



القيود المؤسسية للبيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي

د. سلوى عبد القادر خليفة بن إدريس

قسم الاقتصاد، جامعة بنغازي

salwa.binidrees@uob.edu.ly

تاريخ الاستلام: 2026/05/04 ؛ تاريخ القبول: 2026/07/26 ؛ تاريخ النشر: 2026/09/01

الكلمات المفتاحية:

المستخلص

القيود، المؤسسية، الاستثمار الأجنبي المباشر، ليبيا.

تقدم الورقة دراسة وصفية تحليلية، تهدف إلى وصف القيود المؤسسية التي تُحدد قرارات الشركات الأجنبية للاستثمار المباشر، ووظفت نهج التحليل السردي (Narrative Analysis) للكشف عن كيف حالت القيود المؤسسية دون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاد الليبي. تستند الدراسة إلى الأدبيات الموثوقة وذات الصلة بالفكر المؤسسي لتحديد إطار مفهومي يجسد القيود البيئية المؤسسية، كما تم توظيف تقارير محلية ودولية. أظهرت النتائج أنه على الرغم من المزايا والإعفاءات الضريبية الكبيرة التي يقدمها قانون الاستثمار للمستثمر الأجنبي، فشل في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوطئتها في الاقتصاد الليبي. يرجع ذلك إلى القيود المؤسسية الرسمية وغير الرسمية، التي تجسدت في فجوات معرفية، ومعيارية، وتنظيمية؛ مما يعني أن المستثمر الأجنبي في ليبيا لا يواجه فقط مخاطر سياسية أو أمنية، بل يواجه أيضاً مخاطر تشغيلية وثقافية ومعيارية تجعله غير قادر على فهم "قواعد اللعبة" على المستوى المحلي الليبي، مما جعل البيئة المؤسسية الاستثمارية في ليبيا بيئة مقيدة وطاردة للاستثمار الأجنبي المباشر.

Institutional constraints of the investment environment in the Libyan economy

Salwa Abdul Qader Kahleefah Bin Idrees

Department of Economics, University of Benghazi, Benghazi, Libya.

Received :04/05/2026

Accepted: 26/07/2026

Published: 01/09/2026

Abstract

This paper presents a descriptive and analytical study. It was intended to explain the institutional constraints that influence corporate choices regarding direct foreign investments. It employs a narrative analysis approach to uncover how these institutional constraints have hindered the flow of foreign direct investment into the Libyan economy. The research builds a conceptual framework incorporating authoritative institutional thought literature, which addresses environmental constraints, by utilizing both local and international reports. The results indicate that despite the Investment Law's significant advantages and tax exemptions for foreign investors, it has not been successful in attracting and localizing foreign direct investment into the Libyan economy. This is due to both formal and informal institutional constraints, expressed through cognitive, normative, and regulative gaps. This implies that foreign investors in Libya do not only face political or security risks, but also encounter operational, cultural, and normative risks that render them unable to understand the local 'rules of the game', which has rendered the institutional investment environment in Libya restrictive and repulsive to foreign direct investment.

Keywords

Constraints, Institutional, Foreign Direct Investment, Libya.



© The Author(s) 2026. This article is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY-NC 4).

مقدمة

في الأدبيات الاقتصادية والإدارية يرتبط مفهوم البيئة الاستثمارية بمصطلح مناخ الاستثمار، فالبيئة الاستثمارية تشير إلى مجموعة من المؤسسات والقوانين والسياسات التي تشكل الإطار الذي يتم فيه اتخاذ قرارات الاستثمار، في حين يعرف مناخ الاستثمار المجال المحيط بالمستثمرين الذي يؤثر على سهولة تحقيق العوائد من الاستثمارات.

وبالتالي "فإنَّ تعبير البيئة والمناخ انعكاس لسياسات الاستثمار، فمناخ الاستثمار يحدد كافة الظروف والعوامل والمؤشرات السياسات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تؤثر على رغبة وثقة المستثمر لتحديد حجم الاستثمار، وهو يركز على دعائم الاستقرار الكلي للدولة المضيفة الاستثمار وهي الاستقرار السياسي والأمني، والاستقرار النقدي والمالي، العوامل الثقافية والاجتماعية. بينما البيئة هي الكيانات الملائمة والمحفزة للاستثمار، وتمثل أهم العوامل الواجب توفرها لإحداث التنمية الاقتصادية (Ugli, 2025).

فعرفت البيئة الاستثمارية من منظور واسع بأنها مجموعة من العوامل التي تشكل البيئة العامة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والقانونية وغيرها، والتي تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في أداء الاستثمار واتجاهاته، كالسياسة الاقتصادية والأوضاع الاجتماعية والسياسية واستقرارهما (Hassan, 2021). وفي المقابل انعكس المفهوم الواسع للبيئة الاستثمارية بتنوع تصنيف الاستثمار في البحوث الأكاديمية، فصنّف الاستثمار من منظور الآجال إلى استثمار قصير الأجل وطويل الأجل، بينما من منظور الأصل صنّف الاستثمار إلى استثمارات حقيقية واستثمارات مالية، كما صنّف وفقاً للجهة القائمة بالاستثمار إلى استثمار خاص واستثمار عام، ومن منظور الإقليم صنّف إلى استثمار محلي واستثمار أجنبي. إلا أن خبراء وباحثين معاصرين عززوا المنظور الإقليمي في سياق التمويل المحلي والخارجي (محددة، فتحي & محددة، عبدالباسط 2016). فاتجهت الأبحاث والدراسات الحديثة إلى دراسة البيئة الاستثمارية كمحفز للاستثمار سواء المحلي أو الأجنبي وتحديد الارتباط بينهما، فالاستثمار الأجنبي يؤثر على الاستثمار المحلي ويؤدي إلى تحفيزه وتوجيهه نحو تحقيق التنمية الاقتصادية (Chen et al., 2004).

وبشكل عام اعترف العديد من الخبراء والباحثين بالاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر خارجي للتمويل وأكثر عناصر تدفقات رأس المال أماناً وقدرة على تحفيز النمو الاقتصادي في البلد المضيف. سوف تكون أكثر قدرة على الإنتاج والتوسع الاقتصادي إذا أمكن توطئتها في البلد المضيف (Esew & Yaroson, 2014). فتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر المستقر يعد وسيلة لتحقيق أهداف استراتيجية كالتنمية المستدامة ونمو القطاع الخاص، كما أنه يؤدي دوراً هاماً في تكوين رأس المال الثابت في الدولة المضيفة. إلى جانب أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل أهمية كبيرة بالنسبة للاقتصادات النامية مقارنة بالاقتصادات المتقدمة؛ وذلك

لأن أغلب الاقتصادات النامية تعاني نقص المدخرات. وعلاوة على ذلك، فإن هذه الاقتصادات لا تتمتع بالقدرة الكاملة على الوصول إلى التقنية المتقدمة (Mugambi & Murunga 2017). وفي المقابل، فإن جذب الاستثمار الأجنبي للاستفادة منه يتطلب إصلاحات اقتصادية وتدابير سياسية من أجل تحسين بيئة الاستثمار العامة للبلد المضيف؛ لتعزيز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطين الاستثمار الأجنبي بها (Suleiman et al., 2015).

وفي هذا الصدد أجرى (Meressa, 2022) دراسةً تجريبيةً على 19 دولةً من دول (COMESA)؛ وهي دول السوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي، والتي تُعد ليبيا من الدول الأعضاء في (COMESA)، إلا أنه تم استبعاد (إريتريا وليبيا) من الدراسة؛ بسبب عدم توفر بيانات كاملة عن متغيرات الدراسة. كشفت نتائج دراسة التجربة أن دول COMESA، البنية التحتية وفعالية الحكومة والنمو الاقتصادي والسيطرة على الفساد والانفتاح التجاري والاستقرار السياسي ورأس المال البشري والتنمية المالية لها تأثير إيجابي إحصائي على التدفقات الواردة، في حين لم يُظهر الدين الخارجي والتضخم وجودة التنظيم تأثيراً كبيراً. لذلك، ينبغي للدول الأعضاء أن تتخذ التدابير اللازمة لتضييق الاختناقات في التنمية المالية، وتحسين البنية الأساسية، وتوسيع نطاق التكامل التجاري، وتحسين جودة رأس المال البشري، والعمل على تحقيق استقرار سياسي أفضل والسيطرة على الفساد من أجل تعزيز التدفقات المستقرة للاستثمار الأجنبي؛ في الواقع أن هذه النتائج تتسق مع تقرير لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا؛ الذي أظهر أن بيئة الأعمال في ليبيا لا تشجع الاستثمار نظراً لبدائية الأسواق المالية، كما أن في حرية الاستثمار فقد سجلت ليبيا نسبة 50% حيث تفتقر البيئة الاستثمارية إلى الشفافية والكفاءة، ووفقاً لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية 2016، قد انخفض معدل الاستثمار الخارجي ليصل إلى 0.1% في عام 2014 بعد أن سجل 6.9% في عام 2007 من الناتج المحلي الإجمالي... " (ALHase & (ESCWA), 2020, p. 35)

ارتباطاً بما تقدم، ترمي هذه الورقة البحثية إلى تقصي القيود المؤسسية للبيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي في سياق الاستثمار المحلي والأجنبي. ووفقاً لذلك، تم تنظيم الأجزاء التالية في الورقة لتستعرض: منهجية البحث، والدراسات السابقة في سياق تحسين البيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي لتحديد الفجوة البحثية، وتحديد الإطار النظري للإجابة على السؤال البحثي بفحص وتحليل القيود المؤسسية في بيئة الاستثمار الليبي، وتشخيص واقع الاقتصاد الليبي في سياق القيود المؤسسية وذلك لتجسيد تأثير الجانب المؤسسي على بيئة الاستثمار في ليبيا، وإبراز دور الجانب التشريعي في تحسين بيئة الاستثمار، والوقوف على التحديات الاجتماعية التي تواجه الاستثمار في ليبيا. أخيراً، أُنشِئت الآثار النظرية لإبراز القيمة العلمية للبحث، واستعراض الآثار العملية المترتبة على هذا البحث الذي قد يعطي صانعي السياسات

الاقتصادية ومتخذي القرار في ليبيا نظرة ثاقبة للقيود البيئية المؤسسية التي تعيق جذب الاستثمار الأجنبي إلى الاقتصاد الليبي. وأخيراً يستعرض الآفاق المستقبلية للبحث التي قد تفتح آفاقاً بحثية جديدة للباحثين لتطوير البيئة الاستثمارية بما يثري الجانب الأكاديمي والعملية في المستقبل.

تحسين البيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي: مراجعة للأبحاث والدراسات السابقة وتحديد الفجوة البحثية.
يُعد تحسين البيئة الاستثمارية أحد العناصر الحاسمة التي تجذب الاستثمار وتُعزز النمو الاقتصادي في أي اقتصاد، فتحسين البيئة الاستثمارية يوفر إطار قوانين واضحاً ومستقراً ليعزز ثقة المستثمر ويقلل مخاطر الاستثمار، فيجعل المناخ الاستثماري أكثر جاذبية للمستثمرين المحليين والأجانب، فيشجع تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى السوق المحلي، كما يمنع هرب الاستثمارات المحلية إلى خارج البلد. فالاستثمار هو نتيجة لبيئة استثمارية إيجابية وداعمة في البلد المضيف للاستثمار، وإلى جانب مناخ استثماري ملائم ومناسب، بحيث تكون الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية والقانونية والتنظيمات الإدارية مستقرة تجذب وتشجع المستثمرين المحليين والأجانب على توطين استثماراتهم داخل البلد المضيف للاستثمار. وفي سياق تحسين البيئة الاستثمارية، تتعدد الدراسات التي أجريت على الاقتصاد الليبي؛ حقق (Abdulla 2014) في العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار في المناخ الاستثماري، ودرس الاستثمارات الأجنبية، واستخدم نموذج SWOT لتقييم بيئة الأعمال الليبية ومدى مناسبتها لجذب الشركات الأجنبية، وخاصة في القطاعات غير الهيدروكربونية، ووظف تقنيات البحث النوعي، وكشفت النتائج أن نقاط الضعف تفوق نقاط القوة في بيئة الأعمال الليبية، مما يعكس التحديات التي تواجه كبار المسؤولين الليبيين من أجل تحسين بيئة الأعمال لجعلها أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر، ورأى الباحث في اقتراحاته بأن تقوم الحكومة الليبية بإجراء الإصلاحات الاقتصادية والمالية والقانونية والإدارية والسياسية من أجل إنشاء القاعدة اللازمة لإنشاء الموارد واستغلالها بكفاءة من أجل تعزيز التنمية الاقتصادية في ليبيا (Abdulla, 2014).

في الإطار نفسه، وبتوظيف المنهج الكمي، قام (Ahmouda et al 2015) بفحص العوامل التي تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا أو تثبطه، واستخدم استبياناً استند إلى بيانات مسح لـ 111 شركة أجنبية تعمل في ليبيا في 2012. أشارت نتائج تحليل العينة الإجمالية إلى أن ستة عوامل من أصل أحد عشر عاملاً محددة في الدراسة شجعت الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا هي: الحالة الاقتصادية، وحالة السوق، والإعفاءات الضريبية، والموارد الطبيعية، والعمالة الماهرة، والعمالة غير الماهرة، بينما العوامل المثبطة كانت البنية التحتية المحلية، والبحث والتطوير، والقدرة على الوصول إلى التمويل، والممارسة القانونية، والتنظيم الحكومي. وفي الاقتراحات رأى الباحث في مجال الممارسة القانونية والمالية، أنه يجب على ليبيا

التركيز بشكل أكبر على تطوير الأنظمة المحاسبية والقانونية، وتعزيز حوكمة الشركات، من أجل ضمان الشفافية بين شركاء الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى ارتفاع الثقة، وبالتالي المزيد من الاستثمار.

