

التليفونية) للتخلص تدريجيا من دعم الخدمات المحلية من خلال خدمات المسافات الطويلة والدولية. ويحتج فى ذلك بأن إعادة التوازن هذه ينبغي أن تتم بتدرج زمنى لتجنب حدوث صدمة فى تعريف الخدمة التليفونية ومعارضة الجمهور للخصخصة. وإذا ما ألغيت الحماية الاحتكارية قبل إعادة هيكلة التعريف فإن جهة التشغيل المسيطرة لن تستطيع التنافس مع جهات التشغيل الجديدة بينما هى (أى جهة التشغيل المسيطرة) مستمرة فى دعم الخدمات المحلية. ولكن هذا رأى غير مقنع، حيث يمكن الحصول على نتيجة مماثلة عن طريق إضافة علاوة إلى رسوم الربط التليفونى التى يتم تقاضيها من جهات التشغيل الأخرى لتعويض جهة التشغيل المسيطرة عما تفقده من إيرادات نتيجة الوفاء بالتزامات الخدمة العامة، أو أن تقوم الدولة بدفع قيمة هذه الخدمات إلى جهة التشغيل المسيطرة بطريقة ما. وتعتبر شروط وظروف الربط هى لب الموضوع، ويمكن تنظيمها على أساس سحب الحماية تدريجيا إذا كان ذلك ضروريا.

وغالبا ما يذكر، لتبرير السماح بفترة احتكار، سبب آخر هو أن هناك حاجة لهذه الفترة لتمويل الاستثمارات الكبيرة المطلوبة فى كثير من الدول. فيذهب البعض إلى أن مثل هذه الاستثمارات لا يمكن تمويلها بسهولة فى ظل نظام حر سيتولد عنه عدم إمكان التحقق من فرص هذا التمويل. ولكن خبرة الدول التى أخذت بالتحريم تبطل هذه الحجة أيضا، بل إن بعض هذه الدول يخشى من أن تؤدى المنافسة إلى زيادة الاستثمار بأكثر مما هو مطلوب.

إن عمليات خصخصة الاتصالات السلكية واللاسلكية قد تم تنفيذها بدون منح فترات احتكار، أو بفترات احتكار مقيدة زمنيا فى حالات محدودة. وهذه حقيقة تميز التغيرات السريعة فى هذا القطاع، فمثل هذه الفترات قد تمنح ليس لأن القطاع احتكارى بطبيعته ولكن للاعتقاد - لأسباب سياسية أو اجتماعية أو فنية أو مالية، أو اعتبارات أخرى - بأن هناك ضرورة لإتمام هذه التغيرات على نحو تدريجى. وتوضح أسعار البيع المرتفعة التى ظهرت فى عمليات خصخصة الاتصالات السلكية واللاسلكية كبر حجم ريع الاحتكار الناتجة عن القيود التنظيمية فى القطاع.

كذلك تبين الخبرة الدولية مزايا المنافسة على الأسعار: "قطبنا لبيانات منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD، انخفضت أسعار المشروعات بنسبة ٣,١٪ فيما بين عامى ١٩٩٠ و ١٩٩٤ فى الدول التى ما زال لديها احتكار للخدمة التليفونية، ولكن هذا الانخفاض بلغ ٨,٥٪ عن نفس الفترة فى الدول التى أدخلت المنافسة فى هذا القطاع" (The Economist, 9 December 1995). وباختصار، فإن الحكومات القائمة بالخصخصة عليها أن تحاول جديا إدخال المنافسة، بأقصى

ما تستطيع، فى هذا القطاع، وعلى أن يكون ذلك فى أقرب وقت ممكن، حتى ولو كان ذلك على حساب انخفاض سعر البيع.

متطلبات رأس المال الخاص:

تواجه معظم الدول النامية والدول التى تمر بمرحلة الانتقال حاجات استثمارية ضخمة تنبع من انخفاض كثافة الشبكات القائمة (مما ينعكس فى شكل سوق ذى معدلات تغلغل منخفضة، وقدر كبير من الطلب غير المشبع)، ومن النمو الاقتصادى السريع الذى تمر به أكثر هذه الدول نشاطا (حيث تتجاوز معدلات النمو السنوية للناتج المحلى الإجمالى ١٠٪ فى بعض الحالات). ولهذا يعد تشجيع استثمارات جديدة للإسراع بتنمية شبكة الاتصالات أمرا له أولوية كبرى، وتشير خبرة العقود الزمنية القليلة المنصرمة إلى أن الصورة النمطية للمشروع العام الاحتكارى لا ترقى إلى مستوى مواجهة هذا التحدى.

وفى حالة كل من الأرجنتين، المجر، وإندونيسيا، والمكسيك، وبيرو، وفنزويلا، تطلبت خصخصة شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية استثمارات جديدة ضخمة بالإضافة إلى تحسينات فى نوعية الخدمة، وفى المكاسب المرتبطة بالإنتاجية^(٥٣). وينبغى أن يكون الهدف الرئيسى لتنظيم القطاع فى مثل هذه الدول هو تنمية الاستثمار وليس السيطرة على الأسعار فى حد ذاتها، بينما قد يكون من الأنسب إعطاء الأولوية لهذه السيطرة فى الدول ذات الأسواق الناضجة ومعدلات التغلغل المرتفعة.

تقليص الملكية:

إن التقدم التكنولوجى الهام والذى تحقق فى قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، وظهور جهات تشغيل ديناميكية وتنتمى للقطاع الخاص مع وجود تحالفات عالمية رئيسية، وسجل المسار المدهش للدول التى حررت وخصصت هذا القطاع، كلها عوامل تستقطب عددا متزايدا من الدول فى اتجاه الخصخصة. وبالتالي، وكما يبين الإطار (٢) والجدول (١) فإنه بالإضافة إلى الدول التى كانت لديها دائما منشآت خاصة تقوم بتشغيل الاتصالات السلكية واللاسلكية (مثل الفلبين والولايات المتحدة) قامت مؤخرا دول كثيرة بعمليات خصخصة كلية أو جزئية لشركاتها للاتصالات السلكية واللاسلكية، بينما دول أخرى تعد حاليا لمثل هذه العمليات. واقرنت أغلب عمليات الخصخصة على الأقل بشكل من أشكال التحرير لقطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية.

الإطار (٢): عمليات حديثة للخصخصة فى قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية

فى مجموعة واحدة من الدول، تمت خصخصة شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية المملوكة للدولة وتم نقل السيطرة عليها إلى الملاك الجدد من القطاع الخاص (ولم يكن ذلك مرتبطا دائما بحصولهم على غالبية الأسهم أو مقاعد مجلس الإدارة). وتشمل هذه المجموعة الأرجنتين، وباربادوس، وبلجيكا، وبليز، وبوليفيا، وشيلي، والكونغو، وكوبا، جمهورية التشيك، والدنمارك، واستونيا، وجبل طارق، وغينيا، غيانا، والمجر، وأيرلندا، وجامايكا، ولافتيا، والمكسيك، ومنغوليا، وهولندا (حيث كانت شركة KPN أول شركة بريد واتصالات سلكية ولاسلكية تخصص بحدود أن يسبق ذلك فصل النشاطين عن بعضهما)، ونيوزلندا، وبيرو، والسنغال، وأسبانيا، والمملكة المتحدة، وفنزويلا. وكانت هناك عمليات بيع تخصص شركات للاتصالات السلكية واللاسلكية للمسافات البعيدة، والدولية، والقمر الصناعى، فى استراليا (Aussat) وكندا (Telelobe and Telesat) وبورتوريكو (TLTD) وكوريا الجنوبية (Daecom) واليمن (TeleYemen International)، فى عام ١٩٧١ من بين دول أخرى. بالإضافة إلى شركات للاتصالات عن طريق الخلايا، خاصة فى كوريا الجنوبية (Korea Mobile Telecom).

وفى دول أخرى، كان هناك تخلص جزئى من ملكية الجهة المسيطرة على تشغيل خدمات الاتصالات مع استمرار الحكومة فى الاحتفاظ لنفسها بوضع المساهم المتحكم. وكان هذا هو الحال مع الشركة اليابانية NTT التى بيعت نسبة ٣٥٪ من أسهمها على ثلاث شرائح فيما بين عامى ١٩٨٦ و ١٩٨٨ مقابل مبلغ إجمالى يزيد عن ٧٠ بليون دولار، وشركة Telekom Malaysia التى طرحت نسبة ٢٥٪ من أسهمها للاكتتاب العام فى سنة ١٩٩٠ وشركة Singapore Telecom حيث بيع ما يقرب من ١١٪ من رأس مالها فى أكتوبر ١٩٩٣، ومؤسسة الاتصالات السلكية واللاسلكية الباكستانية التى أصدرت لها الحكومة فى سبتمبر ١٩٩٤ كوبونات تقبل ١٢٪ من رأس مالها على أن تستحق هذه الكوبونات التحويل إلى أسهم فى الشركة التى تعقب دمج وخصخصة هذه المؤسسة، وشركة Korea Telekom مع عرض نسبة ١٠٪ من رأس المال. فى فبراير ١٩٩٣ - مخصصة للمستثمرين الكوريين (نسبة ٣٪ فقط هى التى وجدت مشترين لها) ووضعت شريحة نسبتها ٥٪ لدى مستثمرين محليين فى عام ١٩٩٤ وشركة Indosat (وهى الشركة الإندونيسية للاتصالات الدولية) التى بيعت نسبة ٣٢٪ من أسهمها عن طريق اكتتاب عام فى بورصة نيويورك وجاكارتا (أكتوبر ١٩٩٤) بالإضافة إلى شركة PT Telkom (وهى الشركة الإندونيسية للاتصالات المحلية) التى تعين، فى آخر لحظة، تقليص العروض منها ميدنيا للاكتتاب العام الدولى بسبب ضعف الطلب (بيعت نسبة ١٩٪ من الأسهم فى نوفمبر ١٩٩٥)، وشركة Portugal Telecom التى طرحت منها شريحة ميدنية للاكتتاب العام فى يونيو ١٩٩٥ ثم شريحة أخرى فى يونيو ١٩٩٦ وقيمت للدولة نسبة ٥١٪ من الأسهم. وفى اليونان، بعد فشل عدة محاولات أكثر طموحا، رتبت الحكومة أمورها - أخيرا - لبيع نسبة ٨٪ من أسهم شركة OTE فى مارس ١٩٩٦ وفى إسرائيل بيعت بالفعل نسبة ٢٣٪ من شركة Bezeq، وفى ألمانيا طرحت نسبة ٢٦٪ من شركة الاتصالات الألمانية للاكتتاب العام فى نوفمبر ١٩٩٦.

وأخيرا، أظهرت دول كثيرة عزمها على خصخصة هيئات الاتصالات المسيطرة لديها. وتشمل هذه الدول (بالإضافة إلى الدول التى تخطط لبيع شرائح ثانية، أو ثالثة، أو أكثر، من شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية المخصصة جزئيا بالفعل) ألبانيا، واستراليا، والبرازيل، وبلغاريا، وكولومبيا، وكوت ديفوار، وكرواتيا، والإكوادور، والسلفادور، وفرنسا، والجابون، وغانا، وجواتيمالا، وهندوراس، والهند، وإيطاليا، والأردن، وكينيا، وليتوانيا، ومدغشقر، ومولدافيا، والمغرب، ونيكاراجوا، وبنما، وبولندا، ورومانيا، وروسيا، ورواندا، وسلوفينيا، وجنوب أفريقيا، وسيريلانكا، والسويد، وتايلاند، وتركيا، وأوغندا، وأوزبكستان.

المنهج البريطاني:

تعتبر المملكة المتحدة رائدة فى مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية كما فى معظم قطاعات البنية الأساسية الأخرى. فخصخصة شركة "بريتيش تليكوم" سنة ١٩٨٤ أضافت مغزى معيناً من حيث إنها وضعت سوابق هامة لمستقبل عمليات خصخصة البنية الأساسية فى المملكة المتحدة، وتشمل هذه السوابق استخدام الاكتتابات العامة بدلا من عمليات البيع الاستراتيجى (أى لمستثمر رئيسى - المترجم)، وخلق السهم الذهبى، وإنشاء إطار تنظيمى يتركز حول مسئول مستقل عن تنظيم القطاع، وإيجاد صيغة السقف السعري، وإجراءات أخرى من هذا القبيل^(٥٤).

وكان القصور الرئيسى فى هذه العملية هو عدم كفاية الاهتمام الموجه إلى خلق بيئة تنافسية حال القيام بالخصخصة. فقد كان لشركة "بريتيش تليكوم" احتكار قانونى مهيمن على خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية إلى أن قرر قانون سنة ١٩٨١ للاتصالات السلكية واللاسلكية البريطانية وجودها كمنشأة منفصلة عن مكتب البريد العمومى، والشركة المخصصة للكابلات واللاسلكى (C&W)، وسمح لهذه الأخيرة أن تنشئ شركة تابعة (Mercury) فى المملكة المتحدة لتتنافس مع "بريتيش تليكوم" فى كل أجزاء السوق، وقام بتحرير عملية تزويد الطرفيات بالمعدات. وهكذا تم إدخال منافسة محدودة حتى قبل خصخصة "بريتيش تليكوم" فى عام ١٩٨٤، وفى عام ١٩٨٣ تم إصدار ترخيص ثان للاتصالات بالخلايا ليتنافس مع شبكة خلايا "بريتيش تليكوم". كذلك فتحت خدمات القيمة المضافة للمنافسة. بيد أن الاحتكار الثانى، الذى تم التأكيد عليه عند خصخصة "بريتيش تليكوم"، لم يوفر أبدا منافسة قوية للمحتكر صاحب الامتياز، وقد انتهى هذا الاحتكار الثانى فى عام ١٩٩١^(٥٥). ومنذ ذلك التاريخ، تقوم شركات الكابلات، ومشروعات أجنبية للاتصالات السلكية واللاسلكية، وغيرها، بتوفير المنافسة فى كل أجزاء السوق بما فى ذلك دائرة الاتصالات المحلية، وباستثناء واحد هام هو أنه حتى عام ١٩٩٦ لم يكن مسموحاً لمشروعات الاتصالات الدولية بخلاف "بريتيش تليكوم" و"ميركوري" أن تمتلك وتدير دوائر خاصة بها للمكالمات الدولية، وإنما تعين عليها أن تستأجر دوائر من طرفى الاحتكار الثانى السابق أو تدفع لهما رسماً عن كل مكالمة يتم إجراؤها. ويسمح إلغاء هذا القيد للشركات الأخرى بربط مكالماتها مباشرة بالأقمار الصناعية، وبناء كابلاتها الدولية الخاصة بها، والتفاوض لعقد اتفاقيات مع شركات الاتصالات فيما وراء البحار.

