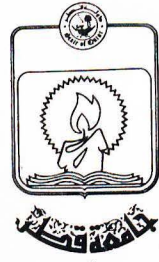


مكتبة البنيان
قسم الدراسات



المَجَلَّةُ العِلْمِيَّةُ
كُلِّيَّةُ الإِدَارَةِ وَالإِقْتِصَادِ
مَجَلَّةُ عِلْمِيَّةٍ سَنَوِيَّةٍ مُحَكَّمَةٌ

العدد الثاني

١٤١١ هـ - ١٩٩١ م

مشاكل التحويل إلى القطاع الخاص في الدول النامية
دراسة للسياسات والتجارب

د . مدحت محمد العقاد
أستاذ الاقتصاد
كلية التجارة - جامعة الزقازيق

خلفية المشكلة :

شهد عقدا الستينيات والسبعينيات توسعاً ملموساً للمشروعات المملوكة للدولة State - Owned Enterprises في غالبية بلدان العالم ، بحيث تشكل تلك المشروعات في بداية الثمانينات وعلى المستوى العالمي حوالي ١٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي بتكلفة عوامل الإنتاج^(١) . وقد كان للمشروعات المملوكة للدولة دور هام في البلدان الصناعية المتقدمة جنباً إلى جانب كل من البلدان النامية والمخططة مركزياً . ففي المملكة المتحدة - على سبيل المثال - بلغ اسهامها في الناتج المحلي الإجمالي حوالي ١٠٪ ، وقامت بتشغيل ١,٧٥ مليون فرد وذلك قبل عام ١٩٧٩ . وفي أعقاب التأميمات في فرنسا عام ١٩٨١ ، قامت تلك المشروعات بتشغيل نسبة ١٦,٦٪ من إجمالي العمالة الفرنسية ، وأسهمت كذلك بنسبة ١٧,٢٪ في القيمة المضافة (باستبعاد الزراعة) ، وبنسبة ٣٣,٥٪ في إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت . كذلك فقد لعبت المشروعات المملوكة للدولة دوراً هاماً في عدد كبير من البلدان الصناعية الأخرى ، منها كندا وأستراليا واليابان^(٢) .

وفي البلدان النامية ، كان أهم ما يميز نمو القطاع العام بها هو نمو قطاع المشروعات المملوكة للدولة Parastatal Sector . وليس أدل على ذلك من أعدادها التي أخذت في الارتفاع بشكل كبير . ففي المكسيك والبرازيل - على سبيل المثال - قفز عدد تلك المشروعات من ١٥٠ مشروعاً في بداية الستينيات إلى ٤٠٠ - ٦٠٠ ، ٦٠٠ - ٧٠٠ مشروعاً فيهما على الترتيب مع بداية الثمانينات . كما ارتفع عددها أيضاً في تنزانيا من ٥٠ مشروعاً في منتصف الستينيات إلى ٤٠٠ مشروعاً في أواخر السبعينيات . وفي الوقت الحالي تشكل المشروعات المملوكة نسبة ١٠ - ٢٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي في غالبية البلدان النامية . وتسهم المشروعات الصناعية المملوكة للدولة كذلك بنسبة ملموسة في القيمة المضافة - ٥٠٪ في تركيا ، ٨٠٪ في مصر . وما يصدق على الناتج المحلي الإجمالي يصدق أيضاً على الاستثمار الرأسمالي ، فمن المقدر أن تكون تلك

المشروعات مسئولة حالياً عن نسبة ٢٠ - ٦٠٪ من إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت في البلدان النامية^(٣) .

وبطبيعة الحال ، لم يكن هذا التوسع من قبيل المصادفة ، وإنما كان له أسبابه خاصة في البلدان النامية . فقد ساد السنوات الأوائل لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية اعتقاد عام بأن الحكومة تتمتع بالدور القيادي في الاقتصاد القومي ، إلى جانب الثقة الكبيرة التي حظيت بها قدرة الحكومات على حسن توجيه عملية تخصيص الموارد . الأمر الذي وجد انعكاسه في قيام عدد كبير من البلدان النامية بتبني ما يعرف بمفهوم الدولة المنظمة (المنظم العام) Entrepreneurial State - تلك الدولة التي يزعم بأنها محرك النمو والتنمية والتي تسعى إلى تحقيق النمو أما عن طريق تشغيل الصناعات المؤممة أو التدخل في عمل الأسواق والمشروعات^(٤) .

ولا يقتصر توسع المشروعات المملوكة للدولة على ذلك الدافع فحسب ، وإنما يرجع كذلك إلى عدة اعتبارات أخرى في عدد كبير من البلدان^(٥) . فبعض تلك المشروعات كان بمثابة مشروعات خاصة غير ناجحة تم الاستيلاء عليها بواسطة الحكومة حفاظاً على استمرار تشغيلها ، وتجنباً لإلغاء ديونها أو ضمانات قروضها ، والبعض الآخر جرى تأميمه خلال إحدى الثورات أو فترات التحول السياسي المفاجيء (مصر سنة ١٩٥٦ ، مدغشقر ١٩٧٤) . وقد قامت بعض الحكومات أيضاً بتمويل بعض المشروعات المملوكة للدولة في صناعات معينة لم يكن رأس المال الخاص راغباً أو قادراً على الاستثمار فيها . أو حيث لم يوجد رأس المال الأجنبي مقبولاً فيها .

وقد كانت السيطرة على ما يعرف بالاحتكارات الطبيعية والموارد الطبيعية الاستراتيجية - البترول مثلاً - دافعاً شائعاً آخر .

كذلك فإن توسع المشروعات المملوكة للدولة لم يكن ليحدث خاصة في البلدان النامية التي تعرف تقليدياً بالبلدان المتلقية للمعونات 'Aid Recipients' إلا بدعم وإصرار هيئات التمويل والمعونة الدولية - بما فيها البنك الدولي . إذ

اعتقد كلا الفريقين في إمكانية الأسراع بمعدل التراكم الرأسمالي عن طريق التخطيط المركزي والبرامج الكبيرة للاستثمار العام . وهو ما انعكس في نهاية الأمر في انهيار ملايين الدولارات لاقامة المشروعات المملوكة للدولة في البلدان النامية على نطاق العالم^(٦) .