بالإضافة إلى ذلك، يجب على الحكومة الليبية أن تولي المزيد من الاهتمام لتجنب الكثير من البيروقراطية والروتين الإداري، فضلاً عن تحسين البنية التحتية المحلية من أجل تقليل وقت الانتظار والفساد، واللذين يعتبران تكاليف لا يمكن السيطرة عليها، ومن شأنهما أن يثبطا عزيمة المستثمرين في الاقتصاد؛ لأنها تؤثر على مستوى العائد وقد تؤدي إلى خسارة فرص الاستثمار لليبيا. (Ahmouda & Siddiqui, 2015).

كما (Abushhewa et al 2015) اختبروا تأثير عوامل مناخ الاستثمار على زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا خلال الفترة 2000-2015. استخدموا مؤشرات البيئة المؤسسية والتنظيمية (الموارد البشرية، والموارد الطبيعية، وجودة البنية التحتية، والإجراءات الإدارية والقانونية)، وباستخدام النهج الكمي، أجروا مسحاً استبيانياً للشركات الأجنبية العاملة في ليبيا، لتقييم آراء المستثمرين الأجانب وتصوراتهم للقضايا الرئيسية التي تواجه المستثمر الأجنبي في مناخ الاستثمار الليبي. أظهرت النتائج أنه على الرغم من أن ليبيا قد بدأت في تنفيذ سياسات إصلاح المناخ الاستثماري، إلا أنها فشلت في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ويرجع هذا إلى عدم كفاية الحكومة والتنفيذ السليم ووجود الفساد الإداري، وقد انعكس ذلك في المعاملات الإدارية والقانونية، إلى جانب ذلك يجب تحقيق الاستقرار السياسي والاقتصادي وتحسين البنية التحتية. (Abushhewa & Zarook, 2016). للتأكيد على الدور الذي يمكن أن يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر قام (Aimer et al 2017) بفحص تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في ليبيا، فاعتمد استخدام المنهج الكمي للكشف عن العلاقة بين المتغيرات المستقلة (الاستثمار الأجنبي، القوى العاملة، معدل التضخم في الاقتصاد) والمتغير التابع (معدل النمو في الاقتصاد الليبي) خلال الفترة 2000-2015. أظهرت نتائج التحليل أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحسين البيئة الاستثمارية تؤدي إلى ارتفاع معدل النمو الاقتصادي في ليبيا (M. E. Hamoudi & Aimer, 2017).

بينما باحثون آخرون كانوا قد فحصوا تأثير السياسات الاقتصادية على قرارات الاستثمار من حيث المخاطر وثقة المستثمر، فأجرى (علي ومريم، 2021) دراسة بعنوان "بيئة الاستثمار ودورها في جذب وتحفيز الاستثمار في ليبيا"، استخدموا نموذجاً قياسيًّا وفحصوا المؤشرات الاقتصادية (المستوى العام للأسعار، سعر الصرف الأجنبي، الإنفاق الحكومي الاستثماري، الناتج المحلي أو الدخل القومي، درجة الانفتاح الاقتصادي، توفر البنية التحتية، معدل أسعار الفائدة، عرض النقود)، أظهرت النتائج وجود علاقة طردية وطويلة الأجل بين الاستثمار بشقيه الأجنبي والمحلي مع المتغيرات المستقلة ما عدا معدل التضخم كانت سلبية في الدراسة؛

مما يعكس أن السياسة الاقتصادية لم تكن داعمة لخلق مناخ استثماري ملائم يحفز الاستثمار المحلي الخاص ويجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى السوق الليبية (علي & مريم, 2021).

على نفس المنوال اختبر Hamoudi (2016) الارتباط البسيط لتقييم تأثير السياسة المالية على الإنفاق الاستثماري باستخدام الناتج المحلي الإجمالي والإنفاق الحكومي، وأظهرت أن الناتج المحلي الإجمالي له تأثير إيجابي على الإنفاق الاستثماري في ليبيا، بينما الإنفاق الحكومي لم يكن له تأثير على الإنفاق الاستثماري في ليبيا خلال الفترة 2000-2015، وأن النمو في الناتج المحلي الإجمالي أدى إلى توسع الإنفاق الاستثماري في ليبيا، مما يعكس أن الإنفاق الحكومي كان لتغطية الإنفاق التسييري خلال فترة الدراسة (M. K. T. E. Hamoudi, 2016).

في سياق الأدبيات آنفة الذكر، تجدر الإشارة إلى أن الأبحاث السابقة قدمت رؤى هامة حول العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار في المناخ الاستثماري، فارتكز الباحثون على المنظور الواسع لمفهوم البيئة الاستثمارية "بأنها مجموعة من العوامل التي تشكل البيئة العامة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والقانونية، والتي تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في قرارات الاستثمار. في الواقع، هذا المفهوم أعطى أبعاداً فضفاضة للبيئة الاستثمارية التي صُنفت إلى أبعاد اقتصادية واجتماعية وسياسية وإدارية (Fathel & Saad, 2022)، مما جعل هذه الأبعاد لا تجسد القوى المؤسسية لبيئة الاستثمار التي تحكم وتقيد قرارات المستثمرين سواء الشركات والمنظمات المحلية أو الأجنبية في المناخ الاستثماري.

وعلى نفس المنوال، الدراسات السابقة التي أجريت على الاقتصاد الليبي حققت في سياق اقتصاديات الموارد والسياسات الاقتصادية على المستوى المحلي، فتمحورت حول تقييم الإصلاحات الهيكلية (الاقتصادية، والمالية، والقانونية، والإدارية) مُستهدفةً الاستخدام الأمثل للموارد والسياسات الاقتصادية الرشيدة لتنويع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد التاريخي على القطاع النفطي، وذلك عبرتهيئة مناخ للاستثمار الليبي، لاستقطاب التدفقات الاستثمارية الخارجية المباشرة كركيزة أساسية لدفع عجلة التنمية والنمو الاقتصادي. إلا أن هناك جانباً جوهرياً ظل مغيباً في تلك الأدبيات، وهو دراسة "المسافة المؤسسية" بين الدولة الأم للشركات الأجنبية المستثمرة والدولة الليبية كدولة مضيضة للاستثمار، وكيف تشكل تلك المسافة قيوداً مؤسسية تتجسد في فجوات معرفية ومعياريّة وتنظيمية حالت دون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ليبيا.

وخلاصة القول، لتقديم رؤية تحليلية معمقة حول الكيفية التي تؤثر بها المسافة المؤسسية "كقيود رسمية وغير رسمية" على مناخ الاستثمار في الاقتصاد الليبي، نُخصّص هذا المقال للإجابة على السؤال البحثي التالي:

"هل البيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي تدعم أم تقيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الليبي؟"

المنهجية

في أدبيات مناهج البحث، المنهجية توضح النهج الذي سوف يتبعه الباحث في تصميم البحث والإجراءات والأساليب التي سوف يستخدمها للتحقيق في القضية قيد البحث. وفي هذا المقال نوظف نهج التحليل السردى (Narrative Analysis)، فهو نهج ينظم ويربط عناصر أو متغيرات مختلفة معاً لفهم العلاقات التي تحكم قضية أو ظاهرة ما (وليس مجرد أسلوب نصي للتعبير)؛ حيث يبرز استخدامه في أدبيات الاقتصاد المؤسسي (Roos & Reccius, 2023). كما أكد Silverman (2014) أن استخدام أساليب متعددة لتحليل القضية محل الدراسة بأكثر من وجهة نظر، سوف يدعم صدق وموثوقية نتائج التحليل (Silverman, 2014). من الجانب العملي، ووفقاً لـ (Figgou et al, 2015)، "يشير التحليل السردى إلى مجموعة من الأساليب التحليلية لتفسير النصوص أو البيانات المرئية التي لها شكل قصصي، وعلى وجه التحديد، عندما المؤشرات الاقتصادية تكون متذبذبة، فإنه يظهر صورة الاقتصاد لدولة ما "أم كسوق ذي فرص عالية أو مخاطر مرتفعة أو سوق غير قابل للتنبؤ" (Figgou & Pavlopoulos, 2015).

وفي هذا الصدد، نوظف نهج التحليل السردى (Narrative Analysis) في سياق التقارير الدولية، لتحديد أبعاد الصورة الذهنية لدى المستثمرين الأجانب حول تعقيدات البيئة الاستثمارية الليبية. فاستخدام التقارير الدولية كنهج للتحقيق في القيود المؤسسية للبيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي، يمكن أن يشكل صورة ذهنية عن وعي المستثمرين الأجانب وقرارات استثمارهم في اقتصاد الدولة الليبية من حيث المخاطر العالية وعدم اليقين. علاوة على ذلك، التحليل السردى (Narrative Analysis) في سياق تحليل التقارير الدولية يسد ثغرة قصور إجراء دراسة كمية قياسية بسبب نقص البيانات الإحصائية والرقمية الدقيقة والمحدثة؛ لأنه يعتمد على بيانات نوعية موثوقة مستخلصة من تقييمات خبراء دوليين في تلك التقارير، فهو يعد بديلاً أكاديمياً موثقاً يسمح برسم صورة دقيقة للقيود البيئية في حالة غياب بيانات السلاسل الزمنية (Roos & Reccius, 2023).

الإطار النظري

اعتبر رواد الفكر المؤسسي الضغوط الاجتماعية بمثابة قيود مؤسسية تحكم أداء المنظمات عند تبني العديد من الممارسات التنظيمية لتحقيق التوافق واكتساب الشرعية في بيئتها الخارجية (H.Kessler, 2013). فالقيود المؤسسية تمثل "قواعد اللعبة" في المجتمع التي توفر البنيان أو هيكل التفاعل البشري، وتضع حدوداً رسمية وغير رسمية؛ فهي القيود التي وضعها الإنسان لتنظيم التفاعل السياسي والاقتصادي والاجتماعي ولخلق النظام والحد من عدم اليقين في التبادل (North, 1991). وتأسيساً على المنظور المؤسسي، تتمحور الأقسام اللاحقة حول الكشف عن نصيب ليبيا من الاستثمار الأجنبي المباشر والقيود المؤسسية؛ الرسمية وغير الرسمية في الدولة الليبية باعتبارها المحرك الأساسي الموجه لتوجهات وقرارات المستثمر الأجنبي للاستثمار المباشر.

الاستثمار الأجنبي المباشر والقيود المؤسسية في الاقتصاد الليبي

تعكس مؤشرات الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لسنة 2024 أن نصيب ليبيا من الاستثمار الأجنبي المباشر منخفض كما هو مبين في الجدول رقم 1 أدناه؛ حيث يوضح الجدول أن قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى الخارج خلال الفترة من 2018 إلى 2023 كانت تتجه نحو الانخفاض لتصبح قيمة سالبة في عامي 2021 و2023، في حين لم تُسجل خلال الفترة نفسها قيم للاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الداخل، الأمر الذي يعكس الطبيعة الطاردة لبيئة الاستثمار في ليبيا، وتماشياً مع أدبيات الفكر المؤسسي، فإن البيانات الموثقة في الجدول (1) يُعزز حجتنا؛ بأن القيود المؤسسية تقف حجر عثرة أمام استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاد الليبي.

جدول (1) الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفقة إلى الاقتصاد الليبي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)

السنة	2018	2019	2020	2021	2022	2023
قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج	2,768	377	487	55-	50	-164
تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل	-	-	-	-	-	-

- الجدول: من إعداد الباحثين

- مصادر البيانات: (The United Nations Of Trade and Development, 2024, p. 156)

القيود المؤسسية للبيئة الاستثمارية في الاقتصاد الليبي

فصل المنظرون في أدبيات الفكر المؤسسي بين المنظور السطحي العام والمنظور البنيوي للقيود المؤسسية (Lammers & Barbour, 2006). وبشكل عام، عرّفوا المفهوم العام للقيود بأنها "أنظمة من الأنشطة المنسقة والمضبوطة التي تنشأ عندما يندمج العمل في شبكات معقدة من العلاقات التقنية والتبادلات العابرة للحدود. في المقابل، تفهم القيود في السياقات المؤسسية على أنها مهن وسياسات وبرامج تُنشأ جنباً إلى جنب مع المنتجات والخدمات التي يفترض أنها تُنتج بشكل عقلاني عند اعتمادها (Meyer and Rowan 1977) .

ووفقاً لـ د. نورث (1991)، تؤدي هذه القيود المؤسسية إلى التأسيس المؤسسي، والذي يعني إنشاء إطار تنظيمي للمؤسسات المصممة بشرياً لتنظيم التفاعلات السياسية والاقتصادية والاجتماعية (North, 1991). تميل المنظمات إلى دمج الأشكال والهياكل والممارسات التنظيمية التي تحظى بالشرعية الاجتماعية، أي "المتماثلة" أو المتسقة مع المؤسسات التنظيمية والمعرفية والمعيارية العاملة في البيئة (Powell & DiMaggio, 1991). وفي إطار المعايير العقلانية والاجتماعية، تؤثر الهياكل الاجتماعية، بشكل مباشر وغير مباشر، على سلوك المنظمة وعمليات صنع القرار فيها من خلال قيود مؤسسية التي تتمثل في: (Tolbert & Zucker, 1996).

- القيود الغير رسمية هي كيانات لا ترتبط بالجهات الفاعلة المعنية للمنظمة، مثل تأثير ثقافة المجتمع.
- القيود الرسمية وهي القوانين التي تمتلك خصوصية اجتماعية، لأنها تعتبر المنظم الخارجي لنشاط المنظمة.

القيود المؤسسية غير الرسمية

وفي سياق الاستثمار الأجنبي المباشر، كلما زادت الاختلافات القيود المؤسسية بين الدول (بين الدولة الأم والدولة المضيفة)، ازدادت صعوبة بناء الشبكات الاجتماعية والسياسية في الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تمثل قيود انتقال الممارسات التنظيمية الاستراتيجية عبر الحدود داخل الشركات متعددة الجنسيات. فعندما تقوم الشركة الأجنبية بالاستثمار المباشر، فإنها تواجه قرارين أساسيين بين الفوائد والمخاطر: إما أن تمتلك كل الاستثمار أو جزءاً منه في الدولة المضيفة وذلك من خلال (Chang & Rosenzweig, 2001).