وقد منح ما يقرب من ١٥٠ ترخيصا للاتصالات السلكية واللاسلكية حتى الآن، ومن ثم تواجه "بريتيش تليكوم" منافسين فى كل أجزاء سوق هذه الاتصالات. وفى ظل ضغط مركب من المنافسة المتزايدة والجهة المسنولة عن تطبيق القواعد التنظيمية (OFTel)، انخفضت أسعار الاتصالات السلكية واللاسلكية بما يربو على ٣٠٪ بالأسعار الثابتة لعام ١٩٨٤.

سياسة الاتحاد الأوروبى:

وفى أوروبا، صدرت سلسلة وثائق تشريعية، بواسطة اللجنة الأوربية والمجلس الأوروبى، تتيح التخفيف تدريجيا من القواعد المنظمة لقطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية. وفى عام ١٩٨٨ بدأت إجراءات هذا الاتجاه بالمعدات الطرفية (شاملة موديمات الحاسب الآلى computer modems وعدد التليفونات، تبعا لتوجيه اللجنة رقم 88/301/EEC بتاريخ ١٦ مايو ١٩٨٨)، ثم أعقب ذلك خدمات القيمة المضافة فى عام ١٩٩٠ (توجيه اللجنة رقم 90/388/EEC بتاريخ ٢٨ يونيو ١٩٩٠ بشأن المنافسة فى أسواق خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية). وحررت هذه الأسواق أكثر من خلال شرط الشبكة المفتوحة فى سنة ١٩٩٠ وسنة ١٩٩٢، وتوفير منفذ للخدمات التجارية، بحلول شهر يوليو ١٩٩٦، من خلال مشروعات بديلة من البنية الأساسية (مثل شبكات السكة الحديد ومرافق الطاقة، والكابل التليفزيونى). وسوف تتوج الإصلاحات بإدخال المنافسة الكاملة عن طريق فتح أسواق المحادثات التليفونية والشبكة العامة للبنية الأساسية بحلول أول يناير ١٩٩٨^(٥٦). وعلى الرغم من أن المادة ٢٢٢ من معاهدة روما تقضى بأن تظل السياسات التى تتبناها المؤسسات الأوربية محايدة فيما يتعلق باختيار الدول الأعضاء لنوع الملكية (خاصة أم عامة) فى مشروعاتها، فإن القليل من المشروعات المملوكة للدولة هى التى يحتل، من الناحية العملية، أن تكون قادرة على مقاومة هجوم المنافسة وما تتطلبه من كفاءة أكبر.

ولن تكون هيئات الاتصالات المملوكة للدولة قادرة على الاحتفاظ بحصتها فى السوق على المستوى الأوروبى بدون إصلاحات جذرية فى هيكل وطريقة تشغيل مشروعاتها، ويكاد يكون من المحتم أن هذا التغيير سوف يعنى أن هذه الهيئات سيتعين عليها أن تفتح قاعدتها الرأسمالية لشركاء من القطاع الخاص، وأن تطرق أسواق رأس المال. وهناك ما هو أكثر من ذلك، فقواعد الاتحاد الأوروبى الخاصة بمساعدة الدولة تقلص بحدة من فرص اللجوء إلى الأموال العامة لمساعدة أى هيئة تشغيل وطنية على الوقوف على قدميها، وتحدد قواعد الاتحاد الأوروبى الخاصة بالمنافسة من

الاندماجات التى تقلل من المنافسة فى السوق، وتتطلب السياسات الأوربية، على نحو متزايد، فصل وظائف وضع وتطبيق القواعد المنظمة عن تلك الخاصة بالتشغيل. هذه العوامل، وغيرها، تفسر التحول الجذرى فى هذا القطاع، خاصة التخلّى التدريجى عن نموذج المشروع العام الوطنى المحتكر، وما زال هذا التطور يحتاج إلى أن يستكمل بواسطة قواعد تفصيلية تحكم الاعتراف المتبادل بالتراخيص بين الدول أعضاء الاتحاد الأوربى، والربط بين شبكات الاتصالات، وتسوية المنازعات بين شركات الاتصالات الأوربية، بل ويمكن التفكير فى إنشاء وكالة أوربية تختص بتطبيق القواعد المنظمة.

وما هو جدير أيضا بالملاحظة، داخل نفس إطار الاتحاد الأوربى، أن الدول الأعضاء قد تبنت استراتيجيات مختلفة جدا. فعلى طرف نجد المملكة المتحدة التى كانت دوما رائدة، وما زالت فى المقدمة، فى خصخصة وتحرير الاتصالات السلكية واللاسلكية الأوربية. وعلى الطرف النقيض نجد اليونان وفرنسا حيث ما زال نموذج الاحتكار العام له مؤيدون أقوياء من ذوى الأصوات المسموعة. ويقع فيما بين هذين الطرفين مدى كامل من الإصلاحات التى تمت للهيكل القطاعى، والملكية، وقواعد المنافسة، والهيكل المؤسسية والمنظمة. وعلى سبيل المثال، يقع فى هذا المدى كل من: السويد التى لديها قطاع ديناميكى ومنفتح جدا، وتنافسى، فى مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية، وتتعدد به المشروعات القائمة بالتشغيل (بما فى ذلك شركات الكابلات)، وعلى الرغم من ذلك كله ما زالت شركة Telia مملوكة للدولة فضلا عن كونها جهة التشغيل المسيطرة، وهولندا حيث كانت الخصخصة من خلال عرض شركة KPN للجمهور، وهى الشركة المسئولة عن الاتصالات السلكية واللاسلكية بالإضافة إلى الخدمات البريدية، وبلجيكا حيث حصل اتحاد استثمارى، مكون من شركات للاتصالات السلكية واللاسلكية الدولية، على شريحة تضمن له السيطرة على شركة "Belgacom". وأسبانيا حيث انخفضت حصة الدولة من أسهم "تليفونيكا" إلى ٢٠٪، والبرتغال حيث سبق الخصخصة دمج لشركات الاتصالات المملوكة للدولة أو التى تتحكم فيها الدولة. وألمانيا بطرحها المتميز لشركة "دويتش تليكوم" للجمهور^(٥٧). وسوف يصبح تقارب السياسات الوطنية أمرا إجباريا، بالنسبة لمعظم الدول الأعضاء، بحلول آخر موعد مسوح به (عام ١٩٩٨) بواسطة اللجنة الأوربية. وربما تمنح الدول الأعضاء التى لديها شبكات أقل تطورا، مثل اليونان والبرتغال وأسبانيا، خمس سنوات إضافية (أى حتى سنة ٢٠٠٣) بناء على طلبها، لكى تصل إلى الانفتاح الكامل

لقطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية بها ، بينما قد تحصل الدول ذات الشبكات الصغيرة جدا على سنتين إضافيتين.

إصلاح الاتصالات السلكية واللاسلكية فى دول صناعية أخرى:

من أهم السمات المثيرة وغير العادية للتاريخ الحديث للاتصالات السلكية واللاسلكية فى الولايات المتحدة أن قاضيا هو الذى اتخذ القرار ، فى عام ١٩٨٢ بإعادة هيكلة قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية بالكامل. فقد دعا "مرسوم الموافقة" الذى أصدره القاضى "جرين Greene" إلى تخلى شركة AT&T ، وهى الشركة الخاصة المحتكرة لتشغيل الاتصالات السلكية واللاسلكية، عن احتكارها للخدمة المحلية لسبع شركات إقليمية مستقلة جديدة تعرف باسم "بيبي بيلز Baby Bells" (٥٨).

ولم يصدر قانون جديد للاتصالات السلكية واللاسلكية إلا فى فبراير ١٩٩٦ ، ويذهب هذا القانون إلى أبعد بكثير مما ورد فى "مرسوم الموافقة" ، حيث يوسع نطاق المنافسة فى كل أجزاء سوق الاتصالات السلكية واللاسلكية ، ويزيل الحواجز التى كانت تفصل بين صناعات التليفونات ، والكابلات ، والإذاعة. وبإنهائه للفصل ، الذى ظل قائما بطريقة مصطنعة من خلال القواعد المنظمة ، بين قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية وقطاع الاتصالات المرئية والمسموعة ، فإن هذا القانون يجب أن يساعد على تنمية تكنولوجيات وخدمات جديدة. ومن السمات الرئيسية للتشريع الجديد أنه يسمح لشركات الاتصالات للمسافات البعيدة بدخول السوق المحلية كما يسمح للشركات الإقليمية (المعروفة باسم "بيبي بيلز") بدخول سوق المسافات البعيدة طالما أنها قد فتحت شبكاتها للمنافسين. وأوكل القانون إلى "اللجنة الفيدرالية للاتصالات" (FCC) ، وهى الجهة المسئولة عن تنظيم قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية ، المسئولية الكاملة لوضع التشريع. موضع التنفيذ وبين متطلبات أخرى ، أعطى القانون مهلة مدتها ستة شهور للجنة الفيدرالية للاتصالات لتصدر القواعد التفصيلية الخاصة بالربط بين الشبكات (٥٩).

وعلى غرار ذلك ، اتخذت "اللجنة الكندية للراديو والتلفزيون والاتصالات السلكية واللاسلكية" (CRTC) قرارا هاما فى سبتمبر ١٩٩٤ لفتح قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية المحلية للمنافسة من جانب شركات الكابلات التلفزيونية وغيرها من الشركات التى تطلب ذلك. وبناء على ذلك فإن احتكار الخدمة المحلية الذى كانت تتمتع به شركات التليفونات سوف ينتهى ، ولكن

سيسمح لها بتقديم الخدمات الصوتية المرئية. وعلى أية حال فإن القواعد المنظمة التى تعكس هذا القرار لم تصدر بعد.

وفى نيوزلندا، ألغى قانون الاتصالات السلكية واللاسلكية، لعام ١٩٨٨ احتكار شركة "تليكوم نيوزلندا" (التي خصصت فى عام ١٩٩٠) على أن يدخل ذلك حيز التنفيذ اعتباراً من أول أبريل ١٩٩١، وقد فتح ذلك الباب للمنافسة فى كل أجزاء القطاع بما فى ذلك الشبكة العامة المحولة، وجعل قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية فى نيوزلندا من أكثر هذه القطاعات انفتاحاً فى العالم^(٦٠).

إصلاح الاتصالات السلكية واللاسلكية فى المجر:

تبنت المجر منهجاً مستحدثاً إلى حد بعيد عندما أصدرت، فى نوفمبر ١٩٩٢ قانوناً جديداً للاتصالات السلكية واللاسلكية يشجع على المنافسة، والتحديث، ويصرح بخصخصة القطاع. وطبقاً لدعوة للتقدم بالعطاءات نص عليها قانون الاتصالات السلكية واللاسلكية (المادتين ٤ و ٥) باعت الحكومة كتلة أسهم حاكمية (أى ٥١٪ أو أكثر - المترجم) من أسهم شركة MATAV (وهى الشركة الوطنية للاتصالات السلكية واللاسلكية) إلى الاتحاد الاستثمارى Magyarcom (مكون من "دويتش تليكوم" و "أميرتيك" (مقابل ٨٧٥ مليون دولار^(٦١)). وبالإضافة إلى ذلك، فإن البنك الأوربي للإنشاء والتعمير وهيئة التمويل الدولية يمتلكان معاً ٣٪ من أسهم الشركة. وقد نتجت ملكيتهما هذه عن تحويل المديونية التى اشتراها معاً لتدعيم عملية الإصلاح وتزويد الشركة بحاجتها العاجلة من رأس المال قبل خصخصتها. وعلى الرغم من أن الحكومة كانت تنوى فى البداية أن تدخل شريحة أخرى من أسهم شركة MATAV فى برنامجها الضخم للخصخصة، فإنها تدرجت ببيع شريحة إضافية نسبتها ٣٧٪ للاتحاد الاستثمارى Magyarcom، فى ديسمبر ١٩٩٥ مقابل ٨٥٢ مليون دولار، وقد تعهد الشركاء فى هذا الاتحاد بتخفيض شريحتهم من الأسهم من نسبة ٦٧٪ إلى ٥١٪ عن طريق طرح الأسهم الموازية للفرق للبيع فى بورصة الأوراق المالية فيما بعد.