ولقد كان من المفترض لتلك المشروعات - في الوقت الذي حدث فيه هذا التوسع - أن تكون القوة الدافعة للبلدان النامية نحو التحضر والتنمية . كان من المفترض أن تقوم المشروعات المملوكة للدولة بمهمة توفير الموارد لدفع عجلة الاستثمار في تلك البلدان من خلال هيمنتها على « المرتفعات المسيطرة » - Com-manding Heights - القطاعات الرائدة - على الاقتصاد القومي^(٧) . إلا أن تجربة تلك المشروعات خلال العقدين الآخرين أوضحت مغايرة لتلك المزاعم تماماً . فقد أصبحت المشروعات المملوكة للدولة عبئاً على موازنة الدولة أكثر من كونها مصدراً لموارد جديدة . وبرغم ما يتمتع به عدد كبير منها من تنازلات ومزايا خاصة ، يتكبد هذا العدد خسائر هائلة - يصل حجم تلك الخسائر لمشروع أو اثنين على حدة مستوى ملموس من الناحية المالية في البلدان التي لا يوجد بها سوى عدد قليل من المشروعات الخاسرة مثل تايلاند والمكسيك^(٨) . هذا إلى جانب عدد لا بأس به من المشروعات الخاسرة في الأرجنتين والبرازيل وسيري لانكا وجاميكا ومصر .

ولا يقل أهمية عن ذلك ما يشكله العبء المالي الصافي لتلك المشروعات من نسبة ملموسة من عجز الموازنة في عدد كبير من البلدان - تبلغ في عدد من الحالات منها مصر والهند وتركيا وتنازانيا حوالي ربع عجز الموازنة . يضاف إلى ذلك تواضع معدلات العائد التي تحققها تلك المشروعات - إن لم تكن سالبة في كثير من الأحيان - والتي تقدر في بلد مثل كينيا بنسبة ٤ ، ٠ على رأس المال المستثمر والبالغ ٤ ، ١ بليون دولار في الفترة ما بين ١٩٦٣ - ١٩٨٤^(٩) ناهيك عن ما تسهم به المشروعات المملوكة للدولة في تصعيد حدة أزمة المديونية الدولية . وهو أمر واضح في عدد كبير من بلدان أمريكا اللاتينية - المكسيك والبرازيل على سبيل

المثال - حيث تستأثر مشروعاتها المملوكة للدولة بنصيب الأسد من الزيادة في المديونية الخارجية لبلداتها^(١١) .

وترجع تلك التجربة التي شهدتها المشروعات المملوكة إلى عدة عوامل قادتها إلى ذلك الواقع^(١٢) . فقد اضطرت تلك المشروعات إلى التضحية بالأهداف التجارية - أهداف تحقيق الربح - من أجل القيام بوظائف معينة جرى اعتبارها أمراً مرغوباً فيه من الناحية الاجتماعية - مثل ذلك توفير بعض السلع أو الخدمات بأسعار لا تقترب بحال من تكاليف إنتاجها وقد خضعت المشروعات المملوكة للدولة أيضاً لضغوط سياسية كبيرة من قبل حكومات بلدانها لاستخدام قوائم العمالة بها في سبيل احتواء أزمة البطالة ، علاوة على إلزام تلك المشروعات بتعيين العسكريين في المناصب العليا بها . ولم تخضع كذلك برامج الاقتراض الخارجي لعدد كبير من المشروعات المملوكة للدولة - رغم ما تتمتع به من استقلال مالي - لنفس نوع الفحص الدقيق الذي لزم أن تخضع له القروض الحكومية الأخرى . هذا بالإضافة إلى استنزاف العمالة الحكومية المدربة في تلك المشروعات في الوقت الذي تعاني فيه بلدانها من ندرة العمالة الماهرة .

ومع توسع المشروعات المملوكة للدولة تعاظمت المخاوف تجاه ما تفرضه تلك المشروعات من أعباء مالية ، الأمر الذي دفع بعض الحكومات إلى محاولة الرقابة المالية على مشروعاتها المملوكة للدولة عن طريق تقييد التمويل الخارجي لها وأعبائها على الموازنة العامة (فرنسا والمملكة المتحدة على سبيل المثال)^(١٣) . إلا أن كافة تلك الإجراءات بدت دون جدوى ، إذ بالرغم من فرض الرقابة المالية اللازمة لم تستطع الحكومات أن تكف عن مطالبة مشروعاتها بتخفيض الأسعار أو رفع الأجور أو الأبقاء على العمالة الزائدة - وهي مطالب جعلت الرقابة المالية غير عملية وغير فعالة .

ومهما يكن من أمر كانت تلك الحكومات تواجه بالخيار الصعب بين أغلاق مشروعاتها المملوكة للدولة وبين أمدادها بموارد إضافية . وطالما كان في مقدور تلك الحكومات الاقتراض من الخارج أو استخدام التمويل التضخمي في

الداخل ، كان أسهل مهرب لها من ذلك الخيار هو أن تمد المشروعات المحتاجة بالموارد الإضافية^(١٣) .

إلا أن ذلك المهرب الذي سلكته تلك الحكومات لم يدم لها طويلاً في عالم لا يعرف الثبات . فقد كانت السنوات القلائل الأول من الثمانينات صعبة من الناحية العملية لكافة البلدان ، حيث تباطأ معدل النمو الاقتصادي ، وعليه نضبت الموارد المالية للمشروعات المملوكة للدولة . وفي البلدان الصناعية ، أعربت دوائر الانتخاب القومية بقوة عن معارضتها لزيادة أعبائها الضريبية كسبيل لمقابلة المشاكل المالية للمشروعات المملوكة للدولة . وفي البلدان النامية ، وفي أعقاب أزمة المديونية لعام ١٩٨٢ في المكسيك ثبت لتلك البلدان عدم إمكانية الاعتماد على أسواق رأس المال الدولية . هذا في الوقت الذي لا يزال عليها أن تكافح في مواجهة التدهور المستمر في البيئة الاقتصادية العالمية : الانخفاض الحاد في أسعار سلع التصدير الرئيسية ، ارتفاع اتجاه الحماية في أسواق التصدير الكبرى ، تقلب أسعار الصرف ،^(١٤) .

ومن الطبيعي عندئذ ، أن يثير هذا الواقع الجديد الشك والجدل حول دور الدولة ونطاقه في النشاط الاقتصادي لتلك البلدان ، وأن يقودها أيضاً إلى إعادة النظر في ذلك الدور والأولويات التي تواجه حكوماتها ، واتجاهها نحو استخدام مواردها بفاعلية وكفاءة أكبر . ومن الطبيعي أن يتحول تركيز تلك الحكومات عن قيادة الدولة وزيادتها للنشاط الاقتصادي إلى التوجه نحو الاستفادة من القطاع الخاص ومزاياه ، وتدعيم المسؤوليات الأساسية للدولة والاعتماد بدرجة أكبر على آلية السوق في تخصيص الموارد^(١٥) .

