

المرحلة الرابعة: فترة الثمانينيات: المرحلة الرابعة: فترة الثمانينيات:

01- النمو الداخلي: يُعدّ النمو الداخلي (Endogenous Growth) من أكثر المقاربات تطورًا في تفسير النمو الاقتصادي طويل الأجل، وقد تبلور بشكل واضح في أعمال Paul Romer وRobert Lucas Jr.، حيث أعاد تعريف مصادر النمو من خلال التركيز على العوامل الداخلية للاقتصاد بدل الاعتماد على عناصر خارجية كما في النماذج الكلاسيكية الجديدة. وتنطلق هذه النظرية من فكرة جوهرية مفادها أن النمو الاقتصادي يمكن أن يكون مستدامًا ومتزايدًا ذاتيًا إذا تم الاستثمار بشكل كافٍ في المعرفة ورأس المال البشري والابتكار - الأسس النظرية للنمو الداخلي: يقوم النمو الداخلي على عدة مرتكزات أساسية:

← المعرفة كمحرك للنمو:

تُعتبر المعرفة موردًا خاصًا يتميز بأنه غير تنافسي وغير قابل للاستنفاد، أي أن استخدامها من قبل فرد أو مؤسسة لا يمنع الآخرين من الاستفادة منها، بل يؤدي إلى انتشارها وتوسّعها، مما يخلق ما يُعرف بالآثار الخارجية الإيجابية. (Positive Externalities).

← رأس المال البشري: يركز Robert Lucas Jr. على أن التعليم، التدريب، واكتساب المهارات ترفع من إنتاجية الأفراد وتُحسّن قدرتهم على الابتكار، مما يجعل الإنسان العنصر المركزي في عملية النمو .

← الابتكار والتقدم التكنولوجي: يرى Paul Romer أن التقدم التكنولوجي ليس عاملاً خارجيًا، بل هو نتيجة مباشرة للاستثمار في البحث والتطوير (R&D) ، وأن الشركات والمؤسسات تسهم في إنتاج المعرفة من خلال الابتكار .

- آليات تحقيق النمو: يتحقق النمو الداخلي عبر مجموعة من الآليات التفاعلية:

← تراكم المعرفة: كلما زاد الاستثمار في التعليم والبحث، زادت القدرة على إنتاج أفكار وتقنيات جديدة .

← الابتكار المستمر: تطوير منتجات وعمليات إنتاج جديدة يؤدي إلى رفع الإنتاجية .

← انتشار المعرفة: (Spillover Effects) تنتقل الأفكار والتقنيات بين الأفراد والمؤسسات، مما يعزز النمو على مستوى الاقتصاد ككل .

← العوائد المتزايدة: على عكس النماذج التقليدية، يمكن أن يؤدي الاستثمار في المعرفة إلى عوائد متزايدة وليس متناقصة .

02- الثورة النيوليبرالية المضادة: تُعدّ الثورة النيوليبرالية المضادة تحوُّلاً جذرياً في الفكر والسياسات الاقتصادية منذ أواخر السبعينيات، وقد جاءت كردّ فعل على هيمنة الدولة في الاقتصاد وفق النموذج الكينزي بعد الحرب العالمية الثانية. ارتبط هذا التحول بأفكار منظّرين مثل Milton Friedman، وتجسّد سياسياً في تجارب قادها Ronald Reagan وMargaret Thatcher، حيث تم الانتقال نحو نموذج اقتصادي يُعلي من شأن السوق ويحدّ من تدخل الدولة.

السياق التاريخي لظهور الثورة النيوليبرالية

شهدت السبعينيات أزمة اقتصادية عميقة في الدول الصناعية تمثّلت في الركود التضخمي (Stagflation)، أي اجتماع التضخم المرتفع مع البطالة والركود، وهو ما عجزت السياسات الكينزية عن معالجته بفعالية. هذا الوضع مهّد لظهور توجه جديد يدعو إلى تحرير الاقتصاد وإعادة الثقة بآليات السوق، معتبراً أن تدخل الدولة المفرط هو سبب الاختلالات.

- المرتكزات الفكرية للنموذج النيوليبرالي: تركز الثورة النيوليبرالية على مجموعة من المبادئ الأساسية:

- أولوية السوق: السوق هو الآلية الأكثر كفاءة لتخصيص الموارد.
- تقليص دور الدولة: حصر دورها في الوظائف الأساسية (الأمن، القضاء، الاستقرار النقدي).
- الخصخصة: نقل ملكية المؤسسات العامة إلى القطاع الخاص لرفع الكفاءة.
- تحرير التجارة والاستثمار: إزالة القيود الجمركية وتشجيع الانفتاح الاقتصادي.
- الانضباط المالي: تقليص العجز في الميزانية وخفض الإنفاق العام، خاصة الاجتماعي.