- أنشئ استثماراً جديداً: وهو ما يُعرف بالاستثمار الأخضر، والذي يشير إلى إنشاء مصنع جديد أو منشأة جديدة من الصفر. وبذلك تحقق الشركة الأجنبية أكبر قدر من السيطرة على الشركات التابعة المحلية،

ولكن في الغالب ما يتطلب الاستثمار الأخضر وقتاً طويلاً لتأسيسه، وكذلك قدراً كبيراً من المساهمة بالمعرفة (Chang & Rosenzweig, 2001).

- **الاستحواذ الجزئي:** سوف تقوم الشركة الأجنبية المستثمرة بشراء حصة ميطرة في شركة محلية بالدولة المضيفة بالملكية الجزئية، أو مشروع مشترك بتجميع أصول شركتين أو أكثر في منظمة مشتركة ومنفصلة بالدولة المضيفة. وبالتالي تستفيد الشركة الأجنبية من موارد الشريك المحلي في الدولة المضيفة وتحد من مخاطر الاستثمار. إلا أنها قد تواجه الفجوة المعرفية أو (المسافة الثقافية) بين إدارة الشريك واستراتيجيته؛ مما يؤدي إلى تباعد مصالحهما بمرور الوقت (Chang & Rosenzweig, 2001).

- **الاستحواذ التام:** بأن تستحوذ الشركة الأجنبية المستثمرة على كيان قائم بملكية كاملة لشركة محلية بالدولة المضيفة، ومن ثم توفر وسيلة أسرع لحضورها على نطاق واسع في سوق الدولة المضيفة، وفي المقابل فإن هذا الحضور سوف يكون محفوفاً بالمخاطر نتيجة الاندفاع الزائد، وعدم القدرة على تقييم قيمة الأصول المكتسبة بالكامل (Chang & Rosenzweig, 2001).

بالإضافة إلى ما سلف، فإن قرارات الشركة الأجنبية بالاستثمار المباشر، سوف يكون مؤسساً على معرفة مقدار المعلومات التي تستطيع الشركة جمعها عن الدولة المستضيفة للاستثمار، كالوكالات الحكومية أو المنظمات التجارية، وهي المعلومات التي تساعد في تقليل المسافة غير الرسمية بين الدولة الأم للشركات الأجنبية المستثمرة وبين الدولة المستضيفة للاستثمار. فالافتقار إلى الجانب المعرفي يمثل المسافة الثقافية، تعرف بالمسافة النفسية، التي تحدد بمجموعة من العوامل، منع تدفق المعلومات من وإلى السوق، و تتمثل في الاختلافات بين الدولة الأم للشركات الأجنبية المستثمرة وبين الدولة المستضيفة للاستثمار؛ اللغة، والتعليم، وممارسات الأعمال، والثقافة، والتنمية الصناعية، كما أنها تتمثل بالمسافة في التكاليف التي سوف يتحملها المستثمرون عند الاستثمار في بيئة غير مواتية تفتقر إلى الموارد البشرية المهنية والمؤهلة بالقيم وأساليب التشغيل القياسية والمعارية (Vahlne & Johanson, 1977).

وفي هذا السياق، تُشير التقارير الدولية (UNDP, 2024)، الموضحة في الجدول (2)، إلى وجود مسافة ثقافية ملموسة في بيئة الأعمال الليبية بين ليبيا ودول العالم. بشكل عام تشير النتائج إلى أن ليبيا تواجه تحديات متعددة تؤثر على تنميتها البشرية، حيث تظهر بيانات مؤشر التنمية البشرية (HDI) في جدول (2) أن ليبيا تحتل المرتبة 92 بمؤشر قيمته 0.746، تعاني من مجموعة من التحديات مقارنة بالدول الأخرى المدرجة في نفس الجدول، حيث مقارنة بالدول ذات الدخل المرتفع جداً. يشير مؤشر التنمية البشرية (HDI) بتمايز

الدول ذات التنمية البشرية العالية مثل سويسرا والنرويج بقيم تفوق 0.950، في حين أن ليبيا أقل بكثير عند 0.746. وهذه النسب تعكس نقص في مستويات الرفاهية وجودة الحياة في ليبيا. كما أن ترتيب الدخل القومي الإجمالي مقارنةً بترتيب (HDI)، يبين الفارق بما يبلغ (25-) مما يعكس التباين الكبير بين العوامل الاقتصادية والاجتماعية في البلاد، مما يدل على الحاجة إلى تحسين الخدمات الاجتماعية مع تحسين النمو الاقتصادي، وتوضح بيانات الدخل القومي الإجمالي (GNI) أن نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي في ليبيا يبلغ 19.752 دولاراً، وهو أقل بكثير من العديد من الدول ذات التنمية العالية جداً التي تتجاوز قيمتها 60,000 دولار، وهذا يعكس ذلك تحديات اقتصادية تؤثر على مستوى المعيشة. كذلك ليبيا تسجل عمراً متوقعاً عند الميلاد يبلغ 72.2 سنة، وهو أقل من المتوسط في الدول ذات التنمية العالية جداً (تجاوز 80 سنة)، يظهر هذا الفارق تأثير العوامل الصحية والاجتماعية على نوعية الحياة في البلاد.

بالإضافة إلى ذلك توضح البيانات أن متوسط سنوات التعليم المتوقع في ليبيا هو 14.0 سنة، مما يعكس تحديات في النظام التعليمي مقارنةً بالدول الأكثر تقدماً، حيث تصل هذه القيمة إلى 18 أو 19 سنة في العديد من تلك الدول. وفي المقابل تشير بيانات الي أن متوسط سنوات التعليم في ليبيا تبلغ بمعدل 7.8 سنة، وهو معدل أقل من العديد من الدول المدرجة بالجدول (2)، على سبيل المثال، تتجاوز الأردن، أوكرانيا، جنوب أفريقيا، مصر — 9 سنوات، مما يعكس وجود فجوة معرفية بين ليبيا ودول العالم والتي تتجسد في قسور البنية التحتية التعليمية والحوازر الاقتصادية التي تعيق وصول ليبيا إلى مستوى عالي من التعليم .

وإيجازاً لما تقدم، يتبين مؤشرات التنمية البشرية لعام 2024 أنه على الرغم من ثروتها النفطية التي تمتلكها ليبيا، لا أنها تعاني من مشكلات في توزيع الفوائد بشكل متساوي وأن نتائج التنمية البشرية تظل متوسطة. وهذا يتطلب اتخاذ استراتيجيات فعالة بالخطوات حاسمة تحسين المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية لغلق أو لتقليص الفجوة المعرفية بين ليبيا ودول العالم من خلال ورفع مستويات التعليم، وضمان استقرار النظام الصحي، بما يضمن لرفع مستوى معيشة سكان ليبيا.

وعلى النحو ذاته، تتسجم دلالات معطيات التنمية البشرية لعام 2024 لتؤكد ما ذهبت إليه منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، من أن المعرفة باتت السمة الهيكلية الأبرز لتصنيف الاقتصاديات الحديثة القائمة على التكنولوجيا و المعلومات (هي تلك الدول التي تدعم بشكل مباشر إنتاج وتوزيع واستخدام المعرفة والمعلومات، مع إعطاء دور كبير للمعلومات والتكنولوجيا والتعلم في أداء الاقتصاد)، وبين اقتصاديات دول قائمة على الموارد (وهي تلك الدول التي يأتي إنتاجها القومي الإجمالي والمحلي الإجمالي من الموارد الطبيعية مثل النفط والغاز). فاقتصاديات الدول القائمة على المعرفة لديها القدرة على جعل بيئاتها مواتية

لاستخدام المعرفة، مما يعزز قدرتها على دفع عجلة الإنتاج والنمو الاقتصادي من خلال الاستثمار في البحث والتطوير والتعليم والتدريب وهياكل جديدة للعمل الإداري لتحقيق التنمية (OECD, 1996).

جدول (2) مؤشرات التنمية البشرية لسنة 2023 / 2024

Table 1. Human Development Index and its components			SDG3		SDG4.3		SDG4.4		SDG8.5			
		Human Development Index (HDI)	Life expectancy at birth	Expected years of schooling	Mean years of schooling	Gross national income (GNI) per capita	GNI per capita rank minus HDI rank	HDI rank				
HDI rank	Country	Value 2022	(years) 2022	(years) 2022	(years) 2022	(2017 PPP \$) 2022	2022	2021				
VERY HIGH HUMAN DEVELOPMENT												
1	Switzerland	0.967	84.3	16.6	13.9	69,433	6	1				
2	Norway	0.966	83.4	18.6	^d 13.1	69,190	6	2				
3	Iceland	0.959	82.8	19.1	^d 13.8	54,688	16	4				
4	Hong Kong, China (SAR)	0.956	84.3	17.8	12.3	62,486	6	3				
5	Denmark	0.952	81.9	18.8	^d 13.0	62,019	6	8				
5	Sweden	0.952	83.5	19.0	^d 12.7	56,996	10	5				
7	Germany	0.950	81.0	17.3	14.3	55,340	11	7				
7	Ireland	0.950	82.7	19.1	^d 11.7	87,468	^e -3	9				
9	Singapore	0.949	84.1	16.9	11.9	88,761	^e -6	10				
10	Australia	0.946	83.6	21.1	^d 12.7	49,257	14	5				
10	Netherlands	0.946	82.5	18.6	^d 12.6	57,278	4	11				
12	Belgium	0.942	82.3	18.9	^d 12.5	53,644	9	13				
12	Finland	0.942	82.4	19.2	^d 12.9	49,522	11	11				
12	Liechtenstein	0.942	84.7	15.5	12.4	146,673	^{e-g} -11	14				
15	United Kingdom	0.940	82.2	17.6	13.4	46,624	13	17				
16	New Zealand	0.939	83.0	19.7	^d 12.9	43,665	16	14				
17	United Arab Emirates	0.937	79.2	17.2	12.8	74,104	-11	17				
18	Canada	0.935	82.8	16.0	13.9	48,444	8	16				
19	Korea (Republic of)	0.929	84.0	16.5	12.6	46,026	10	20				
20	Luxembourg	0.927	82.6	14.2	13.0	78,554	^e -15	19				
20	United States	0.927	78.2	16.4	13.6	65,565	-11	21				
22	Austria	0.926	82.4	16.4	12.3	56,530	-5	22				
22	Slovenia	0.926	82.1	17.4	12.9	41,587	13	24				
24	Japan	0.920	84.8	15.5	12.7	43,644	9	22				
25	Israel	0.915	82.6	15.0	13.4	43,588	9	26				
25	Malta	0.915	83.7	15.9	12.2	44,464	5	25				
27	Spain	0.911	83.9	17.8	10.6	40,043	10	28				
28	France	0.910	83.2	16.0	11.7	47,379	-1	27				
29	Cyprus	0.907	81.9	16.2	12.4	40,137	7	29				
30	Italy	0.906	84.1	16.7	10.7	44,284	1	30				
31	Estonia	0.899	79.2	15.9	13.5	37,152	9	32				
32	Czechia	0.895	78.1	16.3	12.9	39,945	6	31				
33	Greece	0.893	80.6	20.0	^d 11.4	31,382	20	33				
34	Bahrain	0.888	79.2	16.3	11.0	48,731	-9	34				
35	Andorra	0.884	83.6	12.8	11.6	54,233	ⁱ -15	43				
36	Poland	0.881	77.0	15.9	13.2	35,151	7	35				
37	Latvia	0.879	75.9	16.6	13.3	32,083	13	39				
37	Lithuania	0.879	74.3	16.4	13.5	38,131	2	36				
39	Croatia	0.878	79.2	15.6	12.3	34,324	5	37				
40	Qatar	0.875	81.6	13.3	10.1	95,944	^e -38	41				
40	Saudi Arabia	0.875	77.9	15.2	^j 11.3	50,620	-18	37				
42	Portugal	0.874	82.2	16.8	9.6	35,315	ⁱ 0	39				
43	San Marino	0.867	83.4	12.4	10.5	57,687	-30	44				
44	Chile	0.860	79.5	16.8	11.1	24,431	15	42				
45	Slovakia	0.855	75.3	14.7	13.0	32,171	4	45				
45	Turkiye	0.855	78.5	19.7	^d 8.8	32,834	2	48				
47	Hungary	0.851	75.0	15.1	12.2	34,196	-2	46				
48	Argentina	0.849	76.1	19.0	^d 11.1	22,048	17	47				
49	Kuwait	0.847	80.3	15.7	^c 7.4	56,729	-33	50				
50	Montenegro	0.844	76.8	15.1	12.6	22,513	12	49				
51	Saint Kitts and Nevis	0.838	72.0	18.4	^{d,m} 10.8	28,442	3	51				
52	Uruguay	0.830	78.0	17.4	9.1	22,207	12	56				
53	Romania	0.827	74.1	14.5	11.4	31,641	-1	52				
54	Antigua and Barbuda	0.826	79.2	15.5	^c 10.5	18,784	18	54				
55	Brunei Darussalam	0.823	74.6	13.7	9.2	59,246	-43	53				
56	Russian Federation	0.821	70.1	15.7	^c 12.4	26,992	1	55				
57	Bahamas	0.820	74.4	11.9	^k 12.7	32,535	-9	67				
57	Panama	0.820	76.8	13.2	^c 10.7	32,029	-6	57				
59	Oman	0.819	73.9	13.0	11.9	32,967	-13	58				
60	Georgia	0.814	71.6	16.7	12.7	15,952	19	59				
60	Trinidad and Tobago	0.814	74.7	14.1	^o 11.7	22,473	3	60				
62	Barbados	0.809	77.7	16.5	^c 9.9	14,810	24	63				
63	Malaysia	0.807	76.3	12.9	10.7	27,295	-7	68				
64	Costa Rica	0.806	77.3	16.1	^c 8.8	20,248	2	60				
65	Serbia	0.805	74.1	14.5	11.5	19,494	3	60				
66	Thailand	0.803	79.7	15.6	8.8	16,887	10	69				
67	Kazakhstan	0.802	69.5	14.8	12.4	22,587	-6	65				
67	Seychelles	0.802	71.7	13.9	11.2	28,386	-12	71				
69	Belarus	0.801	73.2	14.0	12.2	18,425	5	65				

