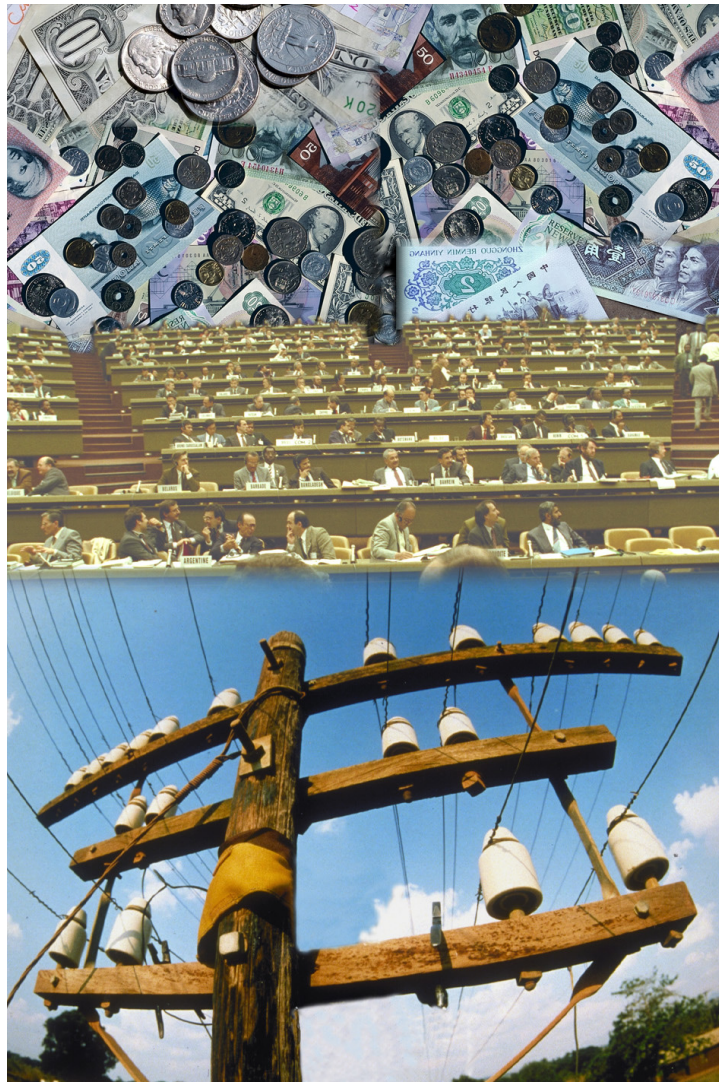


السياسات والطرائق المتبعة في تمويل البنى التحتية للاتصالات في البلدان النامية



لجان الدراسات التابعة للقطاع ITU-D

فترة الدراسات الأولى (1995-1998)

تقرير مؤقت عن المسألة 4/1

BDT

مكتب تنمية الاتصالات

لجان الدراسات التابعة لقطاع تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات

أُنشئت لجنّتا الدراسات التابعتان لقطاع تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU-D) طبقاً لما نص عليه القرار 2 الصادر عن المؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات (بوينس آيرس، مارس 1994). وقد كُلفت لجنة الدراسات 1 في الفترة الممتدة بين 1994 و1998 بدراسة خمس مسائل تتعلق باستراتيجيات تنمية الاتصالات وسياساتها، في حين كُلفت لجنة الدراسات 2 بدراسة ثماني مسائل تتعلق بأمور أكثر تقنية. وقد بدأ العمل الفعلي في 1995 وأسفر عن سلسلة من اثني عشرة توصية وافق عليها المؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات (فالييتا، مارس 1998).

يرجى الاتصال بالعنوان التالي للحصول على المعلومات المتعلقة بلجان الدراسات التابعة
لقطاع تنمية الاتصالات (ITU-D):

ITU
Mrs. Alessandra Pileri
Place des Nations
CH-1211 Geneva 20
Switzerland

Telephone	+41 22 730 6698
Fax	+41 22 730 5484
Internet	alessandra.pileri@itu.int
X.400	S=brmail; P=itu; A=400net; C=ch

يرجى الاتصال بالعنوان التالي لطلب منشورات الاتحاد الدولي للاتصالات:

ITU
Sales and Marketing Service
Place des Nations
CH-1211 Geneva 20
Switzerland

Telephone	+41 22 730 6141 English
Telephone	+41 22 730 6142 French
Telephone	+41 22 730 6143 Spanish
Fax	+41 22 730 5194
Telex	421 000 uit ch
Telegram	ITU GENEVE
Internet	sales@itu.int
X.400	S=sales; P=itu; A=400net; C=ch

© ITU 1999

جميع حقوق النشر محفوظة. لا يجوز إعادة طبع أو استنساخ هذا التقرير أو أي جزء منه ولا استخدامه بأي شكل كان أو بأي وسيلة إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير أو الميكروفيلم، إلا بإذن خطي من الاتحاد الدولي للاتصالات.

الاتحاد الدولي للاتصالات



السياسات والطرائق المتبعة
في تمويل البنى التحتية للاتصالات
في البلدان النامية

لجان الدراسات التابعة للقطاع ITU-D

فترة الدراسات الأولى (1995-1998)

تقرير مؤقت عن المسألة 4/1

BDT

مكتب تنمية الاتصالات

المنشورات الصادرة عن لجنتي الدراسات التابعةين لقطاع تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات

فترة الدراسة 1995-1998

لجنة الدراسات 1

- 1/1 تقرير عن المسألة 1/1 دور الاتصالات في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية
- 2/1 تقرير عن المسألة 2/1 سياسات الاتصالات وتأثيراتها على مظاهر الخدمات من النواحي المؤسساتية والتنظيمية والتشغيلية
- 3/1 تقرير عن المسألة 3/1 أثر إدخال تكنولوجيات جديدة واستعمالها على بيئة الاتصالات على الصعيدين التجاري والتنظيمي
- 4/1 تقرير عن المسألة 4/1 السياسات والطرائق المتبعة في تمويل البنى التحتية للاتصالات في البلدان النامية
- 5/1 تقرير عن المسألة 5/1 التصنيع ونقل التكنولوجيا

لجنة الدراسات 2

- 1/2 تقرير عن المسألة 1/2 مسائل تم البلدان النامية بصورة خاصة في إطار أعمال قطاعي الاتصالات الراديوية وتقييس الاتصالات
- 2/2 تقرير عن المسألة 2/2 إعداد كتيبات تم البلدان النامية
- كتيب عن التطورات الجديدة في الاتصالات الريفية
- كتيب عن التكنولوجيات والخدمات الجديدة
- كتيب عن النظام الوطني لإدارة طيف الترددات الراديوية ومراقبته - الجوانب الاقتصادية والتنظيمية والتقنية
- 3/2 تقرير عن المسألة 3/2 التخطيط بشأن شبكات الاتصالات وإدارتها وتشغيلها وصيانتها
- 4/2 تقرير عن المسألة 4/2 الاتصالات في المناطق الريفية والنائية
- 5/2 تقرير عن المسألة 5/2 تنمية الموارد البشرية وإدارتها
- 6/2 تقرير عن المسألة 6/2 أثر الاتصالات في الرعاية الصحية وغيرها من الخدمات الاجتماعية
- 7/2 تقرير عن المسألة 7/2 مساهمة الاتصالات في حماية البيئة
- 8/2 تقرير عن المسألة 8/2 البنية التحتية للخدمة الإذاعية العمومية في البلدان النامية

السياسات والطرائق المتبعة في تمويل البنى التحتية للاتصالات في البلدان النامية

المحتويات

الصفحة

ة

1	تعريف المسألة	1
2	الجزء ألف - عرض مجمل الأنشطة	2
2	الاختصاصات	1
2	توزيع المهام	2
3	برنامج العمل والاستبيان	3
3	محتوى المساهمات	4
4	الاتصال	5
4	التوجهات المستقبلية	6
5	الموضوع الأول - ما هي السياسات المختلفة لتمويل الاستثمار؟	9
9	الموضوع الثاني - ما هي الشروط التي يجب مراعاتها لضمان التمويل؟	12
12	الموضوع الثالث - ما هي العوامل المواتية للاستثمار؟	14
14	الموضوع الرابع - كيفية الحصول على الائتمانات لتمويل الاستثمار	15
15	الجزء باء	15
15	الموضوع الخامس - حساب تكلفة الخدمات وتعديل التعريفات حسب التكاليف	17
17	الموضوع السادس - الاتجاهات التعريفية	20
20	الملحق الأول - تحليل أجوبة الاستبيان	23
23	الملحق الثاني - المساهمة في التقرير الختامي عن سياسات التمويل وطرائقه وتقنياته	23
23	1 سياسات التمويل وطرائقه وتقنياته	23
23	2 المعونة الحكومية	28
28	3 المعونة الإنمائية العامة	32
32	4 تحويل الدين	35
35	5 السياسات والاستراتيجيات (الوطنية) لدى جهات أخرى	38
38	6 العوامل المواتية للاستثمار	41
41	7 آلية ضمان الاستثمارات	42
42	8 الوصول إلى سوق الأوراق المالية	

تقرير مؤقت بشأن المسألة 4/1

السياسات والطرائق المتبعة في تمويل البنى التحتية للاتصالات
في البلدان النامية

تعريف المسألة

يؤدي النمو الاقتصادي إلى شدة الطلب على خدمات الاتصالات وعلى تكنولوجيات المعلومات. وينبغي أن يكون المسؤولون في وضع يمكنهم من الوفاء بهذا الطلب لتجنب عرقلة النمو الاقتصادي في بلدانهم وحتى يمكن تقليص الفجوة التكنولوجية التي تفصل بين البلدان المتقدمة والنامية. ومن هنا تأتي أهمية حصول البلدان التي ليس لديها البنية التحتية الكافية على أفضل شروط التمويل لتستطيع حيازة المعدات اللازمة بأسرع ما يمكن (تم بالفعل في حالات كثيرة تمويل البنية التحتية في البلدان المتقدمة واستهلاك قروضها).

وفي الثمانينات تم تمويل 65 في المائة من استثمارات الاتصالات تمويلًا ذاتيًا وكانت المصادر العمومية وراء تمويل 15 في المائة منها ومولت المصادر الخاصة 20 في المائة من هذه الاستثمارات. ومن المتوقع، استناداً إلى اتجاهات التسعينات أن تصل حصة القطاع الخاص قريباً إلى 50 في المائة لأن المصادر التقليدية لم تعد تكفي في حالات كثيرة للوفاء بزيادة المتطلبات التمويلية. فالمعونة الخارجية في ميدان الاتصالات في حالة ركود ومستوى إعانات الدولة ينحدر، مع التحول إلى أنشطة أقل ربحية. وأخيراً عدم كفاية مستوى تمويل الشركات الذاتية. ويتعين على الإدارات وعلى المشغلين أن يطلقوا العنان لمخيلتهم وأن يستعملوا مصادر تمويل جديدة وأن يلجأوا كثيراً إلى مستثمرين من الخارج سواء كانوا من مشغلي الاتصالات أم لا.

هل تعد الخصخصة شرطاً لا بد منه لتمويل الاستثمار في البنية التحتية للاتصالات أينما كانت تمويلياً فعالاً؟ وما مدى مصداقية تطوير المجتمع المعلوماتي في المناطق الريفية أو المعزولة التي تفتقر بالفعل إلى البنية التحتية وتنقصها الموارد المالية الخاصة بها؟ وكيف يمكن لمشروع استثماري أن يتعدى كونه مجرد إعادة توزيع الأسهم وأن يزيد فعلاً من تدفق الموارد؟ وكيف السبيل إلى جمع موارد جديدة عندما يتعذر الحصول على موارد تقليدية؟ ليس من السهل الجواب على كل هذه الأسئلة التي تنطوي عليها المسألة 4/1، وهي مسألة تقرر في أول مؤتمر عالمي لتنمية الاتصالات في بوينس آيرس عام 1994.

ويظهر على أي حال أن العلاج الشافي الكافي لجميع الأمراض غير موجود وإن كان عدد من المؤسسات المتعددة أو الثنائية، التي كانت توفر شروطاً تمويلية أفضل من شروط السوق حتى عهد ليس ببعيد، تقترح اليوم الاعتماد على القطاع الخاص وحده. وتشعر شركات التشغيل والإدارات بالحيرة في مواجهة هذه الأسئلة في ظل غياب الرؤية الشاملة لخيارات التمويل. والهدف من عمل لجنة الدراسات I (المسألة 4/1) إلى مساعدة البلدان النامية على إعداد استراتيجيات وسياسات مالية تناسب البيئة الجديدة مع مراعاة موجة الإصلاحات الجارية في هذا القطاع.