- السياسات التطبيقية: تجلّت هذه المبادئ في مجموعة من السياسات العملية:

- تحرير الأسعار وإلغاء الدعم الحكومي
- إصلاح النظام الضريبي نحو تخفيض الضرائب على الشركات
- تحرير الأسواق المالية وإزالة القيود على حركة رؤوس الأموال
- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر
- إعادة هيكلة القطاع العام وتقليص حجمه

وقد تم تعميم هذه السياسات عالمياً عبر ما عُرف بـ برامج التكيف الهيكلي التي قادتها مؤسسات مثل World Bank وInternational Monetary Fund، خاصة في الدول النامية التي واجهت أزمات مديونية.

03- الاقتصاد المؤسسي الجديد: جذور الفكر المؤسسي الجديد برز الاقتصاد المؤسسي الجديد كمدرسة فكرية مهمة في أواخر القرن العشرين، تسعى إلى معالجة قيود النظريات الاقتصادية التقليدية من خلال دمج فهم أكثر شمولاً للمؤسسات ودورها في تشكيل السلوك الاقتصادي. ويعترف هذا النهج بأن المؤسسات بدءاً من الأطر

القانونية والسياسات الحكومية إلى الأعراف الاجتماعية والممارسات الثقافية تلعب دوراً حاسماً في النتائج الاقتصادية. وخلافاً للاقتصاد الكلاسيكي والكلاسيكي الجديد، الذي يفترض غالباً عالماً من المعلومات المثالية والجهات الفاعلة العقلانية، فإن الاقتصاد المؤسسي الجديد يعترف بتعقيدات عمليات صنع القرار في العالم الحقيقي، بما في ذلك تأثير المعلومات المنقوصة، وعدم اليقين، وتكاليف المعاملات.

01- الأسس النظرية: يمكن إرجاع جذور الفكر المؤسسي الجديد إلى أوائل القرن العشرين، مع اقتصاديين مثل ثورستين فييلين وجون آر كومنز، أبرز نقد فييلين للطبقة الترفهية ومفهومه عن "الاستهلاك الواضح" تأثير العوامل الاجتماعية على السلوك الاقتصادي. قدم كومنز فكرة "تكاليف المعاملات" وشدد على أهمية الهياكل القانونية والمؤسسية في الاقتصاد.

2- التطور عبر الزمن: أدى عمل رونالد كوس، وخاصة ورقته البحثية الأساسية "طبيعة الشركة" (1937)، إلى تطوير مفهوم تكاليف المعاملات وتوفيرها إطاراً لفهم سبب وجود الشركات وكيفية هيكلتها. وقد وضع هذا الأساس للتطورات اللاحقة في الاقتصاد المؤسسي الجديد.

3- المساهمات الرئيسية: في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين، توسع اقتصاديون مثل أوليفر ويليامسون ودوغلاس نورث في هذه الأفكار. وقد قدم تحليل ويليامسون للأسواق والتسلسلات الهرمية وجهة نظر دقيقة لسلوك الشركات، في حين أكد تركيز نورث على دور المؤسسات في التاريخ الاقتصادي على التأثير الطويل الأجل للتغير المؤسسي على الأداء الاقتصادي.

4- وجهات نظر متنوعة: الاقتصاد المؤسسي الجديد ليس مجالاً متجانساً؛ فهو يشمل مجموعة متنوعة من وجهات النظر. على سبيل المثال، يركز الاقتصاد المؤسسي الجديد (NIE) على دور حقوق الملكية وتكاليف المعاملات في تشكيل النتائج الاقتصادية، بينما يدرس الاقتصاد السياسي المؤسسي (IPE) التفاعل بين المؤسسات الاقتصادية والسياسية.

5- الآثار العملية: إن الرؤى المستمدة من الاقتصاد المؤسسي الجديد لها آثار عملية على صنع السياسات. على سبيل المثال، من الممكن أن يساعد فهم دور المؤسسات في تصميم أطر تنظيمية أفضل تعمل على تعزيز الكفاءة والعدالة. كثيراً ما يُستشهد بحالة التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية، حيث لعبت الإصلاحات المؤسسية المتعمدة دوراً محورياً في تحويل اقتصاد البلاد.

5- الانتقادات والمناقشات: الاقتصاد المؤسسي الجديد له منتقدوه، الذين يزعمون أنه قد يبالغ في التأكيد على دور المؤسسات على حساب عوامل أخرى، مثل التكنولوجيا أو المشاريع الفردية. علاوة على ذلك، هناك جدل داخل هذا المجال حول أفضل الطرق لتحليل المؤسسات وتأثيراتها.

