين للتنبؤ بنوعية المؤسسات في البلدان النامية. في المرحلة الأولى، وجدوا علاقة عكسية قوية بين معدل وفيات الأوروبيين و نوعية المؤسسات: عند استخدام المؤسسات باستعمال عدد الوفيات يظهر أنه يفسر الاختلافات في نصيب الفرد من الدخل عبر البلدان، كما وجد الباحثون أن المؤسسات تفسر ما يقارب ثلاثة أرباع الاختلافات في الدخل عبر البلدان.⁽¹²⁾

تبار آخر في الأدبيات تلخصها دراسة La Porta et al (2008) تندرج تحت اسم "نظرية الأصول القانونية Legal Origins Theory". وجدت هذه الأدبيات دليلا قويا أن اختلاف النتائج الاقتصادية-الاجتماعية يمكن إرجاعها إلى الاختلافات الجوهرية في الأعراف القانونية، الفجوة الكبيرة بين المعارضين لتطبيق القانون العام و القانون المدني(مع العلم أن القانون العام أكثر ملائمة للنجاح الاقتصادي).⁽¹³⁾ تتبع هذه النظرية خيوط أقدم نظريات القانون المقارن من خلال النظر في الأصول القانونية الفرنسية، الألمانية، الإنجليزية، الإسكندنافية و الأسترالية كمحددات للمستويات المختلفة لنوعية الحكومة و الأداء الاقتصادي. أو بتعبير أدق، تبدأ هذه الدراسة بطرح سؤال دقيق جدا: لماذا تعتبر أسواق الأسهم في نيويورك و لندن أكبر حجما و أكثر ديناميكية في التسعينات مقارنة بنظيرتها في باريس و فرانكفورت؟ الاقتراح الرئيسي الذي خرجت به تلك الدراسة هو ضرورة ربط مستوى التطوير المالي بوجود و متانة القواعد القانونية التي تحمي المستثمر. من هذا المنطلق، قام أنصار نظرية الأصول القانونية بطرح عدد من المساهمات لتجريبية في مجال التنمية المقارنة تفضي إلى النتائج التالية:

- أولا، يمكن قياس نوعية القواعد القانونية و تكميمها لعدد كبير من البلدان باستخدام قوانين التجارة الوطنية كممثل لحماية المستثمر.
- ثانيا، يفترض اختلاف القواعد القانونية التي تحمي المستثمرين حسب التقاليد القانونية، مع أفضلية نظم القانون العام التي تحمي المستثمرين الأجانب أكثر من نظم القانون المدني.
- ثالثا، و تماشيا مع مقترحها الأول، أظهر الباحثون تجريبيا أن مستوى الحماية القانونية للمستثمرين هو في الواقع مؤشر قوي للتنمية المالية و الاقتصادية. من أجل تجنب السببية العكسية(أي تحسن القوانين مع تطور الأسواق المالية لبلد ما)، يتم استخدام "أصل القانون

Legal Origin " كمتغير أداتي للقواعد القانونية في إجراء الانحدار على مرحلتين: حيث تشرح المرحلة الثانية التنمية المالية. و تتمثل الحجة الأساسية في أن التقاليد القانونية تم إدخالها من قبل المستعمرين و الغزو و بالتالي فهي محددة خارجيا عن المستوى الحالي للتنمية المالية. من جانب آخر، قامت دراسات أخرى بالبحث عن تأثير التقاليد القانونية على بعض جوانب النشاط الاقتصادي: حيث وجد أن القانون المدني يرتبط بشكل نظامي مع التأثير الكبير للملكية الحكومية و التنظيم مقارنة بالقانون العام و الذي سيؤدي إلى وقوع نتائج غير مرغوب فيها في السوق كمستوى عال من الفساد، اقتصاد غير رسمي و مستويات بطالة مرتفعة. باختصار، ترى أطروحة نظرية الأصول القانونية أن القانون العام يفضل ثقة أصحاب رؤوس الأموال كمتعاملين يعملون على تحقيق مصالحهم الخاصة على عكس القانون المدني(يقوم القانون العام بحماية الملكية الخاصة مقارنة بالقانون المدني).هناك ما يبرر هذا الإدعاء على أساس ديني أو سيولوجي أو أسباب سياسية.