– (UNDP, 2024) The 2023/2024 Human Development Report Advisory Board

		Human Development Index (HDI)		Life expectancy at birth		Expected years of schooling		Mean years of schooling		Gross national income (GNI) per capita		GNI per capita rank minus HDI rank		HDI rank	
HDI rank	Country	Value		(years)		(years)		(years)		(2017 PPP \$)					
		2022		2022		2022	^a	2022	^a	2022		2022	^b	2021	
HIGH HUMAN DEVELOPMENT															
70	Bulgaria	0.799		71.5		13.9		11.4		25,921		-12		70	
71	Palau	0.797		65.4		17.2	^k	13.0	^k	19,344	^l	-2		64	
72	Mauritius	0.796		74.0		14.6		10.0	^p	23,252		-12		72	
73	Grenada	0.793		75.3		16.6	^c	9.9	^j	13,593		18		73	
74	Albania	0.789		76.8		14.5		10.1	^p	15,293		7		74	
75	China	0.788		78.6		15.2	^c	8.1	^c	18,025		0		74	
76	Armenia	0.786		73.4		14.4		11.3		15,388		4		79	
77	Mexico	0.781		74.8		14.5		9.2		19,138		-7		83	
78	Iran (Islamic Republic of)	0.780		74.6		14.1		10.7	^c	14,770		10		77	
78	Sri Lanka	0.780		76.6		13.6	^c	11.2		11,899		24		76	
80	Bosnia and Herzegovina	0.779		75.3		13.3		10.5		16,571		-3		77	
81	Saint Vincent and the Grenadines	0.772		69.0		16.3	^c	11.0	^k	14,049		9		80	
82	Dominica	0.766		74.2		13.6		9.2	^c	18,653		-9		84	
83	Ecuador	0.765		77.9		14.9		9.0		10,693		25		90	
83	North Macedonia	0.765		73.9		13.0		10.2		16,396		-5		82	
85	Cuba	0.764		78.2		14.5		10.5	^c	7,953	^q	40		92	
86	Moldova (Republic of)	0.763		68.6		14.9		11.8	^c	12,964		8		81	
87	Maldives	0.762		80.8		12.2	^c	7.8	^c	18,847		-16		88	
87	Peru	0.762		73.4		14.8	^c	10.0	^c	11,916		14		86	
89	Azerbaijan	0.760		73.5		12.7		10.6	^c	15,018		-7		95	
89	Brazil	0.760		73.4		15.6		8.3	^c	14,616		0		84	
91	Colombia	0.758		73.7		14.4		8.9		15,014		-8		89	
92	Libya	0.746		72.2		14.0	^j	7.8	^r	19,752		-25		90	
93	Algeria	0.745		77.1		15.5		7.0	^c	10,978		13		93	
94	Turkmenistan	0.744		69.4		13.2		11.1	^c	12,860	^l	1		93	
95	Guyana	0.742		66.0		13.0	^o	8.6	^p	35,783		-54		105	
96	Mongolia	0.741		72.7		14.5	^c	9.4		10,351		15		99	
97	Dominica	0.740		73.0		13.6	^c	9.2	^j	12,468		-1		97	
98	Tonga	0.739		71.3		16.3		10.9	^p	6,360	^l	34		95	
99	Jordan	0.736		74.2		12.6	^c	10.4		9,295		15		98	
100	Ukraine	0.734		68.6		13.3		11.1	^p	11,416		3		86	
101	Tunisia	0.732		74.3		14.6	^c	8.0	^c	10,297		11		101	
102	Marshall Islands	0.731		65.1		16.4		12.8	^k	6,855		28		101	
102	Paraguay	0.731		70.5		13.9	^s	8.9		13,161		-9		99	
104	Fiji	0.729		68.3		13.8		10.4		11,234		0		110	
105	Egypt	0.728		70.2		12.9		9.8	^c	12,361		-8		103	
106	Uzbekistan	0.727		71.7		12.0		11.9		8,056		16		105	
107	Viet Nam	0.726		74.6		13.1	^t	8.5	^c	10,814		0		108	
108	Saint Lucia	0.725		71.3		12.7		8.6	^c	14,778		-21		109	
109	Lebanon	0.723		74.4		12.1	^u	8.6	^k	12,313	^v	-11		104	
110	South Africa	0.717		61.5		14.3		11.6		13,186		-18		105	
111	Palestine	0.716		73.4		13.2		9.9		6,936		18		110	
112	Indonesia	0.713		68.3		14.0	^c	8.6		12,046		-12		113	
113	Philippines	0.710		72.2		12.8		9.0	^c	9,059		5		118	
114	Botswana	0.708		65.9		11.4		10.4		14,842		-29		124	
115	Jamaica	0.706		70.6		12.5	^c	9.2	^c	9,695		-2		114	
116	Samoa	0.702		72.6		12.4		11.4	^c	4,970		25		112	
117	Kyrgyzstan	0.701		70.5		13.0		12.0	^c	4,782		28		116	
118	Belize	0.700		71.0		12.4		8.8		9,242		-3		115	

(UNDP, 2024) The 2023/2024 Human Development Report Advisory Board

- (HDI) (Index Human Development) مؤشر التنمية البشرية = 0.746
- (Life expectancy at birth) متوسط العمر المتوقع عند الولادة = 72.2
- (Expected years of schooling) سنوات الدراسة المتوقعة = 14.0
- (Mean years of schooling) متوسط سنوات الدراسة = 7.8
- (Gross national income (GNI) per capita) نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي = 19.752
- (GNI per capita rank minus HDI rank) مرتبة نصيب الفرد من الدخل القومي ناقص مرتبة مؤشر التنمية البشرية = -25
- (HDI rank) مرتبة مؤشر التنمية البشرية = 90

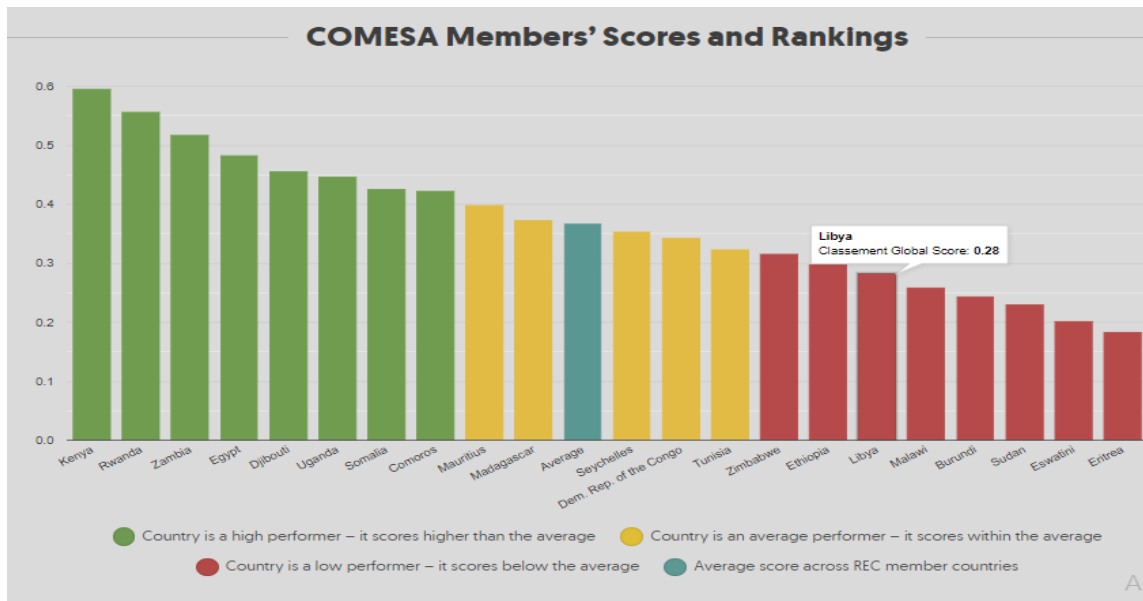
وختاماً، لا تقف التحديات عند القيود المعرفية فحسب، بل تظهر القيود المعيارية كمسافة مؤسسية إضافية تفرض ضغوطاً مؤسسية غير رسمية على مناخ الاستثمار، فهي تعد آليات تفرض قسرياً على الشركات لاكتساب الشرعية، كما أنها تعد استجابة معيارية لعدم اليقين، وتستمد المعايير قوتها من الاحترافية فهي تقدم بعداً توجيهياً وتقييمياً وإلزامياً في الحياة الاجتماعية (DiMaggio & Powell, 1983)، فالقيود المعيارية تقيس الفرق بين التطور التنظيمي في الدولة الأم للشركات الأجنبية المستثمرة والدولة المستضيفة للاستثمار المباشر، ويمثل هذا الفرق في سياق المخاطر فجوة معيارية؛ فمن منظور مؤسسي، تعمل الشركات في إطار من المعايير والقيم التي تحدد سلوكها الاقتصادي المناسب أو المقبول، فهي تشمل المعايير والقيم والممارسات غير الرسمية التي توجه سلوك وقرارات الشركات (Williamson, 2000). فالجوة المعيارية ترتبط بالمخاطر الناجمة عن مستوى منخفض من التنظيم في الدولة المضيفة للاستثمار المباشر (Chang & Rosenzweig, 2001). وهو ما يشير إليه مؤشر (COMESA – ARII) التكامل الإقليمي لأفريقيا، ذو الأبعاد الخمسة، لسوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا، بأن أداء ليبيا منخفض بمتوسط 28 في التكامل مقارنةً بباقي دول (COMESA)، كما مبين في شكل (1). يشير مؤشر (ARII) لسنة 2019، إلى أن ليبيا من بين 21 دولة، سجلت في التكامل التجاري، التكامل البنوي، التكامل الإنتاجي، التكامل الاقتصادي الكلي مانسبة (0.45) و (0.48) و (0.41) و (0.12) على التوالي. بينما في حرية تنقل الأفراد لم تكن لها نسبة تذكر، مما يعكس هناك قيود مؤسسية تقدر بأكثر من 50% تقيد اندماج ليبيا مع الدول الأعضاء لـ (COMESA)، وفقاً لأبعاد التكامل التجاري، التكامل في البنية الأساسية، التكامل الإنتاجي. بينما نسبة القيود المؤسسية للبعدين: التكامل الإنتاجي، التكامل الاقتصادي الكلي تقد بحوالي 59% و 88% على التوالي.

وفي سياق نتائج مؤشر (ARII) لسنة 2019، إلى أن هناك تدابير يجب أن تتخذ خطوات حاسمة وهي: تخفيض التعريفات الجمركية فيما ليبيا وبين الدول الأعضاء لـ (COMESA)، كذلك تحسين قطاع الصحة والزراعة ومعالجة الاختلافات في قوانين التجارة واللوائح التنظيمية. فالهدف هو تعزيز الاستثمار في غرب ووسط أفريقيا، وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر بما يضمن توحيد العمليات التنظيمية في تسهيل ممارسة الأعمال التجارية (ARII – COMESA, 2019).

¹ (COMESA - ARII) (Common Market for Eastern and Southern Africa)

[/https://integrateafrica.afdb.org/rankings/regional-economic-communities/comesa](https://integrateafrica.afdb.org/rankings/regional-economic-communities/comesa)

في واقع الأمر، تتناغم هذه التدابير مع ما تضمنه تقرير ممارسة الأعمال 2016 بشأن المسافة المعيارية المستخدمة لتقييم كفاءة وجودة البيئة التنظيمية؛ إذ حث التقرير دول الأعضاء بتحسين بيئة الأعمال بشكل منهجي؛ بترقية مناخ الأعمال وتطويره بنويًا بهدف صياغة منظومة تشريعية متجانسة وعابرة للحدود لتسهيل الأنشطة التجارية (World Bank, 2016). من ناحية أخرى، سجل التقرير أن ليبيا تحتل المرتبة ما قبل الأخيرة من بين دول العالم. عند مستوى درجة (188). وبشكل عام تتحدد الاختلافات بين الدول من حيث تنظيم بيئة الأعمال وتهيئتها لتكون ملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية، وعلى وجه الخصوص الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي المقابل، فإن الاختلافات بين السلسلتين لكل درجتين في التعامل مع تراخيص البناء، والحصول على الكهرباء، وتسجيل الملكية، وحماية المستثمرين من الأقليات، والتجارة عبر الحدود، وإنفاذ العقود تكون عند الخط 45 درجة، بحيث عند الحدود تتساوى الدرجات، والارتباط بين الدرجتين هو 0.97 (World Bank, 2016) كما يبين شكل (2) و شكل (3).