فهم الإطار المؤسسي الجديد: يعد الإطار المؤسسي الجديد جانباً محورياً للاقتصاد المؤسسي الجديد، مع التركيز على دور المؤسسات في تشكيل السلوك الاقتصادي والنتائج. ويختلف هذا النهج عن النظريات الاقتصادية التقليدية من خلال الاعتراف بأن المؤسسات — بدءاً من الأنظمة القانونية إلى الأعراف الاجتماعية — تلعب دوراً حاسماً في الأداء الاقتصادي. ويفترض أن هذه المؤسسات ليست مجرد قيود خارجية ولكنها جزء لا يتجزأ من عمل الأسواق والاقتصادات.

من وجهات نظر مختلفة، يمكن تقسيم الإطار المؤسسي الجديد إلى عدة مبادئ رئيسية:

1- البيئة المؤسسية والمعاملات: البيئة المؤسسية الأوسع، والتي تشمل الهياكل السياسية والاجتماعية والقانونية، تمهد الطريق للمعاملات الاقتصادية. على سبيل المثال، توفر حقوق الملكية، التي يفرضها النظام القانوني، الأمن اللازم للاستثمارات والتجارة.

2- الترتيبات المؤسسية والعقود: داخل البيئة المؤسسية، يشارك الأفراد والشركات في الترتيبات المؤسسية مثل العقود. تساعد هذه الترتيبات في تخفيف حالات عدم اليقين في المعاملات. على سبيل المثال، يؤدي عقد التوريد بين الشركة المصنعة والمورد إلى تقليل مخاطر عدم التسليم.

3- الاعتماد على المسار: غالبًا ما تكون النتائج الاقتصادية نتيجة لعمليات تاريخية. تتطور المؤسسات بمرور الوقت، وبمجرد إنشائها، يمكنها التأثير على اتجاه التغيير الاقتصادي في المستقبل. يعد تخطيط لوحة مفاتيح QWERTY مثالًا كلاسيكيًا على الاعتماد على المسار، حيث يستمر استخدام التصميم الأولي على الرغم من وجود بدائل أكثر كفاءة.

4- تكاليف المعاملات: يسلط الاقتصاد المؤسسي الجديد الضوء على أهمية تكاليف المعاملات، والتي تشمل تكاليف العثور على شريك تجاري، والتفاوض على صفقة، وإنفاذ الاتفاقية. يمكن أن تؤثر هذه التكاليف على كيفية تنظيم الشركات والأسواق.

5- المعلومات غير المتماثلة: عدم تناسق المعلومات، حيث يكون لدى أحد الطرفين معلومات أكثر أو أفضل من الطرف الآخر، يمكن أن يؤدي إلى فشل السوق. يدرس الاقتصاد المؤسسي الجديد كيف تساعد مؤسسات مثل الضمانات وسمعة العلامة التجارية في التغلب على هذه التحديات.

6- العمل الجماعي والمنافع العامة: يتناول الإطار أيضًا قضايا العمل الجماعي وتوفير المنافع العامة. وهو يستكشف كيف يمكن للمؤسسات أن تساعد الأفراد في التغلب على مشكلة المستفيدين المجانيين، كما يظهر في إدارة الموارد المشتركة مثل مصايد الأسماك.

7- التغيير المؤسسي والكفاءة: المؤسسات ليست فعالة دائمًا، ويدرس الاقتصاد المؤسسي الجديد العمليات التي تتغير من خلالها المؤسسات وتصبح أكثر توافقًا مع الكفاءة الاقتصادية. ومن الأمثلة على ذلك تحرير شركات الطيران في الولايات المتحدة في السبعينيات، والذي أدى إلى زيادة المنافسة وانخفاض الأسعار.

8- القواعد والاتفاقيات السلوكية: إلى جانب القواعد الرسمية، تعمل القواعد والاتفاقيات غير الرسمية أيضًا على توجيه السلوك الاقتصادي. يعد نظام الثقة والسمعة في الأسواق عبر الإنترنت مثل eBay مؤسسة غير رسمية تسهل التجارة.

9- السلطة والتوزيع: تتشكل المؤسسات أيضًا من خلال ديناميكيات السلطة ويمكن أن تؤثر على توزيع الموارد داخل المجتمع. الحد الأدنى للأجور هو أداة مؤسسية تستخدم للتأثير على توزيع الدخل.

10- المعتقدات والأيديولوجيات الثقافية: أخيراً، يتم الاعتراف بالمعتقدات والأيديولوجيات الثقافية كجزء من المصفوفة المؤسسية التي تؤثر على السلوك الاقتصادي. يمكن للمواقف المتباينة تجاه ريادة الأعمال عبر البلدان أن تؤثر على معدل تكوين الأعمال الجديدة.