هذا الواقع الجديد الذي تشهده تلك البلدان - تصاحبه الاحتياجات المالية الملحة من جانب حكوماتها - أوحى لها جميعاً بحل واضح : هو Privatisation - بمعنى التحويل إلى القطاع الخاص . ومن هنا كانت الدعوة للتحويل إلى القطاع الخاص الذي أخذ طريقه نحو الانتشار في غالبية بلدان العالم ، في المتقدم منها والنامي على السواء من تلك البلدان الصناعية المتقدمة مثل المملكة المتحدة

وفرنسا واليابان إلى تلك البلدان الآخذة في النمو مثل شيلي وسيرلانكا . بل حتى في البلدان التي تقوم على المبادئ الاشتراكية مثل الاتحاد السوفيتي وجمهورية الصين الشعبية .

المشكلة :

ولئن حظى التحويل إلى القطاع الخاص بمثل هذا الانتشار الواسع ، فإنه لا يقترن في الواقع بموقف معلى رسمياً حول مفهومه ولا بتعريف جامع يشيع الاتفاق عليه . وفي الوقت الحاضر يجري استخدام لفظه 'Privatisation' بعدة معان مختلفة في داخل المملكة المتحدة وفي عدد كبير من البلدان الأخرى ، وبذلك اكتسب مدلول هذا اللفظ عدة ألوان مختلفة .

فالتحويل إلى القطاع الخاص مُصطلح شامل لعدة تدابير تتفق جميعاً في نقل النشاط مما يطلق عليه القطاع « العام » Public إلى ما يطلق عليه القطاع « الخاص » Private Sector ، بحيث يترتب على تلك الوسائل - التدابير - تغيير الحدود الفاصلة بين القطاعين في محيط الاقتصاد القومي^(١٦) .

ويمكن أحداث ذلك التغيير من الناحية العملية عن طريق عدة رسائل وتدابير تختلف فيما ترتبه من آثار سياسية واقتصادية ، وأن بدت الوسائل بديلة أو متكاملة في بعض الأحيان . فقد يقوم التحويل إلى القطاع الخاص على فكرة التخلي عن المشروعات المملوكة للدولة Divestiture ، بمعنى إلغاء التأميم De-nationalisation أو بيع تلك المشروعات إلى القطاع الخاص عموماً^(١٧) . وهو ما يمكن أن يتم كلياً أو جزئياً - يعرف في هذه الحالة بالتخلي الجزئي - Partial Divestiture - وذلك من خلال عدد من الأشكال ، من بين أهمها^(١٨) :

١ - الاكتتاب العام : Public Flotation

وتقوم الدولة بمقتضاه بدعوة الجمهور إلى الاكتتاب في عروض البيع ، وهو يعتمد على كفاية قدرة سوق رأس المال لاستيعاب تلك العروض ، فضلاً عن نجاح المشروعات المباعة أصلاً .

٢ - البيوع الخاصة : Private Sales

وهي على نوعين : الأول يعرف بالوكالة الخاصة Private Placing التي تقوم بموجبها إحدى مؤسسات التمويل أو بيوت الإصدار بشراء أسهم المشروعات المباعة من الدولة أولاً بسعر متفق عليه ، على أن تقوم هي بعد ذلك ببيعها بناء على تدبير خاص 'Private Arrangement' من جانبها إلى المستثمرين المعتمدين In-stitutional Investors - مثل شركات التأمين وصناديق المعاشات . والنوع الثاني هو البيوع التجارية Trade Sales أو ما يعرف ببيوع التفاوض Treaty Sales التي تقوم على البيع أما لمشتري واحد أو جماعة من المستثمرين بناء على نظام العطاءات وتعتمد تلك البيوع على حجم المشروع ، ووفرة رأس المال المحلي ، علاوة على درجة السيطرة الخارجية التي تكون الحكومة على استعداد لقبولها في حالة الشراء من قبل الأجانب^(١٩) .

٣ - بيوع الإدارة : Management Buyouts (MBOs)^(٢٠)

وتنصرف إلى بيع أصول المشروع إلى فريق الإدارة فيه ، الذي يقوم بابتلاع أصول المشروع عن طريق الاقتراض بضمان تلك الأصول ، وهي تعتمد على فاعلية فريق الإدارة ، ورغبته وقدرته على بناء هيكل تمويل سليم للمشروع المباع .

ولا يقتصر مبدأ البيع على أسهم المشروعات المملوكة للدولة فحسب ، وإنما قد يمتد ليشمل أيضاً حقوق الملكية في بعض ممتلكات الدولة - مثل ذلك أراضي الاستصلاح ورعاية الغابات ، ووحدات الإسكان الإداري^(٢١) ولا يتقيد تحويل الملكية إلى القطاع الخاص Privatisation of Ownership كذلك بمبدأ البيع ، فيمكن أن يحدث نتيجة لعدد من التدابير الأخرى ، من بين أهمها :

١ - برامج (أو صناديق) مشاركة العاملين في الملكية :

Employee Stock Ownership Plans (ESOPs)

وهي برامج تسمح للعاملين في المشروع بالمشاركة في ملكيته من خلال أحد صناديق التقاعد أو المساعدة Employee Benefit Or Pension Plans الذي يؤسسه المشروع . وفي ظل هذا البرنامج ، يقوم صندوق التقاعد أو المساعدة هذا بالاقتراض في سبيل شراء إصدار جديد من أسهم المشروع . ويقوم المشروع سنوياً بتقديم أسهم إضافية إلى الصندوق بالإضافة إلى مدفوعات نقدية لمقابلة القرض وأقساطه . وتعتمد هذه البرامج من الناحية الفنية على استخدام صناديق قانونية مؤهلة تحت قوانين ضريبية معينة وهذه القوانين تعتمد على درجة غاية في المرونة بحيث يمكن معها الملائمة بين هذه البرامج وظروف واحتياجات كل مشروع ، علاوة على سهولة تصحيح الأخطاء التي قد تصاحب إعداد مثل هذه البرامج^(٢٢) .

٢ - استبدال الدين بالملكية : Debt - Equity Swapping (D/E Swaps)

وهو أداة مالية جديدة تستخدم الأسواق الثانوية للديون القائمة بغرض تحويل قروض البنوك إلى رأس مال مملوك ، ويتم ذلك عن طريق قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء الدين بناء على نسبة خصم تحددها السوق الثانوية Secondary Market ، على أن يقوم هو بعد ذلك ببيع الدين إلى البلد المدين بعملته الوطنية في مقابل ملكية المشروع^(٢٣) .