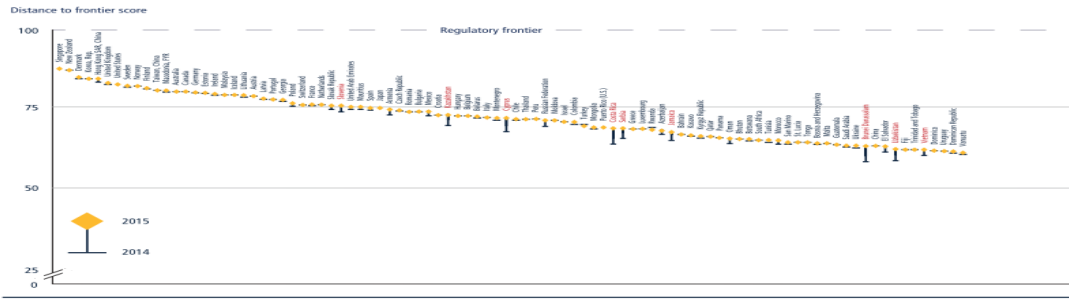
المصدر - <https://www.integrate-africa.org/rankings/countries/libya/#tab0>

شكل (1) ترتيب ليبيا في التكامل الإقليمي الشامل مع دول الأعضاء لـ (COMESA – ARII)

- ● دولة ذات أداء عالٍ - حصلت على درجة أعلى من المتوسط
- ● دولة ذات أداء متوسط - حصلت على درجة ضمن المتوسط
- ● دولة ذات أداء يتوسط الدرجات بين الدول الأعضاء في التجمعات الاقتصادية الإقليمية
- ● دولة ذات أداء منخفض - حصلت على درجة أقل من المتوسط

38 DOING BUSINESS 2016

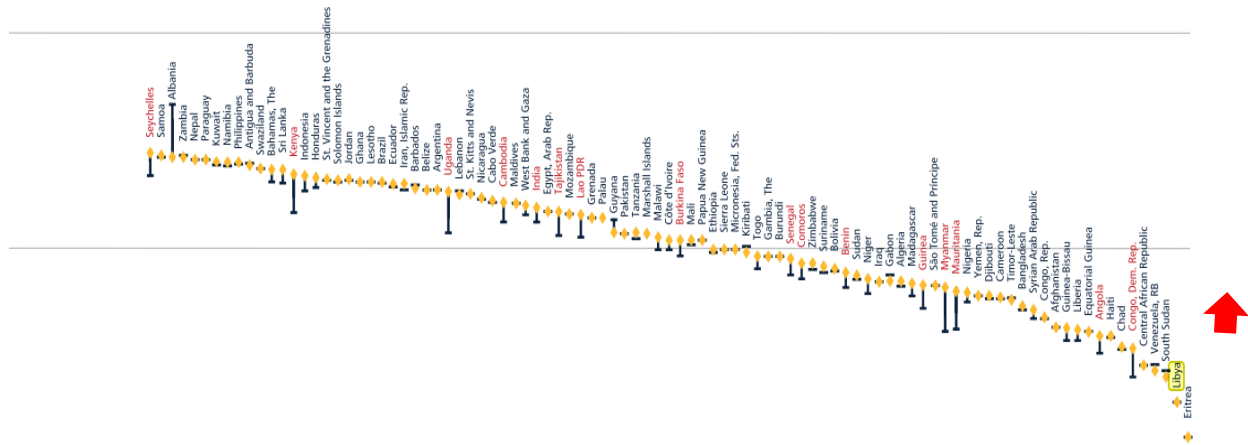
FIGURE 4.2 How far have economies moved toward the frontier in regulatory practice since 2014?



Source: Doing Business database.

Note: The distance to frontier score shows how far on average an economy is at a point in time from the best performance achieved by any economy on each Doing Business indicator since 2005 or the third year in which data for the indicator were collected. The measure is normalized to range from 0 to 100, with 100 representing the frontier. The vertical bars show the change in the distance to frontier score from 2014 to 2015; for more details, see the note to table 1.1 in the overview. The 25 economies improving the most are highlighted in red.

شكل (2) الحدود القصوى في الممارسة التنظيمية للاقتصاديات العالمية (World Bank, 2016)



شكل (3) وضع ليبيا في الحدود القصوى في الممارسة التنظيمية للاقتصاديات العالمية (World Bank, 2016)

وفي خلاصة السرد التحليلي للقيود المؤسسية غير الرسمية، تعمل الشركات في إطار المعرفة والمعايير والقيم التي تحدد توجهاتهم وسلوكهم وقراراتهم، فعندما تقوم الشركات الأجنبية بالاستثمار المباشر، فإن وجود فجوات معرفية ومعيارية بين الدولة الأم للشركات الأجنبية والدولة المضيفة للاستثمار المباشر، سوف يحدد نمط تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى البلد المضيف. وبالتالي فإن الفشل في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوطينها في الاقتصاد الليبي يرجع إلى قيود مؤسسية غير رسمية، تتجسد في وجود فجوة معرفية

وفجوة معيارية، والتي تعد سمة أساسية للتمييز بين دولة ليبيا كدولة مستضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، على المستوى العالمي والإقليمي، مما يعني أن المستثمر الأجنبي في ليبيا لا يواجه فقط مخاطر سياسية أو أمنية، بل يواجه مخاطر تشغيلية وثقافية تجعله غير قادر على فهم "قواعد اللعبة" على المستوى المحلي الليبي، أو أنه يجد أن المعايير المهنية العالمية لا تترجم بفعالية داخل الإطار المؤسسي للدولة الليبية، مما يجعل بيئة الاستثمار في ليبيا غير مهيأة وذات مستويات منخفضة من التطور التنظيمي؛ وهذا يرفع من مؤشر المخاطر ويقلل من جدوى المشاريع خارج قطاع الريع (قطاع النفط).

القيود المؤسسية الرسمية

تتجسد القيود الرسمية في البعد التنظيمي الذي يتحدد في "القدرة على وضع القواعد وآليات المراقبة والعقوبات للتأثير على السلوك"، ومن ثمَّ يمثل البعد التنظيمي القيود الرسمية التي تحددها الدساتير والقوانين والقواعد المفروضة قانوناً على المنظمات في أي دولة. تمتلك القيود الرسمية خصوصية اجتماعية لأنها تعتبر منظماً للعمل الخارجي للمنظمة (Williamson, 2000). صُنِّفَ البعد التنظيمي في المستوى الثاني من القيود الرسمية التي تمثل قوى قسرية خارجية تلزم المنظمات بتنفيذ آليات معيارية مفروضة أخلاقياً على المنظمات. تشمل القيود الرسمية الوظائف التنفيذية والتشريعية والقضائية والبيروقراطية للحكومة، بالإضافة إلى توزيع السلطات عبر مستويات مختلفة للحكومة (Williamson, 2000). كما تضع المؤسسات الرسمية القوانين والقواعد التي يتعين على الجهات الفاعلة الاقتصادية التفاعل بموجبها؛ على سبيل المثال عند إبرام العقود أو علاقات العمل، ويتم إضفاء الطابع الرسمي عليها وتدوينها؛ وبالتالي يسهل على الوافدين الجدد إلى سياق مؤسسي معين فهمها (Estrin et al., 2005). مما يعني بيان الإجراءات التي تمنح ثقة المستثمرين في أن القانون يحمي حقوق عقودهم وممتلكاتهم ويحقق السلامة المادية لهم، إلى جانب أن النصوص القانونية تحدد كافة الإجراءات التي تحكم المشروع الاستثماري وتحدد القطاعات الرئيسية للاستثمار ("أثر حكم القانون على تحفيز الاستثمار في التشريع الليبي"، 2022).

من الناحية العملية، وجود إطار قانوني واضح وملزم يوفر احترام سيادة القانون هو أساس لوجود بيئة قانونية مهيأة ومستقرة وملائمة تعد مطلباً أساسياً لتشجيع الاستثمار الأجنبي وتوطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي هذا الصدد، تتناول الأقسام التالية مقارنة تحليلية للبيئة الاستثمارية الليبية، مستهدفة تفكيك الأطر القانونية والتشريعية المتغيرة، والوقوف على الآثار الهيكلية لأهم المؤشرات الاقتصادية.

ملاح البيئة الاستثمارية للاقتصاد الليبي في سياق القيود المؤسسية الرسمية

في إطار التغيرات القانونية والتشريعية في البيئة القانونية الليبية، مرَّ الاقتصاد الليبي بثلاث مراحل تشكلت خلالها السمات الأساسية لبيئته الرسمية من تقييد الملكية إلى توسيع قاعدة الملكية، ثم إعادة هيكلة القطاعات الاقتصادية.

• المرحلة الأولى : تأسيس وتقييد ملكية القطاعات الاقتصادية ليبيا.

خلال الفترة 1951-1969، كان النهج الاقتصادي في ليبيا هو نهج الاقتصاد المفتوح بتشجيع القطاع الخاص ورأس المال الأجنبي، وبعد اكتشاف النفط، تميزت هذه الفترة بصور تشريعات تحمي الملكية الخاصة وتوفير حوافز للمستثمرين، أبرزها قانونا الاستثمار لتنظيم رؤوس الأموال الأجنبية لسنة 1958 ولسنة 1968²، اللذان يهدفان إلى تأسيس الثقة مع الأسواق الدولية وجذب المستثمرين الأجانب، لتنشيط التنمية الاقتصادية عبر تشكيل لجنة استشارية بوزارة الاقتصاد الوطني لدراسة طلبات المستثمرين، بتقديم إعفاءات ضريبية وجمركية، مع تقديم حماية لمليكاتهم وعدم نزاعها إلا للمنفعة العامة مقابل التعويض العادل. بالإضافة إلى أن الحكومة الليبية وضعت استراتيجيات وخططاً للتنمية الاقتصادية بهدف تطوير قطاعي الزراعة والصناعة، وتحسين مستوى معيشة الأفراد، وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية.

ولكن مع بداية السبعينيات، كان هناك فائض في الميزان التجاري بسبب ارتفاع أسعار النفط. ومع ارتفاع أسعار النفط في السوق العالمية، انتهجت الحكومة الليبية استراتيجيات جديدة لتحويل الاقتصاد الليبي من اقتصاد رأسمالي إلى اقتصاد اشتراكي؛ وذلك باستخدام أسلوب التخطيط الشامل، مما أعطى القطاع العام الدور الرئيسي في إدارة الأنشطة الاقتصادية وتوسيع الاستثمار المحلي، وكان الهدف من ذلك أن الحكومة الليبية كانت تتطلع إلى زيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الليبي وتنويع هيكل الإنتاج لرفع مستويات الرفاه للمجتمع. لذلك تبنت الحكومة الليبية خلال الفترات 1973-1975 و 1976-1980 و 1981-1985 استراتيجيات لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وكانت الأهداف هي:

- تغيير هيكل الاقتصاد الليبي لصالح قطاعي الزراعة والصناعة.
- تخفيض دور قطاع النفط بصورة تدريجية وتحديد صادراته بما يضمن تمويل القطاعات الأخرى.

² مجمع القانوني <https://lawsociety.ly/>

- بناء صناعات تعتمد على النفط والغاز الطبيعي، والاستثمار في النشاطات التي يكون للاقتصاد الليبي ميزة نسبية تمكنه من التصدير.
- تطوير القوى العاملة الليبية لزيادة مساهمتها في النشاط الاقتصادي وتخفيض نسبة القوى العاملة الأجنبية.
- بالإضافة إلى ذلك، أصدرت الحكومة الليبية التشريعات التي جعلت جميع قطاعات الدولة مملوكة للحكومة، بحيث لم يكن هناك تمثيل للقطاع الخاص في البلاد.

• المرحلة الثانية: توسيع قاعدة الملكية في القطاعات الاقتصادية في ليبيا

بحلول منتصف الثمانينيات، انخفضت أسعار النفط، مما أدى إلى عدم قدرة الحكومة الليبية على تمويل نفقاتها. وبالتالي، اضطرت الحكومة الليبية إلى إيقاف تنفيذ خطط التحول، كما تبنت سياسات اقتصادية لخفض الإنفاق من خلال تغطية النفقات الإدارية وخفض نفقات التنمية. بالإضافة إلى ذلك، توقف تمويل بعض المشاريع أيضاً. كما سجلت العديد من الشركات العامة خسائر مالية جسيمة. ولما كانت هناك حاجة ماسة للإصلاح الاقتصادي، أصدرت الحكومة الليبية القانون رقم (5)³ الذي هدف إلى تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية لإقامة مشروعات استثمارية في إطار السياسة العامة للدولة وأهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك بنقل التقنية الحديثة، وبناء العناصر الليبية الفنية، وتنويع مصادر الدخل، والمساهمة في تطوير المنتجات الوطنية بما يساعد على دخولها للأسواق العالمية، وتحقيق التنمية المكانية.

كما اضطرت الحكومة الليبية إلى الوفاء بوعودها. ورداً على ذلك، علقت الأمم المتحدة نظام العقوبات الذي فرضته على ليبيا، ونتيجة لذلك، زادت عائدات ليبيا القائمة على الهيدروكربون بشكل حاد في الفترة 1999-2003. بعد رفع الحظر عن ليبيا، كانت تتطلع إلى تبني سياسات جديدة للخروج من العزلة الاقتصادية من خلال إعادة العلاقات التجارية والدبلوماسية مع عدد كبير من الدول. وكان ذلك من خلال دعوتها للاستثمار في ليبيا وإنشاء مشاريع في قطاعات أخرى مثل الزراعة والسياحة والتجارة. كما سعت إلى إنشاء مناطق تجارية حرة لتعزيز الصادرات ونقل التكنولوجيا.