ومن خلال دمج هذه المبادئ، يوفر الإطار المؤسسي الجديد عدسة شاملة يمكن من خلالها رؤية الظواهر الاقتصادية، مع مراعاة تعقيد وثرأ اقتصادات العالم الحقيقي. فهو يتحدى فكرة "الفاعل العقلاني" في عزلة، وبدلاً من ذلك يضع الأفراد ضمن شبكة من التأثيرات المؤسسية التي تشكل خياراتهم وفرصهم.¹

نهج القدرات: يُعدّ نهج القدرات (Capability Approach) من أهم المقاربات الحديثة في الفكر التنموي، وقد ارتبط أساساً بأعمال الاقتصادي والفيلسوف Amartya Sen، وتطوّر لاحقاً بمساهمات Martha Nussbaum، حيث يركّز هذا النهج على توسيع قدرات الإنسان وحرياته الفعلية بدل الاقتصاد على قياس التنمية بمؤشرات الدخل أو النمو الاقتصادي.

يعتمد نهج القدرات على أربعة مفاهيم أساسية مترابطة: الاداء الوظيفي، القدرات، الحريات ومظهر الفعالية، كما هو موضح ادناه:²

← الاداء الوظيفي: يشير إلى الأشياء المختلفة التي يقدرها الشخص أو ليحيهاها، بعبارة أخرى، يعتبر الاداء الوظيفي أنشطة وحالات قيمة تشكل رفاهية الانسان كالصحة، الغذاء الجيد، السلامة، التعليم، العمل اللائق.

← القدرة: تشير إلى مجموعة من ناقلات الاداء الوظيفي تعكس حرية الشخص في اختيار نمط حياة معين عن اخر.

← الحرية: توسيع نطاق الخيارات في المجتمعات و أفرادها والتقليل من القود الخارجية.

← مظهر الفعالية: هي القدرة على متابعة الاهداف التي يقدرها المرء وإحداث التغيير.

المرحلة الخامسة: فترة التسعينيات

01- إجماع واشنطن: يُعدّ إجماع واشنطن (Washington Consensus) أحد أكثر الأطر تأثيراً في سياسات الإصلاح الاقتصادي خلال العقود الأخيرة، وقد صاغه John Williamson عام 1989 لوصف مجموعة من السياسات التي اعتُبرت آنذاك "وصفة قياسية" لمعالجة أزمات الدول النامية، خاصة في أمريكا اللاتينية. وقد ارتبط هذا الإجماع بمؤسسات دولية مثل International Monetary Fund وWorld Bank ووزارة الخزانة الأمريكية، التي عملت على نشر هذه السياسات عبر برامج التكييف الهيكلي.

¹ - الاقتصاد المؤسسي الجديد: آفاق جديدة: ظهور وتأثير الاقتصاد المؤسسي الجديد، <https://fastercapital.com>

² - أمين حواس، المرجع السابق، ص 102.

أولاً: السياق التاريخي لظهور إجماع واشنطن: ظهر هذا المفهوم في سياق أزمة الديون في الثمانينيات، حيث عانت العديد من الدول النامية من عجز مالي حاد، تضخم مرتفع، وتباطؤ اقتصادي. وقد برزت الحاجة إلى إصلاحات هيكلية تعيد التوازن للاقتصاد الكلي، فتم الترويج لمجموعة من السياسات التي تعزز اقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي، باعتبارها السبيل لتحقيق الاستقرار والنمو.

ثانياً: المرتكزات الفكرية: ينتمي إجماع واشنطن إلى الفكر النيوليبرالي، ويقوم على مجموعة من المبادئ:

- كفاءة السوق في تخصيص الموارد
- تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي
- تحرير الاقتصاد من القيود التنظيمية
- الانفتاح على الاقتصاد العالمي
- تعزيز الاستقرار المالي والنقدي

ثالثاً: السياسات اجماع واشنطن:

1. الانضباط المالي: تقليص العجز في الميزانية لتجنب التضخم وعدم الاستقرار
2. إعادة توجيه الإنفاق العام: التركيز على التعليم والصحة بدل الدعم غير المنتج
3. إصلاح النظام الضريبي: توسيع القاعدة الضريبية وخفض المعدلات لتحفيز الاستثمار
4. تحرير أسعار الفائدة: ترك تحديد لها للسوق
5. سعر صرف تنافسي: دعم الصادرات وتحقيق التوازن الخارجي
6. تحرير التجارة: تقليل الرسوم الجمركية وإزالة القيود
7. تشجيع الاستثمار الأجنبي: فتح الاقتصاد أمام رؤوس الأموال الخارجية
8. الخصخصة: بيع المؤسسات العامة لتحسين الكفاءة
9. إزالة القيود التنظيمية: تسهيل بيئة الأعمال
10. حماية حقوق الملكية: ضمان بيئة قانونية مستقرة.