وينبغي لهذه الوثيقة وهي أولى نتائج هذا العمل أن تقدم دراسة عن فرص التمويل المحتملة وأن تكون أساساً لتوصية ملائمة يمتثل أن يصيغها المؤتمر العالمي التالي لتنمية الاتصالات الذي يعقد في مارس 1998 في فاليتا (مالطة) وأساساً لمزيد من الدراسات في المرحلة الدراسية المقبلة (1998-2001). ولذلك يجب اعتبار النص التالي مؤقتاً رغم أنه يحتوي على عدد من التوصيات الواردة بالأحرف الطباعية المائلة.

الجزء ألف

عرض مجمل للأنشطة

حدد القرار 2 المعتمد في المؤتمر العالمي الأول لتنمية الاتصالات مختلف الأسئلة المتعلقة بتمويل البنية التحتية المطلوب أن تجيب عليها لجنة الدراسات 1 (المسألة 4/1).

1 الاختصاصات

فيما يلي نص القرار 2:

"ما هي السياسات والأساليب والتقنيات التمويلية التي يمكن أن تلجأ إليها الإدارات أو المشغلين في البلدان النامية للحصول على الاستثمارات اللازمة لتطوير بنيتها التحتية للاتصالات؟

ما هي الشروط الواجب مراعاتها للحصول على أنواع معينة من التمويل؟

ما هي العوامل (التشريع الوطني والجوانب الهيكلية والإطار التنظيمي وسياسة التحكم في الأسعار وهلم جرا) التي قد تساهم في خلق مناخ يشجع على الاستثمار؟

استناداً إلى تحليل مختلف نماذج التعريفات ما التوصيات أو المبادئ التوجيهية التي يمكن صياغتها فيما يتصل بما يلي:

أ) نماذج تكثيف التعريفات مع التكاليف وطرائق حساب تكلفة الخدمات؛

ب) تقييم الهياكل التعريفية ضمن إطار سياسة هادفة إلى تحقيق توازن الهياكل التعريفية تدريجياً؛

ج) تحليل السبل للحصول على حدود ائتمانية لتمويل الاستثمارات في البنية التحتية والتدريب لكفالة استمرارية عمليات مراقبة الجودة.

ما هي التوصيات الملائمة التي يمكن أن تطبق بين البلدان المعنية فيما يتصل بالأسعار المحاسبية الدولية على أن تراعى النتائج المتجمعة من مختلف الدراسات التي اضطلع بها قطاع تقييس الاتصالات بشأن العناصر التي تؤخذ في الحسبان عند تحديد تكاليف خدمات الاتصالات؟

2 توزيع المهام

يمكن تمييز فئتين من الأسئلة في النص آنف الذكر: فئة أولى تهدف إلى توضيح الأساليب المختلفة لتمويل الاستثمار وفئة ثانية هدفها اقتراح إصلاحات في مجال التعريفات والأسعار المحاسبية. وعولجت فئتا الأسئلة هاتان كل على حدة كما سنرى فيما بعد. وعهد إلى السيد بيلى (فرنسا) بالمجموعة الأولى من الأسئلة والسيد الرواحي (عمان) بالمجموعة الثانية. وينقسم الجزء الأول من المسألة 4/1 المتصل بالمالية إلى أربعة أقسام: السياسات والطرائق الخاصة بتمويل البنية التحتية للاتصالات (الأول)، شروط الحصول على أنواع معينة من التمويل (الثاني)، العوامل التي قد تفيد في مناخ يشجع على الاستثمار (الثالث)، قنوات الحصول على الائتمانات لتمويل الاستثمار (الرابع). ويشمل الجزء الثاني من المسألة 4/1 المتصلة بالتعريفات قسمين: توصيات أو نماذج لتكثيف التعريفات مع التكاليف وطرائق حساب تكلفة الخدمات (الخامس)، تطور الهياكل التعريفية ضمن إطار سياسة هادفة إلى تحقيق توازن الهياكل التعريفية تدريجياً (السادس)، وسيوضح هذا التقسيم في ترتيب الفصول المختلفة أدناه.

وأثناء الاجتماع الأخير لفريق المقررين في نوفمبر 1995 تم اعتماد خطة أولية للتقرير الختامي عن المسألة 4/1 بالإضافة إلى توزيع مهام الصياغة على الأعضاء الخمسة للفريق المختار. وتعذر إهداء جمع كل المساهمات في مشروع تقرير ختامي في الموعد المحدد بحلول نهاية عام 1996. وتعد هذه الوثيقة مسودة أولى.

وكان فريق المقررين المعني بالمسألة 4/1 (البنود 1 و2 و3 و4) يتألف في البداية من 34 عضواً وهم: السيد دي لا تور ول. غالاهار ور. ماكإلفان ود. ماكغير وم. فانفي وأ. أكوسي وم. أميردال وب. ألن وه. الرواحي وب. بارنيت وم. بوتيرا وغ. كايلا وي. ديغيلو وي. فيرنانديز وس. غارنبي وغ. غاتوري نجوروهيو وم. غزال وب. غراسي وه. هيل ود. هال وج. هوا وم. إيتو وأ. كحيلبي ون. كسرواي وك. كوي ول. ليسبي وف. لوكاس وج. ماك وم. ماجيك وب. ميج وس. ويدراوغو وج. أوفيرفيسست وت. بيلى وب. روكسيفيل وم. سادو وت. شينوهارا وم. ستويكوفيتش وي. فانكو ود. رايت وج. يونغورو.

3 برنامج العمل والاستبيان

تم اعتماد وثيقتين في فبراير 1995:

أ) برنامج عمل للفترة الممتدة من 1995 إلى 1997 يحدد مختلف المهام التي يؤديها الفريق بالتفصيل. أما مراحل النشاط الرئيسية فهي كالآتي: إحصاء المساهمات المستلمة وتحليل نتائج الاستبيان وإقامة اتصالات مع المؤسسات المالية وتعيين العوامل المساعدة على الاستثمار وتحديد برنامج التدريب وصياغة التقرير الختامي.

ب) استبيان حول السياسات والطرائق الخاصة بتمويل البنية التحتية للاتصالات في البلدان النامية. أرسل مكتب تنمية الاتصالات للاتحاد الدولي للاتصالات هذا الاستبيان إلى كل أعضاء الاتحاد الدولي للاتصالات وإلى المؤسسات المالية ومصارف التنمية والمنظمات المسؤولة عن تمويل مشاريع الاتصالات. وتم استلام ما يزيد عن مائة رد وتجهيزها حتى اليوم. وترد في ملحق هذه الوثيقة دراسة موجزة للأجوبة تركز تحديداً على الردود الواردة من أقل البلدان نمواً.

وعمد مكتب تنمية الاتصالات إلى تحليل الردود على الاستبيان بصورة منهجية ونهائية (انظر القسم السابع من الاستبيان). ولم ينشر التحليل نظراً إلى الطابع السري الذي تميزت به بعض المعلومات المقدمة.

4 محتوى المساهمات

تصف المساهمات المستلمة منذ بدايات 1995 الصعوبات التي تواجهها البلدان النامية في تمويل استثماراتها في البنية التحتية للاتصالات والحلول المعتمدة أيضاً. وتتضمن نقداً كثيراً للشروط التي تفرضها مصادر التمويل لتقدم القروض (إعادة الهيكلة والتحرر والخصخصة، إلخ). كما تنتقد النزعة المتمثلة في فرض نماذج موحدة بغض النظر عن السمات التي ينفرد بها كل بلد من البلدان. ومنذ عقد آخر اجتماع وردت مساهمات أخرى.

وعرضت مساهمة قدمتها الولايات المتحدة تحت عنوان "التمويل لتنمية الاتصالات" في المنتدى الذي عقد في عمان (الأردن) بشأن تمويل الاتصالات. وتلخص هذه الوثيقة بإنجاز مختلف مصادر التمويل الممكنة (إعادة استثمار الأرباح والمشاريع المشتركة والبيع مع خيار الإيجار والإعفاءات الجمركية وتدفقات الموارد العامة وتمويل القطاع الخاص والتعاونيات على مستوى المجتمع المحلي وهلم جرأً) وتعرض المساهمة أيضاً بعض دراسات الحالة الجديرة بالاهتمام الكبير (شيلي وبلغاريا وهنغاريا).

وتضع المساهمة التي قدمها لبنان حول "مبادئ التقييم في بيئة تضخمية" تشديداً خاصاً على أثر التضخم الشديد أو غياب العملات الصعبة في البلدان النامية على تمويل البنية التحتية. وتشمل تحليلاً لمختلف طرائق مواجهة آثار التضخم الضارم (عدم توزيع الأرباح وتكاليف استبدال الأصول المستهلكة وإعادة تقييم كشوف الميزانية، إلخ).

وقدمت شركة تومسون - CSF (فرنسا) وثيقة عن "تمويل وكالة لإدارة الطيف". وتقترح هذه المساهمة فرض رسم على جميع مستعملي الترددات لتشجيع استعمال الطيف الراديوي بكفاءة وهي تحلل المعايير المتنوعة التي تراعى عند تحديد هذا الرسم كما تفسر كيفية استخدام هذا الرسم في تمويل تشغيل وكالة من الوكالات. وتبحث مساهمة ثانية قدمتها شركة تومسون - CSF تحت عنوان "الشراكة بين القطاع العام والخاص" إجراءات منح امتيازات تشغيل الخدمة العامة وتسرعى الانتباه إلى فوائدها وعيوبها.

ووردت أيضاً مساهمة من وزارة البريد والاتصالات في الصين. وهي توضح الموقف الخاص الذي اتخذته الصين في صدد التمويل: أهلاً بالاستثمار الأجنبي في شبكات الاتصالات لكن لا يجوز للمستثمرين الأجانب المشاركة في تقديم خدمات الاتصالات.

وعرض السودان أيضاً مساهمة تذكر بالصعوبات العديدة التي عانى منها البلد في الماضي عند محاولته تطبيق نهج جديدة لتمويل الاتصالات. وكثيراً ما باءت هذه المحاولة بالفشل بسبب معارضة وزارة المالية للتغيير. وانتهى الأمر إلى قبول الخصخصة الجزئية في السودان لأنها السبيل الوحيد للتغلب على صعوبات التمويل.

وتعرض مساهمة وردت من وكالة التنمية الدولية الكندية بعنوان "دور خطوط المساهمة في التنمية" حلاً لتمويل الاتصالات في المناطق الريفية والإجراء المتبع هو إجمالاً على النحو التالي:

- (1) تتفاوض شركة اتصالات محلية على عقد مع مورد كندي؛
- (2) تسدد وكالة التنمية الدولية الكندية مستحقات المورد بالعملة الكندية مقابل أن تدفع شركة الاتصالات المحلية إلى صندوق خاص مبلغاً يعادل ما سدده الوكالة بالعملة المحلية؛
- (3) عندئذ يستخدم هذا الصندوق الخاص لتمويل مشاريع اجتماعية هدفها مكافحة الفقر.

5 الاتصال

في سبتمبر 1995، تم إرسال خطاب إلى مصارف التنمية وإلى مختلف هيئات المعونات الإنمائية يبحثها على المشاركة في أعمال فريق المقررين بشأن المسألة 4/1 وعلى إرسال مساهمة تصف تنظيمها ومعاييرها لتقدم القروض والشروط المحددة المطبقة على تمويل مشاريع الاتصالات. ولم يستلم فريق المقررين سوى عدد صغير من الردود المباشرة. ومع ذلك، وضع مكتب تنمية الاتصالات قائمة بالمؤسسات المالية وتمكن في سياق ذلك من جمع معلومات كاملة إلى حد ما ومفيدة جداً.

ومن خلال الاتصالات الأخرى التي أقامها الفريق، فإن المقررين المعنيين بالمسائل المنوطة بلجنة الدراسات 1 فيما يتعلق بالدور الذي تؤديه الاتصالات في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (المسألة 1/1) وبسياسات الاتصالات وآثارها على مستوى جوانب الخدمات المؤسسية والتنظيمية والتشغيلية (المسألة 2/1) وفيما يتعلق بالتصنيع ونقل التكنولوجيا (المسألة 5/1) يخطون علماً بأعمال فريق المقررين المعني بالمسألة 4/1 شأنهم شأن مقرري لجنة الدراسات 2 بشأن المسألة 4/2 (الاتصالات الريفية) والمسألة 5/2 (إدارة الموارد البشرية).