ويسرى امتياز شركة MATAV لمدة ٢٥ عاماً، شاملة فترة احتكار مطلق مدتها ٨ سنوات، ويغضى الخدمة الأساسية فى ٢٩ من ٥٤ إقليمياً داخل المجر، بالإضافة إلى خدمات المسافات الطويلة والدولية بالنسبة للبلد كلها. وقد أعطيت للمحليات فرصة الاحتفاظ بالخدمات التليفونية لأقاليمها

داخل نطاق شركة MATAV أو أن تقوم هى بتقديم هذه الخدمات كامتيازات منفصلة. وقد اختارت أغلبية المحليات، فى ٢٥ إقليمًا، البديل الثانى. وقد منحت الامتيازات الخاصة بثلاثة وعشرين إقليمًا، من بين خمسة وعشرين إقليمًا لم تكن مغطاة بالامتياز المبدئى لشركة MATAV، إلى أصحاب أكبر العطاءات فى فبراير ١٩٩٤ وقد منح ثمانية من هذه الامتيازات لشركة MATAV، كما منح خمسة عشر امتيازًا لشركات أخرى، بينما بقى امتيازان لإقليمين بدون مشترين^(٦٢). وتتميز هذه الامتيازات بأجل مدته ١٢,٥ سنة، ومنح حقوق احتكار لتقديم الخدمة التليفونية المحلية خلال السنوات الثمان الأولى من هذا الأجل، وجعل صاحب الامتياز مؤهلاً للحصول على ترخيص بكابل تليفونى يغطى نفس مساحة المنطقة التى يعمل بها. ويصف بعض المراقبين منهج المجر، بأنه منهج حديث حاسم يأخذ فى الاعتبار التطورات الاستراتيجية والتكنولوجية التى حدثت فى قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية خلال السنوات القليلة الماضية، بينما ينظر البعض الآخر من المراقبين إلى هذا المنهج على أنه نوع من الحلول السياسية الوسط للتغلب على معارضة المحليات للاحتكار الذى تتمتع به شركة MATAV.

خصخصة شركة الاتصالات الفنزويلية:

أنشئت شركة التليفون الوطنية لفنزويلا (CANTV) بواسطة مستثمرين من القطاع الخاص فى عام ١٩٣٠^(٦٣). وقد أمت هذه الشركة عام ١٩٦٤ ودمجت مع غيرها من المشروعات الفنزويلية للاتصالات السلكية واللاسلكية، ومنح لها احتكار للتشغيل. ثم خصصت فى ديسمبر ١٩٩١ عن طريق بيع ٤٠٪ من أسهمها مقابل ما يقرب من ١,٩ بليون دولار، واشتملت عملية الخصخصة على نقل إدارتها إلى اتحاد مستثمرين يضم البنك المحلى، وشركة كاراكاس للطاقة، وشركات ، GTE, Telefonica de Espana, AT&T.^(٦٤)

لماذا اقتصر البيع على ٤٠٪ من الأسهم؟ أولاً وقبل أى شىء، فإن الحكومة أرادت أن تباع فقط لشركات اتصال دولية تتربع على قمة هذا المجال وقادرة على تنفيذ برنامج الاستثمار والإدارة الطموح والذى تم تحديده فى وثائق الخصخصة. وكان معنى ذلك شركة أجنبية، فى حين أن بيع أغلبية رأس المال إلى اتحاد استثمارى أجنبى تم استبعاده لأسباب سياسية. ولذلك تعين تصميم آلية ما تؤكد للمستثمرين من القطاع الخاص أنهم يستطيعون التحكم فى الشركة بأقل من ٥٠٪ من أسهمها^(٦٥).

وتحتفظ شركة CANTV بامتياز مدته خمسة وثلاثون عاما يمكن أن تمتد لعشرين عاما أخرى، كما أنها تتمتع باحتكار لمدة تسع سنوات، ويغضى هذا الاحتكار الشبكة السلوكية الأساسية واتصالات المسافات البعيدة والدولية. وقد منح لها هذا الاحتكار من أجل إعادة التوازن بين أسعار الخدمات والتخلص التدريجى من الدعم الداخلى الذى بموجبه كانت خدمات المسافات الطويلة والدولية تدعم تكاليف الخدمات المحلية. وقد اعتبرت هوامش الربح الضخمة التى تتحقق من خدمات المسافات الطويلة والدولية ضرورية لتمويل برنامج الاستثمار الطموح والمطلوب تنفيذه فى ظل شروط الامتياز. ويشير السعر المرتفع للبيع إلى وجود ربوع احتكارية مرتفعة، وبالتالي فإنه يوحى بأن أجل الاحتكار كان يمكن أن يكون أقصر. هذا وقد استبعدت من الاحتكار كل الخدمات الأخرى خاصة الطرفيات، والشبكات الخاصة، وخدمات القيمة المضافة، ووصلات القمر الصناعى، والاتصالات بنظام الخلايا. والحقيقة أن الحكومة منحت بالفعل، فى مايو ١٩٩١ امتيازاً غير احتكارى لاتحاد Telcel، مقابل ١٠٧ مليون دولار، لتوفير خدمات الاتصالات بنظام الخلايا فى كل أنحاء الدولة، وهذا الامتياز مدته عشرون عاما قابلة للتجديد. هذا فى الوقت الذى تقدم فيه شركة تابعة لشركة CANTV مثل هذه الخدمات بالتنافس مع Telcel.

وتتطلب اتفاقيات الامتياز أن تقوم شركة CANTV بتجديد الشبكة عن طريق إنشاء خطوط رقمية جديدة، وتحويل الخطوط القديمة إلى النظام الرقمى، وزيادة عدد التليفونات العمومية، بالإضافة إلى التزامات أخرى. وهذا يعنى وجوب إنشاء ثلاثة ملايين خط جديد، واستبدال ٦٠٠ ألف خط، خلال السنوات التسع الأولى من امتياز هذه الشركة. كذلك تتطلب الاتفاقيات من شركة CANTV أن ترتقى بنوعية الخدمة خاصة بتخفيض الوقت اللازم للحصول على مكالمات تليفونية، وتقصير الوقت اللازم لإصلاح الأعطال، ورفع معدل إتمام المكالمات (أى النسبة المئوية للمكالمات التى تتم من المحاولة الأولى). وبعد مضى سنتين من الخصخصة، استثمرت CANTV بالفعل أكثر من بليون دولار، وأنشأت ٨٥٠ ألف خط (بزيادة نسبتها الثلث تقريبا) ووصلت الخدمة إلى ٤٦٠ ألف مشترك جديد، وهكذا فإنها تجاوزت المطلوب منها فى عقد الامتياز. وقد زاد معدل التغلغل (أى الكثافة التليفونية) من أقل من ٨٪ إلى أكثر من ١١٪ خلال الفترة ١٩٩١-١٩٩٥ كما تحسنت نوعية الخدمة تحسنا كبيرا، وينطبق نفس الشئ على إنتاجية الشركة، وإن كانت الأرباح لم تتحسن. فقد تسببت الأزمة الاقتصادية، وعوامل أخرى سيتم شرحها أدناه، فى خسارة مالية لشركة

CANTV فى عام ١٩٩٤ وجدير بالملاحظة أن استثمارات CANTV خلال أربع سنوات، تنتهى بنهاية ١٩٩٥ فاقت بليونين من الدولارات، أو نحو ٥٠٠ مليون دولار فى السنة، بينما بلغ متوسط الاستثمارات السنوية فى الاتصالات السلكية واللاسلكية نحو ٨٠ مليون دولار فى السنوات الثلاث الأخيرة من ملكية الدولة.

إن القيود الزمنية اضطرت الحكومة إلى دمج معظم الإطار التنظيمى فى عقد الامتياز الذى صدق عليه البرلمان الفنزولى. كما أنها أصدرت مرسوماً ينشئ "كوناتل Conatel" كجهة منظمة تأخذ طابع "خدمة مستقلة" عن وزارة النقل والاتصالات، ولها سلطات محدودة وليست لها موارد مالية ذاتية. ولم يوافق البرلمان إطلاقاً على قانون الاتصالات السلكية واللاسلكية الذى قدمته الحكومة، والذى نادى بإطار تنظيمى جديد وبجهة منظمة لها استقلال أكبر وسلطات أوسع. وبالتالي فإن قواعد التنظيم القطاعية التى أنشأها المرسوم المذكور ظلت سارية المفعول. وقد تعين تعديل الأسعار كل ربع سنة طبقاً لصيغة ترتبط بالرقم القياسى للأسعار وتطبق على ثلاث سلال من خدمات الاتصالات، وينبغى أن تقترح شركة CANTV هذه التعديلات الدورية وتوصى بها الجهة المنظمة Conatel ويوافق عليها وزير النقل والاتصالات.

وربما يظل افتقاد جهة منظمة تتمتع باستقلال كاف من الناحيتين المؤسسية والمالية، واحداً من نقاط الضعف الرئيسة فى هذه الصيغة. وفى عام ١٩٩٤ أصبحت العلاقات متوترة للغاية بين CANTV من ناحية، والجهة المنظمة والحكومة من ناحية أخرى، حيث لم تسمح القيود الجديدة على الصرف الأجنبى، وكذلك تصرفات الحكومة، للشركة أن تشتري دولارات لخدمة ديونها مما أدى إلى أعطال (فى أعمال التشغيل والصيانة) وإعادة جدولة ديون الشركة. وقد أدت السياسات الاقتصادية الكلية التى اتبعتها الحكومة من عام ١٩٩٤ بما فى ذلك تخفيض قيمة "البوليفار the bolivar" (العملة الوطنية) وما ترتب على ذلك من تضخم جامح (نحو ٦٠٪)، إلى جانب كساد عام أدى إلى تفاقم أزمة شركة CANTV، وازداد الأمر سوءاً بفعل تراكم التأخرات من جانب العملاء من القطاع العام والحكومة مقابل أذون يزيد أجلها فى المتوسط عن ٤٠٠ يوم (بلغت أذون القطاع العام غير المدفوعة نحو ٦٠ مليون دولار)، وارتفاع معدل التضخم فى البلد ككل (أكثر من ٥٠٪). ويبدو أن الجهة المنظمة جمدت إعادة موازنة الأسعار ولم توف بالتوقيتات المحددة للتصريح ببعض الزيادات فى الأسعار المنصوص عليها فى اتفاقيات التخصيص، بل تم رفضا حدى الزيادات ربع السنوية وعلاوة

على ذلك، منحت الجهة المنظمة "Conatel" تراخيص لأطراف ثالثة على الرغم من الاحتكار المصرح به لشركة CANTV. كذلك كان استبدال الحكومة لرئيس Conatel مؤشرا آخر لهشاشة الإطار التنظيمى.

ويبدو أن ما شهدته عام ١٩٩٥ من وصول مسئول جديد للتنظيم، عينته الحكومة، ورئيس فنزويلى جديد لعمليات الشركة، عينته CANTV، قد أدى إلى فترة من العلاقات البناءة والأكثر توافقا بين الشركة والحكومة والجهة المنظمة. فطبقت تعديلات السعر الدورية مرة ثانية، وأعيدت هيكلية الدين الأجنبى لشركة CANTV التى أصبحت فى السوق السوداء للبورصة مرة ثانية (يلاحظ أن وجود الشركة فى السوق السوداء للبورصة دليل على انتعاشها الذى ينعكس فى تهافت المشترين على أسهمها - المترجم). وباعت الحكومة، فى نوفمبر ١٩٩٦ نسبة الـ ٤٩٪ من الأسهم من خلال اكتتاب دولى عام (٤٠٪) وتخصيص للعاملين (٩٪)، وحصلت من ذلك ما يزيد عن بليون دولار.

نحو معايير دولية:

تمارس معايير الاتحاد الأوربى، كما سبقت مناقشتها، تأثيرا قويا على الشركات والأسواق المحلية للاتصالات السلكية واللاسلكية الأوربية، ولم تكن دول كثيرة - خاصة فى أوروبا الجنوبية - لتحرر أسواقها ما لم يكن ذلك مراعاة لهذه التوجيهات. كذلك تمت مناقشة العولمة المتزايدة لصناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية، وتستلزم الاندماجات والتحالفات الدولية موافقة الجهات المنظمة فى الدول المعنية والتى قد تعلق موافقتها على نصوص يكون لها تأثير مباشر على هيكل القطاع والمنافسة فى دول خارج ولايتها. فمثلا اللجنة الفيدرالية للمنافسة، بالولايات المتحدة، فرضت شروطا على الاستثمار البالغ ٤,٢ بليون دولار من جانب "تليكوم فرنسا" و "تليكوم ألمانيا" مقابل حصة نسبتها ٢٠٪ فى شركة "سبرنت Sprint". فلا يستطيع هذا التحالف الجديد أن يزيد عدد الخطوط لكل من فرنسا وألمانيا ما لم تلبى الدولتان سلسلة من المطالب المتعلقة بتحرير أسواق الاتصالات السلكية واللاسلكية بهما. هذا بالإضافة إلى أن موافقة اللجنة الفيدرالية قد يتم سحبها فى أى وقت إذا لم تمثل فرنسا وألمانيا لتعهدات متنوعة تشمل تحرير البنية الأساسية البديلة بحلول أول يوليو ١٩٩٦ وإزالة القيود على الاستثمار الأجنبى. وما يشير الاهتمام أن معظم هذه التعهدات هى صورة طبق الأصل من الالتزامات التى لدى كل من فرنسا وألمانيا تبعا للمعايير القائمة فى

الاتحاد الأوربي، ومن ثم فإن التهديد بسحب موافقة اللجنة الفيدرالية يشجع، فى هذه الحالة، على التنفيذ الفعال للإصلاحات التى تمت الموافقة عليها.

وهناك علامات أخرى تدل على تنامى معايير دولية فى الاتصالات السلكية واللاسلكية. فمثلا، من قبيل المتابعة لجولة أورو جوى، تستضيف منظمة التجارة العالمية محادثات بشأن تحرير الاتصالات السلكية واللاسلكية. وهذا مؤشر قوى على أن قواعد المنافسة والضمانات التنظيمية الأساسية فى قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية تتحرك أكثر فأكثر فى اتجاه التحويل.