رابعاً: آليات التطبيق: تم تطبيق هذه السياسات أساساً عبر برامج التكيف الهيكلي التي فرضتها

International Monetary Fund وWorld Bank كشرط للحصول على القروض. وكانت هذه البرامج تتضمن:

- تحرير الأسعار
- تقليص الدعم
- تعويم العملة
- تقليص القطاع العام

01- النمو الداخلي: يُعدّ النمو الداخلي (Endogenous Growth) من أكثر المقاربات تطوراً في تفسير النمو الاقتصادي طويل الأجل، وقد تبلور بشكل واضح في أعمال Paul Romer وRobert Lucas Jr، حيث أعاد تعريف

مصادر النمو من خلال التركيز على العوامل الداخلية للاقتصاد بدل الاعتماد على عناصر خارجية كما في النماذج الكلاسيكية الجديدة. وتنطلق هذه النظرية من فكرة جوهرية مفادها أن النمو الاقتصادي يمكن أن يكون مستدامًا ومتزايدًا ذاتيًا إذا تم الاستثمار بشكل كافٍ في المعرفة ورأس المال البشري والابتكار - الأسس النظرية للنمو الداخلي: يقوم النمو الداخلي على عدة مرتكزات أساسية:

← المعرفة كمحرك للنمو:

تُعتبر المعرفة موردًا خاصًا يتميز بأنه غير تنافسي وغير قابل للاستنفاد، أي أن استخدامها من قبل فرد أو مؤسسة لا يمنع الآخرين من الاستفادة منها، بل يؤدي إلى انتشارها وتوسّعها، مما يخلق ما يُعرف بـ الآثار الخارجية الإيجابية. (Positive Externalities)

← رأس المال البشري: يركز Robert Lucas Jr على أن التعليم، التدريب، واكتساب المهارات ترفع من إنتاجية الأفراد وتُحسّن قدرتهم على الابتكار، مما يجعل الإنسان العنصر المركزي في عملية النمو .

← الابتكار والتقدم التكنولوجي: يرى Paul Romer أن التقدم التكنولوجي ليس عاملاً خارجيًا، بل هو نتيجة مباشرة للاستثمار في البحث والتطوير (R&D) ، وأن الشركات والمؤسسات تسهم في إنتاج المعرفة من خلال الابتكار .

- آليات تحقيق النمو: يتحقق النمو الداخلي عبر مجموعة من الآليات التفاعلية:

← تراكم المعرفة: كلما زاد الاستثمار في التعليم والبحث، زادت القدرة على إنتاج أفكار وتقنيات جديدة .

← الابتكار المستمر: تطوير منتجات وعمليات إنتاج جديدة يؤدي إلى رفع الإنتاجية .

← انتشار المعرفة: (Spillover Effects) تنتقل الأفكار والتقنيات بين الأفراد

والمؤسسات، مما يعزز النمو على مستوى الاقتصاد ككل .

← العوائد المتزايدة: على عكس النماذج التقليدية، يمكن أن يؤدي الاستثمار في المعرفة إلى عوائد متزايدة وليس متناقصة .

02- الثورة النيوليبرالية المضادة: تُعدّ الثورة النيوليبرالية المضادة تحولًا جذريًا في الفكر والسياسات الاقتصادية منذ أواخر السبعينيات، وقد جاءت كردّ فعل على هيمنة الدولة في الاقتصاد وفق النموذج الكينزي بعد الحرب العالمية الثانية. ارتبط هذا التحول بأفكار منظّرين مثل Milton Friedman، وتجسّد سياسيًا في تجارب قادها

Margaret Thatcher و Ronald Reagan، حيث تم الانتقال نحو نموذج اقتصادي يُعلي من شأن السوق ويحدّ من تدخل الدولة.

السياق التاريخي لظهور الثورة النيوليبرالية

شهدت السبعينيات أزمة اقتصادية عميقة في الدول الصناعية تمثلت في الركود التضخمي (Stagflation)، أي اجتماع التضخم المرتفع مع البطالة والركود، وهو ما عجزت السياسات الكينزية عن معالجته بفعالية. هذا الوضع مهّد لظهور توجه جديد يدعو إلى تحرير الاقتصاد وإعادة الثقة بآليات السوق، معتبراً أن تدخل الدولة المفرط هو سبب الاختلالات.

- المرتكزات الفكرية للنموذج النيوليبرالي: تركز الثورة النيوليبرالية على مجموعة من المبادئ الأساسية:

- أولوية السوق: السوق هو الآلية الأكثر كفاءة لتخصيص الموارد .
- تقليص دور الدولة: حصر دورها في الوظائف الأساسية (الأمن، القضاء، الاستقرار النقدي).
- الخصخصة: نقل ملكية المؤسسات العامة إلى القطاع الخاص لرفع الكفاءة .
- تحرير التجارة والاستثمار: إزالة القيود الجمركية وتشجيع الانفتاح الاقتصادي .
- الانضباط المالي: تقليص العجز في الميزانية وخفض الإنفاق العام، خاصة الاجتماعي .