من ناحية أخرى، ركزت دراسات حول محددات النمو الاقتصادي على دور المؤسسات السياسية خصوصا الديمقراطية منها: حيث وجد العديد من الباحثين أمثال De long and Shleifer (1993) Jones and Olken (2005) Larsson and Parente (2011) اختلاف الأنظمة الديكتاتورية في تحديد الأهداف و انتهاج السياسات و أن خياراتها كان لها تأثير كبير على الأداء الاقتصادي. في الوقت نفسه، يؤكد Glaeser et al. (2004) أن البلدان عادة ما تكون فقيرة بسبب السياسات التي ينتهجها الديكتاتوريون، مع ذلك و على الرغم من القيود التي تفرضها الأنظمة الاستبدادية على العوامل الاقتصادية من الممكن أن تكون المؤسسات الاقتصادية التي تختارها تلك الأنظمة ذات أهمية أكبر مقارنة مع الأنظمة الديمقراطية و التي يتمتع الأفراد فيها بحرية أكبر في متابعة الأنشطة التي تعزز النمو الاقتصادي.⁽¹⁴⁾

هناك رأي بديل يرى وجود علاقة سببية (ذات اتجاهين) بين مستوى التنمية و الاختلافات المؤسساتية في البلدان. بعبارة أخرى، يرى الاتجاه الأول أن السببية تذهب من نوعية المؤسسات إلى التنمية كما أكده Adam Smith (1776) و المؤسساتيون المعاصرون الجدد (North, 1981, 1990; North, 1993; and Thomas, 1973) في المقابل من الممكن أيضا أن تطور الاقتصاديات التي تحقق نموا سريعا مؤسساتها بشكل أفضل: أي كلما ارتفع الدخل تتحسن نوعية المؤسسات-السببية في الاتجاه المعاكس. فعلى سبيل المثال، شكل التغيير المؤسساتي و دور المؤسسات في التنمية الموضوع الرئيسي عند Karl Marx الذي يرى اتجاهها معاكسا للسببية بين

المؤسسات و النمو عن تلك التي ادعاها Smith. بالنسبة ل Marx، يمثل التقدم في القوى المنتجة المحرك الرئيسي لتغيير العلاقات الاجتماعية حول الإنتاج و البنية الفوقية للمجتمع، بما في ذلك البنية الفوقية لكل أنواع المؤسسات. في أدبيات العلوم السياسية، يرى Lipset (1960) أن النمو الاقتصادي يؤدي إلى وجود مؤسسات أفضل بسبب تراكم رأس المال البشري و الاجتماعي. حسب Lipset (1960) هناك عدة أسباب لحدوث هذا الاتجاه العكسي للسببية: فمن شأن زيادة الثروة و مخزون رأس المال البشري أن يولد طلبا على نوعية جيدة للمؤسسات مثل الطلب على المؤسسات السياسية التي تتسم بقدر أكبر من الشفافية و المساءلة. فيمكن لوجود ثروة أكبر أن تسهل إقامة مؤسسات جيدة لأن إنشاءها و إدارتها تتطلب موارد مادية و مالية ضخمة (مكلفة للغاية) فكلما تحسنت نوعيتها زادت تكلفتها.⁽¹⁵⁾ ويشير Glaeser et al. (2004) أنه كلما أصبح المجتمع غنيا تحسنت الفرص المؤسساتية، أي كلما أصبح الأفراد أغنياء طالبوا بالمزيد من المؤسسات العمومية-نوعيات جيدة للبيروقراطية التنظيمات، المزيد من الأمن، القانون و النظام. و يرى Barro (1996)، Persson (2004) و Persson and Tabellini (2006) أن الديمقراطية تتبع مستويات الدخل أي كلما أصبحت البلدان غنية في المتوسط تصبح أيضا أكثر ديمقراطية و تمتح المزيد من الحريات السياسية لمواطنيها.