٣ - الجمع بين المشاركة والاستبدال :

(٢٤) The ESOP Debt - Equity Swap Combination

يمكن استخدام أسلوب المشاركة لتسهيل عمليات استبدال الدين بالملكية التي يمكن أن تجري كجانب من تحويل المشروعات المملوكة للدولة إلى القطاع الخاص . وفي هذه الحالة يمكن لأحد المستثمرين الأجانب شراء الدين بناء على

خصم تحدده السوق الثانوية . ويمكن له بعد ذلك بيع الدين إلى البلد المدين في مقابل حصة في رأس مال أحد المشروعات العامة . وعند هذا الحد يقوم هذا المستثمر ببيع حصته في رأس المال إلى أحد صناديق المشاركة الذي يؤسسه المشروع لصالح العاملين فيه مقابل صكوك للدين .

وقد لا ينصرف التحويل إلى القطاع الخاص بالضرورة إلى تحويل الملكية إلى القطاع الخاص ، وإنما يمكن أن ينصرف أيضاً إلى عدة جوانب أخرى ، منها^(٢٥) :

١ - تحويل التمويل إلى القطاع الخاص : Privatisation of Finance

وينصرف إلى تحويل تمويل الخدمات التي يستمر إنتاجها بواسطة القطاع العام إلى القطاع الخاص بناء على مبدأ رسوم الاستخدام .

٢ - تحويل الإنتاج إلى القطاع الخاص : Privatisation of Production

ويقصد به تحويل إنتاج الخدمات التي يستمر تمويلها بواسطة القطاع العام إلى القطاع الخاص . ويمكن أن يتم ذلك عن طريق عدد من التدابير :
(أ) التعاقد الخارجي^(٢٦) Contracting Out على الخدمات العامة - مثل النظافة - عن طريق نظام العطاءات .

(ب) منح عقود الامتياز^(٢٧) Franchising بدعوة مشروعات القطاع الخاص للتنافس على حق توفير السلع والخدمات التي تمولها الدولة .

(ج) الكوبونات^(٢٨) Vouchers التي يتم بموجبها إعطاء مستهلكي الخدمة الوسيلة اللازمة - في شكل كوبونات أو طوابع مثلاً - من أجل شراء الخدمة من السوق .

٣ - تحويل الإدارة إلى القطاع الخاص : Privatisation of Management^(٢٩)

وذلك عن طريق استخدام عقود الإدارة Management Contracts التي تقوم على إدخار إدارة القطاع الخاص إلى المشروعات التي تملكها الدولة .

٤ - تحويل الأسواق إلى القطاع الخاص : Privatisation of Markets (٣١)

من خلال التحرير Liberalisation أو إلغاء التنظيم القانوني Deregulation بمعنى إلغاء أي احتكارات قانونية أو اتفاقيات استئجار تمنع مشروعات القطاع الخاص من الدخول إلى الأسواق التي يحتكرها القطاع العام .
وإذا كانت تعاريف التحويل إلى القطاع الخاص عديدة ولا يجري التعبير عنها بوضوح ، فإن أهدافها ومسايعها - على العكس من ذلك - يتم التعبير عنها بوضوح أكبر ، وإن بدت هذه الأهداف متعارضة في بعض الأحيان أو مختلفة من بلد إلى آخر ومن وقت لآخر (٣١) .

وتتحصل أهم أهداف التحويل إلى القطاع الخاص فيما يلي (٣٢) :

- ١ - الارتفاع بأداء المشروع عن طريق زيادة الكفاءة والاستجابة بدرجة أكبر للمستهلكين سواء من حيث كمية الخدمات أو نوعيتها أو تسليمها .
- ٢ - تحسين المركز المالي للحكومة عن طريق حصيله بيع المشروعات أو الأصول الأخرى ، أو إلزام المشروعات بمقابلة أهداف الربحية .
- ٣ - تقليص حجم القطاع العام والعبء على الإدارة العامة .
- ٤ - تشجيع الأفراد على الاعتماد على الذات وتقليص الاعتماد على الدعم الحكومي .
- ٥ - تدعيم قوى السوق والمنافسة في الاقتصاد القومي .
- ٦ - تشجيع نصيب أكبر من الملكية فيما بين العامة عموماً وفيما بين العاملين في المشروعات المباعة بصفة خاصة - أو ما يعرف بتشجيع « الرأسمالية الشعبية » Popular Capitalism .
- ٧ - تطوير أسواق رأس المال المحلية .

ومع ذلك ، وكما هو الحال مع غالبية السياسات الحكومية ، هناك أهداف أخرى للتحويل إلى القطاع الخاص غير معلنة ، تشمل كل من الإيدولوجية السياسية وتخطيط سلطة نقابات العمال (٣٣) . فما من شك في أن التحويل إلى القطاع الخاص يعد سلاحاً أيديولوجياً مبني بمهارة فائقة ويحظى حالياً بنفس

الرواج الذي كان عليه التأميم Nationalisation فيما مضى . وما من شك أيضاً في أن مشاركة العاملين في الملكية وسياسات المنافسة لهما أثرهما البالغ في اقضاء هؤلاء العاملين عن جبهة نقابات العمال والحد من سلطتها . الأمر الذي يعني أن الأهداف السياسية للتحويل إلى القطاع الخاص لا تقل أهمية بحال عن - إن لم تكن أكثر أهمية من أهدافه الاقتصادية .

على أن التحويل إلى القطاع الخاص وإن كان يعمل على خدمة هذه الأهداف ، فإنه يعمل أيضاً على خدمة المصالح القومية والصالح العام للأمة . فالتحويل إلى القطاع الخاص لا يرى في الملكية الخاصة بديلاً كاملاً عن الملكية العامة ، وإنما يضيف رقابة الدولة إلى الملكية الخاصة . ولا تعني الرقابة في هذا الأطار مجرد جهاز رقابي عامل ، وإنما تذهب أبعد من ذلك إلى مدى عريض من التدابير والإجراءات^(٣٤) .