- السياسات التطبيقية: تجلّت هذه المبادئ في مجموعة من السياسات العملية:

- تحرير الأسعار وإلغاء الدعم الحكومي
- إصلاح النظام الضريبي نحو تخفيض الضرائب على الشركات
- تحرير الأسواق المالية وإزالة القيود على حركة رؤوس الأموال
- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر
- إعادة هيكلة القطاع العام وتقليص حجمه

وقد تم تعميم هذه السياسات عالمياً عبر ما عُرف بـ برامج التكيف الهيكلي التي قادتها مؤسسات مثل World Bank و International Monetary Fund، خاصة في الدول النامية التي واجهت أزمات مديونية.

03- الاقتصاد المؤسسي الجديد: جذور الفكر المؤسسي الجديد برز الاقتصاد المؤسسي الجديد كمدرسة فكرية مهمة في أواخر القرن العشرين، تسعى إلى معالجة قيود النظريات الاقتصادية التقليدية من خلال دمج فهم أكثر شمولاً للمؤسسات ودورها في تشكيل السلوك الاقتصادي. ويعترف هذا النهج بأن المؤسسات بدءاً من الأطر القانونية والسياسات الحكومية إلى الأعراف الاجتماعية والممارسات الثقافية تلعب دوراً حاسماً في النتائج الاقتصادية. وخلافاً للاقتصاد الكلاسيكي والكلاسيكي الجديد، الذي يفترض غالباً عالماً من المعلومات المثالية

والجهات الفاعلة العقلانية، فإن الاقتصاد المؤسسي الجديد يعترف بتعقيدات عمليات صنع القرار في العالم الحقيقي، بما في ذلك تأثير المعلومات المنقوصة، وعدم اليقين، وتكاليف المعاملات.

01- الأسس النظرية: يمكن إرجاع جذور الفكر المؤسسي الجديد إلى أوائل القرن العشرين، مع اقتصاديين مثل ثورستين فييلين وجون أركومنز، أبرز نقد فييلين للطبقة الترفهية ومفهومه عن "الاستهلاك الواضح" تأثير العوامل الاجتماعية على السلوك الاقتصادي. قدم كومنز فكرة "تكاليف المعاملات" وشدد على أهمية الهياكل القانونية والمؤسسية في الاقتصاد.

2- التطور عبر الزمن: أدى عمل رونالد كوس، وخاصة ورقته البحثية الأساسية "طبيعة الشركة" (1937)، إلى تطوير مفهوم تكاليف المعاملات وتوفيرها إطار لفهم سبب وجود الشركات وكيفية هيكلتها. وقد وضع هذا الأساس للتطورات اللاحقة في الاقتصاد المؤسسي الجديد.

3- المساهمات الرئيسية: في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين، توسع اقتصاديون مثل أوليفر ويليامسون ودوغلاس نورث في هذه الأفكار. وقد قدم تحليل ويليامسون للأسواق والتسلسلات الهرمية وجهة نظر دقيقة لسلوك الشركات، في حين أكد تركيز نورث على دور المؤسسات في التاريخ الاقتصادي على التأثير الطويل الأجل للتغير المؤسسي على الأداء الاقتصادي.

4- وجهات نظر متنوعة: الاقتصاد المؤسسي الجديد ليس مجالاً متجانساً؛ فهو يشمل مجموعة متنوعة من وجهات النظر. على سبيل المثال، يركز الاقتصاد المؤسسي الجديد (NIE) على دور حقوق الملكية وتكاليف المعاملات في تشكيل النتائج الاقتصادية، بينما يدرس الاقتصاد السياسي المؤسسي (IPE) التفاعل بين المؤسسات الاقتصادية والسياسية.

5- الآثار العملية: إن الرؤى المستمدة من الاقتصاد المؤسسي الجديد لها آثار عملية على صنع السياسات. على سبيل المثال، من الممكن أن يساعد فهم دور المؤسسات في تصميم أطر تنظيمية أفضل تعمل على تعزيز الكفاءة والعدالة. كثيراً ما يُستشهد بحالة التنمية الاقتصادية في كوريا الجنوبية، حيث لعبت الإصلاحات المؤسسية المتعمدة دوراً محورياً في تحويل اقتصاد البلاد.

5- الانتقادات والمناقشات: الاقتصاد المؤسسي الجديد له منتقدوه، الذين يزعمون أنه قد يبالغ في التأكيد على دور المؤسسات على حساب عوامل أخرى، مثل التكنولوجيا أو المشاريع الفردية. علاوة على ذلك، هناك جدل داخل هذا المجال حول أفضل الطرق لتحليل المؤسسات وتأثيراتها.