مدى الاختيارات للشكل التنظيمى:

إن الأمثلة المستقاة من قطاعات البنية الأساسية، والتى تم تلخيصها فى الجدول (١) * تبين المدى الواسع لهياكل القطاعات ولمناهج الخصخصة، والتى يجب أن يتم تفصيلها تبعا للظروف والقيود الخاصة بكل دولة وكل قطاع، وتبعا لأهداف الحكومة واستراتيجيتها. وفى معظم الأحوال لا يوجد بعد سجل لمسار معين، لأن معظم هذه الإصلاحات لم تنفذ إلا حديثا، وما زالت تكاليفها ومنافعها محل تقييم. ومع ذلك، فإن النتائج الأولية تبرهن على أن المنهج المؤيد للمنافسة هو منهج واعد ويتفوق على النموذج السابق للاحتكارات التى تملكها الدولة. ويلاحظ أن خصخصة قطاعات البنية الأساسية ليست من العلوم الدقيقة، لأنها ستنطوى - بطريقة شبه دائمة - على تعديلات وتصحيحات. ولقد كانت دول كالأرجنتين، وشيلي، والمملكة المتحدة مهددة للطريق، ويتعين على دول أخرى أن تستفيد من خبراتها.

الهوامش

(١) قد تستدعى الضرورة تطبيق قواعد خاصة لتيسير خصخصة قطاعات أخرى، لم يتم تناولها هنا، مثل الموارد الطبيعية (المناجم ومصادر الطاقة الهيدروكربونية ... وهكذا) والقطاع المالى على سبيل المثال.

(٢) هناك رأيان متطوران فى الأدب الاقتصادى عن تقليص الاحتكار والخصخصة، وهما:

Baumol, Banzar, and Willig, 1982, on the Theory of Contestable Markets ; Stigler, 1971, on the Capture of Regulators.

(٣) . Jacobson and Tarr 1995, p.11 ومع ذلك سرعان ما اضطلعت الحكومات المحلية بهذه الخدمة،

فzاد نصيبها فى منشآت المياه من نحو ٦٪ فى عام ١٨٠٠ إلى ٥٣٪ فى عام ١٨٩٦، وبحلول عام ١٩٠٠ فإن الإحدى عشرة مدينة، باستثناء واحدة، ذات حجم السكان الذى يزيد عن ٣٠٠ ألف نسمة بالولايات المتحدة استحوذت على، أو أقامت، منشآت للمياه مملوكة للمحليات (ص ١١). ويعزى، جزئيا، سبب هذا التحول تجاه تولي المحليات

إمدادات المياه إلى نزاعات بين المدن ومنشآت المياه الخاصة بشأن التزامات هذه الأخيرة بتوفير الخدمة العامة المتعلقة بضائير مكافحة الحريق وتزويدها بكميات المياه الكافية وبالضغط المطلوب.

(٤) فى عام ١٨٩٤ قدمت الشركة الخاصة لغاز بلجيكا تخفيضا كبيرا فى تعريفات الغاز للمدينة الفرنسية مقابل أن تمنحها هذه المدينة امتيازاً باحتكار توزيع الطاقة (انظر Brion and Moreau 1995, p.130).

(٥) وكان ذلك هو الحال بالنسبة لشركات الطاقة فى كل من الأرجنتين، وبلجيكا، والبرازيل، وبلغاريا، والصين، وكولومبيا، وفرنسا، واليونان، والهند، واندونيسيا، وإيطاليا، وجامايكا، والفلبين، وبولندا، ورومانيا، وروسيا، وأستراليا، وسيريلانكا، وسوريا، وتايلاند، وتركيا، والمملكة المتحدة، والولايات المتحدة، وفنزويلا، ضمن دول أخرى. انظر:

Roth 1987, Kessides 1994, Covarrubias and Maia 1994, Brion and Moreau 1995 .

(٦) كانت الدولة نشيطة فى هذا القطاع منذ عام ١٨٣٤، وبحلول عام ١٨٧٠ كانت الدولة تدير ٨٦٩ كيلومترا، أو ٣٠٪، من طول الشبكة البالغ ٢٨٩٧ كيلومترا. ولكن هذه النسبة زادت إلى ٦٨٪، أى ٢٧٩٢ كيلومترا من طول الشبكة الذى بلغ ٤١١٢ كيلومترا، بحلول عام ١٨٨٠. حيث قامت الدولة بإعادة شرا. كثير من الامتيازات نتيجة لعدم رضا الجمهور الذى شمل اتهامات بعدم رد بواقى النقود الصغيرة، وعدم كفاية الاستثمارات، وارتفاع الأرباح الخاصة، هذا بالإضافة إلى أسباب وطنية واستراتيجية. "خلال عامى ١٨٦٨-١٨٦٩ حاولت مجموعة فرنسية أن تحصل على إدارة بعض خطوط شبكة السكك الحديدية البلجيكية ولكن هذه الصفقة أجهضت بواسطة السلطات العامة مما أدى إلى مشكلة دبلوماسية. ومنذ ذلك الحين فإن احتمال وقوع قطاع رئيسى من الاقتصاد الوطنى تحت سيطرة أجنبية يؤرق الرأى العام البلجيكي" (انظر Brion and Moreau 1995, p.22).

(٧) نظرا لما تتصف به من تعقيدات وكثافة وأسمالية مرتفعة، فإن خطوط الأنفاق تم تمويلها بواسطة السلطات العامة فى معظم المدن، ومنها بوسطون ونيويورك وفيلادلفيا، ثم تم تأجيرها لمتعهدين من القطاع الخاص. انظر Jacobson and Tarr 1995, p.p. 9-10.

(٨) انظر Jacobson and Tarr 1995, p. 5 referring to Bruchey 1965, pp. 124-140. ويشير "جاكوبسون و تار" أيضا (ص ٦) إلى أنه منذ أواخر القرن التاسع عشر فإن المستثمرين فى المجال العقارى أنشأوا طرقا ونظما للصرف الصحى كجزء من إنشاءاتهم السكنية فى كثير من مدن الولايات المتحدة، وغالبا ما تم تسليم من هذه الطرق والنظم إلى السلطات المحلية بعد الانتهاء من الإنشاءات، إلا أنه فى بعض الحالات ظلت الشوارع تابعة للقطاع الخاص وتم صيانتها بواسطة جمعيات ملاك هذه المساكن.

(٩) هناك كثير من امتيازات الأشغال العامة، والمشروعات بنظام الإنشاء، والتملك والتشغيل "BOO" (build, own, operate) أو نظام الإنشاء، والتشغيل ونقل الملكية "BOT" (build, operate, transfer)

محل تفاوض، أو محل تنفيذ، فى كل قطاعات البنية الأساسية، بما فى ذلك الطرق والمطارات، فى كل أنحاء العالم.

(١٠) انظر Barty-Kong 1979, p. 10 حيث يذكر المؤلف أنه من بين أطوال كابل التلغراف التى بلغت ٨٠٠٠ ميل على مستوى العالم عام ١٨٥٥ فإن نحو ٤٥٠٠ ميل (بنسبة ٥٦٪) كانت تدار بواسطة "شركة التلغراف الكهربائى Electric Telegraph Company" بينما ٢٢٠٠ ميل (بنسبة ٢٧٪) كانت تدار بواسطة "الشركة المغناطيسية الإنجليزية الأيرلندية English and Irish Magnetic Company".

(١١) تمثل المملكة المتحدة، على وجه الخصوص، حالة مثيرة للاهتمام نظرا لأن شركتين رئيسيتين للاتصالات السلكية واللاسلكية قد مرتا بهذه الدورة. فالشركة الأولى، وهى "Cable and Wireless" التى تعود نشأتها إلى منتصف القرن التاسع عشر، أمت فى الفترة ١٩٤٦-٤٧ ثم أعيدت خصصتها طبقا لقانون صدر عام ١٩٨١، وتدير هذه الشركة حاليا، مباشرة أو من خلال شركات تابعة، كل أو جزء من خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية فى كثير من الدول التى تشمل العديد من دول الكاريبى، والعديد من جزر الباسفيكى، وهونج كونج، وماكاو، وأستراليا، وسيراليون، ولافتيا، والسويد. وقد تم التصريح لشركة Cable and Wireless، منذ صدور القانون ١٩٨١ للاتصالات السلكية واللاسلكية، بالعمل فى المملكة المتحدة - وقد أنشأت شركة ميركوري Mercury Company لهذا الغرض - ولتتنافس مباشرة مع الشركة البريطانية للاتصالات السلكية واللاسلكية "BT". والحقيقة أن قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية كان خاصا إلى حد كبير فى المملكة المتحدة حتى تم تأميمه عام ١٩١٢ عندما أصبحت الشركة البريطانية للاتصالات السلكية واللاسلكية هى المحتكر العام لإدارة هذه الخدمات على المستوى الوطنى. ثم أصبح هذا القطاع خاصا مرة ثانية طبقا للقانون ١٩٨٤ للاتصالات السلكية واللاسلكية والذى صرح بخصخصة الشركة البريطانية للاتصالات السلكية واللاسلكية "BT" (انظر Barty-king 1979).

(١٢) لا توجد عادة منافسة مباشرة لجذب العملاء عندما يكون قطاع الطاقة مقسما إلى التوليد، والنقل، والتوزيع، على الرغم من أنه من الطبيعى أن تتنافس شركات التوزيع فيما بينها لشراء الطاقة من الوحدات المولدة لها أو الوسطاء. وحيث يتم التوسع فى المنافسة لتصل إلى العملاء، كما هو قائم حاليا بالنسبة لكبار العملاء فى المملكة المتحدة وسيغطى كل العملاء قريبا، فإن الشركة الموزعة تصبح بالتالى ناقلا فرعيا للطاقة مع التزامها بتوريد الطاقة المتاحة من أى مصدر آخر. وفى أمثلة كهذه، يصبح الإمداد مكونا رابعا متميزا للقطاع المجزأ.

(١٣) انظر World Bank 1994c, fig. 3.1, p. 62 and tables 6.3 & 6.4, pp. 126-127. وللتعرف على عرض مقارن بين الدول لهيكل السوق فى قطاعات الطاقة والغاز والسكك الحديدية والاتصالات السلكية واللاسلكية والمياه، انظر Gary 1996. ولتابعة عرض الأدبيات عن الخصخصة، والحد من القواعد المنظمة، والمنافسة، فى قطاعات البنية الأساسية، انظر Kwoka 1996.

(١٤) للتعرف على تحليل مفهوم المنافسة من أجل الحصول على السوق مقابل مفهوم المنافسة فى السوق، انظر

1859 Chadwick. وفيما يتعلق بالمنافسة فى الصناعات ذات الشبكات، انظر Klein 1996.

(١٥) لا تمنح العطاءات، أو المزايدات، التنافسية الحاجة إلى فرض قواعد تنظيمية فى المستقبل للتعامل مع التطورات فى القطاع، وسلوك المحتكر، والأحداث الأخرى غير المتوقعة، أو لفرض الامتثال لشروط الالتزام أو التراخيص. فبصفة خاصة يجب أن تخضع الأنشطة، أو قطاعات السوق، التى تعمل على أساس احتكارى لقواعد منظمة بغض النظر عما إذا كانت خدماتها تقدم بواسطة مشروع عام أو مشروع خاص. انظر القسم الخاص، فى هذا الفصل، بالإطار التنظيمى.

(١٦) خلفت أربع شركات شركة "إنتل": تليكوم للشبكة الشمالية، وتليفون الأرجنتين للشبكة الجنوبية، وكلتاها تتمتع باحتكار مؤقت. بالإضافة إلى شركتين تابعتين على نحو مشترك لشركتى "تليكوم" و "تليفون الأرجنتين"، وهما: تلينتار للاتصالات السلكية واللاسلكية الدولية، وتتمتع أيضا باحتكار مؤقت، وشركة أخرى لتقديم خدمات ذات قيمة مضافة وتعمل بالتنافس مع آخرين فى هذا المجال، انظر أيضا الهوامش ٥٣ و ٥٤ و ٧٣.

(١٧) لاحظ أن توزيع المياه فى باريس مقسم إلى منطقتين، ويتم بموجب عقدى تأجير منحنا لشركتين خاصتين مختلفتين: شبكة الضفة اليسرى تديرها "الشركة الباريسية للمياه SPE" وهى تابعة لشركة ليون للمياه Lyonnaise des Eaux-Dumez. أما شبكة الضفة اليمنى فتديرها "شركة المياه الباريسية CEP" وهى تابعة للشركة العامة للمياه Compagnie Generale des Eaux. والشبكتان متصلتان ويتم قياس حجم التحويلات بينهما وتسوية ما يترتب على ذلك من فواتير.

(١٨) انظر، على سبيل المثال Hunt and Lynk 1995 اللذين بحثا فى فصل الإنتاج والمهام التنظيمية لهيئات المياه الإقليمية قبل التخصص. وقد خصصت وظائف الإنتاج، وأنشئت هيئة قومية للأشهر "لتراقب إدارة الموارد المائية مع التحكم فى التلوث والتنقية". ويستنتج المؤلفان أن الضع من وفورات النطاق، بين مهام الإنتاج ومهام التنظيم، كبير وربما يكون أعلى من مكاسب الكفاءة الفعالة التى يمكن تحقيقها فى ظل صناعة مياه مخصصة. وانظر أيضا، فيما يتعلق بخصوصية المياه، Bhattacharyya, Parker, and Rafiee 1994; Ogden 1994; Spulber and Sabbaghi 1994; Idelovitch and Ringskog 1995; Rivera 1996.