ومن أهم العناصر الرئيسية لهذه التدابير والإجراءات ما يلي :

- ١ - إقامة أجهزة رقابية لها صفة الاستقلال تضطلع بمهمة الرقابة على المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص ، خاصة الأسعار التي تفرضها على جمهور المواطنين المتلقين للسلع أو الخدمات التي تقوم هذه المشروعات بتوفيرها - مثال ذلك دائرة الاتصالات اللاسلكية (Offier) التي تأسست بغرض الرقابة على خدمات الاتصالات اللاسلكية في المملكة المتحدة في أعقاب بيع شركة الاتصالات اللاسلكية البريطانية (British Telecom (BT) .
- ٢ - إدخال الأهداف الاجتماعية ضمن التفويض القانوني الممنوح للمشروعات المحولة إلى القطاع الخاص ، وذلك عن طريق إلزام هذه المشروعات بتوفير بعض السلع أو الخدمات التي يعد توفيرها غير مجدى من الناحية الاقتصادية - مثال ذلك إلزام شركة الاتصالات اللاسلكية البريطانية (B.T) بتوفير عدد من الخدمات غير الاقتصادية منها : خدمة الطوارئ (٩٩٩) ، والخدمات الريفية ، والخدمات الموجهة إلى غير القادرين .

٣ - استخدام تدابير خاصة داخل التصويت المتعلق باتخاذ القرارات في المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص - من هذه التدابير تعيين الحكومة لمديرين في مجالس إدارات المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص ، والتدبير المعروف باسم «الاسهم الذهبية Golden Shares»^(٣٥) . وتهدف هذه التدابير إلى منع أي سيطرة غير مرغوب فيها على المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص ، خاصة السيطرة الأجنبية على مثل هذه المشروعات .

٤ - استخدام نصوص قانونية تفرض مستويات معينة - اقتصادية واجتماعية - على سلوك المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص ، وهي تضمن في العادة داخل تدابير الترخيص Licencing Arrangements اللازمة لعمل هذه المشروعات . وتغطي هذه النصوص الأوجه المختلفة لنشاط المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص .

هذا وتأخذ القوة الدافعة نحو التحويل إلى القطاع الخاص عدة أشكال مختلفة على المستوى العالمي^(٣٦) . فقد نشأ في البلدان الصناعية المتقدمة بصفة عامة من خلال التخلي عن الأنشطة الاقتصادية للحكومة - بمعنى تحويل الملكية إلى القطاع الخاص - وبالأساس عن طريق بيع أسهم الملكية فيها ، كما هو مشاهد في فرنسا والمملكة المتحدة وإيطاليا وألمانيا الغربية واليابان . وقد نشأ في البلدان الاشتراكية أو المخططة مركزياً - إلى حد لم ينشأ إليه من قبل - عن طريق التوسع في السماح للأفراد بتملك وارتداد أشكال معينة من النشاط الاقتصادي أو ما يطلق عليه Individualization . وأدل مثل على ذلك هو الاتحاد السوفيتي وجمهورية الصين الشعبية ، وإن كانت نفس الظاهرة يمكن مشاهدتها في المجر وبعض البلدان الأخرى المخططة مركزياً .

وفي البلدان النامية ، كان هناك مزج من النهجين . وكانت أيضاً حالات للتخلي عن المشروعات المملوكة للدولة من نوع مشابه لتلك التي تحدث في البلدان الصناعية المتقدمة ، مثل ذلك سنغافورة وماليزيا وعدد من بلدان جنوب شرق آسيا ، إلا أن هذا الشكل من التحويل إلى القطاع الخاص لا يزال حالة

نادرة في غالبية البلدان النامية . ولا يكاد عدد حالات التخلي عن مشروعات الدولة في تلك البلدان يتجاوز ثلاثون في أفريقيا ومائتان وخمسين في آسيا وما يقرب من مائة وخمسة وستين في أمريكا اللاتينية^(٣٧) .

ولا يعني هذا العدد القليل من حالات التخلي في البلدان النامية حتماً عدم حدوث التحويل إلى القطاع الخاص - بمفهومه الشامل - على الإطلاق في تلك البلدان . فقد يحدث رسمياً من خلال ما يعرف باسم «إعادة التحويل إلى القطاع الخاص» Reprivatization ، الذي يقوم على إعادة مشروعات الأعمال التي كانت في القطاع الخاص قبلاً وتم تأميمها بعد ذلك إلى القطاع الخاص مرة ثانية (كما حدث في بنجلاديش وشيلي البلدان الرائدان في هذا المجال) .

وقد يحدث التحويل إلى القطاع الخاص كذلك في البلدان النامية بشكل غير رسمي تحت وطأة القيود المالية والنقدية أو ضرورة الأذعان إلى سياسات التكيف Adjustment Policies^(٣٨) فقد يقوم التحويل إلى القطاع الخاص على التخلي عن الأنشطة الخاسرة أو الأقل ربحية عن طريق استبعاد أو إغلاق أو تأجير هذه الأنشطة أو ما يطلق عليه «التخلي الداخلي» Internal Divestiture - مثلما حدث في حالة معامل تقطير السكر ومضارب الأرز في ساحل العاج ، والخطوط الجوية في بنما . وقد يحدث كذلك من خلال ما يطلق عليه «التخلي التدريجي Crepping Divestiture ، حيث تقوم المشروعات بإغلاق أبوابها ببساطة وتتوارى تدريجياً دون أي إعلان من الحكومة ، في الوقت الذي يتم فيه قطع موارد الموازنة ، ومنع الاقتراض من الجهاز المصرفي وتسريح العاملين . وقد يحدث التحويل إلى القطاع الخاص من خلال ما يعرف باسم «الباب الخلفي للتحويل إلى القطاع الخاص» - أو التحويل السري - Backdoor Privatizing وهو ما يمكن أن يأخذ عدة أشكال : مثل ذلك أن تقرر إحدى الوزارات الحكومية المسئولة عن نوع معين من النشاط الحكومي سرا تأجير واحد من الأنشطة الاقتصادية التي تقوم بها دون نجاح ملحوظ إلى أحد الأفراد أو جماعة منهم . وهو ما يصدق بشكل كبير على قطاع السياحة ، حيث يمكن أن يترتب على تحويل أحد فنادق الدولة سيئة