فهم الإطار المؤسسي الجديد: يعد الإطار المؤسسي الجديد جانباً محورياً للاقتصاد المؤسسي الجديد، مع التركيز على دور المؤسسات في تشكيل السلوك الاقتصادي والنتائج. ويختلف هذا النهج عن النظريات الاقتصادية التقليدية من خلال الاعتراف بأن المؤسسات — بدءاً من الأنظمة القانونية إلى الأعراف الاجتماعية — تلعب دوراً حاسماً في الأداء الاقتصادي. ويفترض أن هذه المؤسسات ليست مجرد قيود خارجية ولكنها جزء لا يتجزأ من عمل الأسواق والاقتصادات.

من وجهات نظر مختلفة، يمكن تقسيم الإطار المؤسسي الجديد إلى عدة مبادئ رئيسية:

1- البيئة المؤسسية والمعاملات: البيئة المؤسسية الأوسع، والتي تشمل الهياكل السياسية والاجتماعية والقانونية، تمهد الطريق للمعاملات الاقتصادية. على سبيل المثال، توفر حقوق الملكية، التي يفرضها النظام القانوني، الأمن اللازم للاستثمارات والتجارة.

2- الترتيبات المؤسسية والعقود: داخل البيئة المؤسسية، يشارك الأفراد والشركات في الترتيبات المؤسسية مثل العقود. تساعد هذه الترتيبات في تخفيف حالات عدم اليقين في المعاملات. على سبيل المثال، يؤدي عقد التوريد بين الشركة المصنعة والمورد إلى تقليل مخاطر عدم التسليم.

3- الاعتماد على المسار: غالبًا ما تكون النتائج الاقتصادية نتيجة لعمليات تاريخية. تتطور المؤسسات بمرور الوقت، وبمجرد إنشائها، يمكنها التأثير على اتجاه التغيير الاقتصادي في المستقبل. يعد تخطيط لوحة مفاتيح QWERTY مثالًا كلاسيكيًا على الاعتماد على المسار، حيث يستمر استخدام التصميم الأولي على الرغم من وجود بدائل أكثر كفاءة.

4- تكاليف المعاملات: يسلط الاقتصاد المؤسسي الجديد الضوء على أهمية تكاليف المعاملات، والتي تشمل تكاليف العثور على شريك تجاري، والتفاوض على صفقة، وإنفاذ الاتفاقية. يمكن أن تؤثر هذه التكاليف على كيفية تنظيم الشركات والأسواق.

5- المعلومات غير المتماثلة: عدم تناسق المعلومات، حيث يكون لدى أحد الطرفين معلومات أكثر أو أفضل من الطرف الآخر، يمكن أن يؤدي إلى فشل السوق. يدرس الاقتصاد المؤسسي الجديد كيف تساعد مؤسسات مثل الضمانات وسمعة العلامة التجارية في التغلب على هذه التحديات.

6- العمل الجماعي والمنافع العامة: يتناول الإطار أيضًا قضايا العمل الجماعي وتوفير المنافع العامة. وهو يستكشف كيف يمكن للمؤسسات أن تساعد الأفراد في التغلب على مشكلة المستفيدين المجانيين، كما يظهر في إدارة الموارد المشتركة مثل مصايد الأسماك.

7- التغيير المؤسسي والكفاءة: المؤسسات ليست فعالة دائمًا، ويدرس الاقتصاد المؤسسي الجديد العمليات التي تتغير من خلالها المؤسسات وتصبح أكثر توافقًا مع الكفاءة الاقتصادية. ومن الأمثلة على ذلك تحرير شركات الطيران في الولايات المتحدة في السبعينيات، والذي أدى إلى زيادة المنافسة وانخفاض الأسعار.

8- القواعد والاتفاقيات السلوكية: إلى جانب القواعد الرسمية، تعمل القواعد والاتفاقيات غير الرسمية أيضًا على توجيه السلوك الاقتصادي. يعد نظام الثقة والسمعة في الأسواق عبر الإنترنت مثل eBay مؤسسة غير رسمية تسهل التجارة.

9- السلطة والتوزيع: تتشكل المؤسسات أيضًا من خلال ديناميكيات السلطة ويمكن أن تؤثر على توزيع الموارد داخل المجتمع. الحد الأدنى للأجور هو أداة مؤسسية تستخدم للتأثير على توزيع الدخل.

10- المعتقدات والأيديولوجيات الثقافية: أخيرًا، يتم الاعتراف بالمعتقدات والأيديولوجيات الثقافية كجزء من المصفوفة المؤسسية التي تؤثر على السلوك الاقتصادي. يمكن للمواقف المتباينة تجاه زيادة الأعمال عبر البلدان أن تؤثر على معدل تكوين الأعمال الجديدة.