³ مصف ليبيا المركزي https://cbl.gov.ly/laws/?sf_paged=2

<https://cbl.gov.ly/micifaf/2022/06/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%A7%D9%86%D9%88%D9%86-%D8%B1%D9%82%D9%85-5-%D9%84%D8%B3%D9%86%D8%A9-1997-%D9%85.pdf>

• المرحلة الثالثة: إعادة هيكلة في القطاعات الاقتصادية في ليبيا

في عام 2005 أصدرت الحكومة الليبية سلسلة من القرارات لإنشاء أرضية قانونية لتحويل المؤسسات العامة إلى مؤسسات خاصة، بهدف مواكبة التغيرات الدولية في السوق العالمية. وفي إطار توسيع قاعدة ملكية المصارف التجارية الليبية، صدر القانون رقم 1 في عام 2005، والذي أسفر عن تغييرات جذرية في هيكل القطاع المصرفي الليبي. وفي عام 2006 تم تأسيس المؤسسة الليبية للاستثمار، كما سمح هذا القانون بتأسيس المصارف برأس مال أجنبي، وسمح للمصارف الأجنبية بالمساهمة في المصارف الليبية بفتح فروع أو مكاتب تمثيل بموجب القانون الليبي. في 2010، وتأكيداً على إنشاء أرضية قانونية لتحويل المؤسسات العامة إلى مؤسسات خاصة، أصدر المشرع الليبي قانون الاستثمار رقم 9 لسنة 2010، وهو المنظم لرؤوس الأموال الوطنية والأجنبية، ويهدف إلى تشجيع الاستثمار ضمن إطار السياسة العامة للدولة، بما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية. كما أن أحكام هذا القانون تسري على كافة المجالات الإنتاجية والخدمية، ويستثني من ذلك القطاع النفطي والقطاع المصرفي. وفي سياق قانون الاستثمار رقم 9 لسنة 2010، طبقاً للمادة (2) ساوى المشرع بين رأس المال الوطني ورأس المال الأجنبي، وأيضاً ساوى بين رؤوس الأموال الأجنبية طبقاً للمادة (23)، ووفر الحماية للمستثمر طبقاً للمادة (24)، وكفل له حق التنظيم طبقاً للمادة (21)، كما ساوى المشرع -وفقاً للمادة (12)- في الحقوق بين المستثمر المحلي والأجنبي، وفي الإعفاءات والمزايا وفقاً للمادة (10) والمادة (15)، حيث نصت الفقرة (3) من المادة (10): "إعفاء المشروع الاستثماري من ضريبة الدخل عن نشاطه لمدة خمس سنوات تبدأ احتسابها من تاريخ الإذن بمزاولة النشاط"، إلى جانب أن المادة (15) منحت للمستثمر جواز زيادة مدة الإعفاء 3 سنوات إضافية. وفي المقابل حدد المشرع اختصاصات الجهة المنفذة لقانون الاستثمار رقم 9 لسنة 2010 وفقاً للمادة (6)، كما منح الحق التشريعي للجنة الشعبية العامة بأن تسند أي اختصاصات أخرى لهيئة تشجيع الاستثمار وفقاً للفقرة الثامنة من المادة (6). في 2010 أصدر المشرع الليبي القانون رقم (13) لسنة 2010 يقضي بتنظيم المؤسسة الليبية للاستثمار، ووفقاً للمادة (3) أعلن بأنها "شخصية اعتبارية ولها ذمة مالية وتتبع اللجنة الشعبية العامة، ولها حق القيام بجميع الأعمال والتصرفات اللازمة لتمكينها من تحقيق أغراضها وممارسة نشاطها"، كما حدد الغرض من تأسيسها وفقاً للمادة (5): إن الغرض من تأسيس المؤسسة الليبية للاستثمار هو استثمار الأموال المخصصة للاستثمار في الخارج على أساس الجدوى الاقتصادية، بشكل مباشر وغير مباشر، في مختلف المجالات الاقتصادية؛ على هذا النحو تساهم في تنمية الموارد الاقتصادية الوطنية وتنويعها بما يحقق أفضل العوائد المالية منها دعماً لموارد الخزينة العامة، وضماناً لمستقبل الأجيال القادمة، وتحد من أثر تقلبات الدخل والإيرادات الأخرى للدولة، ويجوز لها استثمار جزء من أموالها في الداخل بعد موافقة اللجنة

الشعبية العامة. وحددت أوجه استثماراتها في الاستثمار وإعادة الاستثمار في أي ممتلكات عقارية، أو منقولة أو حقوق أو أصول، سواء كانت مادية أو معنوية أو مختلطة، مثل جميع أنواع الأسهم والسندات والأوراق والصكوك المالية والتجارية والعملات الأجنبية والمعادن والسلع الأساسية والبضائع وجميع الموارد والسلع والمستندات الأخرى القابلة للاستثمار. كما أوضح المشرع أن تكليف المؤسسة الليبية للاستثمار بمهام أخرى يجب أن يكون بقرار من اللجنة الشعبية العامة وبما يتفق مع أغراض المؤسسة المحددة في هذا القانون.

في 2012 أعلنت الحكومة الليبية المؤقتة أنها ستحول القطاع المصرفي الليبي والنظام الاقتصادي الليبي ليمتثل للشرعية الإسلامية التي تحرم دفع الفائدة، وعليه أصدر المؤتمر الوطني العام الليبي القانون رقم 46 لسنة 2012 بشأن تعديل قانون المصارف رقم (1) لسنة 2005، بإضافة فصل خاص لتنظيم المصارف الإسلامية، وبذلك وسعت صلاحيات المصرف المركزي الليبي لتشمل الاستثمار والنقد الأجنبي وفقاً للمادة (55) إلى جانب مهمته الأصلية في الإشراف وإدارة المصارف الليبية وإصدار العملة الليبية. في سنة 2013 صدر القانون رقم 1 لسنة 2013م الذي يحظر المعاملات المالية القائمة على الربا. وبموجب القانون رقم 1 يحظر الربا في كافة المعاملات العامة والتجارية، ولم يُمنح أي استثناء لأي مؤسسة مالية، وبدأ تطبيق القانون رقم 1 اعتباراً من 1 يناير 2015م، إلا أن هذا القانون صدر دون وضع خطط استراتيجية أو بحث حول ما إذا كانت البنوك الليبية لديها القدرة على تطبيق المعاملات المالية الإسلامية، وما إذا كانت البيئة التجارية مناسبة لتطبيقها ولذلك أصدر مجلس النواب الليبي القانون رقم 7 لسنة 2015م المعدل للقانون رقم 1، ويطبق على الأشخاص الاعتباريين بحلول عام 2020م.

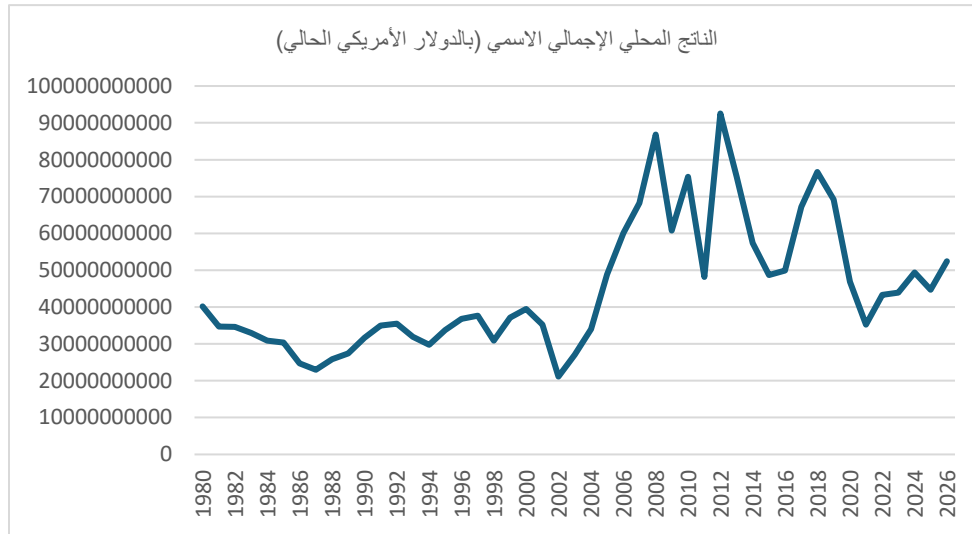
مناخ الاستثمار في الاقتصاد الليبي في سياق السياسات الاقتصادية

مناخ الاستثمار يحدد كافة الظروف والعوامل والمؤشرات السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تؤثر على رغبة وثقة المستثمر لتحديد حجم الاستثمار، فهو يحدد المجال المحيط بالمستثمرين الذي يؤثر على سهولة تحقيق العوائد من الاستثمارات المباشرة؛ فالاستثمار المباشر يُعد التزاماً طويلاً الأجل ينطوي على توظيف رأسمال ضخم ومخاطر كبيرة، لذا فإن قرار الشركات الأجنبية بالاستثمار سوف يكون مبنياً على تقييم الاستقرار الكلي للدولة المضيفة للاستثمار للتنبؤ بمدى ربحية واستقرار مشاريعها، والذي يكون وفقاً للمؤشرات الاقتصادية الآتية:

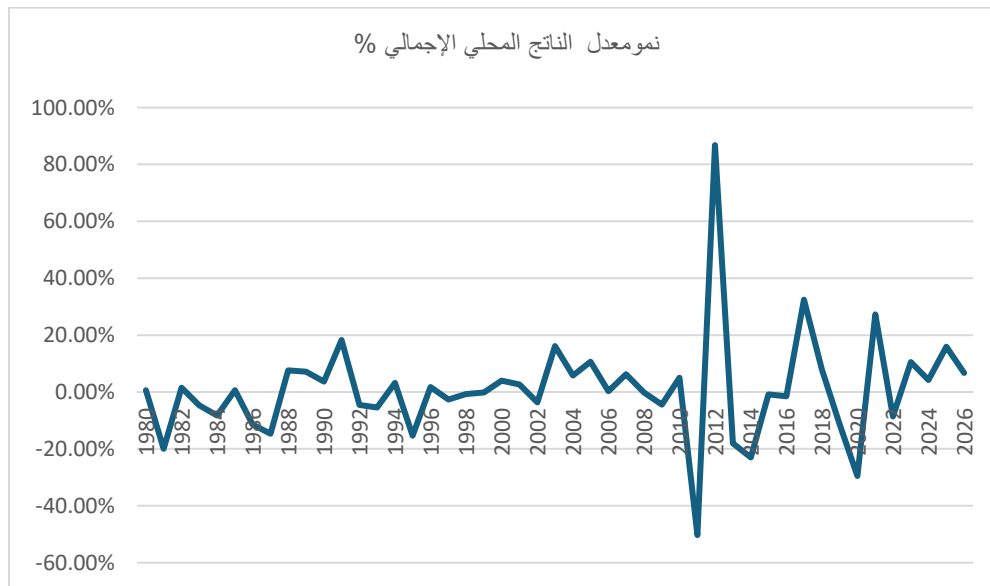
• مؤشر قياس حجم السوق والنمو الاقتصادي:

تهتم الشركات الأجنبية بمعرفة ما إذا كان حجم السوق المحلي للدولة المضيفة يكفي لاستيعاب منتجاتها، وأن الاقتصاد ينمو بشكل مستدام، وذلك بقياس الإمكانات الربحية للاستثمار بفحص مؤشرات الدولة

المضيفة، وهي: إجمالي الناتج المحلي، ومعدل نمو إجمالي الناتج المحلي، ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، كما هو مبين في الجدول (3)، والأشكال البيانية (4)، (5)، (6) أدناه.



شكل (4) الناتج المحلي الإجمالي الاسمي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)



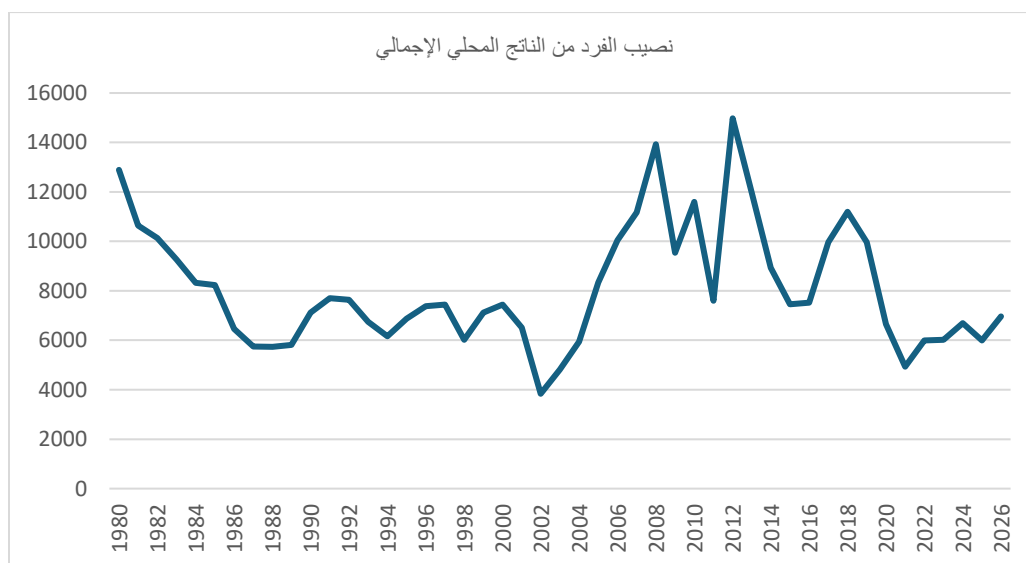
شكل (5) معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الاسمي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)

الشكل : من إعداد الباحثة.

مصادر البيانات (<https://www.worldometers.info/ar/>)

يمثل مؤشر قياس حجم السوق والنمو الاقتصادي حجر الأساس الذي يؤسس عليه المستثمر دراسة الجدوى الاستثمارية للدولة المضيفة للاستثمار المباشر؛ فقرار تأسيس مصانع أو شركات يتطلب معرفة أن المستهلكين المحتملين في الدولة المضيفة للاستثمار لديهم القدرة والرغبة في شراء منتجات تلك المصانع أو الشركات المستثمرة، والتي يعكسها معدل نمو إجمالي الناتج المحلي. فإذا كان النمو إيجابياً ومستقراً، يعني ذلك أن الاقتصاد يتوسع، والوظائف تزداد، ودخول الأفراد ترتفع، مما يضمن أن الاستثمار سوف يحقق وفورات حجم.

وعلى النقيض من ذلك، إذا كان النمو سالباً ومتذبذباً فيعني ذلك أن السوق ينكمش وأن سلوك المستهلكين يتجه نحو التقشف، مما يهدد استدامة أرباح الاستثمارات المباشرة ويزيد من مخاطر خسائر رأس المال المستثمر. وفي السياق الاقتصادي الليبي، يبين شكل (5) أن معدل نمو إجمالي الناتج المحلي خلال الفترة من 1980-2026 كان متذبذباً بين القيم السالبة والموجبة ويتجه نحو الانخفاض، مما يعكس أن المستثمرين الأجانب يواجهون مشكلة عدم النمو المستدام في الاقتصاد الليبي؛ لأن معدل النمو الاقتصادي غير مستقر هيكلياً لاعتماد الاقتصاد الليبي على إنتاج قطاع النفط المرتبط بالأسعار العالمية للنفط المتذبذبة بين الصعود الحاد عند انتعاش النفط والهبوط عند توقف الإنتاج، مما يربك حسابات الربحية طويلة الأجل للشركات الأجنبية، ويجذبها إلى الاستثمارات ذات العائد السريع بدلاً من المشاريع التنموية الضخمة.