الإدارة إلى إدارة القطاع الخاص تحول ملموس في نوعية الخدمات بعيداً عن أي معارضة أو احتجاج يمكن أن يصاحب إعلان الحكومة عن ذلك .
ولا يقف أثر تلك القيود في البلدان النامية - يصاحبها الأداء الضعيف لمشروعاتها - عند ذلك الحد فحسب ، وإنما يتعداه إلى توجه تلك البلدان نحو الهيئات المانحة (البنك الدولي وصندوق النقد الدولي) طلباً لمساعدتها في القيام بالتحويل إلى القطاع الخاص . ويقوم البنك الدولي منذ بداية الثمانينات بتقديم مساعدته المباشرة إلى حكومات البلدان النامية للقيام بالتحويل إلى القطاع الخاص فيما يقرب من ثلاثين بلد يقع أغلبها في أفريقيا جنوب الصحراء - Sub Saharan Africa وهو يشرف أيضاً على جهود التحويل إلى القطاع الخاص في عدد من البلدان منها ، البرازيل والأرجنتين والفلبين والمغرب وبنما وجاميكا^(٣٩) . إلا أن السجل الإجمالي للتحويل إلى القطاع الخاص في إطار هذه الجهود والمساعدات لا يزال غامضاً حتى الآن ، كما يبدو التنفيذ الفعلي للتحويل إلى القطاع الخاص في نفس هذا الإطار بطيئاً متعثراً^(٤٠) .

وإلى هذا الحد يطرح السؤال نفسه : لما كان هذا العدد الضئيل من حالات التحويل إلى القطاع الخاص ، وهذا التعثر في التنفيذ مقارنة بالمشاهد في البلدان الصناعية المتقدمة ؟ وهو ما يبدو مثيراً للدهشة والعجب في الوقت الذي يعد فيه نطاق الملكية العامة في البلدان النامية أوسع وأرحب منه كثيراً في البلدان الصناعية المتقدمة .

إن التحويل إلى القطاع الخاص شأنه شأن أي عملية سياسية أو سياسية اقتصادية له - إلى جانب مزايا - مخاطرة ومشاكل ، وأول ما يثيره من مشاكل ، تلك المخاطرة السياسية التي تواجهها حكومات البلدان النامية من جراء ما ينذر به التحويل إلى القطاع الخاص من تهديد بتنمية جماعات الضغط - البيروقراطيين والعسكريين وجماعات المنتفعين - أو المساس بمصالحهم^(٤١) . وقد يفرض التحويل إلى القطاع الخاص على القيادة السياسية قدراً كبيراً من الشجاعة لأن تسلم أولاً باحتمال ارتكاب أخطاء جسيمة عند القيام بتنظيم المشروعات

الحكومية العملاقة التي أخفقت في تبرير وجودها ، ثم تقدم بعد ذلك على التقليل من أهمية ما قد بدا في أعين العديد من الأفراد على أنه أصول قومية هامة^(٤٢) . ولا يقل أهمية عن تلك المخاطر ما ينذر به التحويل إلى القطاع الخاص من مخاطر ارتفاع الأسعار وتفاقم مشكلة البطالة .

وإلى جانب تلك المخاطر ، يثير التحويل إلى القطاع الخاص أيضاً عدداً من العوامل الحضارية والاجتماعية والسياسية عند تحديد شخصية من تؤول إليهم ملكية المشروعات المباحة . فقد تنشأ المعارضة إذا ما كان من المنتظر أن تقع مشروعات الدولة في أيدي أقلية عرقية غير مرغوب فيها ، والتي تكون متمتعة بالفعل بنفوذ اقتصادي كبير . وهو أمر يصدق بصفه خاصه على بعض البلدان الأفريقية ، حيث يمكن النظر إلى تحويل ملكية الأصول العامة إلى بعض الجماعات على أنه في غير المصلحة العليا لتلك البلدان - من هذه الجماعات جماعات Yorube في نيجيريا ، وجماعات Kikuyu في كينيا ، وجماعات Bakongo في زائير^(٤٣) وقد يجري استبعاد الأجانب كذلك في كثير من الأحيان من قائمة المشترين المحتملين لهذه الأصول - مثال ذلك البرازيل ، حيث يجري استبعاد الأجانب علنا من جهود التحويل إلى القطاع الخاص في ذلك البلد ، وهو أمر ليس بغير شائع في أماكن أخرى^(٤٤) .

وإذا كانت حكومات البلدان النامية تخفي خطر تركيز الثروة في أيدي تلك الجماعات المحلية أو الأجنبية ، فإن ذلك قد يقودها في كثير من الأحيان إلى البحث عن وسيلة ما تنشر بها الملكية على نطاق واسع . إلا أن الاعتقاد الشائع في البلدان النامية أو خارجها يذهب إلى أن أسواق رأس المال في تلك البلدان لا تزال من الضيق وحدث العهد بحيث لا يمكن استخدام عروض الاكتتاب العام في أحيان كثيرة للقيام بالتحويل إلى القطاع الخاص^(٤٥) يضاف إلى ذلك إن عدداً كبيراً من البلدان - السنغال على سبيل المثال - لا يزال بغير أي نوع من أسواق الأسهم ، علاوة على ضعف الجهاز المصرفي وندرة الموارد المالية المحلية في تلك البلدان^(٤٦) .

ويشكل قصور موارد الموازنة في البلدان النامية أيضاً - غانا على سبيل المثال - عائقاً خطيراً في سبيل تمويل الالتزامات التي ينتظر الوفاء بها عند تحويل ملكية المشروعات المراد بيعها إلى القطاع الخاص - مثل ذلك الاعتمادات المالية اللازمة لتعويض العمالة المسرحه أو برامج إعادة التأهيل والتدريب لهذه العمالة^(٤٧). يضاف إلى ذلك أيضاً ما يفرضه الموقف المالي والمادي للمشروعات المملوكة للدولة من قيود على آفاق التحويل إلى القطاع الخاص في هذه البلدان . إذ إلى جانب قلة عدد المشروعات الصالحة منها اقتصادياً ، فإنها كثيراً ما تكون كثيفة الاعتماد على الواردات ، علاوة على ثقل مديونياتها وتقادم معداتها وبنيتها الأساسية^(٤٨). وهو أمر قد يصل بحكومات البلدان النامية إلى منح المشتريين المحتملين لتلك المشروعات حماية وأمتيازات خاصة حتى يقبلون على شرائها .

وقد لا يرى عدد كبير من تلك البلدان في تحويل ما يعرف باحتكارات القطاع العام إلى القطاع الخاص - بغض النظر عن ما تكون عليه من عدم كفاءة - سوى تحويلها إلى احتكارات قطاع خاص سرعان ما تمارس الاستغلال الاحتكاري^(٤٩) ومتى تقرر تحويل مشروعات الدولة إلى القطاع الخاص تثار مشكلة الاختيار^(٥٠): فأيهما يجب أن يقع عليه الاختيار؟ هل هي المشروعات الرابحة أم الخاسرة؟ هل ستكون تلك المشروعات في صناعات استراتيجية أو غير استراتيجية؟ وهل هناك أنشطة معينة تعتبر مناسبة أكثر من غيرها .