ختاما، و على الرغم من إهمال تأثير النمو على المؤسسات في الأدبيات مؤخرا- كما أشار إليه Chang (2011)- إلا أن معظم الدراسات المؤثرة تعترف أن السببية بين المؤسسات و التنمية تسير في كلا الاتجاهين، و بالتالي فإن نوعية المؤسسات في حد ذاتها متغير داخلي التحديد.⁽¹⁶⁾

خاتمة:

لماذا كل بلدان العالم ليست غنية؟ أو لماذا أصبحت كوريا الجنوبية غنية و بقيت كوريا الشمالية فقيرة و ليس العكس؟ الجواب هو المؤسسات- أو القيود الرسمية و غير الرسمية التي تحكم المجتمع و تنظم التفاعلات الاقتصادية فيه. من وجهة نظر "المؤسسات"، تعتبر المؤسسات الاقتصادية الشاملة "أصل" ثروة الأمم بسبب أنها لا تعرض المشاركين في الأسواق إلى مضايقات من الأنظمة التي تفرض قيودا مفرطة أو المشلولة بعدم اليقين بشأن المستقبل التي تخلقها المؤسسات الاقتصادية الاستغلالية، بل على العكس سيعملون و يستثمرون ، يبتكرون و يخلقون اقتصادا نابضا بالحياة أين تتغذى فرص النجاح على بعضها البعض.

و على الرغم من أن الحظ قد يلعب دورا أساسيا في تحديد مصير الأفراد حتى في البلدان التي لديها مؤسسات اقتصادية شاملة، إلا أن وجود نظام عدالة غير فاسد يحمي حياة و ممتلكات الأشخاص، و وجود بيئة آين المخاطر و التجربة لا تؤدي إلى نفق مظلم هي الركائز الرئيسية التي توفر الحوافز الاقتصادية و الاجتماعية التي تزيد من ثراء الأفراد و الأمم.

الهوامش و المراجع

1- من بين أوائل المساهمات نذكر Scully (1988) و Knack and Keefer (1995). لكن مع ذلك، إذا ما تم إدراج مساهمات علماء السياسة بشأن العلاقة بين المؤسسات و التنمية، فإن الأدبيات المتعلقة بهذا الموضوع أقدم بكثير.

2- Hall, R. and Jones, C. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, Vol.114 (1), p.84.

3- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press, p.3.

4- تجدر الإشارة إلى أنه خلال السنوات القليلة الماضية استخدم عدد من الأوراق البحثية بيانات القمر الصناعي حول الضوء في الليل لدراسة النمو الاقتصادي، فقد قام Henderson et al. (2012) باستخدام تلك البيانات للتأكيد على أهميتها في توفير معلومات مفيدة عن النمو و مستويات المعيشة. و قد أشار Henderson et al. (2012) أنه يمكن استخدام تلك البيانات لدراسة النمو الاقتصادي على الصعيد الإقليمي، حيث لا تتوفر مقاييس الدخل التقليدية في العديد من البلدان النامية. في هذا الإطار، استخدم Michalopoulos and Papaioannou (2014) بيانات الضوء لمقارنة أهمية السياسات الوطنية مع وجود المؤسسات الجهوية/الثقافية.

Henderson, J.V., Storeygard, A., Weil, D.N. (2012). Measuring economic growth from outer space. *Am.Econ. Rev.* 102 (2), pp.994–1028.

Michalopoulos, S., Papaioannou, E. (2014). National institutions and subnational development in Africa. *Q. J. Econ.* 129 (1), 151–213.

5- في ظل الحكم الياباني قبل الحرب العالمية الثانية، كانت صناعات الاستعمار موزعة بشكل غير متساو بين كوريا الشمالية و الجنوبية. فقد تركزت الصناعات الثقيلة و الكيماوية في الشمال في حين تقع العديد من الصناعات الخفيفة مثل النسيج، الغذاء، الطباعة و الخشب في الجنوب. في عام 1940، كانت حصة كوريا الشمالية من إجمالي الإنتاج في صناعة المعادن تمثل 96 %، و 82 % من صناعة الكيماويات، و 92 % من إجمالي إنتاج الكهرباء كان مصدرها الشمال

في عام 1945. و بالتالي، في عام 1945، عندما انسحبت اليابان من كوريا و عندما انقسمت إلى نظاميين سياسيين مختلفين تماما، أصيب اقتصاد كوريا الجنوبية بشكل عام و الصناعة بشكل خاص بشلل شبه كامل.