(١٩) مكن قانون المياه لعام ١٩٨٩ للخصخصة وإنشاء مكتب خدمات المياه OFWAT الذى رأسه المدير العام لخدمات المياه. وعلاوة على ذلك وجدت القواعد المنظمة للصناعة فى التراخيص، أو الأدوات التى يروجها يعهد بالخدمة، إلى كل شركة منفذة. انظر أيضا، بشأن التنظيم الاقتصادى، قانون صناعة المياه لعام ١٩٩١ وقانون الموارد المائية لعام ١٩٩١ الخاص بالهيئة القومية للأشهر (ولمزيد من التفاصيل، انظر:

Armstrong, Cowan, and Vickers 1994).

(٢٠) توصف هذه الصيغة بالرمز $RP1+K$ حيث $RP1$ الرقم القياسى لأسعار التجزئة، و K ما هو مسموح

به من زيادة فى السعر عن معدل التضخم، وهى زيادة تعكس الاستثمارات الرأسمالية الجديدة مطروحا منها ما يجب على المتعهد تحقيقه من تحسينات فى الإنتاجية. "وتتراوح المعاملات K بالنسبة لشركات المياه والصرف الصحى المخصصة من ٣٪ (فى يوركشير) إلى المدى ٦,٥٪ - ١١,٥٪ فى الجنوب الغربى. وبالنسبة لشركات المياه فقط (التي كانت مقيدة دستوريا،) تتراوح هذه المعاملات بين ٣٪ فى يورك York إلى ٢٢,٥٪ فى تندرنج Tendring. وتقل المعاملات K بالنسبة لشركات المياه والصرف الصحى فى المتوسط عنها بالنسبة لشركات المياه فقط بسبب إعادة الهيكلة الرأسمالية التى تقوم بها الحكومة عند المخصصة. فبصفة عامة، تمثلت إعادة الهيكلة هذه فى ضخ مدفوعات نقدية لتتمكن هذه الشركات من تمويل برامج الإنفاق الرأسمالى مع زيادات أقل فى تعريف خدماتها. ولم تكن إعادة الهيكلة الرأسمالية ممكنة على هذا النحو (أى لم يكن ممكنا للحكومة أن تقوم بضخ المدفوعات النقدية المطلوبة- المترجم) باعتبار أن شركات المياه كانت بالفعل ضمن القطاع الخاص، ولذلك صرحت الحكومة لهذه الشركات بنسب أعلى للمعاملات K. وقد حددت هذه المعاملات مبدئيا لعشر سنوات مع مراجعتها بعد فترة خمس سنوات (أى فى سنة ١٩٩٤)، كما أن هناك بندا يتيح إمكانية إعادة النظر فى المعاملات K، أو تحديثها من جديد، وحين تكون هناك انحرافات هامة فى البرامج الرأسمالية للشركات عما كان متوقعا، وربما تتضمن نتائج هذه المراجعات انكماش قيمة المعاملات K أو تجاوز حدودها لتغطية تكاليف لا يمكن تجنبها" (Hunt and Lynk 1995, p.374).

(٢١) سمح لشركة "مياه أنجليان" بتوفير الماء لمزرعة دواجن تخدمها حاليا شركة مجاورة هى "مياه إسكس وسافلك Essex and Suffolk Water، وسوف يتطلب ذلك إنشاء أنبوب طوله ثلاثة أميال. وقد منح التصريح فى ظل خطة اختراق الاحتكار التى صممت من أجل تغذية المنافسة بين شركات المياه لاجتذاب كبار مستخدمى المياه، أى أولئك الذين يستخدمون أكثر من ٢٥٠ مليون لتر من المياه فى السنة. انظر Financial Times, 17 June 1996.

(٢٢) انظر القرار ٩١/١٤٤٣ الذى صرح بنظام الالتزام وجدوله الزمنى، والقرار ٩١/٢٤٠٨ الذى عدل الجدول الزمنى.

(٢٣) تشمل المستحدثات التكنولوجية توريينات متوسطة القدرة (خاصة توريينات الغاز ذات الدورة المركبة) وذات كفاءة تسمح بتنميط المشروع وتقلل مخاطر اقتصاديات الحجم فى توليد الطاقة، ومن هنا فإنها تجعل دخول المنتجين المستقلين إلى القطاع أكثر سهولة. بالإضافة إلى أن جوانب التقدم فى طاقة الحاسبات ومعالجة البيانات - التى تسهل إطلاق الكهرباء - عبر الشبكة، والفصل الرأسى فى صناعة الطاقة الكهربائية - وعمليات القياس (بتوفير عدادات أكثر كفاءة وأكثر حساسية) تجعل قطاع توزيع الكهرباء أكثر جاذبية لمتعهدي القطاع الخاص، حول إصلاح قطاع الطاقة، انظر: Tenenbaum, Lock, and Barker 1992; Covarrubias and Maia 1994; Ruff 1994; Bacon 1995; Gray 1995. وانظر أيضا الجدول (١).*

(٢٤) مكن قانون الكهرباء لعام ١٩٨٩ من القيام بالمخصصة وإدخال المنافسة فى القطاع، كما أنه أنشأ وظيفة "مدير عام الإمداد بالكهرباء" لرأس مكتب تنظيم الكهرباء (OFFER).

(٢٥) فى الواقع أن زيادة السعر المجمع *pool price* (باعتبار أن المجمع هو آلية السوق حيث يتساوى العرض مع الطلب) بأكثر من ٢٠٪ كانت مسنولة إلى حد كبير عن إجراء المشرف على تنظيم القطاع ببعض التحريات التى انتهت إلى اتفاقية، فى فبراير ١٩٩٤ بموجبها تقوم شركتا "الطاقة القومية" و "توليد الطاقة" ببيع، أو تصفية، بعض طاقتيهما الإنتاجية وأن تقبلا ضوابط للسعر. وبالمقابل، لا يحيل المشرف على التنظيم الشركتين إلى لجنة الاحتكارات والاندماجات (MMC) وبالتحديد، تعهدت هاتان الشركتان ببيع، أو تصفية، محطات للطاقة تبلغ قدرتها ٦٠٠٠ ميجاوات (نحو ١٠٪ من الطاقة القائمة فى إنجلترا وويلز) وأن تخفضا أسعارهما فى اتجاه السعر المجمع بنسبة ٧٪ لفترة سنتين تنتهيان فى أول أبريل ١٩٩٦ وقد شعر كثير من المراقبين أنه من المحتمل ألا تكون هذه الالتزامات كافية لخلق سوق تنافسية حقيقية. وحيث إن العمل بسقف السعر للمنتج قد انتهى بالكاد، فإن الوقت مازال مبكرا جدا لتقييم أثر هذا الاتفاق على المنافسة فى السوق. وعلى أية حال، فقد شهدت السوق، خلال سريان سقوف السعر الاختيارية، تقلبات هامة فى السعر أشار إليها القائم بالتنظيم كدليل على ما قارسه شركتا توليد الكهرباء من سطوة فى السوق. وقد أثارت محاولات حديثة لكل من شركة الطاقة القومية، وشركة توليد الطاقة للاندماج الرأسى مع شركة كهرباء الجنوب Southern Electric وشركة كهرباء ميدلاندز Midlands Electricity، على التوالى، مخاوف إضافية بشأن درجة المنافسة فى سوق توليد الطاقة بالملكة المتحدة. قد أوصت لجنة الاحتكارات والاندماجات بإتمام هذه الصفقات المقترحة على أساس أنها ستساعد المشروعات البريطانية على التنافس فى الخارج. ولكن الحكومة قررت بحكمة، فى ٢٤ أبريل ١٩٩٦ أن توقف هذه الاندماجات التى كان يمكن أن يترتب عليها إلغاء الفصل بين الشركات الرئيسية المولدة للكهرباء والشركات الرئيسية لتوزيعها، وهو الفصل الذى تقرر عند الخصخصة، وجعل مهمة القائم بالتنظيم أكثر صعوبة، وتهديد المنافسة التى كانت ضعيفة بالفعل. انظر:

Financial times, 12-13, 14, 17 Feb., 4 March, 26 April, 1994 and 25 April 1996.

انظر أيضا Journal of Commerce, 16 Dec. 1993; Energy Utilities, April 1996. وانظر أيضا الحالى، القسم الخاص بالإطار التنظيمى.

(٢٦) أصبح هذا القرار محل جدل شديد لأنه بتقييده الواضح لسقف السعر ألغى ما أعلن سابقا بشأن سقف السعر فى المستقبل الذى كان له رد فعل إيجابى على سوق الأوراق المالية. ولكن رد الفعل الإيجابى للأسواق، بالإضافة إلى المعلومات التى كشف عنها مكتب التنظيم وكانت الشركات تخفيها، أسهما فى هذا التقييد. وباتخاذ القرار النهائى فى هذا الشأن انخفضت أسهم الشركات الإقليمية بنسبة ٢٣٪ كما انخفضت أسهم الشركات الخاصة المولدة للكهرباء بنسبة ٤٪. ويعزى جانب من الجدل حول هذا القرار إلى توقيت اتخاذه، حيث إنه صدر بعد يوم واحد من قيام الدولة ببيع ما كان متبقيا فى حوزتها من أسهم شركة الطاقة القومية وشركة توليد الطاقة من خلال طرحها للجمهور. انظر أيضا الإطار ٤.*

(٢٧) حتى مارس ١٩٩٤ كان هناك نحو ٥٠٠٠ عميل فقط، من ذوى الطلبات الكبيرة التى تتجاوز واحد

ميجاوات، هم الذين أتيح لهم النفاذ إلى السوق التنافسية، وقد مثل إجمالى طلبهم نحو ٣٠٪ من استهلاك الكهرباء. ثم خفض حد الطلب إلى مائة كيلوات اعتباراً من إبريل ١٩٩٤، مما أضاف إلى السوق التنافسية ما يقرب من ٥٠٠٠٠ عميل جديد، أى ما يقرب من ٢٠٪ من الطلب الكلى على الكهرباء. وسوف يدخل كل العملاء إلى السوق التنافسية فى عام ١٩٩٨ ومع ذلك فإن الجدول الزمنى لإدخال المنافسة فى سوق الكهرباء المحلية البريطانية خلال عام ١٩٩٨ يهدده نزاع حول من الذى يتحمل فاتورة نظم الحاسب الألى الجديدة، والتى قدرت بثلاثمائة مليون جنيه استرلينى (٤٧٤ مليون دولار)، المطلوبة لإدارة امتداد المنافسة إلى كل العملاء المحليين البالغ عددهم ٢٢ مليوناً.

(Financial Times, 13 Nov. 1995).

(٢٨) انظر القانون رقم ٢٤٠٦٥ (يناير ١٩٩٢) للكهرباء، والقرار ١٣٩٨ لسنة ١٩٩٢ بشأن التنظيم. وانظر

أيضاً Wall Street Journal, 19 June 1996.

(٢٩) كان مسار المخصصة فى نهاية ١٩٩٥ ناجحاً جزئياً فقط. فقد تميزت العملية بجدول زمنية محكمة، وتغييرات اللحظة الأخيرة فى شروط العطاءات، وخلافات مع الحكومات المحلية حول حقوقها فى هذه الشركات، فضلاً عن جوانب غامضة فى مفردات وشروط الترخيص أو الامتياز وفى مجمل الإطار التنظيمى. وساهمت كل هذه العوامل فى ضмор الطلب وفى منازعات قضائية لاحقة. فلم تجد خمس من الشركات السبع المولدة للطاقة من مستجيبين بالتقدم بعطاءاتهم، وكان ذلك جزئياً نتيجة لإصرار الحكومة على ربط بيع هذه الشركات ببيع مناجم الفحم، مع انعدام اليقين بشأن الإطار التنظيمى. ومن فإن بيع حصة نسبتها ٢٤٪ من شركة MVM، والذي كان قد تقرر فى عام ١٩٩٥ ألقى بواسطة APV RT (وكالة المخصصة) مما تعين معه إرجاء خصصتها إلى عام ١٩٩٦ ثم إلى عام ١٩٩٧ بسبب استمرار انعدام اليقين بشأن المسائل التنظيمية الرئيسية (خاصة التسعير) وتكرار تأخير تبنى قانون للطاقة الكهربائية المولدة من مصدر نووى.

(٣٠) انظر المادتين ٣٠ و ٣٣ من قانون الكهرباء الأرجنتينى رقم ٢٤٠٦٥، وفى بيرو، تنص المادة ١٢٢ من المرسوم بقانون رقم ٢٥٨٤٤ بشأن تنظيم منح امتيازات الكهرباء، والصادر فى نوفمبر ١٩٩٢ على أنه لا يمكن أن يباشر نفس الشخص، أو نفس الشركة، أنشطة توليد، ونقل، وتوزيع الطاقة فى آن واحد، مع استثناء حالات محددة منصوص عليها فى القانون.

(٣١) بلجيكا: كان قطاع الطاقة دائماً يغلب عليه القطاع الخاص. وعلى الرغم من أنها لم تكن محمية بقانون للاحتكار، فإن شركة واحدة (تراكتيبيل Tractebel) تسيطر على إلكتروبيبل (Electrabel) كانت تستأجر ٩٢٪ من توليد الطاقة، وتتحكم فى شبكة النقل، فضلاً عن كونها مساهماً رئيسياً (مع المحليات) فى كثير من شركات التوزيع التى تدار عادة بواسطة شركة إلكتروبيبل. وبالإضافة إلى ذلك امتلكت تراكتيبيل مشروعاً مشتركاً مع SPE (الشركة البلجيكية للطاقة) وهى ثانى أكبر مولد للطاقة وعلوكة للمحليات وتقوم بتوفير نسبة ٥٪ من الطاقة فى بلجيكا. وقد

أبدت اللجنة الأوروبية قلقها من نقص المنافسة في السوق البلجيكي للطاقة، وخاصة بشأن الأسلوب الذي تمارسه إكترايبل والذي يتمثل في قيامها بتقديم حصص من أسهمها إلى شركات التوزيع المملوكة للمحليات (أو التي تشارك في ملكيتها) مقابل مدّ آجال عقودها، شبه المنفردة، مع إكترايبل لتوريد الطاقة لمدة تصل إلى ثلاثين عاما. وقد كتب المفتش المسئول عن المنافسة إلى الشركة موضحا أن لديه دواعى جادة للقلق من أن هذا سوف يمنع دخول منافسين جدد إلى السوق، وطلب من الشركة أن تدخل تعديلات على هذه العقود خلال شهر واحد. انظر :

Financial Times, 12 March and 4 June 1996.