وأخيراً، أرسلت لنا لجنة الدراسات 3 التابعة لقطاع تقييس الاتصالات رداً على مذكرتنا للاتصال المؤرخة في نوفمبر 1995 (الوثيقة 1/144 (المراجعة 1)) فأرسلت مساهمة عنوانها "الأثر المالي لمعاودة النداء على البلدان النامية" وتشمل تقريراً قدمته لجنة الدراسات إلى المجلس في يونيو 1996. وفي تلك المناسبة اعتمد قرار بشأن معاودة النداء (القرار 1099).

6 التوجهات المستقبلية

أثناء عقد الاجتماع الأخير لفريق المقررين بشأن المسألة 4/1 في نوفمبر 1995 تم عرض تقرير أولي واعتماده وتضمن التقرير إرشادات محددة لعمل فريق المقررين في المستقبل:

- (1) "الاستمرار في توعية الأطراف المعنية بأهمية المسألة التي تخضع للبحث - وتوضيح التجربة أن من الجوهرى فعلاً مواصلة العمل بالتعاون الوثيق مع الأطراف المعنية التي قد تتمكن من حشد موارد تمويلية جديدة: وكالات التنمية والمصارف الإنمائية والمصارف التجارية المحلية وشركات استثمار رؤوس الأموال والمنظمات المسؤولة عن المعونة الإنمائية. وبناء على ذلك قد يكون أحد الأهداف المتوخاة هو إشراك هذه الأطراف المعنية بشكل أوثق في عمل فريق المقررين."

وتمت في نوفمبر 1995 صياغة مشروع استبيان محدد ولم يوجه هذه المرة إلى الدول الأعضاء في الاتحاد الدولي للاتصالات وإنما إلى المؤسسات المالية التي تؤدي دوراً هاماً في مجال الاتصالات وأرسل بعد اجتماع فريق المقررين في سبتمبر 1996.

- (2) "تحديد برنامج تدريبي للمسؤولين عن قضايا التمويل - وبالفعل بينت الردود الأولى على الاستبيان أن المسؤولين عن التمويل والاستثمار يحتاجون عموماً إلى مزيد من التدريب. وقد يشمل البرنامج التدريبي في الجزء الأول منه المبادئ العامة لإدارة المالية وآليات التمويل الموجودة وفي الجزء الثاني الأكثر عملية إدارة مشروع تمويلي إذ يكلف كل مشارك بمسؤولية إدارة مشروع تمويلي."

ولتعريف صانعي القرارات في البلدان النامية بالآليات الموجودة لتمويل استثمارات الاتصالات جرى بالفعل تنظيم ثلاث ندوات حول هذه المسألة، واحدة في المنطقة الإفريقية (في أبيدجان، كوت ديفوار) وواحدة في الدول العربية (في عمان، الأردن) وأخرى في أمريكا الجنوبية (في برازيليا، البرازيل) وذلك في تعاون وثيق بين مكتب تنمية الاتصالات ولجنة الدراسات 1. وساعدت هذه الندوات الثلاث على إحراز تقدم في معالجة المسألة. وترد الدروس الرئيسية المكتسبة في مشروع التقرير المرحلي للمسألة 4/1. وقريباً ستستكمل هذه الدروس بإضافة وثيقة مجمعة من مكتب تنمية الاتصالات.

(3) "تكليف فريق صغير بمهمة صياغة تقرير عن المسألة 4/1 - ولهذا الغاية وضعت خطة تمهيدية بعد التشاور مع أعضاء الفريق البالغ عددهم 34 عضواً. وبدا من الضروري أن يعهد لفريق صغير بمهمة صياغة التقرير الختامي."

وأنشئ فريق يتكون من خمسة أشخاص في نوفمبر 1995 ووضعت مساهماتهم في الحسابان عند إعداد مشروع التقرير المؤقت. واعتمدت ثلاثة توجهات جديدة للأعمال التالية لاجتماع سبتمبر 1996:

(1) ينبغي لأعضاء فريق الصياغة عند صياغة التقرير النهائي عن المسألة 4/1 مراعاة التعليقات التي أبدتها المشاركون والقرارات المعتمدة أثناء انعقاد اجتماع فريق المقررين في سبتمبر 1996.

(2) ينبغي أن يرسل مشروع التقرير النهائي ومشروع التوصية للمسألة 4/1 مع الاستبيان الذي أعد خصيصاً لهما في نوفمبر 1995 إلى المؤسسات المسؤولة عن تمويل الاتصالات في البلدان النامية.

(3) يدعى مكتب تنمية الاتصالات إلى المساهمة في أعمال الفريق الصغير المسؤول عن وضع اللمسات الأخيرة على التقرير وخاصة من خلال المساهمة في تدريب صانعي القرارات من البلدان النامية بتنظيم ندوات عن موضوع تمويل الاتصالات في البلدان النامية.

التوصية 1 - في إطار تزايد الاعتماد على القطاع الخاص لتأمين التمويل للتعويض عن النقص في الموارد التقليدية، تعتقد الدول الأعضاء وأعضاء القطاعات في الاتحاد الدولي للاتصالات ومعظمهم ممثلون عن المستثمرين المحتملين، أن اقتراح توصيات مناسبة بشأن هذه القضية له ما يبرره.

الموضوع الأول - ما هي السياسات المختلفة لتمويل الاستثمار؟

رغبة في التبسيط، نذكر ثلاثة أنواع تقليدية من السياسات: التمويل الذاتي الذي تقوم به الشركة ذاتها، واللجوء إلى إعانات الدولة، واستخدام المعونات الإنمائية العامة. وسينظر عن كثب في السياسات المبتكرة، مثل الشراكة والامتيازات والتمويل الخاص وتحويل الدين.

كيفية تشجيع إعادة استثمار أرباح الشركة؟

يعتبر التمويل الذاتي، أي إعادة توظيف أرباح تشغيل الاتصالات في القطاع، أداة تساهم في توسيع النشاط، وبالتالي هدفاً مستصوباً لأنه يشكل أفضل الطرق لكفالة تشغيل الخدمة على نحو سليم وفعال ولتطوير الخدمة بما يتوافق مع التغييرات التي طرأت على الاحتياجات الأساسية ولتوصيل مزايا الابتكارات التقنية إلى المستهلكين.

بيد أنه لا يمكن توخي إعادة الاستثمار إلا إذا كان النشاط التجاري مربحاً من جهة وكانت الأرباح قابلة للتحويل دون قيد من جهة أخرى. وإذا كان النشاط التجاري غير مربح فمن الأهمية التحقق إن كان هذا بسبب أي اختيار قام به مالك الشركة أم لا سواء كانت الشركة عامة أو خاصة. فقد تقرر حكومة ما على سبيل المثال كإجراء مؤقت ولأسباب متنوعة الحفاظ بصورة مصطنعة على انخفاض الأسعار وفي نفس الوقت على ارتفاع الأجور، لذا من المنطقي في مثل هذه الظروف أن تمنح هذه الحكومة إعانات عامة لتمويل الاستثمارات عندما تقوم الحاجة إلى هذه الإعانات (انظر أدناه).

وفي الحالة التي تكون فيها الأرباح غير قابلة للتحويل دون قيد في إطار القطاع، وذلك مثلاً حين ترصد مقدماً لأنشطة أخرى مثل تغطية العجز في القطاع البريدي أو في الميزانية الحكومية العامة يستحسن قبل البحث عن أي وسيلة أخرى للتمويل، وإيجادها صعب على أي حال، إعطاء المشغل الاستقلال الكافي ليتحرر من هذه الممارسة.

التوصية 2 - ينبغي أن يقتصر تحويل الإيرادات بين الدولة والمشغل على دفع الأرباح لقاء الأسهم التي تملكها الدولة في رأسمال المشغل وعلى دفع الفوائد على الائتمانات التي استثمرتها الدولة أو على الضرائب التجارية المحلية التي يتم تحصيلها من مشغلي الاتصالات.

هل يمكن تمويل الاستثمارات بإعانات من الدولة أو بمعونة إغاثية من جهات عامة؟

حين ينضب التمويل الذاتي أو يقل يصبح ضرورياً التوجه إلى موارد أخرى. والتوجه إلى الإعانات الحكومية بوصفها وسيلة لتمويل الاستثمار في البنية التحتية هو خيار منطقي عندما يحافظ مالك الشركة على الأسعار منخفضة للغاية وعلى الأجور مرتفعة جداً (انظر أعلاه) لكن ذلك لا يعد من الممارسات السليمة لأن معناه أن مديري الشركة الماليين غير مضطرين للوفاء بمسؤولياتهم.

وشاركت المصارف الإغاثية والمؤسسات المتعددة الأطراف أو الإقليمية أو الوطنية لسنوات طويلة في بناء البنية التحتية للاتصالات أو في إعادة هيكلتها وربما لا تزال تقدم المساعدات في هذا المجال من وقت لآخر رغم أنها تميل أكثر فأكثر إلى حصر إقراضها في قطاعات معروفة بقلّة أرباحها، مثل التعليم أو الصحة. وقد بدأت بعض المؤسسات التي كانت تُقرض الحكومات عادة ولا تُقرض المشغلين مباشرة تحول اهتمامها اليوم إلى أساليب عمل جديدة في مجال الاتصالات. والدول المكبلة بالديون في أحيان كثيرة تعتبر قطاع الاتصالات قطاعاً يمكنها الانسحاب منه بسهولة نظراً لجاذبيته في نظر المستثمرين المحليين والأجانب.

وتتنوع ترتيبات التمويل المحددة التي تستخدمها المؤسسات المالية خاصة لأن مصادر تمويلية جديدة تتاح للبلدان النامية عبر الشركات التابعة لهذه المؤسسات المتخصصة في الاستثمار الخاص. وكان مكتب تنمية الاتصالات قد نشر أول قائمة بالمؤسسات التمويلية التي تقدم موارد تمويلية لتنفيذ مشاريع الاتصالات في البلدان النامية في القطاع الخاص.

ما الغرض من صندوق معلومات التنمية (InfoDev) التابع للبنك الدولي؟

يلاحظ منذ عدة سنوات أن تكلفة المكالمات الهاتفية تميل إلى الانخفاض في معظم البلدان ويعزى ذلك في جزء منه إلى انخفاض تكاليف المعدات وإلى فائض السعة في البنية التحتية للمسافات الطويلة والتقدم التكنولوجي الجديد وخاصة في مجال الخدمات المتنقلة وإلى آثار رفع القيود التنظيمية وتزايد المنافسة على المستوى العالمي. ولا بد أن يمكن هذا الاتجاه القطاع الخاص من أداء دور أكثر أهمية من ذي قبل في تمويل البنية التحتية. وبدأ البنك الدولي مشروع صندوق معلومات التنمية كوسيلة تساهم في إحلال مجتمع المعلومات.

والغرض من هذا الصندوق هو تمويل مشاريع في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات هدفها النهوض بمجتمع المعلومات في البلدان النامية. ويعد الصندوق استكمالاً لميزانية البنك الدولي العادية وهو ليس أداة لتمويل البنى التحتية إذ ينبغي أن يستمر تأمين هذا التمويل عن طريق المصارف الإغاثية مثل البنك الدولي أو الشركات ذات رأس المال الاستثماري مثل ورتل التي تهدف إلى توجيه الأموال الخاصة نحو تنمية الاتصالات في أقل البلدان نمواً. ويعد صندوق معلومات التنمية صندوقاً "لزيادة الوعي" ويهدف إلى إسداء المشورة وإلى البدء بمشاريع صغيرة قادرة على تشجيع السلطات المحلية على اتخاذ مواقف أكثر انفتاحاً أو إلى إنشاء شبكة من المقرضين من القطاع العام أو الخاص.

وينبغي أن يستخدم هذا الصندوق بوجه خاص في تسهيل النفاذ إلى مجتمع المعلومات أمام المناطق والبلدان التي لا تستقطب عادة الاستثمار الخاص رغم جهود الهيئات التنظيمية في هذا الخصوص كما ينبغي أيضاً أن يولي الاهتمام للمواضيع التي اعتمدها بلدان مجموعة السبعة (البيئة والتعليم والصحة إلخ) ويجب ألا تكون هناك أية محاولة لفرض نموذج تنظيمي وتشريعي وحيد إذ ينبغي أن تخضع برامج التحرر والخصخصة التي ستعد في هذا الإطار لبرنامج زمني يتناسب مع السمات التي ينفرد بها كل بلد من البلدان.