Yang, J. (2004). Colonial legacy and modern economic growth in Korea: a critical examination of their relationships. *Devel. Soc.* 33 (1), p.16.

6- Acemoglu, D. and Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Powers, Prosperity, and Poverty.* New York: Crown Publishers.

7- تباينت الثروات الاقتصادية بين الكوريتين منذ نهاية الأربعينات (بعد الانقسام). و مع تبني كوريا الجنوبية مؤسسات قائمة على اقتصاد السوق، حققت مستوى عال من نصيب الفرد من GDP. على نقيض ذلك، في ظل الديكتاتورية الشيوعية، فشلت كوريا الشمالية في النمو و حققت مستوى نصيب الفرد من GDP يعادل 1/20 من مستواه في كوريا الجنوبية.

8- Rodrik, D., Subramanian, A.(2003). The Primacy of Institutions (and What This Does and Does Not Mean). *Finance and Development*, Vol.40, pp.31-32.

9- المؤسسات السياسية هي تلك المؤسسات التي تحدد كيف يحكم المجتمع و مدى المشاركة السياسية فيه طبقا للقيود الرسمية (الداستير، القوانين، و التنظيمات) و المنظمات التي تعمل ضمن هذه القواعد و القيود (السلطات التنفيذية، التشريعية، و القضائية). في العديد من البلدان، هناك تركيز قوي على المؤسسات التي تدعم الديمقراطية، بما في ذلك حرية الصحافة، الانتخابات، الأحزاب السياسية المتنافسة و السياسة التشاركية.

10- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2004). Institutions as the Fundamental Cause of Long- Run Growth, *Handbook of Economic Growth*, Vol.1, pp.385-472.

11- حواس، أمين. و زرواط، فاطمة الزهراء. (2015). المؤسسات و النمو الاقتصادي. مجلة العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية، العدد 13، جامعة المسيلة، الجزائر، ص 143.

12- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2005). The Rise of Europe: Atlantic Trade. Institutional Change and Economic Growth, *American Economic Review*, Vol.95, pp. 546-579.

13- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. (2008). The economic consequences of legal origin. *Journal of Economic Literature*, Vol. 46(2), pp.285–332.

14- Glaeser, E., La Porta, R., Lopez- de- Silanes, F. and Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, Vol.9, pp.271–303.

15- أكثر من ذلك، كما يشير Chang (2011) تولد التنمية الاقتصادية أطراف جديدة موالية للتغيير و تطالب بإحداث تغييرات مؤسسية. ففي القرن الثامن عشر، أدى ظهور الرأسماليين الصناعيين إلى تدعيم تطور النظام البنكي ضد معارك ملاك الأراضي. و في نهاية القرن التاسع عشر و أوائل القرن العشرين، أدت القوة المتنامية للطبقة العاملة إلى ظهور مفهوم دولة الرفاهية Welfare State و اعتماد قوانين لحماية العمال ضد معارضة الرأسماليين.

Chang, H.(2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, Vol.7 (4), pp.473–498.

16- فعلى سبيل المثال، يشير Hall and Jones(1999) إلى هذه النقطة بالقول: نحن ندرك صراحة أن البنية التحتية الاجتماعية هي متغير داخلي: فالاقتصاديات لا تهب المؤسسات و الحوافز التي تشكل بيئتها الاقتصادية بشكل خارجي، بل بدلا من ذلك تتحدد البنية التحتية الاجتماعية ذاتيا و ربما تعتمد في حد ذاتها على نصيب العامل من الناتج في اقتصاد ما....فعلى سبيل المثال، قد يكون لدى البلدان الفقيرة قدرة محدودة على تحصيل الضرائب، و بالتالي تضطر إلى الانخراط في التجارة الدولية. بشكل بديل، قد يتبادر لدى الأذهان أن خبراء إدارة المخاطر السياسية الذين ينشئون مكون مؤشر GADP (دليل سياسة مكافحة الإغراق الحكومي) قد تأثروا جزئيا بمستويات الدخل.