شيلي: تتحكم الشركة القابضة "Enersis" في شركات التوزيع الرئيسية (خاصة شركة Chilectra) وفي شركة التوليد الرئيسية Endesa (التي تمتلك ٦٥٪ من القدرة الإنتاجية القائمة) وهي نفسها تتحكم في شركة شيلي المركزية لنقل الطاقة. ويخلق هذا الوضع، بالإضافة إلى ضعف الإطار التنظيمي، تعارضا في المصالح، وبصرف الشركات الجديدة عن الدخول في هذا القطاع. كما أدى ذلك إلى خلاقات أمام القضاء بين شركات توليد الطاقة. انظر :

Bitran and Serra 1994.

إنجلترا وويلز: كانت الشركات الإقليمية لتوزيع الطاقة مالكة لأسهم شركة النقل حتى سنة ١٩٩٥ حينما تم قيد هذه الأخيرة وطرحها منفصلة في البورصة. وقد تقرر هذا الفصل لأسباب تتعلق بتمويل المنشأة وليس لأسباب تنظيمية. ومن جهة أخرى قطعت الحكومة الطريق على محاولة الشركة القومية للطاقة National Power and Power Generating للاستحواذ على الشركات الإقليمية للكهرباء. على الرغم من موافقة لجنة الاحتكارات والاندماجات (انظر هامش ٢٥ أعلاه). ومع ذلك، ففي عام ١٩٩٥ سمحت الحكومة لشركة الطاقة الاسكتلندية (وهي شركة متكاملة رأسيا وتوفر قدرا محدودا من الكهرباء للسوق الإنجليزي) بأن تستحوذ على شركة إقليمية إنجليزية للكهرباء (شركة Manweb) بدون الرجوع مقدما إلى لجنة الاحتكارات والاندماجات على نحو ما أوصى به القائم على تطبيق القواعد المنظمة. انظر: **Financial Times, 13-14 April 1996.**

(٣٢) تعرضت خصخصة قطاع الطاقة في ألمانيا الشرقية، والتي جرت عام ١٩٩٤ لانتقاد حاد من زاوية أن احتكار القطاع العام قد نقل إلى القطاع الخاص، مما أدى إلى تكبير مساحة سيطرة المرافق الخاصة للطاقة في ألمانيا الغربية بدلا من تجزئة القطاع وإدخال المنافسة. وفي عام ١٩٩٦ استحدث مكتب الكارتل الفيدرالي الألماني (وهو لجنة المنافسة) الحكومة على الإسراع بالتحريير. وأكدت اللجنة - بالإشارة إلى اتخاذ مرافق الطاقة موقفا مضيدا لتحريير سوق الاتصالات السلكية واللاسلكية - على أن المنافسة في السوق الألمانية للاتصالات السلكية واللاسلكية ستصبح نافذة المفعول فقط إذا لم تعد شركات مثل RWE, VEBA, and VIAG تمتلك احتكارات إقليمية في الكهرباء. وفي مارس ١٩٩٦ اتخذ مكتب الكارتل الفيدرالي قرارا رسميا ضد عقد يخلو شركة RWE احتكار توريد الطاقة لمدينة "نوردهورن Nordhorn" التي تقع في سكسونيا السفلى، وبهذا الإجراء هدد المكتب بنسف الاحتكارات المحلية التي ظلت سائدة في ألمانيا على مدى السنوات الخمسين الأخيرة. وتخشى شركات المرافق الألمانية، ومعها المحليات، من أن

يؤدي تخفيف القيود التنظيمية إلى تآكل ما تتمتع به من احتكارات ومزايا في مجال توزيع الطاقة. وإذا كان ذلك مفهوما بالنسبة لشركات المرافق، فإن مخاوف المحليات تتضح مبرراتها عندما نعلم أنها تحصل على رسوم لا بأس بها من شركات المرافق مقابل منحها عقود احتكار طويلة الأجل. انظر:

Financial Times, 31 January and 5 March 1966.

(٣٣) يلاحظ أنه في هذه الحالات لا يكون هناك تخلص من الملكية ولا منافسة حقيقية بين القائمين بالنشاط على الرغم من دخول وحدات جديدة من القطاع الخاص. فبدلاً من ذلك يقوم منتجون مستقلون للطاقة بتزويد المرفق العام بها على أساس اتفاقات شراء طويلة الأجل، وبناءً على ذلك تكون الشركات الخاصة لتوليد الطاقة بمثابة مقاولين من الباطن لشركة المرافق العامة التي تحتفظ باحتكارها.

(٣٤) باعت المملكة المتحدة أولاً شركات الكهرباء الإقليمية (اثنتى عشرة شركة) في عام ١٩٩٠ وذلك قبل أن تباع الشركة القومية للطاقة في عام ١٩٩١ وبالمثل، قررت حكومة ولاية فيكتوريا باستراليا أن تخصص أولاً شركات التوزيع المملوكة لها، وقد أحدثت الولاية صدمة في الأسواق المالية بتحصيلها ٨.٤ بليون دولار استرالى ٦.٢ بليون دولار أمريكى) من بيع هيئاتها الخمس لتوزيع الكهرباء، خلال أربعة شهور بالكاد في النصف الثانى من عام ١٩٩٥ (Privatisation International, December 1995) وفى عام ١٩٩٦ تم بيع هينتين كبيرتين لتوليد الطاقة مما أدى إلى تحصيل ٣.٨ بليون دولار أخرى. ويتم إدخال المنافسة تدريجياً، فتبدأ في الحال بأكثر خمسين مستخدماً للطاقة في الولاية، وبحلول سنة ٢٠٠٠ يتعين أن تمتد المنافسة لكل المستهلكين المقيمين بالولاية. انظر أيضاً **Financial Times, 8 November 1995; Privatisation International, September 1995.**

(٣٥) مكن قانون الغاز، الصادر عام ١٩٨٦، من تحقيق المخصصة، كما أنشأ "مكتب الإمداد بالغاز Office of Gas Supply (OFGAS)" الذى يرأسه المدير العام للإمداد بالغاز، وأنشأ "مجلس مستهلكي الغاز Gas Consumers' Council". وقد لاحظ Yarrow (1986) أن "أكثر الحالات مدعاة للقلق هي تلك الخاصة بالموصلات السلكية واللاسلكية البريطانية، والمخصصة المطروحة لشركة غاز بريطانيا، حيث لم يعط سوى القليل من التفكير للحد من تجاوزات استخدام سلطة الاحتكار. وبدلاً من ذلك فإن البيئة التنظيمية تم تفصيلها وفقاً لحاجات الإدارة القائمة، ولضمان نجاح طرح الأسهم للاكتتاب" (ص ٣٢٣). وقد جاء قانون "المنافسة وخدمات المرافق"، الصادر عام ١٩٩٢، ليعالج غياب أى متطلبات لتشجيع المنافسة في سوق الغاز، لمزيد من التفاصيل، انظر:

Armstrong, Cowan, and Vickers 1994.

(٣٦) وجد تقرير لجنة الاحتكارات والاندماجات، لعام ١٩٨٨ أن شركة الغاز البريطانية كانت تمارس تفرقة واسعة، وأدى هذا التقرير إلى فتح سوق الصناعة لمنافسين جدد. وقد خلصت مجلة الغاز التي تصدر عن مكتب التجارة العادلة للغاز Office of Fair Trading إلى أن إجراءات العلاج التي نفذت بعد تقرير لجنة الاحتكارات

والاندماجات عام ١٩٨٨ لم تكن فعالة فى إدخال المنافسة. وانتهى تقرير لجنة الاحتكارات والاندماجات لعام ١٩٩٣ إلى أن المنافسة القادرة على التواصل ذاتيا تتطلب فصلا تاما بين التجارة فى الغاز ونقله، ومن ثم أوصى هذا التقرير بإنهاء احتكار شركة الغاز البريطانية فى السوق المحلية بحلول عام ٢٠٠٢ ولم تأخذ الحكومة بهذه التوصيات، وإغا قررت- بدلا من ذلك - أنه يتعين إدخال المنافسة الكاملة بحلول عام ١٩٩٨ وأن الشركة أولى لها - من التقسيم - أن تتحدث فصلا داخليا بين نشاطها التجارى وذلك الخاص بخطط الأنابيب. ولكن قرار الشركة بالتقسيم كان مدفوعا جزئيا بالأمل فى أن هذا العمل سوف يخفف من الضغط التنظيمى الذى كانت تواجهه، ويضعها فى موقف تنافسى أفضل. ونتيجة للدخول الجديد والمنافسة فى سوق صناعة الغاز، انخفض نصيب شركة الغاز البريطانية من السوق إلى ٣٥٪ بحلول عام ١٩٩٥، انظر: *Financial Times*, 6 February 1996; Armstrong, Cowan, and Vickers 1994.

(٣٧) فى سبتمبر ١٩٩٤ باعت الحكومة البلجيكية شركة SNI (وهى الشركة القابضة المملوكة للدولة آنذاك، والتي كانت تحتفظ بنسبة الخمسين بالمائة التى تشارك بها الحكومة فى "دستريغاز") إلى كونسورتيوم يضم شركة مالية قابضة وشركة "فراكتيبيل" (الشريك الخاص فى "دستريغاز") وكان الاتفاق أن يتم تحويل هذه المشاركة من الكونسورتيوم إلى "فراكتيبيل" التى ستكون بدورها ملزمة بتحويل جزء من هذه الشريحة إلى شركات الغاز المشتركة بين المحليات (وهى شركات التوزيع المحلية، وبعضها تمتلكه المحليات فقط بينما البعض الآخر تمتلكه المحليات بالاشتراك مع "فراكتيبيل") بالإضافة إلى طرح حصة قدرها ١٦.٦٪ من شركة "دستريغاز" فى البورصة. وقد انتقدت هذه الصفقة لما تنطوى عليه من تعقيد وانعدام للشفافية. انظر: Vincent 1995, pp 9-11.

(٣٨) طرحت نسبة ٣٥٪ من الأسهم للمزاد كجزء من إثبات الالتزام ببرنامج الخصخصة، وبيعت نسبة ١٥٪ بضمن ضئيل جدا إلى العاملين فى شركة "غازبروم"، كما اشترت نفس الشركة ١٠٪ من هذه الأسهم على أساس أن تقوم إدارتها ببيعها إلى مستثمرين أجانب، وبعد عدد من المحاولات الفاشلة بيعت نسبة ٩٪ تقريبا إلى مستثمرين أجانب فى آخر عام ١٩٩٦ بينما النسبة المتبقية (١٪) فى حيازة الشركة طرحت للبيع فى السوق الروسية لإيجاد سعر يسترشد به فى التخطيط للعروض الدولية. ونظرا لأن شركة "غازبروم" احتفظت بحق الفيتو بالنسبة لإعادة بيع أسهمها، فإن هذه الأخيرة كانت واحدة من أقل الأسهم الروسية سيولة. أما باقى الأسهم فتظل مملوكة للدولة حتى عام ١٩٩٩ على الأقل. وتبلغ أرباح شركة "غازبروم" أكثر من ستة بلايين من الدولارات فى السنة، من بين إيرادات تتراوح من ٢٠ إلى ٢٥ بليون من الدولارات. وتتحكم هذه الشركة فى ما يزيد عن ثلث احتياطات الغاز المعروفة فى العالم، كما أنها توفر ما يزيد عن نصف احتياطات العملة الصعبة فى روسيا. ويرجع كثير من المراقبين المزايا الممنوحة لشركة "غازبروم" إلى أن رئيس الوزراء الروسى آنذاك (فكتور تشيرنوميردين) كان رئيسا لهذه الشركة. انظر:

Wall Street Journal, 5 March 1996; *Financial Times*, 5 September 1996.

(٣٩) انظر القانون ٢٤٠٧٦ بشأن خصخصة شركة "غاز الاستادو"، والمادتين ٢ و ٣ من القرار رقم ٩٢/١١٨٩ الصادر فى يوليو ١٩٩٢ وقد أنشأ هذا القرار الشركات الجديدة وحول إليها أصول شركة "غاز الاستادو"، وحدد عملية

البيع. أما القرار رقم ٩٢/١٧٣٨، والمعدل بالقرار رقم ٩٢/٢٢٥٥ فينظم نقل وتوزيع الغاز الطبيعي كخدمة عامة، وينظم الأسعار، والتصدير والاستيراد، وسلطة ضمان تنفيذ القواعد المنظمة، والمبادئ العامة للسياسة التى تطبق على الشركات المخصصة. وتضع القرارات ٢٤٥١-٢٤٦٠ لعام ١٩٩٢ شروط خدمة توزيع الغاز بما فى ذلك قائمة الأسعار. ويقدم القرار رقم ٩٣/١١٨٦ إجراءات لتأمين المنافسة الحرة فى تسويق الغاز الطبيعي. وكان نشاط استكشاف وإنتاج الغاز منفصلا بالفعل ويمثل جزءا من شركة YPE للهيدروكربونات، والتى خصصت عام ١٩٩٣.