ومن خلال دمج هذه المبادئ، يوفر الإطار المؤسسي الجديد عدسة شاملة يمكن من خلالها رؤية الظواهر الاقتصادية، مع مراعاة تعقيد وثرأ اقتصادات العالم الحقيقي. فهو يتحدى فكرة "الفاعل العقلاني" في عزلة، وبدلاً من ذلك يضع الأفراد ضمن شبكة من التأثيرات المؤسسية التي تشكل خياراتهم وفرصهم.³

نهج القدرات: يُعدّ نهج القدرات (Capability Approach) من أهم المقاربات الحديثة في الفكر التنموي، وقد ارتبط أساساً بأعمال الاقتصادي والفيلسوف Amartya Sen، وتطوّر لاحقاً بمساهمات Martha Nussbaum، حيث يركّز هذا النهج على توسيع قدرات الإنسان وحرياته الفعلية بدل الاقتصاد على قياس التنمية بمؤشرات الدخل أو النمو الاقتصادي.

يعتمد نهج القدرات على أربعة مفاهيم أساسية مترابطة: الاداء الوظيفي، القدرات، الحريات ومظهر الفعالية، كما هو موضح ادناه:⁴

← الاداء الوظيفي: يشير إلى الأشياء المختلفة التي يقدرها الشخص أو ليحيهاها، بعبارة أخرى، يعتبر الاداء الوظيفي أنشطة وحالات قيمة تشكل رفاهية الانسان كالصحة، الغذاء الجيد، السلامة، التعليم، العمل اللائق.

← القدرة: تشير إلى مجموعة من ناقلات الاداء الوظيفي تعكس حرية الشخص في اختيار نمط حياة معين عن آخر.

← الحرية: توسيع نطاق الخيارات في المجتمعات و أفرادها والتقليل من القود الخارجية.

← مظهر الفعالية: هي القدرة على متابعة الاهداف التي يقدرها المرء وإحداث التغيير.

المرحلة الخامسة: فترة التسعينيات

01- إجماع واشنطن: يُعدّ إجماع واشنطن (Washington Consensus) أحد أكثر الأطر تأثيراً في سياسات الإصلاح الاقتصادي خلال العقود الأخيرة، وقد صاغه John Williamson عام 1989 لوصف مجموعة من السياسات التي اعتُبرت آنذاك "وصفة قياسية" لمعالجة أزمات الدول النامية، خاصة في أمريكا اللاتينية. وقد ارتبط هذا الإجماع بمؤسسات دولية مثل International Monetary Fund وWorld Bank ووزارة الخزانة الأمريكية، التي عملت على نشر هذه السياسات عبر برامج التكيف الهيكلي.

أولاً: السياق التاريخي لظهور إجماع واشنطن: ظهر هذا المفهوم في سياق أزمة الديون في الثمانينيات، حيث عانت العديد من الدول النامية من عجز مالي حاد، تضخم مرتفع، وتباطؤ اقتصادي. وقد برزت الحاجة إلى

³ - الاقتصاد المؤسسي الجديد: آفاق جديدة: ظهور وتأثير الاقتصاد المؤسسي الجديد، <https://fastercapital.com>

⁴ - أمين حواس، المرجع السابق، ص 102.

إصلاحات هيكلية تعيد التوازن للاقتصاد الكلي، فتم الترويج لمجموعة من السياسات التي تعزز اقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي، باعتبارها السبيل لتحقيق الاستقرار والنمو.

ثانيًا: المرتكزات الفكرية: ينتمي إجماع واشنطن إلى الفكر النيوليبرالي، ويقوم على مجموعة من المبادئ:

- كفاءة السوق في تخصيص الموارد
- تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي
- تحرير الاقتصاد من القيود التنظيمية
- الانفتاح على الاقتصاد العالمي
- تعزيز الاستقرار المالي والنقدي

ثالثًا: السياسات اجماع واشنطن:

11. الانضباط المالي: تقليص العجز في الميزانية لتجنب التضخم وعدم الاستقرار
12. إعادة توجيه الإنفاق العام: التركيز على التعليم والصحة بدل الدعم غير المنتج
13. إصلاح النظام الضريبي: توسيع القاعدة الضريبية وخفض المعدلات لتحفيز الاستثمار
14. تحرير أسعار الفائدة: ترك تحديد لها للسوق
15. سعر صرف تنافسي: دعم الصادرات وتحقيق التوازن الخارجي
16. تحرير التجارة: تقليل الرسوم الجمركية وإزالة القيود
17. تشجيع الاستثمار الأجنبي: فتح الاقتصاد أمام رؤوس الأموال الخارجية
18. الخصخصة: بيع المؤسسات العامة لتحسين الكفاءة
19. إزالة القيود التنظيمية: تسهيل بيئة الأعمال
20. حماية حقوق الملكية: ضمان بيئة قانونية مستقرة.

رابعًا: آليات التطبيق: تم تطبيق هذه السياسات أساسًا عبر برامج التكيف الهيكلي التي فرضتها International Monetary Fund وWorld Bank كشرط للحصول على القروض. وكانت هذه البرامج تتضمن:

- تحرير الأسعار
- تقليص الدعم
- تعويم العملة
- تقليص القطاع العام