وينبغي أن يكون تخصيص الأموال المتاحة من صندوق معلومات التنمية (10 ملايين دولار في العام) وفقاً للنسب التفصيلية التالية: تخصص نسبة 35 - 40% لأنشطة زيادة الوعي لدى السلطة المحلية ونسبة 20 - 25% للمشاريع الرائدة (حوالي 20 سنوياً) و15 - 20% للإصلاحات في القطاع و15 - 20% للبنى التحتية للمعلومات. والمساهمون الرئيسيون في الصندوق هم حكومات البلدان المتقدمة على مستوى القطاع العام وشركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الكبرى على مستوى القطاع الخاص.

وينبغي إقامة اتصال مع مديري مشروع صندوق معلومات التنمية ومع هيئات الرعاية المالية لإعلامهم بتوجهات الاتحاد الدولي للاتصالات في موضوع تنمية الاتصالات. ومن الضروري أيضاً تنسيق المبادرات الخاصة بالتنمية وتعزيز التعاون بين البنك ومكتب تنمية الاتصالات ولجان الدراسات التابعة لقطاع التنمية.

ما هو نوع الامتياز الملائم أكثر من غيره؟

تنطوي الامتيازات على تكليف شركة عامة أو خاصة ببناء مرافق الاتصالات وتشغيلها. وفي مناخ يتصف بصعوبات مالية يمكن أن تستخدم الامتيازات أيضاً لجذب الاستثمار الخاص إلى تمويل جملة أمور منها البنية التحتية. وتعود التجربة الأوروبية في مجال امتيازات الخدمات العامة إلى القرنين السابع عشر والثامن عشر (القنوات والجسور) ثم تطورت هذه التجربة في القرن التاسع عشر (امتيازات السكك الحديدية والمرافق الصحية والإنارة والنقل إلخ). وفي بداية القرن العشرين بدأ تطبيق الترتيبات الامتيازية على الطرق السريعة وامتدت هذه الممارسة مؤخراً إلى خدمات الكبل والتلفزيون المدفوع والاتصالات.

وتنطوي امتيازات الخدمة العامة على ميزة مزدوجة - في زمن تتناقض فيه الائتمانات المالية - فهي تيسر الوصول إلى رأس المال الخاص وتخفف في الوقت نفسه من أعباء الديون على الدول. وهي تنقل المخاطرة المالية إلى الشركة الحاصلة على الامتياز مقابل اشتراط زيادة عائدات رأس المال المستثمر.

- تتيح الامتيازات أيضاً تطبيق أسلوب العمل التجاري الخاص بدلاً من تقييدات السيطرة الإدارية مع نشر الفوائد الناجمة عن وجود شركة دينامية في المجتمع بأكمله.
- ومع ذلك يجب أن تفهم السلطة المانحة للامتياز فهماً صحيحاً عدداً من المعالم عند التفاوض على عقد امتياز، وذلك لتقليص عدم اليقين في الحالات التالية: نمو الحركة اعتماداً على البنية التحتية، وحساسية المستعمل لممارسات الحركة وتكاليف الاستثمار والتشغيل وتغير هذه التكاليف مع مرور الوقت وطرائق تمويل البنية التحتية والجوانب القانونية والضريبية وأثر تكاليف البناء الإضافية على الأرباح المتوقعة والتأخير في دخول المشروع في الخدمة وارتفاع أسعار الفائدة الفعلية.

التوصية 3 - في حالة امتيازات الخدمة العامة يجب على السلطات مانحة التمييز أن تختار شركاء متمرسين ومستعدين للالتزام بالعمل على المدى الطويل وقادرين على تحمل مخاطر كبيرة ويحترمون المبادئ الأساسية للخدمة العامة (التشغيل المنتظم ومعاملة المستعملين بالتساوي وتكييف الخدمة مع التطورات ذات الصلة) ويعملون على الوفاء بالتزامات الخدمة الشاملة/النفذ الشامل.

سير ترتيبات "البناء والتشغيل والتحويل" و"البناء والتحويل" و"البناء والتحويل والتشغيل" و"الإيجار والتحويل" والمشاريع المشتركة

ينطوي ترتيب "البناء والتشغيل والتحويل" على قيام المستثمرين بإنشاء بنية الشبكة التحتية وتشغيلها لعدد من السنوات ثم تسليمها بعد ذلك إلى مشغل الاتصالات. وممارسة "البناء والتشغيل والتحويل" هي شائعة في مجالي النقل والطاقة. وهي مزاولة جذابة للمستثمرين لأنهم حين يقومون بأنفسهم بتشغيل الشبكة التي عملوا على تمويلها يقلصون المخاطر وبالتالي يخففون من أعبائهم المالية. وهي أيضاً ممارسة جذابة للبلدان التي اختارت هذا الإجراء إذا تم تعزيز نوعية الخدمة المتاحة للمستعملين. ومن الضروري أن يتم بدقة وعلى أساس تعاقدية تحديد الآثار المتوقعة لعملية "البناء والتشغيل والتحويل" خاصة لأن تعقيد بعض المخططات يحددها في العمليات واسعة النطاق.

ومعرفة أي مجموعة من المستثمرين المهتمين تنطوي عادة على طرح عرض للمناقصة. ويجب على المجموعة التي تفوز بالعقد بعدئذ إنشاء شركة تضطلع بمشروع "البناء والتشغيل والتحويل" وإبرام الاتفاقات اللازمة مع الأطراف المهتمة. ويتم مسبقاً تحديد مدة مرحلة التشغيل وهي تتوقف على الإيرادات المتوقعة وعلى التكاليف التقديرية، وهي تقديرات ليست مؤكدة. وهناك صورة أخرى وهي "البناء والتحويل والتشغيل" وفي إطارها يتم تحويل مراقبة الاستثمار إلى المشغل بمجرد إقامة البنية التحتية. وأخيراً في مرحلة التحويل، تقوم الشركة المسؤولة عن "البناء والتشغيل والتحويل" أو عن "البناء والتحويل والتشغيل" بتدريب للموظفين وعمليات نقل التكنولوجيا اللازمة.

وفي حالة البديل الأخير، أي "البناء والإيجار والتحويل"، يورد الفائزون بالعطاء معدات التبديل والإرسال والمعدات الخارجية للبنية التحتية ويقومون بالاختبارات اللازمة. وفي تلك المرحلة تقع مسؤولية توصيل المستعمل وتشغيل الشبكة وتحصيل الإيرادات على عاتق المشغل المحلي الذي يسدّد ثمن البنية التحتية من الإيرادات المحصلة. وبموجب هذا النظام تبقى للفائز بالعطاء سلطة التحكم في المعدات إلى حين تسديد الدين بالكامل.

وفي ظل المشاريع المشتركة يتمكن مشغلو الشبكات العمومية من تقديم خدمات جديدة وفتح أسواق جديدة بالشراكة مع مستثمرين من الخارج. ويساهم كل شريك بجانب من الخبرة الفنية ويتقاسم مخاطر البدء في نشاط جديد مختلف عن نشاطه الرئيسي. ويمكن أن يتألف المشروع المشترك من شركات تعتبر عادة شركات متنافسة، ومن فائدة المشروع المشترك أن تأسيسه أسهل بكثير من "البناء والتشغيل والإيجار" لكن يلزمه قواعد مناسبة لتسهيل سرعة اتخاذ القرار ولتسوية المنازعات المحتملة.

التوصية 4 - يمكن أن يولد التمويل من خلال ترتيبات "البناء والتشغيل والتحويل" و"البناء والتحويل والتشغيل" و"البناء والإيجار والتحويل" أو المشاريع المشتركة ازدهاراً سريعاً في الاتصالات في البلدان النامية إذا كانت قادرة على التفاوض بمهارة وتمكنت من الحصول على ضمانات ملائمة. وإلا فقد يكون من الأفضل اللجوء إلى حلول أخرى. وقد يلزم لتنفيذ هذه الترتيبات تبسيط الإطار القانوني.

طريقة تشجيع المشاريع المشتركة والامتيازات

تؤدي التطورات التكنولوجية الحارية وهبوط تكاليف البنى التحتية البديلة إلى تسهيل التغلب على العقبات التي تعترض الدخول إلى السوق سواء كانت تقنية أم مالية، والتي كانت تقف في وجه جميع المستثمرين المحتملين في القطاع.

وتيسير قيام مشاريع مشتركة بين مشغلي الاتصالات المحليين والمستثمرين المحتملين هو وسيلة من وسائل اجتذاب المستثمرين المحليين أو الأجانب من القطاع الخاص لتمويل البنى التحتية. وفي بعض الأحيان يكون حشد هذه الموارد لبدء خدمات جديدة تحتاج إلى بنية تحتية معينة مثل الهاتف الخليوي، وربما للتعويض عن خسارة حصة سوقية في مجالات تقليدية أسهل من جذبها لتمويل بنية تحتية أساسية ذات قيمة مضافة أقل. وفي البداية يمكن بيع حصة كبيرة من أسهم رأس مال شركة التشغيل القائمة واستخدام حصيلة البيع لجذب شريك استراتيجي إلى تمويل البنية التحتية التقليدية مع الاحتفاظ بخيار التخلي عن حصة الأغلبية في مرحلة لاحقة.

ويمكن النظر أيضاً في إمكانية عقد اتفاقات بين مشغلي الاتصالات وكيانات خاصة يُصرَّح لها ببناء أجزاء الشبكة المحلية لسهولة حصولها على الموارد من رأس المال والعملة الأجنبية. وقد يتم توصيل هذه الأجزاء بشبكة المشغل بموجب اتفاق امتياز يحدد معايير التوصيل البيئي وصيغة لتقسيم الإيرادات، بل يمكن أن يحتفظ المشغل بخيار حيازة الشركات المرخصة في نهاية المطاف.

التوصية 5 - لا غنى عن تبسيط النظام القانوني الذي يحكم تنمية الاتصالات تمهيداً لإقامة المشاريع المشتركة أو الامتيازات بين المشغلين المحليين والمستثمرين الوطنيين أو الأجانب لتأمين خدمات جديدة مثلاً.

هل يمكن أن تتيح مبادرة "وردتل" آفاقاً تمويلية جديدة؟

"وردتل" هي هيئة مالية أنشئت منذ أقل من عامين بغرض تمويل مشاريع الاتصالات في البلدان النامية. بمساعدة المستثمرين من القطاع الخاص. ويعود تاريخ الفكرة إلى عام 1984 وإلى تقرير مايتلاند الذي اقترح من بين جملة أمور إنشاء منظمة متعددة الجنسيات مستقلة عن الاتحاد الدولي للاتصالات تدار مثل أي شركة تجارية على أساس الكفاءة وتكون مسؤولة عن تنفيذ مشاريع الاتصالات بالنيابة عن أفقر البلدان وعن إدارة الترتيبات المالية على المستوى العالمي.

وتستند هذه التوصية إلى نقد الآليات القائمة لتمويل مشاريع التنمية وهو نقد يمتد ضمناً إلى الدور الذي تؤديه الوكالات الموجودة (الاتحاد الدولي للاتصالات وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي والبنك الدولي وهلم جرا) ولوحظ بوجه خاص:

- أن المساعدة المالية المقدمة من وكالات التمويل التقليدية لم تستعمل بصورة حكيمة؛
- أن الحكومات كثيراً ما تحول الإيرادات العائدة من تطوير البنية التحتية وخاصة من الحركة الدولية إلى تمويل قطاعات أخرى غير قطاع الاتصالات؛
- أن من المرجح أن يعجل التمويل القائم على عقود الامتياز أو "البناء والتشغيل والتحويل" بتنمية الاتصالات في البلدان النامية؛
- أن إنشاء شركة مستقلة ذات رأس مال استثماري قد يتيح إمكانية تحقيق درجة من الحيادية فيما يتعلق بالتمويل وقدر أكبر من الكفاءة إضافة إلى تلبية الحاجة إلى نهج تجاري.

وفي السنوات التي أعقبت ذلك، انخفضت أموال برنامج الأمم المتحدة الإنمائي التي يديرها الاتحاد الدولي للاتصالات انخفاضاً حاداً في حين قلص البنك الدولي تدريجياً تمويله لبنى الاتصالات التحتية تاركاً هذا الأمر لهيئة فرعية تابعة له ومسؤولة بالتحديد عن الاستثمارات الخاصة. ووافقت هيئات رعاية وردتل في أوائل 1995 على نتائج دراسة الجدوى وتم على الفور إنشاء الشركة. وبدأت الشركة فعلاً النظر في مشاريع عديدة وطنية وإقليمية على حد سواء. ومن المبكر جداً تقييم هذه المبادرة لتعزيز تمويل البنية التحتية.