(٤٠) لمزيد من القرارات عن إصلاح وخصخصة السكك الحديدية، انظر Kopicki and Thompson 1995; Cavana 1995; Eichengreen 1995; Kessides and Willig 1995.

(٤١) هناك طريقتان رئيسيتان للسكك الحديدية فى كندا، السكك الحديدية الكندية الباسيفيكية وهى مملوكة للقطاع الخاص، والسكك الحديدية الوطنية التى خصصت فى نوفمبر ١٩٩٥ من خلال طرح حصة قيمتها ١.٦ بليون دولار للجمهور فى بورصة تورنتو. وتنفذ الحكومة، بالتوازي، برنامجا تدريجيا لتخفيف القيود التنظيمية على السكك الحديدية يشمل تخفيض الدعم وأشكال الحماية الأخرى.

(٤٢) تمتلك شركة جديدة (ريلتراك Railtrack) البنية الأساسية للخطوط الحديدية (بما فى ذلك المسار ونظام الإشارات) وتديرها كما تتولى صيانتها، وقد خصصت هذه الشركة عن طريق اكتتاب عام فى مايو ١٩٩٦، وقد تم شراء شركات الشحن الثلاث، وكذلك شركة البريد، بواسطة نفس الكونسورتيوم الذى يقوده "كارتل ويسكونسن Wisconsin Cartel" والذى دفع علاوة احتكار، وتمت الموافقة على الدمج على أساس أن حركة نقل البضائع بالطرق توجد منافسة كافية مع الشحن بالسكك الحديدية. أما خدمات الركاب فقد قسمت إلى ٢٥ ترخيصا خصص البضع منها بالفعل. وبالإضافة إلى ذلك أدخل مزيد من التقسيم على الخطوط البريطانية British Rail لتشمل ثلاث شركات لتأجير العربات والقاطرات، وثلاث عشرة شركة لخدمات البنية الأساسية، وعديد من الشركات الهندسية، وشركات أخرى متنوعة، وجميعها تمت خصصته أو فى الطريق إلى ذلك وفقا لجدول زمنى. أما الأنشطة الفرعية لشركة الخطوط البريطانية، بما فى ذلك الشركة التابعة للاتصالات السلكية واللاسلكية والتى خصصت فى ديسمبر ١٩٩٥ فقد بيعت بالكامل على نحو منفصل. وتحرك منفصل، قامت حكومة المملكة المتحدة بمنح امتياز مدته ٩٩٩ عاما لكونسورتيوم يتولى بناء وتشغيل وصلة الخط الحديدى من نفق القناة (أسفل بحر المانش - المترجم) إلى لندن (انظر هامش ٧٠ فيما بعد).*

(٤٣) يقتبس Donaldson and Wagle 1995 ص ٤٣، حالة شركة FEPSA، وهى إحدى الامتيازات

الخمسة للشحن، التى خصصت عام ١٩٩٢ فلها الشركة امتياز مدته ثلاثون عاما ويغطى شبكة طولها ٥٣٠٠ كم، وعقب الخصخصة شهدت الشركة تحسنا هائلا فى الإنتاجية، وانخفض عدد العاملين بها من ثلاثة آلاف إلى ٧٨٠ عمالا مع الاحتفاظ بنفس الحجم من الشحن، وتجديد المنافسة على هذا النحو من جانب السكك الحديدية دفع صناعة النقل

بالشاحنات إلى تخفيض تعريفاتها لنقل البضائع بنسب تتراوح من ٢٠٪ إلى ٣٠٪، ومن الواضح أن ذلك يفيد المستهلكين. انظر أيضا، Alexander and Corti 1993, pp. 13-14; Kopicki and Thompson 1995, pp. 153-164; and Ministry of Economy Resolutions nos. 1386/92, 1457/92, 68/93, 69/93. عن امتيازات السكك الحديدية. وقد أنشئت لجنة للطرق الحديدية بهدف تنظيم القطاع. انظر: Decree nos. 1863/93 and 455/94.

(٤٤) يمكن التعرف على أمثلة لتفكيك حزم أنشطة الموانئ، أو خصخصة الموانئ، فى كل من الأرجنتين، وإستاراليا، وكندا، وكولومبيا، وهونج كونج، وماليزيا، والمكسيك، ونيوزيلندا، وباكستان، والفلبين، والسويد، وتايلاند، والمملكة المتحدة (انظر Baird 1995; Thomas 1994) من بين دول أخرى.

(٤٥) يمكن التعرف على أمثلة لمخصصة المطارات فى كل من النمسا، وكندا، وكولومبيا، والدانمارك، واليونان، وجامايكا، وأستراليا، والمملكة المتحدة، وفنزويلا. أما الكاميرون، وفرنسا، وغينيا، وتوجو فإن بها جميعا مطارات تدار بواسطة القطاع الخاص. ولمزيد من القراءة حول خصخصة المطارات، انظر Juan 1995 ; Kapur 1995. وبدأت، مؤخرا، كل من الأرجنتين وإستاراليا والمكسيك، من بين دول أخرى، برامج طموحة لمخصصة المطارات.

(٤٦) انظر Washington Post, 4 May 1996. وقد دفع إلى هذا التحول رغبة الحكومة، من جهة، فى أن تنسحب من الأنشطة المتعلقة بعمليات الاتصالات، ومن جهة أخرى الاستثمارات الكبيرة التى سوف تكون مطلوبة لتغيير التحكم فى حركة المرور الجوية فى اتجاه نظم الارشاد التى تعتمد على الأقمار الصناعية.

(٤٧) الأرجنتين : جمعت الحكومة ٢١٤ مليون دولار نقداً، وخمسة بليون دولار فى شكل سندات مديونية (بالقيمة الاسمية) مقابل بيع اتحادين استثماريين يمثلان ٦٠٪ من الشركتين التاليتين (تليفونيكا، وتليكوم) إلى شركة "إنتل" عام ١٩٩٠ وبالإضافة إلى ذلك، جمعت الحكومة ٨٣٠ مليون دولار مقابل ٣٠٪ من شركة "تليفونيكا"، طرحت فى اكتتاب دولى عام سنة ١٩٩١ و ١٠٢ بليون دولار مقابل ٣٠٪ من شركة "تليكوم" طرحت فى اكتتاب دولى عام سنة ١٩٩٢ وتم الاحتفاظ بنسبة ١٠٪ من أسهم كل شركة للعاملين بها. انظر أيضا الهوامش ١٦. و ٥٢. و ٥٣. و ٧٣. والجداول ٣ فى هذا الفصل.*

المكسيك : تم خصخصة شركة Telmex عام ١٩٩٠ لفترة مقصورة على سبع سنوات. وكان بالشركة فعلا مساهمون من القطاع الخاص قبل هذا التاريخ - وحصلت الكومة على ٧,٥ بليون دولار من خلال بيع Telemex بما فى ذلك نحو ١,٨ بليون دولار عام ١٩٩٠ عند البيع المبدئى لنسبة ٢٠,٤٪ للكونسورتيوم الذى يرأسه Grupo Carso، ومبلغ ٢,٤ بليون دولار من الطرح العام لنسبة ١٥,٧٪ من الأسهم عام ١٩٩١، ويبلغ ١,٤ بليون لنسبة ٤,٧٪ عام ١٩٩٢ ومليون دولار لشريحة نسبتها ٣٪ عام ١٩٩٣، ويبلغ ٥٥٠ مليون دولار لسندات قابلة للتحويل لنحو ١,٥٪ من الأسهم عام ١٩٩٤. انظر كذلك هامشى ٧٦، ٩٩.*

(٤٨) لمزيد من القراءة عن خصخصة وتحرير قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، انظر:

Ambrose, Hennemeyer, and Chapon 1990; Berenson 1991; Takano 1992; Chamoux and Stern 1993; Herrera 1993; Hill and Abdala 1993; Levy and Spiller 1993; Smith and Staple 1994; Wellenius and Stern 1994; Galal and others 1994; Parker 1994b; Ramamurti 1996.

(٤٩) سمح الاختراع الحديث لفتح طلب الاتصال *callback switch* بظهور سريع لشركات تقدم خدمات طلب الاتصال من دول ذات أسعار دولية منخفضة (المملكة المتحدة والولايات المتحدة) إلى طالبي المكالمات من دول ذات أسعار مرتفعة متجنبين بذلك جهة التشغيل الوطنية مما يرغب هذه الأخيرة، غالباً، على تخفيض أسعارها الدولية. وهناك مستحدثات تكنولوجية دخل مجال التسويق التجارى حديثاً، وهو اللاسلكى المثبت *fixed wireless* الذى يجعل من الممكن التنافس مع، أو الإضافة إلى، الشبكة السلكية بتكاليف أقل كثيراً من نظام الاتصال التليفونى المتحرك ذى الخلايا *mobile cellular telephony*. وحاليا تقوم شركة PT Ratelindo (وهى شركة إندونيسية أغلبية أسهمها مملوكة للقطاع الخاص) بإنشاء هذا النظام فى جاكرتا.

(٥٠) تشمل الشركات القائمة، والتى لها شبكات اتصالات، ودخلت قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية مايلي: شركة "Energis" وهى شركة اتصالات سلكية ولاسلكية تابعة لشركة الشبكة القومية للمملكة المتحدة - وشركة BR للاتصالات السلكية واللاسلكية وهى تابعة للسلك الهديدي البريطانية وخصصت فى ديسمبر ١٩٩٥) اشترتها شركة - Racal وشركة Telecom Developpement وهى تابعة لسلك حديد فرنسا - وشركة DBKom وهى تابعة لسلك حديد ألمانيا وقد أخذت شركة Mannesmann حصة منها نسبتها ٤٩.٨٪ فى يوليو ١٩٩٦ هذا بالإضافة إلى شركات تابعة ومشروعات مشتركة تكونت بواسطة الهيئات الكهربائية الألمانية RWE, VEBA and VIAG.

(٥١) انظر Wellenius and Stern 1994, pp. 587-674 وذلك للاطلاع على عرض تحليلي للإطار القانوني والتنظيمي، وملكية القائم بالتشغيل، ومستوى المنافسة فى قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية فى أكثر من ثمانين دولة.

(٥٢) حددت، فى الأرجنتين، فترة الاحتكار مبدئياً بستين فقط، لتمد تلقائياً إلى سبع سنوات عندما تنفذ الشركتان التزاماتهما التى تشتمل على تنفيذ برنامج استثماري قيمته نحو خمسة بلايين من الدولارات، وتحقيق معايير معينة لجودة الخدمة. ويمكن مد فترة الاحتكار لثلاث سنوات أخرى إذا ما تحققت أهداف أكبر من ذلك. وتنتهى فترة السنوات السبع فى نوفمبر ١٩٩٧ ويفضل الكثيرون فى الحكومة ألا يتم منح امتداد لفترة الاحتكار. فالحقيقة أنه على الرغم من أن المشروع قد يوفى بالتزاماته الاستثمارية وغيرها من الالتزامات الأخرى إلا أن أسعار خدماته تظل مرتفعة

جدا بالمعايير الدولية، ومثل هذه الأسعار تعرقل القدرة التنافسية للاقتصاد الأرجنتينى . بينما شهدت الدول المنافسة، مثل شيلي حيث سارت التخصصة مقترنة بمنافسة قوية فى السوق (انظر الإطار ١)، انخفاضا فوريا فى أسعار الخدمة التليفونية مما أدى إلى زيادة أسرع بكثير - بالمقارنة بهذا الانخفاض - فى معدل التغلغل (أى الكثافة التليفونية).

(٥٣) الأرجنتين: انظر المادة ١٠-٨ من القرار رقم ٩٠/٦٢، والقرار رقم ٩٠/٦٧٧، بالإضافة إلى الأجال والشروط الواردة فى وثائق عطاءات التخصصة.

المجر: بصفة خاصة، تحقيق زيادة فى مخزون الخط بنسبة ١٥.٥٪ سنويا لمدة ست سنوات، وتوصيل الخدمة لكل المتقدمين لطلبها خلال ستة شهور مع حلول عام ١٩٩٧ تحقيق التشغيل الآلى لكل الشبكة، وتنمية المجر كمحور إقليمى للاتصالات السلكية واللاسلكية.

إندونيسيا: تعين على الاتحادات الاستثمارية الخمسة - التى تم اختيارها، وفقا لترتيبات تأخذ نغط الامتياز، لتشغيل الخدمة الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية فى خمسة من القاليم السبعة- أن تقوم مجتمعة بإنشاء ٢ مليون خط جديد خلال فترة أربع سنوات. كذلك فإن عقدهم، الموقع فى أكتوبر ١٩٩٥ يلزمهم بتلبية أهداف متزايدة الإحكام فى الأداء، ونوعية الخدمة.

بيرو: بصفة خاصة، تحقيق استثمارات قيمتها ١.٥ بليون دولار خلال خمس سنوات من أجل زيادة عدد الخطوط العاملة إلى ثلاثة أمثالها ليرتفع هذا العدد من ٦٣٠ ألف خط إلى ١.٨ مليون خط، بالإضافة إلى إدخال خدمة التليفون فى كل القرى التى يزيد عدد سكانها عن ٥٠٠ نسمة (انظر Financial Times, 1 March 1994).

فنزويلا: انظر القسم التالى بشأن خصخصة جهة تشغيل التليفون الفنزويلى.