وتعد مسألة تقويم أصول تلك المشروعات وتحديد ثمن البيع لها واحدة من المشاكل الرئيسية التي يحتمل أن تواجهها حكومات البلدان النامية^(٥١). ولا مفر لتلك الحكومات من مواجهه المخاطرة السياسية مهما كان الثمن الذي يتم تحديده لهذه الأصول . فإذا أصرت الحكومة على المطالبة بالقيمة الدفترية لتلك الأصول ، فإنها تقلص بذلك من فرص العثور على المشتريين ، أن لم تمنعها على الإطلاق . وإذا هي باعت بناء على تقدير السوق الأكثر واقعية فإنها تعرض القيادة السياسية لتهمة التنازل عن المصالح القومية وحصاد السنين من الاستثمار العام إلى المنظمين الذين لن يتورعوا عن توجيه هذه الأصول نحو المكسب

الخاص - وهو اتهام يصبح أشد خطورة إذا ما تم البيع للأجانب .
وأخيراً فإن بيئة السياسة الاقتصادية في البلدان النامية يمكن أن لا تمهيء
أساساً ملائماً للقيام بالتحويل إلى القطاع الخاص في تلك البلدان^(٥٢) وهو أمر
يرجع إلى جمود الاطار القانوني الذي تعمل فيه المشروعات الخاصة ، علاوة على
جمود القوانين التي تحكم تعيين العمالة وفصلها بصفه خاصة ، وارتفاع درجة
الحماية ودعم موارد الاقتراض وتثبيت الأجور والأسعار .

الهوامش

١ - يطلق عليها أيضاً 'Parastatals' ، وهي مشروعات تتمتع باستقلال مالي وشخصية قانونية مستقلة ، وتكون مملوكة أما كلياً أو جزئياً للحكومة المركزية أو الحكومات دون القومية ، وتحصل على غالبية إيراداتها عن طريق بيع السلع والخدمات . ويغطي مصطلح المشروعات المملوكة للدولة كافة المنشآت الصناعية والتجارية والمناجم والمرافق العامة وشركات النقل المملوكة للدولة وأيضاً مؤسسات الوساطة المالية :

تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨٨ ، ص ١٩٥ ، تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨٣ ص ٩٣٠ .

- (2) Said El-Naggar (ed.) Privatization and Structural Adjustment in Arab Countries (Washington: IMF, 1989), P.51.
- (3) Elliot Berg, "Privatization: Developing a Pragmatic Approach", Economic Impact, No. 1, 1987, P.7.
- (4) Steve H. Hanke, "The Privatization Option: An Analysis", Economic Impact, No.3, 1986, P.14.
- (٥) لمناقشة أكثر تفصيلاً حول الأسباب الأخرى لتوسع المشروعات المملوكة للدولة :
- Tony Killick, Policy Economics (London: Heinemann, 1981), PP. 279-282;
- Mary M. Shirley, Managing State-Owned Enterprises, World Bank Staff Paper No. 577 (Washington: World Bank, 1983).
- (5) Jalil Shoraka, "Privatization: An Overview", Paper Presented to Partnership in Development Conference: Developing a New Business Environment, Cairo, 1988, P.3.
- (7) Raymond Vernon (ed.) The Promise of Privatization: A Challenge for American Foreign Policy (New York: Council on Foreign Relations, 1988), PP. 10-11.
- (8) El-Naggar, Op.Cit., PP. 53-59.
- (9) Barbara Grosh, "Agricultural Parastatals Since independence: How Have They Performed", Working Paper No. 435, Institute for Development Studies (University of Nairobi, January 1986).
- (10) Vernon, Op. Cit., P.3.

- (11) Why Privatize, 1987 (Washington: The Center for Privatization, 1987), PP. 1-3; Mahmmod A. Ayub and Sven O. Hegstad, "Determinantes of Public Enterprise Performance", Finance & Development, Vol.24, December 1987, P.27.
- (12) Vernon, Op. Cit., P.5.
- (13) Alan Rufus Waters, "The Techniques of Privatization", Economic Impact, No. 5, 1987, P.55.
- (14) El-Naggar, Op.Cit., P.3.
- (15) Hanke, Op. Cit., P.3.
- (16) Kenneth Wiltshire, Prvatisation: The British Experience (London: Longman, 1988), P.15; J.A.Kay and D.J.Thompson, "Privatisation: a Policy in Search of a Rational", The Economic Journal, 96 (March 1986), P. 18.

(١٧) قد تقوم فكرة التخلي في بعض الأحيان على مفهوم التصفية أو الاغلاق :

- Samuel Paul, "Privatization and The Public Sector", Finance & Development, Vol.22, No. 4 (Dec. 1985), P.43; Omar A Mohanna, "Strategies and Techniques of Privatization for Development, Business Monthly, Vol.3, No. 11, 1987, P. 36; J. Shackleton, "privatization: The Case Examined", National Westminster Bank Quarterly Review, 1984, PP.59-60.
- (18) D.Clementi, The Experience of The United Kingdom, in Asian Development Bank, Privatisation, 1985, P.171; N.Beasley and S.Littlechild, "privatization: Principles, Problems and Priorities", Loyds Bank Review, July 1983, P.1; A.Peacock, "Peacock, "Privatisation in Perspective", Three Bank Review, Dec., 1984; S. littelchild, "Ten Steps to Denationalisation", Economic Affairs, Oct., 1981.
- (19) Gray Cowan, "Some Practical Issues of Divestment and Privatization Facing LDC Governments", Paper cesonted to the Partnership in Development Conference: Developing a New Business Environment, Cairo, 1988, P.7.

(٢٠) يطلق عليها أيضاً "Leverage Buyouts" . وقد يشارك في تلك البيوع أحياناً العاملون في المشروع ، وتعرف في هذه الحالة ببيوع العاملين Employee Buyouts (EBOs) وبيوع الادارة شائعة في الولايات المتحدة الأمريكية منذ الستينيات كما أصبحت أكثر شيوعاً في المملكة المتحدة منذ بداية الثمانينات .