هل تقدم الوكالات الشائبة حلولاً ملائمة؟

تقترح الوكالة الكندية للتنمية الدولية تيسير تمويل الاستثمار في البنية التحتية للبلدان النامية مع المساهمة في تمويل مشاريع اجتماعية في هذه البلدان مع تعزيز صادرات الصناعات الكندية.

وهكذا يتم التفاوض على العقد وبموجبه تستلم الوكالة الكندية المدفوعات لقاء المعدات المطلوبة بالعملة المحلية في حين تسدد الوكالة مستحقات الموردين بعد ذلك بالدولارات الكندية.

وتستعمل الوكالة الأموال المدفوعة بالعملة المحلية لإنشاء صندوق تنمية اجتماعي يدار في البلد المضيف بإشراف مديرين محليين وكنديين. ويستعمل الصندوق بعدئذ في تمويل المشاريع الهادفة إلى مكافحة الفقر (التعليم والصحة وتوريد المياه والري إلخ).

ومزية النهج الذي تقترحه الوكالة أنه يسهل توسيع البنية التحتية القائمة دون الاعتماد على العملة الأجنبية ويساهم في نفس الوقت في التطور الاجتماعي.

إنشاء صندوق لتنمية الاتصالات؟

طرح فكرة إنشاء صندوق لتنمية الاتصالات لصالح المناطق الريفية والثابتة على سبيل المثال في مناسبات عديدة في الماضي وعلى أي حال منذ عام 1984 (تقرير لجنة مايتلاند).

وتم القيام بدراسات الجدوى عام 1995 من أجل منطقة الكاريبي وبدأ أن العقبة التي تقف أمام التنفيذ العملي للمشروع هي اختيار الجهة التي تدير الصندوق (مصرف إنمائي، مصرف تجاري، منظمة الاتصالات الإقليمية، إلخ) وهذا النوع من المشاريع لا تجده أيضاً الكيانات التي قد يطلب منها تقديم مساهمات مالية (مثل مشغلي الاتصالات والكابل).

وأتفق على أنه قد يكون من المفيد جداً في مرحلة لاحقة إجراء دراسة مجمعة للمساهمات المقدمة في بعض الندوات حول هذا الموضوع ولتحتوى مساهمة الولايات المتحدة المرفقة في الملحق الثاني كما أنه من المفيد وصف عدد من دراسات الحالات إذا استلزم الأمر.

الموضوع الثاني - ما هي الشروط التي يجب مراعاتها لضمان التمويل؟

ستبذل في هذا الجزء محاولة لوصف مختلف الشروط التي تملبها المؤسسات المالية متعددة الأطراف والمصارف الإنمائية والوكالات الشائبة للمعونة الإنمائية وهلم جراً. ويمكن في بداية الأمر تقسيمها إلى مجموعتين: تحرير القطاع وخصخصة هيئات التشغيل.

ما هي سياسة البنك الدولي في تمويل البنية التحتية؟

يرى البنك الدولي أن الاتصالات في البلدان النامية متخلفة بسبب النقص في الطلب وازدحام الحركة ونوعية الخدمات الرديئة وعدم موثوقيتها والتغطية المحدودة وشبه انعدام الخدمات التجارية الحديثة. ويلقي البنك الدولي اللوم على مستويات الاستثمار التي تقل بكثير عن المستويات اللازمة للوفاء بالطلب وعلى سوء تنظيم المشاريع وعدم الكفاءة في إدارتها وعلى السياسات غير الملائمة (الافتقار إلى الاستقلالية وانعدام الدافع والتعريفات غير المتصلة بميكل التكاليف وغير ذلك).

ومنذ عام 1949 مول البنك أكثر من 130 مشروعاً للاتصالات (5 مليار دولار أمريكي). وساهم بعد الحرب العالمية الثانية في تطوير البنى التحتية. وساعد في الثمانينات على تحسين إدارة المؤسسات وينوي الآن التركيز على الإصلاحات القطاعية (انظر أعلاه مشروع صندوق معلومات التنمية) ومن المقدر أن ينخفض مستوى تمويل البنك الدولي لمشاريع بنية الاتصالات التحتية انخفاضاً حاداً في السنوات المقبلة.

ويثير هذا الاتجاه القلق من نواح معينة ولكن المؤسسة المالية الدولية تبدي اهتماماً متزايداً بجائزة أسهم في مشاريع الاتصالات.

شروط البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير لتمويل البنى التحتية

تم تأسيس البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير في 1999 بهدف: "المساهمة في التقدم والتعمير الاقتصادي وفي تعزيز الانتقال إلى اقتصادات السوق الحر والنهوض بالمبادرات والمشاريع الخاصة في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية التي التزمت بمبادئ الديمقراطية متعددة الأحزاب والتعددية واقتصادات السوق وطبقتهما" وفي البدء ركز البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير على النهوض بالتعمير ومن ثم تمويل البنية التحتية في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية. وبما أن هذه المهمة قد أنجزت أو قاربت على الانتهاء في كثير من البلدان المعنية يتجه البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير الآن، على الأقل في قطاع الاتصالات، إلى تحقيق التقارب بين أسعاره وأسعار السوق ومع ذلك هناك نقطتان رئيسيتان من نقاط القوة لا يزال يتميز بهما البنك الأوروبي مقارنة بالمصارف التجارية: أنه يقوم بمجازفات أكثر في المعاملات التجارية مع الإبقاء على هامش فيما يتصل بأسعار الفائدة المرجعية وأن عملية تقييم المشاريع لديه، وهي تشبه عملية المصارف الأخرى، تمكنه من الحصول على الأموال بأفضل سعر ممكن (درجة الملاءة AAA).

ويمول البنك الأوروبي بصورة رئيسية الأنشطة الخاصة (إعادة الهيكلة والخصخصة ومشاريع البنى التحتية والمشاريع المشتركة مع المروجين الأجانب وهلم جرأً) والحد الأدنى لتدخله هو 5 ملايين وحدة نقدية أوروبية وتأخذ عملياته أربعة أشكال رئيسية: القروض (63% نسبة تمويل إلى الانخفاض) ومساهمات رأس المال (19% نسبة تمويل إلى الارتفاع) وحدود الاعتماد (14% نسبة ثابتة) وضمانات المستدينين (4% نسبة تمويل إلى الارتفاع). ويشرك البنك الأوروبي على غرار البنك الدولي أكثر فأكثر المصادر الأخرى العامة والخاصة في التمويل المشترك لمشاريعه (المصارف والمؤسسات المالية الخاصة ووكالات قروض التصدير أو المساعدة الإنمائية الرسمية) والبنك الدولي وبنك الاستثمار الأوروبي والاتحاد الأوروبي عن طريق برنامج "فار PHAR" وبرنامج "تاسيس TACIS" ومجموعة السبعة). وفضلاً عن نوعية المشروع الاستثماري وأثره المضاعف على الاقتصاد ككل فإن معايير الانتقاء التي يطبقها البنك الأوروبي هي كالاتي: عدم تجاوز تمويل المشاريع الجديدة نسبة 35 في المائة من التمويل الكلي وارتفاع الاستثمار الخارجي المطلوب (أكثر من 50% في معظم الحالات) مع لزوم توفر مستوى عالٍ للخبرة النسبية. ويعطي البنك أولوية للمشاريع الخاصة في أغلب الحالات (التي يمول ثلثها على الأقل من الأموال الخاصة وثلثان على الأكثر من القروض).

ويستخدم البنك أيضاً معايير الاقتصاد الكلي لتقييم حالة التقدم المحرز في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية عند انتقالها إلى اقتصاد السوق الحر: نسبة القطاع الخاص من الناتج المحلي الإجمالي وعدد المؤسسات الصغيرة والكبيرة وإعادة هيكلتها التي يتم خصخصتها سنوياً ونظام الأسعار والأحور والمنافسة (الخصص وقابلية التحويل) وسير عمل النظام المصرفي. ويرصد كل مشروع اتصالات الموظف المسؤول عن البلد المعني والموظف المسؤول عن الاتصالات وتبلغ نسبة تمويل قطاع الاتصالات 8% من التمويلات التي يمنحها البنك: ومول البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير نحو 20 مشروعاً في القطاع على مدى 5 سنوات بمبلغ قدره 4 مليار فرنك.

وتشكل الاتصالات جزءاً لا يتجزأ من البنية التحتية للبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية. وفي حالة رومانيا منح البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير عام 1992 قرضاً للمؤسسة الوطنية لإنشاء مليون خط جديد وخلال أعوام 1992 إلى 1994 ساعد البنك شركة التشغيل "روماتكوم" على إعادة تنظيم شركتها وتعزيز توجهها التجاري ويسعى اليوم إلى إنشاء عملية تمويلية لتطوير شبكة التشغيل ولكن بالاشتراك مع القطاع الخاص هذه المرة. والمثال الآخر هو قيام البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير بمنح قرض للمشغل الوطني في قبرغيزستان بالتعاون الوثيق مع البنك الدولي لتطوير شبكته وإعادة هيكلتها ولتشجيع تطور القطاع الخاص. وتجدر الملاحظة بأن المدة الزمنية بين عرض المشروع وإتاحة الأموال فعلاً، في حالي البنك الأوروبي والبنك الدولي على السواء، طويلة جداً وفي المتوسط.

وفي قطاع الاتصالات استكملت بعض البلدان بالفعل تجديد إطارها التنظيمي وقد استنفدت تقريباً إمكانيات استحقاقها لمساعدة البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير في الاستثمار في البنية التحتية (هنغاريا وبولندا وسلوفاكيا والجمهورية التشيكية). ويركز البنك في هذه البلدان أكثر فأكثر على عمليات ذات نطاق أصغر (مثل شبكة وكالات الاتصالات لأوروبا الوسطى). وفي السنوات المقبلة سيزيد البنك توجهه نحو الشرق على نطاق مكثف: في روسيا (الشبكة الخلوية في موسكو بموجب ترتيبات تمويلية مشتركة) وفي أوكرانيا (الاتصالات الرقمية بالألياف البصرية) وفي ليتوانيا (قرض لإنشاء خطوط تصل 14 000 مشترك جديد وإعادة هيكلة "تيلكوماس") وفي قبرغيزستان (شركة مساهمة)، إلخ.

كيف يمكن تحقيق أقصى فائدة من بيع أسهم رأس المال؟

يتضمن الملحق الثاني أمثلة مهمة استخلصت من تجربة الولايات المتحدة.

فيما يتعلق بموضوعنا هنا، يمكن القول في البداية بأن خصخصة المشغل المحلي ليست هدفاً في حد ذاته وهي مجرد وسيلة إضافية للتمويل. وبيع أسهم رأس المال إلى مستثمرين من الخارج ليس مسألة عقيدة فقط وإنما هو في حالات كثيرة الوسيلة الوحيدة لجلب موارد جديدة إلى الدولة كي تغطي عجزاً ما أو إلى المشغل لتمويل استثماراته. ولذلك يمكن دون شك أن نسمي عدداً من البلدان التي لم يقلل استمرار وجود الاحتكار فيها من الاستثمار في البنية التحتية.

وإذا تعذر إيجاد موارد مالية داخلية فإن الخصخصة أو إتاحة الفرصة للمستثمرين الأجانب لحيازة أسهم في رأس مال المشغل يجب أن تقترن بالإصلاح الهيكلي اللازم في الإطارين التشريعي والتنظيمي.

وتصريف أسهم رأس مال المشغل المحلي، وهو المصطلح الذي سنستعمله في هذه الدراسة تفضيلاً له على مصطلح الخصخصة، يمكن أن ينفذ على مراحل. وفي البداية يعتبر بيع كمية كبيرة من أسهم في رأس مال المشغل، ولكنها أقلية، وسيلة لاختبار رغبة المستثمرين الخارجيين الفعلية في المساهمة في تنمية الاتصالات في بلد ما. وفي الغالب يكون بيع أغلبية أسهم رأس المال مفيداً حين يحدث في مرحلة لاحقة شرط أن تسفر المرحلة الاختبارية عن نتائج إيجابية.

التوصية 6 - يجب قدر الإمكان توخي الخصخصة أو بيع أسهم رأس المال ضمن إطار تنظيمي وتشريعي مناسب سواء أتمت الخصخصة على مراحل أم دفعة واحدة مع الاحتفاظ بإمكانية ضمان الوفاء بأهداف الاستثمار في البنية التحتية مع السماح للمستثمرين بتحقيق الأرباح المنشودة.