(٥٤) تم تقديم بعض هذه السمات بالفعل بواسطة قانون ١٩٨١ للاتصالات السلكية واللاسلكية. أما قانون ١٩٨٤ فقد مكن من خصخصة شركة "بريتيش تليكوم" وأنشأ الجهة المنوط بها تطبيق القواعد التنظيمية، وهى مكتب الاتصالات السلكية واللاسلكية الذى يرأسه المدير العام لهذه الاتصالات. ويوجد المزيد من تنظيم "بريتيش تليكوم" فى الترخيص الممنوح لها لتشغيل الشبكة فى ظل القانون المشار إليه. انظر أيضا الأقسام التالية بخصوص الاكتتاب العام، والأسهم الذهبية، ونظام الرسوم، والإطار التنظيمى.

(٥٥) انظر استعراض الاحتكار الثنائى فى: White Paper: Competition and Choice: Telecommunications Policy for the 1990s, Department of Trade and Industry 1991. ولزيد من التفاصيل، انظر. Armstrong, Cowan, and Vickers 1994.

(٥٦) انظر، بخصوص شرط الشبكة المفتوحة وتوجيه المجلس رقم 90/387/EEC بتاريخ ٢٨ يونيو ١٩٩٠ وتوجيه المجلس رقم 92/44/EEC بتاريخ ٥ يونيو ١٩٩٢ والخاص بتطبيق شرط الشبكة المفتوحة على الخطوط المزجرة،

والمعدل بقرار اللجنة رقم 94/439/EC وتوصية المجلس رقم 92/383/EEC بتاريخ ٥ يونيو ١٩٩٢ أما الإصلاحات التى يبدأ إدخالها بحلول يوليو ١٩٩٦ ويناير ١٩٩٨ فقد حددت فى توجيه اللجنة رقم 96/19/EC بتاريخ ١٣ مارس ١٩٩٦ والمعدل للتوجيه رقم 90/338/EEC الخاص بتنفيذ المنافسة الكاملة فى أسواق الاتصالات السلكية واللاسلكية. وقد صدر هذا التوجيه (وكذلك التوجيهات السابقة) بواسطة اللجنة التى استخدمت السلطات المخولة لها بموجب المادة ٩٠ من معاهدة روما، والتى تسمح للجنة بأن تعطى توجيهات للدول الأعضاء لمكافحة وعلاج السمات المناوئة للمنافسة لدى الاحتكارات العامة وغيرها من حقوق الاحتكار فى الدول الأعضاء.

(٥٧) انتقدت لجنة المنافسة الألمانية البرنامج الألمانى بحدة لشعورها بأنه البرنامج احتفظ إلى حد كبير بالهيكل الاحتكارى للصناعة، وضيق قاعدة المنافسة، وقيد مدى الخدمات المقدمة، وسوف يحتفظ بالأسعار مرتفعة بطريقة مصطنعة، ويهدد القدرة التنافسية الدولية للاتصالات السلكية واللاسلكية الألمانية بفعل تأخيله لتحرير الخدمات الأساسية لآخر تاريخ مسموح به بواسطة اللجنة الأوروبية (١٩٩٨). انظر. Financial times, 8 July 1994.

(٥٨) انظر. Roger Noll and Owen 1994. وقد كان تطوير المنافسة وتخفيض أسعار خدمات المسافات الطويلة والدولية من بين الأغراض الرئيسية لتقسيم شركة AT&T. ويتفق معظم المراقبين على أن هذا الهدف قد تحقق إلى حد بعيد. ولمعرفة وجهة نظر معاكسة، انظر Michael Noll الذى يذهب إلى أن التخفيضات التى حدثت فى أسعار المسافات الطويلة منذ يناير ١٩٨٤ (عندما أصبح التخلي عن الملكية نافذ المفعول) تعزى إلى التطورات التكنولوجية وإلغاء أشكال دعم الخدمات المحلية بالتحميل على خدمات المسافات الطويلة والدولية، وليس نتيجة للمنافسة القوية بين شركات AT&T, MCI, Sprint وغيرها من شركات الاتصالات. ومن وجهة نظره فإن تكلفة هذه المنافسة، والتى تتمثل أساسا فى نفقات أكثر ارتفاعا للدعاية والإعلان، ربما كانت ستدفع هذه الأسعار لتكون أعلى اليوم عما كان يمكن أن تكون عليه لو لم تكن هناك إصلاحات. ويفسر ذلك جزئيا بأنه قبل ١٩٨٤ كانت توجد شركة محتكرة متفهمة نسبيا (هى شركة AT&T) تدار وفقا لنظام له قواعد حاكمة تعمل للصالح العام (Noll 1994, pp. 355-362).

(٥٩) تدفع شركات المسافات البعيدة نحو ٢٨ بليون دولار فى السنة لشركات التليفونات المحلية كأتعاب لخدمات الربط. وتقع هذه الأتعاب فى بؤرة الجدل الدائر الآن فى الولايات المتحدة حول الاتصالات السلكية واللاسلكية، فتتفق كل الأطراف على أن هذه الأتعاب تزيد عن تكلفة توفير منفذ إلى الشبكات المحلية، ولكن لا يوجد اتفاق حول القدر والسرعة التى يجب أن تنخفض بهما هذه الأتعاب. والقواعد الأولى التى تبنتها "اللجنة الفيدرالية للاتصالات"، من أجل تنفيذ القانون الجديد، لم تغير من مستوى هذه الأتعاب وإن كانت ركزت على النفاذ إلى شبكات المحتكرين المحليين أصحاب الامتياز. وقد أصدرت اللجنة إرشادات فيدرالية تخول الشركات الإقليمية (ببى بيلز) منح منفذ إلى تلك المكونات الفردية لشبكتها، أو خدماتها، التى يرغب مقدمو الخدمة فى النفاذ إليها، وذلك بسعر يتفق مع التكاليف التى يمكن أن يتحملها مشروع كلف مقابل تقديم الخدمة. وسوف تستكمل إرشادات اللجنة الفيدرالية بقواعد تنظيمية

أكثر تفصيلا ويتم تبنيها على مستوى الولاية . انظر :

Wall Street Journal, 24 June 1996; New York Times, 5 August 1996.

(٦٠) ألغى قانون ١٩٨٨ الخاص بتعديل أحكام الاتصالات السلكية واللاسلكية، الاحتكار القانونى للخدمات الأساسية، وكان قانون ١٩٨٧ قد هيا بالفعل للتخفيف تدريجيا من القواعد المنظمة. وقد أدخلت المنافسة بالفعل عام ١٩٩١ فى نيوزلندا مع دخول "Clear Communications" وهو اتحاد استثمارى يضم أربع شركات هى : MCI, Bell Canada, the Railway Company, and a local radio broadcasting company.

انظر : Donaldson 1994, p. 259

(٦١) فى الواقع أن كتلة الأسهم (٢٠ ٪) لم تعط لأعضاء الاتحاد الاستثمارى سيطرة فعلية على الشركة، فلم يكن لهذا الاتحاد بالفعل أغلبية لا فى مجلس الإدارة ولا فى اجتماعات الجمعية العمومية. ومع ذلك أنشئت لجنة تنفيذية أو إدارية خصص للمستثمرين اثنين من مقاعدها الأربعة بالإضافة إلى صوت مرجح. وكانت هذه اللجنة، التى تقدم تقريرها إلى مجلس الإدارة، مسئولة عن الإدارة اليومية للشركة وتنفيذ برنامجها السنوى. وقد خصصت متحصلات البيع على النحو التالى: ٤٠٠ مليون دولار لزيادة رأس المال، و ٣٤٢ مليون دولار دفعت إلى الشركة القابضة العامة لشراء الأسهم التى كانت موجودة قبل البيع، و ١٣٣ مليون دولار دفعت إلى وزارة الاتصالات السلكية واللاسلكية رسم الحصول على الامتياز (انظر Privatization International, January 1994, p. 4 and January 1996).

(٦٢) منحت هذه العقود لاتحادات مستثمرين متعددة وتقودها، ضمن شركات أخرى، كل من الشركة العامة للمياه Compagnie Generale des Eaux وشركة Alcatel وعديد من الشركات الأمريكية. وقد دفعت هذه الشركات مبلغا إجماليا قدره ٨٠ مليون دولار للخمسة عشر امتيازًا، وتعهدت أن تستثمر ما يقرب من ٢٠٠ مليون دولار خلال الثلاث سنوات الأولى من فترة الامتياز (انظر Financial Times, 1 March 1994 and 11 March 1994). وتستمر شركة MATAV، بدون امتياز، فى توفير الخدمة بالإقليمين لم يتم منح امتيازات عنهما لعدم وجود مشترين. ونتيجة لهذه العملية فإن شركة MATAV، التى اعتادت أن تشغل كل نظام الاتصالات على المستوى الوطنى كله، تعين عليها أن تخلص نفسها من المشروعات الإقليمية التى لم تكسب الامتيازات الخاصة بها، وذلك بنقل كل منها إلى الاتحادات أو الشركات التى تكسب العطاءات التى يتم طرحها لهذه المشروعات.

(٦٣) استخدمت المصادر التالية لدراسة الحالة الخاصة بشركة CANTV :

Gizang and Sabater 1994; Pisciotto 1994; Taylor and Vidal 1994; Financial Times, 29 September 1994 and 26 October 1995; New York Times, 21 June 1995.

(٦٤) تعين على المتقدمين للعطاءات، قبل أن يتقدموا بعرضهم المالى، أن يسلموا كل عقود التخصصة وما

يتصل بها من اتفاقيات (بما فى ذلك الاتفاق المنشئ لاتحاد المستثمرين الذى يتقدم للدخول فى العطاء) والقوانين الفرعية لشركة CANTV بعد مراجعتها، وما يلزم لدخول العطاء والتشغيل من سندات مصدرة بواسطة بنوك مرخصة، وأى وثيقة أخرى تتصل بالصفقة، على أن تكون كل هذه الوثائق معتمدة بالتوقيعات المناسبة. لذلك أصبح من المستحيل المزاولة أو التفاوض حول شروط أفضل بعد الفوز بالعقد. ومع ذلك فإن كل هذه الوثائق بالإضافة إلى عقد الامتياز كانت محل تفاوض مسبق مع اتحادين استثماريين تم اختيارهما بعد عملية فحص مسبقة لمعرفة المؤهلين لدخول العطاءات (انظر جدول ٣ لمعرفة قائمة المعايير السابقة للاختيار)*. وكانت شركة GTE ترأس أحد هذين الاتحادين بينما الآخر ترأسه شركتا Bell Atlantic و Bell Canada. أما العطاء النهائي فقد ارتبط فقط بالسعر على اعتبار أن كل العوامل الأخرى قد تحددت فى الوثائق المطلوبة لدخول المنافسة على العطاء، وكان وضع أى شرط أو تحفظ فى أى عطاء يتم تقديمه من شأنه اعتبار هذا العطاء لاغيا ولا أثر له. وقد دعت قواعد العطاء كل المتقدمين المؤهلين وفقا للفحص المبدئى (وهما، فى هذه الحالة، الاتحادان الاستثماريان) إلى تقديم ظرف فى الجولة الأخيرة، سواء احتوى هذا الظرف على عرض للعطاء أم لا. وجرى ذلك لمنع أى متقدم بعطاء من معرفة كمبقى من المتنافسين على الامتياز موضوع العطاء، فالحقيقة أنه إذا ما تمكن صاحب عطاء من اكتشاف أنه هو الوحيد الذى يربط لتقديم عرض رسمى فربما يخفض قيمة العطاء الذى يعرض.

(٦٥) قسمت أسهم شركة CANTV إلى أربع فئات: الفئة أ وتتكون من نسبة الـ ٤٠٪ المنقولة إلى الاتحاد الاستثمارى الفائز بالعطاء، وتعطيه الحق فى تعيين خمسة من الأعضاء التسعة لمجلس الإدارة (وذلك حتى سنة ٢٠٠١) وتحدد شروط خاصة من قدرة الاتحاد الفائز على إعادة بيع كل أسهمه أو جزء منها، كما تحد من قدرة شركة GTE على أن تخفض مشاركتها فى الاتحاد الاستثمارى. والفئة ب من الأسهم تمثل نسبة ٤٩٪ تحتفظ بها الحكومة وتعطيها الحق فى مقعدين فى مجلس الإدارة، ولكن الحكومة تستطيع أن تباع أسهمها بطرحها مثلاً للاكتتاب العام (وقد حدث ذلك فى أواخر عام ١٩٩٦). أما النسبة الباقية من الأسهم (١١٪) فتمثل الفئة ج التى تودع لمصلحة العاملين وأرباب المعاشات فى شركة CANTV الذين يمكن لهم الاكتتاب فى عدد محدد من الأسهم (على أساس طول فترة الخدمة والمرتب) ودفع ما يقابلها على أقساط توزع على تسع سنوات أو أكثر، ويقوم العاملون باختيار عضوين لمجلس الإدارة. وقد تحدت نسبة ١٪ من أسهم الفئة ج تشتريها شركة CANTV وتحتفظ بها كوديعة لوضع برنامج للمكافآت تمنح من خلاله أسهم مجانية لبعض العاملين على أساس أدائهم فى العمل. وتتحول أسهم الفئات أ، ب، ج، بمجرد نقل تال للملكيتها إلى أسهم الفئة د، أى تصبح أسهما عادية بدون أى مزايا خاصة. ولإدخال تغييرات معينة على لوائح الشركة يتطلب الأمر أغلبية مزدوجة من حاملى الأسهم فى الفئتين أ، ب. ولم تعد شركة CANTV خاضعة للقوانين التى تحكم المشروعات العامة باعتبار أنها تقع أسفل النسبة المخرجة (٥٠) للملكية العامة فى الأسهم.

* الجداول والاطار ٤ والهوامش التى تزيد أرقامها عن ٦٥ يتضمنها جميعا الجزء الثانى الذى سينشر فى العدد القادم ان شاء الله.