- (21) Roger Buckland, "The Costs and Returns of The Privatization of The Nationalized Industries", Public Administration, Vol.65 Autumn 1987, P.241; M.Posner, "Privatisation: The Frontier Between Public and Private", Policy Studies, 5(1), 1984, P.22; Shackleton, Op. Cit. PP. 59-60.
- (22) The Washington Times, September 26, 1984, PP. 1-4.
- (23) Dieter Bender, "The Role of Financial innovation in Solving International Debt Problems", Economics, Vol. 39, 1989, PP. 56-68; Kalman Dezseri and Gillian Marcelle, "Debt-Equity Swaps: Remedying A Crisis" Development and Peace, Vol.9, Autumn. PP. 52-55.
- (24) Swaps, Vol. 2, No. 1 , January 1988, P.5.
- (25) D. Heald, "Privatisation: Analysing its Appeal and Limitations", Eiscal Studies, 5(1), 1984, PP. 36-46; P.Dunieavy, "Explaining the Privatisation Boom: Public Choico Versus Radical Approaches", Public Administration, 64(1), 1984, P.1; Cleminte, Op.Cit., P.171.
- (26) Stuart M. Butler, "Privatizing Government Services", Economic Impact, No.3, 1986, P.21.
- (27) Hanke, Op. Cit., PP. 19-20; Kay And Thompson, Op. Cit., P. 18.
- (28) Butler, Op. Cit., P. 22 .
- (29) Sven Olaf Hegstad and Ian Newport, "Management Contracts: Main Features and Design Issues", Technical Paper No.65 (Washington: World Bank); Shoraka, Op. Cit., P.1.
- (30) B. Robert Okun, "The Benefits of Deregulation", Economic Impact, No.3, 1986, PP. 26-29; Murray L. Weidenbaum, "The Benefits of Deregulation", Economic Impact, No. 5, 1987, PP. 38-42.
- (31) Kay and Thompson, Op.Cit., PP. 27 - 29; Wiltshire, Op. Cit., P.29.
- (32) Richard Hemming and Ali M. Mansoor, "Is Privatization The Answer", Finance & Development, Vol. 25, No.3, September 1988, P.32; Kay and Thompson, Op. Cit., P.18; Why Privatize, Op. Cil., P.4; Vernon, Op. Cit., PP. 40-44; Piri, Op. Cit., pp. 2-3.
- (33) Wiltshire, Op. Cit., PP. 25 - 27; Kay and Thouing, OP. Cit., P. 18; Hemming and Mansoor, Op. Cit., P. 32.

(٣٤) مناقشة أكثر تفصيلاً حول هذه التدابير والاجراءات : Wiltshire, Op. Cit.,

PP. 39 - 52.

(٣٥) تعرف هذه الاسهم باسم « أسهم الحقوق الخاصة » Spacial Rights

Shares - وهي أسهم أسمية تسمح للحكومة بحقها في الاحتفاظ

بسلطات محددة على ملكية ونشاط المشروعات المحولة إلى القطاع الخاص والرقابة عليها ، إلى جانب حقها في معارضة أي تصرف بالبيع في أصول هذه المشروعات . مثال ذلك الاسهم الذهبية الخاصة بالشركتين البريطانيتين - شركة Abersham International وشركة Cable and Wireless والتي تمنع أي شخص بمفرده أو جماعة من الأشخاص المتضامنين من السيطرة على أكثر من ١٥٪ من أسهم الملكية في هاتين الشركتين .

(36) Berg, Op. Cit., P. 7.

(٣٧) يعتمد هذا التقدير على دراسة البنك الدولي التي قام بها ايليوت بيرج وماري شيرلي عام ١٩٨٧ حول التخلي عن المشروعات المملوكة للدولة في البلدان النامية :

Mary M. Shirly and Elliot Berg, "Divestiture in Developing Countries", World Bank Discussion Paper No. 11 (Washington: World Bank, 1987).

(٣٨) أصبح التحويل إلى القطاع الخاص في شكل التخلي عن المشروعات المملوكة للدولة والتصفية سمة شائعة منذ بداية الثمانينات لعمليات تمويل البنك الدولي ، خاصة من خلال قروض التكيف الهيكلي Structural Adjustment-Oriented Growth ، وبرامج التكيف الجديدة الموجهة نحو النمو Growth-Oriented لصندوق النقد الدولي ، علاوة على سياساته التقليدية للتثبيت :

Mary M. Shirley, "The Experience with privatization", Finance & Development, Vol. 25, No. 3, September, 1988, PP. 34-35; Vernon, Op. Cit., P.255; Hanke, Op. Cit., PP. 14 - 15.

(39) Mary M. Shirley, "Bank Lending for State-Owned Enterprises Sector Reform: A Review of Issues and Lesons of Experience", Country Economics Department (Washington: World Bank, 1988).

(40) El-Naggar, Op. Cit., pp. 56 - 67.

(41) Butler, Op. Cit., PP. 24 - 25; El-Naggar, Op. Cit., P. 169.

(42) Berg, Op. Cit., P. 10.

(43) Vernon, Op. Cit., PP. 189 – 190.

(44) Berg, Op. Cit., P. 10; Vernon, Op. Cit., P.133.

(٤٥) يرى البعض أنه وأن كانت أسواق رأس المال تجعل القيام بالتحويل إلى القطاع الخاص أيسر من الناحية الادارية والسياسية ، فإنها ليست شرطاً ضرورياً لذلك . ولا يرى البعض الآخر في عدم وجود الأسواق المالية المحلية المنظمة في البلدان النامية قيلاً على التحويل إلى القطاع الخاص :

Waters, Op. Cit., P. 58; Butler, P. 34; El-Naggar, Op. cit., P.34.

(46) El-Naggar, Op. Cit., PP. 73-74.

(47) Ibid., PP. 68 – 69.

(47) Vernon, Op. Cit., PP. 188 – 189.

(٤٩) يرى البعض في بيع هذه الاحتكارات تغليب لمزايا البيع على حساب تشجيع المنافسة . وهم يثيرون الشك في الفائدة المرجوه من البيع في غير المناخ أو البيئة التنافسية :

J. Vickers and G. Yarrow, Privatisation in the Natural Monopolies (London: Public Policy Center, 1985); D.Steel and D. Heald (eds.), Privatizing Public Enterprises: Options and Dilemmas (London: RPIA, 1984); Kay and Thompson, PP. 19-22; Posner, Op. Cit., P.22.

(50) El-Naggar, Op. Cit., P. 170.

(51) L.P.Jones and Others, "The Economics of Divestiture: Ex-Ante Valuation (Washington, World Bank, April, 1987); Cowan, Op. Cit., P. 3.

(52) Berg, Op. Cit., P. 10.