كيف ينبغي معالجة مسألة ديون مشغلي الاتصالات؟

يعاني كثير من المؤسسات التي تملكها الدولة في بعض البلدان عملياً من الإفلاس. ولا تشذ شركات الاتصالات دوماً عن هذا الوضع. وتكتسي مسألة معالجة ديون المشغلين أهمية حاسمة حين تلزم السيولة أو يقتضي تصريف سريع لأسهم رأس المال. وتكون السيولة في حالات كثيرة في شكل نقل أصول الشركة إلى الدائنين الذين لهم أولوية وهم في العادة: سلطات جباية الضرائب ودائرة الضمان الاجتماعي والموظفون والموردون المحليون وغيرهم. وينقل الدين نفسه (الخصوم) عادة إلى المساهمين (أي الدولة في معظم الحالات).

وإزالة الديون بتحويلها إلى الدولة يتيح فتح صفحة جديدة ويمهد لقدم مستثمرين جدد من القطاع الخاص غير ملزمين بتحمل هذه الخصوم. وبالمقابل يجد الدائنون أنفسهم مالكين لدين على الدولة يتعذر استعادته أو يستعاد بنسبة محدودة جداً منه إلا إذا اعتبر الدائنون دائنين ممتازين.

وغالباً جداً يسبق عمليات السيولة وتصريف أسهم رأس المال فترة تفاوض بين مديري الشركة ودائنيها لإيجاد أفضل حل ممكن لكلا الطرفين. وفي مثل هذه الحالات ينظر إلى تحويل الدين إلى أسهم في رأس مال شركة الاتصالات الجديدة ترتيباً منصفاً في أكثر الأحيان.

التوصية 7 - في بعض حالات الخصخصة يتيح تحويل عجز المشغل الحالي إلى أسهم في رأس مال مشغل الاتصالات الجديد حل بعض المسائل المالية المعقدة والسماح للمشغل الحالي بتحديد أسهم رأس المال.

كيف يمكن تقدير قيمة أصول المشغل؟

يجري التقييم المالي لأصول مشغل الاتصالات عادة بالاستناد إلى الوضع الجاري مع إيلاء اهتمام خاص للأصول الثابتة إن وجدت أو بالاستناد إلى الوضع في المستقبل ويراعى هنا الاتجاه الذي تسلكه أنشطة المشغل (تكرار حساب القيمة الفعلية للتدفق النقدي).

وفي كلا الحالتين ينبغي إيلاء اهتمام خاص للمعالم التالية: التقييمات التشريعية والمالية والضريبية والبنية التحتية القائمة والاتجاهات البارزة في عدد من الخطوط الهاتفية الرئيسية والخدمات الجديدة المخططة وخيارات التمويل وشروطه وتغير هذه المعالم تبعاً لمستوى الديون الوطنية الإجمالي بغض النظر عن استدامة مشاريع الاتصالات (ضمانة الدولة) وعن العملة المحلية/قوة سعر صرف العملة وعن التضخم و/أو انخفاض قيمة العملة.

وتتطلب الاتصالات بنية تحتية واسعة قد تبلغ 80% من مجموع أصول المشغل الحالي وتوردها الصناعات الأجنبية في كثير من الأحيان. وفي فترات انخفاض قيمة العملة يرتفع ثمن استبدال المعدات لا محالة. لذلك يجب أن يكون المشغل قادراً على الحصول على حجم متزايد من الموارد لتطوير شبكته وللوفاء بطلبات زبائنه المحتملين.

ويجب أن تراعى الجوانب التالية عند تقييم أصول المشغل في فترة التضخم:

أ) يجب أن يستند التقييم إلى تكلفة شراء المعدات. وفي سياق التضخم يجب اقتطاع أموال كافية من الأرباح لإتاحة الاستعاضة عن التجهيزات والمعدات بالأسعار الجارية.

ب) يجب أن يقوم استهلاك الأصول الثابتة على تكاليف استبدال المعدات بحيث تتمكن المؤسسات من الاستعاضة عن تجهيزاتها ومعداتها المستهلكة.

ج) يجب أن يعاد تقييم الأصول والخصوم بغية تصحيح التشوهات في كشف الميزانية نتيجة التضخم وخلق قاعدة ملائمة للاستهلاك.

التوصية 8 - يحدد السوق قيمة المشغل الحقيقية. وعند تقييم المشغل ينبغي أن تراعى آثار تقلبات سعر الصرف وارتفاع التضخم وأن تطبق إجراءات مناسبة مثل عدم توزيع الأرباح وخصص أرباح الأسهم واستهلاك تكاليف الاستبدال وإعادة تقييم كشف الميزانية وإعادة تنظيم الدين بالعملة الأجنبية والأرباح المتوقعة في المستقبل.

الموضوع الثالث - ما هي العوامل المواتية للاستثمار؟

يمكن تمييز نوعين من العوامل المواتية للاستثمار المحلي والأجنبي على السواء: التدابير الخاصة (تنفيذ عمليات التكييف التشريعية والتنظيمية الضرورية لتطوير القطاع) والتدابير العامة. وسنكتفي هنا بأن نعرض من بين هذه العوامل تلك التي تؤثر تأثيراً مباشراً على إتاحة التمويل للاستثمار في الاتصالات وبأن نحيل القارئ عند الضرورة إلى المسائل الأخرى التي عالجتها لجنة الدراسات 1.

كيف يفكر المستثمر المحتمل؟

يرتكز الاعتبار الأول الذي ييحه المستثمر على اختيار البلد. ويعتمد الاختيار على مستوى النمو الاقتصادي وعلى استقرار البيئة التشريعية والتنظيمية وعلى إمكانية الحصول على معونة مالية من مصرف للتنمية أو مؤسسة مالية وعلى آليات تعديل التعريفات وعلى التكنولوجيات المحتملة وغيرها. أما العجز الكبير في الميزانية والافتقار إلى الاستقرار السياسي أو القانوني فهي عادة عوامل تقف في وجه الاستثمار. وبالمثل يكتسي النظام الضريبي ومبلغ الضرائب الحكومية على الأرباح أهمية حاسمة. كما أن بعض أنواع الضرائب العالية المفروضة على استيراد معدات الاتصالات تضر بتطور الخدمة وتعيق دخول المستثمرين وتزيد من تعريفات إتاحة الخدمات وتكلفتها على نحو غير ملائم. وأخيراً إن وجود قواعد تنظيمية عامة للاستثمار أو خاصة للاتصالات فيما يتصل بحرية حركة رأس المال وتحويل الأرباح إلى الوطن من بين جملة أمور يؤدي دوراً حاسماً في اختيار المستثمر للبلد.

والاعتبار الثاني هو اختيار المشروع الذي يجب أن يؤمن للمستثمر عائداً سريعة. وكلما علت فئة البلد من حيث "المخاطرة" ارتفعت ضرورة الحصول سريعاً على إيرادات الاستثمار. إذ لا يأبه مستثمرو القطاع الخاص كثيراً لمراعاة مبدأ المنافسة والاحتكارات ولا يعترضون عادة على الاستفادة من الاستعاضة عن الاحتكار العام بالاحتكار الخاص إذا كان ذلك هو الحل الأكثر تحقيقاً للربح. وأخيراً تشكل معايير المشروع التقنية عاملاً هاماً. وتشبه الحسابات التي يحسبها المستثمر المحتمل ما يلي وهي تستند إلى دراسة للبنك الدولي قيد النشر:

" - إذا كانت الكثافة الهاتفية المطلوبة (10%) في منطقة غير حضرية قطرها (40 كم) فيجب تخفيض الاستثمار إلى (س) من الدولارات الأمريكية عن كل خط وهي مسألة ممكنة باستخدام التكنولوجيا (ع ..) مع دخل سنوي من كل خط قدره (... من الدولارات الأمريكية) لكي تضمن عائداً الاستثمار في (ص من السنوات).

- وفي المقابل إذا تعين تحقيق الهدف نفسه في منطقة غير حضرية قطرها (200 كم) حيث يبلغ الاستثمار في كل خط (... فهناك تكنولوجيات عديدة ممكنة (ألف وباء وجيم) لكن الدخل السنوي الأدنى يزيد عن (...).

وأخيراً يلتمس المستثمر أقصى قدر من المرونة الداخلية لتسهيل سرعة تكييف وسائل الإنتاج مع الطلب على السلع والخدمات لأن تقييد هامش المناورة أمام الشركة قد يؤثر سلباً على الأرباح من الاستثمار. وكل انخفاض في الأرباح يثني الشركة عن إعادة الاستثمار محلياً ويعيق دخول المستثمرين الجدد. ويطلب هؤلاء المستثمرون كذلك حداً أدنى من وضوح الرؤية الخاصة بالمخاطر الخارجية أي تحديداً تلك المتصلة بالتغيرات الطارئة على الإطار التشريعي والتنظيمي وقوانين العمل وآليات الضمان أو القواعد التنظيمية التي تحكم الاستثمارات (انظر أدناه). ويحدد المستثمر هذه المخاطر كمياً بدقة لكي يستطيع التنبؤ بآثارها على استمرارية العملية المخططة ولموازنة أي شك يتم تطبيق آلية ضمان على المستوى الوطني أو الدولي.

التوصية 9 - كي يتاح لجميع صانعي القرارات بصورة مستقلة تقييم مخاطر الاستثمار في قطاع الاتصالات في بلدانهم كما يتصورها المستثمرون المحتملون سيكون من الضروري إعداد وإتاحة جدول تحليلي مع بعض الأمثلة العملية. وبالتحديد هناك بعض العوامل، مثل النظام الضريبي ومبلغ الضرائب الحكومية المفروضة على الأرباح وحرية حركة رأس المال وتحويل الأرباح إلى الخارج وغيرها، التي تؤدي دوراً هاماً في اختيار المستثمرين.

كيف يمكن تيسير الوصول إلى رأس المال الدولي؟

يعتبر المستثمرون الدوليون عادة قطاع الاتصالات قطاعاً من أكثر القطاعات المرشحة المحتملة في البلدان النامية وبسبب إمكانات النمو الكبيرة التي ينطوي عليها. وتتوفر أساليب تمويلية في الأسواق المالية الدولية: تحويل الدين وحياسة أسهم رأس المال وتمويل المشاريع والمشاريع المشتركة وائتمانات الموردين وهلم جرأً. ويقدم كل أسلوب من أساليب التمويل موازنة بين المخاطرة والربح المتوقع وتتيح مثلاً حياسة أسهم في رأس مال المشغل أعلى درجة من درجات الربح المحتملة لكنها قدرأ أقل من المرونة والضمانة (مع الوقت) عند إعادة بيعها.

وطرح أسهم شركات الاتصالات في أسواق الأسهم المالية مثلاً فيما يتعلق ببيع أسهم رأس المال قد يفيد في تيسير المبادلات بين المستثمرين المحليين والأجانب وفي تقليص المخاطر المصاحبة لغياب حركة رأس المال في البلدان النامية.

ما هي التغييرات التشريعية والتنظيمية التي ينبغي تنفيذها؟

يعد الإصلاح التشريعي والتنظيمي في القطاع عاملاً أساسياً من عوامل اتخاذ قرار الاستثمار. والمبادئ الأساسية ليست جديدة: فصل البريد عن الاتصالات وفصل الوظائف التشغيلية عن الوظائف التنظيمية وفتح القطاع تدريجياً أمام المنافسة وزيادة المرونة في تنظيم الاستثمار الأجنبي.

وبعد اعتناق مبدأ تطبيق هذه التغييرات الجوهرية فإن المستثمر يعلق أهمية بارزة على إمكانية التنبؤ بالتغييرات المستقبلية في البيئة التشريعية والتنظيمية. ولهذا السبب يستصوب بالإضافة إلى هذه المبادئ العامة اعتماد جدول زمني تدريجي تتراوح مدته ما بين ثلاث وعشر سنوات حسب البلدان المعنية ويهدف هذا الجدول بوجه خاص إلى ما يلي:

- (1) تنفيذ فصل البريد عن الاتصالات كأولوية فورية؛
- (2) القيام في الأجل القصير بفصل الوظائف التنظيمية عن التشغيلية؛
- (3) القيام في الأجل المتوسط بفتح الخدمات المتنقلة و/أو خدمات القيمة المضافة أمام المنافسة (إرسال البيانات والسواتل والمعدات الطرفية)؛
- (4) القيام في الأجل الطويل بفتح اتصالات المسافات الطويلة أمام المنافسة؛
- (5) وأخيراً السماح في الأجل الطويل بشيوع سيادة المنافسة في مجال المهاتفة المحلية.