شكل (6) نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)

- الشكل : من إعداد الباحثة.

- مصادر البيانات (<https://www.worldometers.info/ar/>)

كما يوضح شكل 6 أدناه نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الذي يعكس هل المستهلكون المحتملون في الدولة المضيفة للاستثمار يملكون فائضاً مالياً لشراء السلع والخدمات التي تفوق احتياجاتهم الأساسية. ويعكس شكل 6 أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصاد الليبي يزداد بمعدل متذبذب بين الصعود والانخفاض بسبب تذبذب الناتج المحلي الإجمالي؛ فمعظم الدخل يتم تغطيتها عبر الرواتب الحكومية وذلك لتبني ليبيا سياسة التوظيف. كما أن الزيادة في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ليست حقيقية، وترجع إلى ارتفاع سعر صرف الدولار بالدينار الليبي، الموضح في شكل 7 أدناه الذي يوضح ارتفاع سعر شراء الدولار بالعملة الليبية خلال الفترة (1980-2026)، فالجدول 4 يبين أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالعملة المحلية يتجه نحو الانخفاض خلال طول الفترة (1980-2026)، فقد انخفض من ما قيمته (43646) دينار في 1980 ليصل إلى (1363) دينار في 2026. فأعلى مستويات لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي كانت خلال الفترة من (1980-1992) فقد كان سعر الدولار بالدينار الليبي لم يجاوز (0.30) درهم، في حين باقي الفترة أخذ سعر الدولار يرتفع ليصل إلى (4.90) مما يعكس تدهور قيمة العملة الليبية مقابل العملات الأخرى، وأن القوة الشرائية للمستهلكين في السوق الليبي موجهة بالكامل نحو الاستهلاك، ومعظم المشاريع التي تخلق الأرباح القياسية موجهة نحو السلع الأساسية كشركات الاتصالات وبيع السيارات والسلع الغذائية في السوق الليبي.

جدول (3) يوضح الناتج المحلي الإجمالي الاسمي ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

السنة	الناتج المحلي الإجمالي الاسمي (بالدولار الأمريكي الحالي)	نمو الناتج المحلي الإجمالي %	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بعملة الدولار	التغير في عدد السكان %	الدولار الأمريكي - شراء (USD Buying)	الدولار الأمريكي - بيع (USD Selling)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بعملة محلية
1980	40190000000	0.60%	12889	5.89%	0.29531	0.29679	43646
1981	34720000000	-20.00%	10645	5.76%	0.29531	0.29679	36047
1982	34616000000	1.50%	10135	2.85%	0.29531	0.29679	34320
1983	32988000000	-4.70%	9268	-0.16%	0.29531	0.29679	31384
1984	30890000000	-8.30%	8319	1.47%	0.29531	0.29679	28170
1985	30384000000	0.60%	8229	3.32%	0.29531	0.29679	27866
1986	24756000000	-11.40%	6453	3.04%	0.31424	0.31575	20535
1987	23009000000	-14.70%	5752	2.80%	0.29599	0.29822	19433
1988	25870000000	7.60%	5732	2.62%	0.28526	0.28646	20094

1989	27446000000	7.20%	5817	2.48%	0.29410	0.29558	19779
1990	31627000000	3.70%	7115	2.36%	0.28230	0.28372	25204
1991	34995000000	18.30%	7701	2.23%	0.28416	0.28558	27101
1992	35459000000	-4.50%	7642	2.11%	0.29771	0.29921	25669
1993	31912000000	-5.50%	6742	2.00%	0.32155	0.32316	20967
1994	29719000000	3.20%	6163	1.88%	0.36066	0.36247	17088
1995	33739000000	-15.40%	6876	1.76%	0.35268	0.35445	19496
1996	36827000000	1.80%	7384	1.64%	0.36410	0.36592	20280
1997	37702000000	-2.60%	7444	1.55%	0.38674	0.38868	19248
1998	30921000000	-0.70%	6015	1.50%	0.45154	0.45380	13321
1999	37129000000	-0.20%	7115	1.50%	0.46077	0.46308	15442
2000	39498000000	4.00%	7445	1.67%	0.54340	0.54613	13701
2001	35206000000	2.60%	6515	1.86%	0.64409	0.64732	10115
2002	21128000000	-3.70%	3836	1.94%	1.21063	1.21669	3169
2003	27026000000	16.10%	4809	2.01%	1.30187	1.30839	3694
2004	34054000000	5.80%	5936	2.09%	1.24440	1.25064	4770
2005	48852000000	10.60%	8338	2.13%	1.34864	1.35540	6183
2006	60094000000	0.30%	10049	2.07%	1.28178	1.28821	7840
2007	68211000000	6.20%	11174	2.08%	1.22116	1.22728	9150
2008	86804000000	-0.20%	13921	2.15%	1.24540	1.25160	11178
2009	60767000000	-4.40%	9544	2.11%	1.23400	1.24020	7734
2010	75381000000	5.00%	11601	2.06%	1.25120	1.25750	9272
2011	48170000000	-50.30%	7594	-2.38%	1.25650	1.26280	6044
2012	92542000000	86.80%	14976	-2.58%	1.25330	1.25960	11949
2013	75355000000	-18.00%	11952	2.03%	1.25030	1.25660	9559
2014	57384000000	-23.00%	8928	1.94%	1.33120	1.33790	6707
2015	48718000000	-0.80%	7459	1.63%	1.38940	1.39630	5369
2016	49913000000	-1.50%	7526	1.54%	1.43790	1.44510	5234
2017	67153000000	32.50%	9965	1.61%	1.35280	1.35960	7366
2018	76682000000	7.90%	11196	1.64%	1.38750	1.39450	8069
2019	69237000000	-11.20%	9961	1.49%	1.39280	1.39980	7152
2020	46893000000	-29.50%	6656	1.36%	1.33220	1.33220	4996
2021	35216000000	27.30%	4936	1.27%	4.58460	4.60760	1077
2022	43281000000	-8.60%	5991	1.24%	4.81670	4.84080	1244
2023	43958000000	10.50%	6017	1.13%	4.76340	4.78730	1263
2024	49349000000	4.20%	6686	1.03%	4.90360	4.92810	1363
2025	44732000000	15.90%	5999	1.05%	-	-	-
2026	52453000000	6.70%	6962	1.09%	-	-	-

المصدر: مصرف ليبيا المركزي، الإحصاءات النقدية خلال 1966-2024، إدارة البحوث والإحصاءات،

- <https://cbl.gov.ly/statistic-book/>
- <https://www.worldometers.info/ar/>

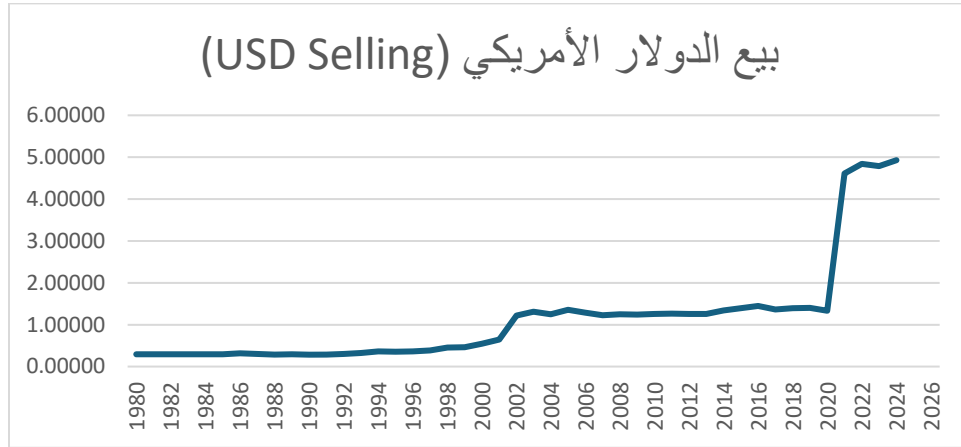
• مؤشر قياس الاستقرار النقدي والمالي:

تهتم الشركات الأجنبية بقياس مخاطر البيئة التشغيلية؛ لتحمي أرباحها من التآكل عند تحويلها إلى العملة الصعبة أو عملة دولة الأم. وذلك باستخدام مؤشر معدل التضخم، واستقرار سعر الصرف، كما مبين في الأشكال (7) و(8). فمعدل التضخم المرتفع والمتقلب يرفع تكاليف الإنتاج؛ كالمواد الخام، والأجور، ويقلل من القوة الشرائية في سوق الدولة المضيفة. كما أن عدم استقرار سعر الصرف، بتذبذب قيمة العملة المحلية بشكل حاد يمثل مخاطرة بالنسبة للشركات الأجنبية المستثمرة، لأنها تفقد جزءاً من قيمة أرباحها المقومة بالعملة الأجنبية. فالاستقرار النقدي والمالي يعني تماسك العملة المحلية والنظام المصرفي للدولة المضيفة للاستثمار، وكذلك غياب الأزمات الاقتصادية وإمكانية التنبؤ بالوضع المالي للدولة المضيفة والتغيرات في سوقها المحلي على المدى الطويل. وفي هذا السياق، يبين الشكل (7)، أن معدل التضخم؛ المقدر بمعدل التغير في المستوى العام لأسعار المستهلك في الاقتصاد الليبي متذبذب بين القيم السالبة والموجبة ويتجه نحو الزيادة مما يعكس ارتفاع المستوى العام وتآكل القوة الشرائية للعملة المحلية داخل السوق الليبي. كما يبين الشكل (8)، ويوضح ارتفاع سعر شراء الدولار بالعملة الليبية خلال الفترة (1980-2026)، مما يعكس أن المستثمر الأجنبي في الاقتصاد الليبي يواجه مخاطر تشغيل تتمثل في تآكل أرباح شركته الحقيقية، ليس بسبب فشل المشروع أو استثماره بل بسبب مخاطر البيئة التشغيلية للنظام النقدي للدولة الليبية المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر؛ فالمستثمر يبيع منتجات مشروعه في السوق الليبي بالعملة المحلية بالدينار الليبي، ولكن في نهاية السنة المالية يحتاج إلى تحويل هذه الأرباح بالدولار أو بعملة الدولة الأم لشركته، فإذا كان سعر الصرف $1\$ = 5$ دينار ليبي فإن تحويل ما قيمته 10 مليون دينار ليبي سوف تتآكل إلى 2 مليون دولار.



الشكل (7) اتجاه معدل التضخم في الاقتصاد الليبي باستخدام الرقم القياسي لأسعار المستهلك بقيمة الدولار

المصدر: World Bank Group: <https://data.albankaldawli.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=LY>



شكل (8) اتجاه سعر صرف عملة الدينار الليبي بعملة الدولار

- الشكل : من إعداد الباحثين

- المصدر : مصرف ليبيا المركزي ، الإحصاءات النقدية خلال (1966 - 2024)، إدارة البحوث والإحصاءات.

وفي خلاصة السرد التحليلي أن القيود المؤسسية الرسمية تحدد نمط تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلد المضيف، كما أن جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة يتطلب وجود إطار قانوني واضح وملزم يوفر احترام سيادة القانون يكون كأساس لوجود بيئة قانونية مهيأة ومستقرة وملائمة، التي تُعد مطلباً أساسياً لتوطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي سياق الأطر التشريعية القانونية في ليبيا ، مرّ الاقتصاد الليبي بثلاث مراحل من تقييد الملكية إلى توسيع قاعدة الملكية، ثم إعادة هيكلة القطاعات الاقتصادية لتتشكل من خلالها السمات الأساسية لبيئة الاستثمار للاقتصاد الليبي، حيث أصدر المشرع الليبي سلسلة من القرارات لإنشاء أرضية قانونية لتحويل المؤسسات العامة إلى مؤسسات خاصة بهدف مواكبة التغيرات الدولية في السوق العالمية. فأصدر المشرع الليبي قوانين خلال لسنة 1958 ولسنة 1968، وذلك لتنظيم رؤوس الأموال الأجنبية، تهدف إلى لتأسيس الثقة مع الاسواق الدولية وجذب المستثمرين الاجانب عبر تشكيل لجنة استشارية بوزارة الاقتصاد الوطني لدراسة طلبات المستثمرين، بتقديم إعفاءات ضريبية وجمركية ،مع تقديم حماية ملكياتهم وعدم نزعها إلا على المنفعة العامة مقابل التعويض العادل

فمن الناحية المالية، في سنة 2005 أصدرت الحكومة ليبيا سلسلة من القرارات لإنشاء أرضية قانونية وإحداث تغيرات جذرية لصالح المؤسسات خاصة بهدف مواكبة التغيرات الدولية في السوق العالمية. في

إطار توسيع قاعدة ملكية المصارف التجارية الليبية، صدر القانون رقم 1 في عام 2005 والذي أسفر عن تغييرات جذرية في هيكل القطاع المصرفي الليبي. كما أصدر المشرع الليبي قانون الاستثمار رقم 9 لسنة 2010، وهو المنظم لرؤوس الأموال الوطنية والأجنبية، ويهدف إلى تشجيع الاستثمار ضمن إطار السياسة العامة للدولة، بما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وفي هذا الصدد، ساوى المشرع بين رأس المال الوطني ورأس المال الأجنبي، كما وفر الحماية للمستثمر وكفل له حق التظلم، كما ساوى المشرع في الحقوق بين المستثمر المحلي والأجنبي، وفي الإعفاءات والمزايا، فأعفى المستثمر من ضريبة الدخل عن نشاطه لمدة خمس سنوات يبدأ احتسابها من تاريخ الإذن بمزاولة النشاط"، إلى جانب ذلك منح المستثمر جواز زيادة مدة الإعفاء 3 سنوات إضافية.