التوصية 10 - لجعل الاستثمار في الاتصالات أكثر جاذبية يمكن توخي الإجراءات التالية:

- الانضمام إلى اتفاقات منظمة التجارة العالمية
- إظهار الإرادة السياسية في تنفيذ التغييرات التنظيمية والقانونية التالية ووضع برنامج زمني دقيق:
 - '1' التزام الدولة بوضع سياسة واضحة لتنمية الاتصالات بما في ذلك تحديداً فصل البريد عن الاتصالات؛
 - '2' فصل الوظائف التنظيمية عن التشغيلية لبتاح للمشغلين اعتماد نهج تجاري؛
 - '3' فتح خدمات معينة مثل الخدمات المتنقلة وخدمات القيمة المضافة أمام المنافسة والاستثمار الخاص؛
 - '4' فتح الخدمات الأساسية وبنى الاتصالات التحتية أمام المنافسة عندما تدعو الحاجة؛

- إدخال قوانين تضمن المنافسة العادلة؛
- النظر في إمكانية منح إعفاءات ضريبية؛
- ضمان حرية حركة رأس المال؛
- ضمان إمكانية تحويل الأرباح؛
- النظر في التعاون مع البلدان المجاورة لوضع إرشادات بشأن الاستثمارات متعددة الأطراف ولتحقيق وفورات الحجم.

التوصية 11 - لزيادة حركة رأس المال ولتقليل بعض المخاطر التي يعتبرها المستثمرون كبيرة قد يكون من المستحسن تشجيع الوصول إلى أسواق الأسهم المالية وترتيبات أخرى مثل تحويل الدين والاستثمار في أسهم رأس المال وتمويل المشاريع والمشاريع المشتركة وائتمانات الموردين.

الموضوع الرابع - كيفية الحصول على الائتمانات لتمويل الاستثمار

اعترف فريق المقررين بأهمية هذا الموضوع للبلدان النامية وألح على ضرورة مواصلة أعمال التحليل والاستعراض الموحد (برعاية مكتب تنمية الاتصالات) للحصول على صورة تفصيلية قدر الإمكان للأحكام والشروط التي تطبقها المصارف والمؤسسات المالية المتعلقة بقروض تمويل الاستثمار في قطاع الاتصالات. ومن هذا المنظور اتفق على إمكانية القيام بأول تحليل واستعراض موحد مع استخدام نواتج مختلف المنتديات الإقليمية بشأن سياسات تمويل الاتصالات والتجارة فيها التي ينظمها مكتب تنمية الاتصالات من الآن وحتى انعقاد المؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات لعام 1998.

الجزء بـ

الموضوع الخامس - حساب تكلفة الخدمات وتعديل التعريفات حسب التكاليف

يضع هذا الفصل المفاهيم التي يمكن استخدامها في تنفيذ سياسة لتعريفات الاتصالات الموجهة نحو التكلفة. ويقترح طريقة لتقدير التكاليف، سواء تكاليف الشبكة أو تكاليف مالية، من أجل تصنيفها وتخصيصها لمراكز الأرباح وأخيراً لخدمات الاتصالات.

كيف ينبغي تحديد التعريفات؟

يتضح من حجم الأرباح التي يجنيها بعض المشغلين في البلدان النامية أن بعض شرائح سوق شبكات الاتصالات وخدماتها قد تكون مربحة بما في ذلك أسواق هذه البلدان إذا توفرت جملة أمور منها وسائل إدارة تتناسب مع الظروف المحلية فيما يتعلق بالتعريفات وتحصيل المدفوعات. ومع ذلك ينبغي النظر في سبل تكفل التطوير الكافي والمتوازن للخدمات المتاحة في المناطق الحضرية والريفية.

ويراعى عدد من الأهداف عند تحديد التعريفات. وربما كان أحد أهم هذه الأهداف في المراحل الأولية هو الاستهلاك الواجب للديون الاستثمارية وتوليد فوائض كافية لضمان استمرار الخدمة وامتدادها: ويمكن أيضاً من البداية تحديد مبلغ مالي لتحقيق النفاذ الشامل إلى الخدمات والتخطيط لتوسيع الاستثمارات إلى المناطق الريفية والنائية التي لا تدر أرباحاً في كل الحالات. وقد يلزم عقب ذلك تخفيض التعريفات تدريجياً حسب انخفاض تكاليف الوحدة حفاظاً على التنافسية مع تعزيز تطوير الخدمة. وأخيراً يمثل التوافق بين التعريفات الإقليمية والمحلية هو الآخر معياراً للاختيار لا يستهان بأهميته عند تحديد التعريفات.

والصعوبات الرئيسية التي تواجه البلدان النامية في عملية تعديل هذه التعريفات هي الافتقار إلى بيانات دقيقة بالقدر الكافي عن التكاليف وعدم الإلمام بقواعد تحديد تعريفات تتناسب مع السوق وعدم كفاية الخطوط التوجيهية الصادرة عن الاتحاد الدولي للاتصالات لإدخال نظام محاسبي باستخدام الحاسوب يوضح بيانات التكلفة. وأخيراً تكلفه المعدات (ومن ثم الخدمات) التي تكون أعلى في المناطق الريفية والنائية مع أن دخل الفرد في هذه المناطق يقل عن دخله في المدن.

وتستخدم البلدان أسلوبين لتحديد التعريفات أحدهما تجميعي والآخر تحليلي. ويستند الأسلوب التجميعي، الذي يتم اللجوء إليه عادة عند غياب بيانات عن التكاليف الحقيقية، إلى التجربة المكتسبة محلياً وإلى الممارسة المتبعة في الإدارات المجاورة عند تعيين نطاق التعريفات. أما الأسلوب التحليلي وهو الأكثر عقلانية فينطوي على وضع نظام محاسبي تحليلي لتحديد التكاليف (على أساس عوامل مثل الاستهلاك والالتزامات المالية واللوازم والأيدي العاملة وتحصيل الضريبة والخدمات التي تؤمنها أطراف ثالثة).

شروط وأهداف نظام حساب التكاليف وإدارتها

يتوقف النجاح في تنفيذ نظام حساب التكاليف وإدارتها قبل كل شيء على تعيين مسبق لمعايير محاسبة ملائمة وعلى اعتماد نظام متكامل لحساب التكاليف وإدارتها. ومن الضروري بعد ذلك تعيين المتطلبات من حيث توفير معلومات عن التكاليف لتحديد التكاليف المتصلة بتأمين خدمات الاتصالات وتوزيع هذه التكاليف على سلسلة النشاط بأكملها. وأخيراً لا غنى عن استخدام موظفين أكفاء في إجراءات المحاسبة والمالية.

ويجب أن يحقق النظام الذي يتم إقامته لحساب التكاليف وإدارتها أهدافاً متعددة إذا أريد له النجاح: فيجب أن يجعل الموظفين على جميع المستويات أكثر حرصاً على التكاليف وأن يمكن بدقة من تحديد التكاليف الزائدة لتحسين الإنتاجية وأن ييسر التغييرات الهيكلية المرتبطة بإعادة تحديد المسؤوليات في مجال المحاسبة والمساهمة في وضع معايير التكاليف (وهي تفيد في تقدير الاحتياجات وتعيين التكاليف الحقيقية) وتسهيل تعيين سياسة تسعيرية لخدمات الاتصالات.

ويقترح أن تنفذ البلدان النامية التي ترغب في اعتماد أسلوب بسيط، ثماني دراسات استقصائية هدفها جمع البيانات اللازمة عن التكاليف في الفترة من 1995 إلى 1997:

(1) جمع وتصنيف المعلومات عن التكاليف

من المستحسن عند تجميع المعلومات التمييز بين عناصر تكلفة الشبكة وعناصر التكلفة المالية. ويتيح جمع معلومات عن تكلفة الشبكة إمكانية ربط تكلفة الاستثمار بمعدل الاستهلاك على أساس المعايير التالية: التبديل المحلي والشبكة التجارية المحلية وتبديل الخطوط الرئيسية والإرسال على الخطوط الرئيسية والإرسال الدولي ومعدات المشترك الطرفية. وينبغي أيضاً أن تؤخذ في الحسبان التكاليف المصاحبة لأنظمة الدعم المشتركة مثل نظام تكنولوجيا المعلومات (البرمجيات والعتاد) والنظام المحاسبي (المعدات والعتاد) والأنظمة التشغيلية (إدارة الأعطال والفوترة، إلخ) ويلزم بعد ذلك تصنيف الأصول مع الإشارة إلى الاستثمار المخصص لكل منها بما في ذلك خدمات الدعم (مثل النقل أو الاستثمارات المعينة). أما بنود معلومات التكلفة المالية المستعملة لجمع نفقات خدمة ما فهي: عائدات الاستثمارات (مع مراعاة تكاليفها وتكلفة النفقات الرأسمالية) واستهلاك الديون الاستثمارية (خسارة رأس المال) والتكاليف التشغيلية المنسوبة إلى الخدمة مباشرة والتكاليف التشغيلية غير المباشرة (النفقات المرتبطة بالإدارة العامة أو النفقات التي تتقاسمها خدمات متعددة) والمصروفات المالية ورسوم القروض (النسبة المئوية لمجموع المصروفات والرسوم).

(2) تحليل النفقات وفتات النفقات

للقيام بتحليل إجمالي يتم تجميع عناصر الشبكة والعناصر المالية المتصلة بتأمين الخدمة حسب بند النفقات تحت العناوين التالية على سبيل المثال: التسويق ورسوم المستشارين وتكاليف الموظفين واستهلاك الدين والتشغيل والصيانة والالتزامات المالية ورسوم القروض والتدريب ونفقات الإدارة العامة (بما فيها أنظمة الدعم المشتركة) والإدارة. وتتطابق النفقات تحت كل عنوان مع التكاليف المباشرة وغير المباشرة حين تخصص لمركز ربح.

(3) تعيين مراكز الربح وتصنيفها

تصنف خدمات الاتصالات حسب مراكز الربح (تجمع بين الإيرادات والنفقات والأرباح) مثل: المهاتفة (الخطوط الرئيسية) والهواتف العمومية والهواتف المتنقلة والاستدعاء الراديوي والتلكس والرسائل والبيانات والدارات المؤجرة والتلفزيون، إلخ. وينبغي بعدئذ تحليل الإيرادات التي يولدها كل مركز من مراكز الربح (أي كل خدمة)

(4) جمع معلومات عن الحركة

ينبغي الحصول على أنواع عديدة من معلومات الحركة للقيام بدراسة أكثر تفصيلاً عن تحديد التكاليف والتعريفات:

- قياسات كثافة الحركة؛
- قياسات مدة المكالمات وإنشاء المكالمات ومحاولات النداء؛
- فترة القياس؛
- تعريف أسلوب وعملية الحصول على بيانات الحركة؛
- معلومات عن حجم الحركة (المنشأ والمقصد والنفاد والاستعمال والفترة النهارية والساعة والرسوم الثابتة أو المتغيرة، إلخ).

(5) مبادئ توزيع التكاليف واقتسامها

ينبغي وضع نموذج أساسي يوضح طريقة توصيل عناصر التكلفة بالشبكة ومن ثم بمراكز الربح عن طريق التوزيع المباشر لمركز ما أو التقاسم فيما بين كيانات متعددة. ويتيح هذا التصنيف الجمل إمكانية تقسيم التكاليف على كل خدمة ومن ثم وضع بنية تعريفية موجهة إلى التكاليف.

(6) معلومات تعريفية بشأن الخدمات المختلفة مصدرها قطاع تقييس الاتصالات للاتحاد الدولي للاتصالات

يمكن تمييز نوعين من العناصر التي تدخل في البنية التعريفية للخدمة: النوع الأول هو الرسوم غير المتعددة (رسوم التجهيز والتوصيل أو التسجيل) والثاني هو الرسوم المتعددة (رسوم النفاذ الدورية ورسوم المكالمات) ورسوم النفاذ الدوري هو رسم إنجاز لقاء تيسير مرفق للمشارك (الهاتف الأساسي والخط والمشاركة في تكلفة التجهيز واستهلاك معدات التبديل والمشاركة في الصيانة) وهذا الرسم إما ثابت لجميع المشتركين في نفس الخدمة أو متغير حسب الخدمة المتاحة للمشارك. ويعدل رسم المكالمات تبعاً لمدة الاتصالات وساعة إنشاء الاتصال والمسافة الشعاعية.