ومع ذلك، على الرغم من كل هذه الإجراءات القانونية فإن المستثمرين الأجانب يواجهون قيوداً مؤسسية رسمية تتجسد في مشكلة عدم النمو المستدام في الاقتصاد الليبي، التي تمثل عدم استدامة أرباح الاستثمارات المباشرة مما يزيد من مخاطر خسائر رأس المال المستثمر، وذلك بسبب عدم تنوع هياكل الإنتاج في الاقتصاد الليبي، لاعتماده على قطاع النفط كمصدر أساسي للدخل ولتمويل جميع خطته الاستراتيجية. إلى جانب ذلك، عدم الاستقرار النقدي والمالي، بسبب ارتفاع معدلات التضخم، وعدم استقرار سعر الصرف، مما خفض قيمة العملة المحلية في السوق الليبي، فأدى إلى أن المستثمرين الأجانب أصبحوا يواجهون مخاطر بيئة التشغيل للنظام النقدي في الدولة الليبية.

الخاتمة والآثار النظرية والعملية للبحث

تتبلور المساهمة العلمية لهذا العمل في توظيف نظرية المؤسسات الجديدة لتشخيص كوابح الاستثمار في ليبيا؛ إذ يقدم البحث تأصيلاً نظرياً لمفهوم المسافة المؤسسية باعتبارها المحدد الديناميكي لقرارات الشركات الأجنبية. وبتطبيق نهج التحليل السردى المستند إلى النصوص الفلسفية لرواد النظرية المؤسسين، تمكنا من استجلاء معالم الفجوات الثلاث: المعرفية، والمعيارية، والقانونية. تأتي هذه المعالجة لتبرهن علمياً على صحة حجتنا الهيكلية في هذا المقال بأن المنظومة المؤسسية الليبية الراهنة تقف حائلاً دون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

من الناحية العملية تتمثل مساهمة البحث في التحقيق في البيئة المؤسسية للاستثمار في الاقتصاد الليبي، أظهرت النتائج أن فشل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوطينها في الاقتصاد الليبي يرجع إلى قيود مؤسسية غير رسمية، تتجسد في وجود فجوة معرفية وفجوة معيارية، تعد سمة أساسية للتمييز بين دولة ليبيا كدولة مستضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، على المستوى العالمي والإقليمي، مما يعني أن المستثمر

الأجنبي في ليبيا لا يواجه فقط مخاطر سياسية أو أمنية، بل يواجه مخاطر تشغيلية وثقافية ومعيارية تجعله غير قادر على فهم "قواعد اللعبة" على المستوى المحلي الليبي. ومن المثير للاهتمام أن الدولة الليبية، إلى جانب قانون الاستثمار الذي يمنح مزايا وإعفاءات ضريبية كبيرة للمستثمر الأجنبي، يملك الاقتصاد الليبي مؤشرات جذابة جداً للاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل في الموقع الاستراتيجي، وثروة نفطية ضخمة، واحتياطيات نقدية هائلة. ومع ذلك، رغبة وثقة المستثمر الأجنبي مرتبطة بتقليص المسافة المؤسسية ما بين الدولة الليبية باعتبارها المضيف للاستثمار وبين الدول الأجنبية الأخرى على المستوى الإقليمي والعالمي، وذلك بتحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية (Socio-Economic Development)، وهي عملية تطويرية شاملة ترتبط بتحسين حياة الأفراد برفع مستويات التعليم والخدمات الصحية لتحقيق الاستقرار الاجتماعي، إلى جانب ذلك، تحقيق الاستقرار النقدي والمالي من خلال استقرار أسعار الصرف، وخفض معدلات التضخم، وسهولة تحويل الأرباح إلى الخارج، والاستقرار التشريعي والأمني لضمان سلامة وتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى الطويل.

وفي نهاية المطاف، يجذب هذا البحث انتباه الأكاديميين وصناع السياسات الليبيين إلى حقيقة مفادها أن البيئة المؤسسية الاستثمارية في ليبيا هي بيئة مقيدة وطاردة للاستثمار الأجنبي المباشر، ووفقاً للمعايير الدولية هي بيئة غير ملائمة وغير مهيأة للاستثمار. لذلك يقدم المؤلفون الاقتراحات التالية التي من شأنها أن تشكل أساساً مناسباً لدعم البيئة الليبية لتكون مهيأة جذب الاستثمار الخارجي المباشر تتمثل في :-

1. ينبغي على السلطات النقدية والمالية الليبية أن تعمل على تحقيق النمو المستدام في الاقتصاد الليبي، بحيث يكون معدل النمو الاقتصادي مستقراً هيكلياً بتنوع مصادر الدخل بشكل أكثر استقراراً بدلاً من الاعتماد على مورد النفط فقط.
2. على المسؤولين الحكوميين الليبيين والسلطات النقدية الليبية العمل على تحقيق الاستقرار النقدي، بخفض معدلات التضخم ورفع قيمة العملة المحلية؛ وذلك لتجنب مخاطر بيئة التشغيل للنظام النقدي للدولة الليبية المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر.
3. على المسؤولين الحكوميين الليبيين وضع إطار قانوني يخلق بيئة تشريعية مستقرة وصدقية للاستثمار المحلي والأجنبي، فتشجيع الاستثمار المحلي الليبي يعمل على تأسيس بنية تحتية سليمة لبيئة الاستثمار للاقتصاد الليبي، تجذب وتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

الآفاق المستقبلية للبحث

لقد أظهرت نتائج هذه الورقة أنه بالرغم من المزايا والإعفاءات الضريبية الكبيرة التي يمنحها المشرع الليبي للمستثمر الأجنبي، توجد قيود مؤسسية غير رسمية انعكست في وجود مسافة ثقافية ملموسة بين بيئة الأعمال الليبية ودول العالم؛ مما أعاق جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوطينها في الاقتصاد الليبي. إلى جانب ذلك، توجد قيود مؤسسية رسمية ناجمة عن السياسات الاقتصادية أسفرت عن مخاطر بيئة تشغيلية للنظام النقدي يواجهها المستثمرون الأجانب في الاقتصاد الليبي. وفي سياق هذه النتائج التي توصلنا إليها، فإن هذه الدراسة الوصفية التحليلية لا تقف عند حد تشخيص الوضع الحالي للبيئة الاستثمارية الليبية، بل تفتح آفاقاً بحثية جديدة للباحثين لتطوير البيئة الاستثمارية بما يثري الجانب الأكاديمي من خلال:

- مقارنة الاقتصاد الليبي باقتصاديات أخرى مشابهة تمر بنفس الظروف السياسية والاقتصادية للاستفادة من تجاربها في تحسين البيئة الاستثمارية.
- توسيع نطاق هذه الدراسة بإجراء بحث لتقييم تأثير السياسات الاقتصادية التي انتهجتها السلطات المالية والنقدية على النمو المستدام في الاقتصاد الليبي، حتى يمكن تحديد الإصلاحات القانونية والمالية، والتقليل من التأثير السلبي للقيود المؤسسية القائمة حالياً.

المراجع

- Abdulla, S. (2014). Libya and Foreign Investments: Using SWOT Model to Evaluate the Libyan Business Environment. *The Macrotheme Review*, 3(7), 138–142.
- Abushhewa, A. A., & Zarook, T. (2016). The Impacts of Investment Climate on FDIs in the Libyan Economy: Firm-Level Evidence. In *International Journal of Business and Social Science* (Vol. 7, Issue 4, pp. 120–132). http://ijbssnet.com/journals/Vol_7_No_4_April_2016/14.pdf
- Ahmouda, I., & Siddiqui, K. (2015). Location Determinants of Foreign Direct Investment in Libya. *2nd International Conference on Education and Social Sciences*, February, 694–704. http://www.ocerint.org/intcess15_e-publication/papers/599.pdf
- ALHasse, & (ESCWA). (2020). *An Introductory Study on the Status, Challenges and Prospects of the Libyan Economy Part I of a Baseline Study for the Libya Socioeconomic Dialogue Project*. <https://www.unescwa.org/publications/introductory-study-status-challenges-and-prospects-libyan-economy>
- ARII COMESA. (2019). *COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa*. <https://integrateafrica.afdb.org/about-the-index/why-measure-regional-integration-in-africa/>
- Chang, S. J., & Rosenzweig, P. M. (2001). The choice of entry mode in sequential foreign direct investment. In *Strategic Management Journal* (Vol. 22, Issue 8, pp. 747–776). <https://doi.org/10.1002/smj.168>
- Chen, T. J., Chen, H., & Ku, Y. H. (2004). Foreign direct investment and local linkages. *Journal of International Business Studies*, 35(4), 320–333. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400085>
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). THE IRON CAGE REVISITED: INSTITUTIONAL ISOMORPHISM AND COLLECTIVE RATIONALITY IN ORGANIZATIONAL FIELDS. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160. <https://doi.org/10.2307/2095101>
- Esew, N. G., & Yaroson, E. (2014). Institutional Quality and Foreign Direct Investment (FDI) In Nigeria: A Prognosis. In *IOSR Journal of Humanities and Social Science* (Vol. 19, Issue 6, pp. 37–45). <https://doi.org/10.9790/0837-19653745>
- Estrin, S., Ionascu, D., & Meyer, K. E. (2005). Formal and Informal Institutional Distance, and International Entry Strategies. In *SSRN*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.665110>
- Fathel, H., & Saad, M. (2022). Analysis of investment environment and their role in attracting foreign investment period 2017-2021. *Gulf Economist*, 38(54), 45–100. <https://www.iasj.net/iasj/article/263169>
- Figgou, L., & Pavlopoulos, V. (2015). Social Psychology: Research Methods. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition* (Second Edi, Vol. 21). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.24028-2>
- H.Kessler, E. (2013). *Encyclopedia of management theory*. SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781452276090>
- Hamoudi, M. E., & Aimer, N. (2017). The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Libya. *International Journal of English Literature and Social Sciences*, 2(6), 144–154. <https://doi.org/10.22161/ijels.2.6.22>
- Hamoudi, M. K. T. E. (2016). The Impact of Fiscal Policy on Investment in Libya (2000-2015). *Library*

- Journal*, 03(12), 1–14. <https://doi.org/10.4236/oalib.1103184>
- Hassan, S. (2021). The relationship of the investment environment with the indicators of the national economy. *Journal of Accounting and Financial Studies (JAFS)*, 16(56), 1–12. <https://jpgiafs.uobaghdad.edu.iq/index.php/JAFS/article/view/976>
- Lammers, J. C., & Barbour, J. B. (2006). An institutional theory of organizational communication. *Communication Theory*, 16(3), 356–377. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.2006.00274.x>
- Meressa, H. (2022). Determinants of foreign direct investment inflows to COMESA member countries: an integration of institutional and socio-economic factors. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00262-z>
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340–363. <http://www.jstor.org/stable/2778293> .
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- OECD. (1996). THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY. In *The European Challenge*. <https://doi.org/https://one.oecd.org/document/OCDE/GD%2896%29102/En/pdf>
- Powell, W. W., & DiMaggio, P. J. (1991). Introduction. In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226185941.001.0001>
- Roos, M., & Reccius, M. (2023). Narratives in economics. *Journal of Economic Surveys*, 38(2). <https://doi.org/10.1111/joes.12576>
- Silverman, D. (2014). Interpreting Qualitative Data. In *The Modern Language Journal*. SAGE Publications Ltd.
- Suleiman, N. N., Kaliappan, S. R., & Ismail, N. W. (2015). Determinants of foreign direct investment: Empirical evidence from Southern Africa Customs Union (SACU) countries. In *International Journal of Economics and Management* (Vol. 9, Issue 1, pp. 1–24). http://web.econ.keio.ac.jp/staff/tets/kougi/tiu/2018/reading/Determinants_of_Foreign_Direct_Investment.pdf
- The United Nations Of Trade and Development. (2024). *2024 Report investment World Investment Facilitation and Digital Government*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_en.pdf
- Tolbert, P. S., & Zucker, L. G. (1996). The Institutionalization of Institutional Theory. In *Handbook of organization studies* (pp. 175–190). Cornell University ILR School. <https://doi.org/10.1177/0170840611425735>
- Ugli, B. (2025). Analysis of the Investment Environment and Influen. *Journal of Business Management and Economic Development*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.59653/jbmed.v3i01.1356>
- UNDP. (2024). *The 2023/2024 Human Development Report Advisory Board*. file:///D:/paper_investment_2024/reports-investment/hdr2023-24reporten.pdf
- Vahlne, J.-E., & Johanson, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>

- World Bank. (2016). *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. International Bank for Reconstruction and Development. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0667-4>
- Younsi, M. (2019). *Study of investment environment factors: Umm ALQuwain investment model Case study*. https://pedia.svuonline.org/pluginfile.php/1830/mod_label/intro/ عوامل البيئة الاستثمارية وأثرها في جذب الاستثمار.pdf - دراسة حالة امارة ام القيوين نموذجا للاستثمار 29%281%
- أثر حكم القانون على تحفيز الاستثمار في التشريع الليبي. (2022). المؤتمر العالمي الدولي السادس لكلية الاقتصاد الخمس التنافسية الاقتصادية (تقييم للواقع واستشراف المستقبل) 9-8 نوفمبر 2022, 552-538 https://asic6.elmergib.edu.ly/papers/ASIC6_027.pdf
- علي, ا., & مريم, ا. (2021). بيئة الاستثمار ودورها في جذب وتحفيز الاستثمار في ليبيا. مجلة البحوث المالية والاقتصادية, 44-27, 6. <https://search.mandumah.com/Record/1427806>
- محددة, ف., & محددة, ع. ا. (2016). دوافع ومحددات الاستثمار في المغرب العربي. مجلة الحقوق والحريات, 3, 264-252 <https://revues.univ-biskra.dz/index.php/dlsc/article/view/3218>