(7) عوامل أخرى تؤخذ في الحسبان

يجب أن تشمل دراسة التكاليف متغيرات أخرى أيضاً: مستوى معيشة المستهلكين وتنبؤات التضخم (التغير المتوقع في التكاليف أثناء فترة تطبيق التعريفات) والتحسينات التقنية الجارية أو المخططة ومستوى تغلغل الهاتف ومرونة الطلب والظروف المعينة للخدمة في المدينة والريف وهلم جراً. وينبغي أن تتيح مراعاة هذه المتغيرات إمكانية حساب تكاليف الوحدة في ضوء الاستثمارات المحققة والحركة الحاصلة. ويعني أي عرض موجز جداً للنتائج ألا تقل بياناته في حالة كل خدمة عن الإشارة إلى الإيرادات والنفقات السنوية والنسب المئوية لكل منهما وحجم الحركة وقاعدة المشتركين الذين تصل إليهم الخدمة وتكاليف الوحدة.

(8) الخطوط التوجيهية لتحصيل الرسوم

يجب تغطية التكلفة الإجمالية لخدمات الاتصالات على الأقل من مجموع الإيرادات المستمدة من الخدمات المعنية. ومن الجوهرى بناء على ذلك وضع هيكل للتعريفات يمكن الاستناد إليه لتعيين الحد الأدنى للإيرادات المستهدف جمعها. ومن المستصوب أيضاً حساب مساهمة كل خدمة في أرباح التشغيل أو في عجزه.

التوصية 12 - لا تستطيع البلدان التي لا تملك معلومات كافية عن التكاليف أن تضع نظاماً تسعيراً ملائماً. ويستلزم التسعير الموجه إلى التكاليف الاستعاضة عن الأسلوب التجميعي في المحاسبة بالأسلوب التحليلي. ومن هذا المنظور يُقترح على البلدان النامية التي ترغب في اعتماد طرائق تكميلية ثمانية خطوط توجيهية على الأقل لجمع البيانات اللازمة عن التكاليف ولتحديد هيكل ومستوى التعريفات المتصلة بالتكاليف:

- (1) جمع وتصنيف معلومات عن التكاليف.
- (2) تحليل النفقات وفئات النفقات.
- (3) تحديد وتصنيف مراكز الربح.
- (4) جمع معلومات عن الحركة.
- (5) تحديد المبادئ الأساسية المستعملة لتوزيع التكاليف واقتسامها.
- (6) استخدام نماذج التكلفة التي وضعتها أفرقة تحديد التعريفات الإقليمية لقطاع تقييس الاتصالات.
- (7) تنفيذ نظام المحاسبة التحليلي على درجات.
- (8) وضع إرشادات غرضها ضمان علاقة أفضل بين هيكل التكاليف وهيكل التعريفات.

الموضوع السادس - الاتجاهات التعريفية

ظهر من الدراسة الاستقصائية التي قامت بها لجنة الدراسات 1 التابعة لقطاع تنمية الاتصالات أن التوصيات التي أعدها قطاع التقييس تقدم إجابات على بعض المشاكل التي تواجهها البلدان النامية وبالتحديد المشكلة التي يطرحها تطور الرسوم الحسابية الدولية. ومع ذلك لا يزال هناك عدد من المشاكل التي تحتاج إلى حل مثل المشاكل المرتبطة بمعاودة النداء وإعادة تسيير الخدمات وإعادة بيعها.

التطورات المتوقعة في الرسوم الحسابية الدولية والخدمات الجديدة مثل معاودة النداء

اعتمدت لجنة الدراسات 3 التابعة لقطاع تقييس الاتصالات للاتحاد الدولي للاتصالات عام 1996 مبدئين اثنين: من ناحية تقسيم الرسوم الحسابية بالمثل (مناصفة) (50/50) بين المشغلين في البلدان المنتهائية عن كل اتجاه حركة، ولكن من ناحية أخرى يمكن اتباع تقسيم آخر غير تقسيم المناصفة (50/50) إذا وافق كلا المشغلين على أن الرسوم الحسابية المحددة بينهما موجهة حقيقة نحو التكاليف وعلى أن التكاليف التي يتكبدها كل مشغل لتأمين الخدمات الهاتفية الدولية ليست متكافئة.

وإجراءات النداء البديلة مثل معاودة النداء وإعادة البيع البسيطة وممارسات "إعادة التسيير" وتطور الشبكات الخاصة التقديرية الدولية ودخول نظام المنافسة الحرة إلى عدد متزايد من البلدان كلها عوامل تثير تحديات أمام نظام الرسوم الحسابية القائم. وستعم تدريجياً آليات المحاسبة التي تراعي الأنظمة المنطقية على التجارة في الخدمات تحت ضغط قوى السوق لأن تكاليف الإرسال ستستمر في الانخفاض بسبب التطورات التكنولوجية والتحالفات بين المشغلين في حين أن شروط نفاذ المشغلين إلى الشبكات الوطنية ستتحجج إلى الخضوع لاتفاقيات التوصيل البيئي التجارية القائمة على مبادئ عدم التمييز.

ويلاحظ في الوقت الحاضر اتجاهات متعددة منها: انخفاض شديد في الرسوم الحسابية في العلاقات بين البلدان التي أدخلت التحرير وهبوط التعريفات السريع بين البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي وتقديم تعريفات تفاضلية إلى الزبائن التجاريين مع تخفيضات مقابل الحركة الكثيفة والتفكيك التدريجي لنظام الرسوم الحسابية الحالي. ويمكن أن تختار السلطات التنظيمية طريقة التدخل من بين ثلاث طرائق: ممارسة الرقابة المسبقة (الموافقة المسبقة على الرسوم الحسابية على المستوى الوطني) أو ممارسة الرقابة من بعد (صياغة توصيات حاسمة) أو الفصل بين المنازعات (بين المشغلين).

وقد تبين لعدد من البلدان أن ممارسات معاودة النداء تعتمد على استمرار التمايز الكبير في التعريفات بين بعض البلدان متقدمة كانت أم نامية. ومع أن البلدان تشجع على تكييف تعريفاتها تدريجياً مع التكاليف إلا أن هذا التمايز الذي ينشأ في البلدان النامية عن الارتفاع الهيكلي للتكاليف قد لا يختفي حتى على المدى الطويل وبذلك يستمر في الضغط بشدة على نتائج المشغلين المالية.

ومع صعوبة تقدير كمية الحركة الناجمة عن معاودة النداء مما يخلق صعوبة في مراقبة ممارسات مثل استمرار القصف وفي تقييم الأثر المالي على أرباح المشغلين في البلدان النامية على حد سواء، يظل من المستصوب جداً أن تتخذ البلدان موقفاً واضحاً لصالح ممارسة معاودة النداء أو ضدها عبر مجموعة قوانينها الوطنية.

وبفضل المشاركة الفعالة لممثلي لجنة الدراسات 3 التابعة لقطاع تقييس الاتصالات في أعمالنا استطعنا إطلاع المشاركين على الدراسات الجارية بشأن مسائل التقدم والإصلاح في نظام الرسوم الحسابية وإعادة تنظيم الرسوم الحسابية. وفيما يخص معاودة النداء يوصى أن تضع البلدان النامية على الفور بصورة مشتركة أو فردية سياسة واضحة بشأن منع ممارسة معاودة النداء في هذه البلدان أو تقييدها أو ترخيصها ومن ثم إعلام الاتحاد الدولي للاتصالات بذلك.

وفي هذا المضمار قام مكتب تقييس الاتصالات فعلاً بجمع كثير من المعلومات المفيدة عن سياسات الدول الأعضاء في الاتحاد الدولي للاتصالات تجاه تنظيم إجراءات معاودة النداء.

الخاتمة

لا يتضمن هذا القسم من التقرير مجرد بيان بالنتائج الرئيسية التي تم التوصل إليها أثناء الدراسة، إذ إنها ترد في التوصية التي تناول السياسات والطرائق الخاصة بتمويل استثمار البنى التحتية في البلدان النامية بل سيتيح تعريف الدور الذي قد يؤديه الاتحاد الدولي للاتصالات من خلال صياغة نتائج المرحلة الأولى من دراستنا.

وبموجب الاختصاصات التي عهد بها المؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات - 1994 إلى لجنة الدراسات 1 كان السؤال المطروح هو: "كيف يمكن تمويل البنى التحتية للاتصالات؟" وأثناء المناقشات التي تلت برزت نقطتان: أولاً، ينطوي الرد على السؤال اختيار واحدة من بين إمكانيات متاحة، ولكن المديرين غير مؤهلين لذلك بدون تدريب على تقنيات التمويل، وثانياً لن يكون للسؤال معنى إذا حدث أن اعتبر الاستثمار مرجحاً (يسهل في مثل هذه الحالة دوماً إيجاد التمويل).

ومن ناحية أخرى إذا كان الربح غير مضمون يصبح السؤال عندئذ أكثر تعقيداً: "كيف يمكن تمويل استثمارات غير مربحة؟" ويصير الرد سهلاً لا صعوبة فيه "لم يعد ذلك ممكناً" إذ لا تتوفر الموارد اللازمة للحكومات المتقدمة والنامية على السواء ولا للمؤسسات المالية متعددة أو ثنائية الأطراف أو لمشغلي الاتصالات الذين يواجهون المنافسة أكثر فأكثر. وفي الواقع يكمن التحدي الذي يواجهه المشغلون في عرض مشاريع صالحة ومقبولة لدى المصارف. وهنا أيضاً لا توجد حلول جاهزة.

وجدير بالذكر أن بعض السلطات قد نجحت في ظل أوضاع احتكارية في تطبيق حلول قائمة على حسن التصور والإدارة الحكيمة دون أن تبدل الإطار التشريعي والتنظيمي من خلال زيادة التوفيق بين التعريفات والتكاليف والنجاح في توليد إيرادات نقدية كافية للاستمرار في التمويل. وقامت سلطات أخرى عند طلبها الاستثمار المحلي والأجنبي بإصلاح قوانين الاستثمار لديها وجذبت رأس المال اللازم للوفاء باحتياجات سكانها.

ومع ذلك، قد يكون التحدي الأكبر هو جعل الاستثمارات مربحة في البنى التحتية المقامة لصالح المناطق المعزولة أو المتخلفة. ويجب على قطاع تنمية الاتصالات عند أدائه لمهمة تشجيع البلدان النامية وتقديم المساعدة التقنية لها أن يتابع البحث عن الحلول مع تجنب التزمت، بل فالآمال المعقودة أكبر من ذلك.

وينبغي أن يدرس قطاع التنمية إمكانية المساعدة على ظهور أسواق إقليمية أو دون إقليمية للاتصالات تتمتع بكتلة حرجة كافية في البلدان النامية التي يصعب فيها توليد الأرباح من الاتصالات، وذلك لتحقيق إيرادات من الاستثمار في البنية التحتية على نطاق أكبر من النطاق المحلي. وفي هذه المناطق يمكن أن يساهم قطاع التنمية في تنسيق الأنظمة التي تحكم الاستثمار الوطني والأجنبي وفي تنفيذ قواعد تنظيمية ملائمة على المستويين الإقليمي ودون الإقليمي. وينبغي لقطاع التنمية تشجيع الشراكة بين المستثمرين المحتملين الذين يشاركون معظمهم كأعضاء في هذه الدراسات من أجل إقامة هياكل تمويلية ابتكارية مكيفة لحشد الموارد لصالح المناطق الريفية أو المعزولة وذلك عن طريق إنشاء صندوق لتمويل تنمية الاتصالات على سبيل المثال. وينبغي بوجه خاص صياغة تقرير عن إجراءات المتابعة منذ عام 1998 فيما يتعلق بالمبادئ التي يتضمنها القرار 3 الصادر عن المؤتمر الإداري العالمي للبرق والهاتف (ملبورن، 1988).

الملحق الأول

تحليل أجوبة الاستبيان

في إنجاز، يلاحظ أن 50% في المائة تقريباً من البلدان موضع الدراسة قد التزمت فعلاً ببرنامج من التدابير الهادفة إلى تشجيع الاستثمار المحلي أو الأجنبي في قطاع الاتصالات وأن 30% منها قد وضعت نماذج لتعديل التعريفات حسب التكاليف وأفادت 20% فقط بأن لديها طريقة ثابتة لحساب تكاليف خدمات الاتصالات.

42/41 : ما هي أكثر المشاكل إلحاحاً في قطاع الاتصالات في بلدكم؟ وما العوامل التي تعرقل الوصول إلى حد أمثل من استخدام البنية التحتية الحالية للاتصالات لديكم؟

تشمل المشاكل التي تكرر ذكرها بكثرة قدم المعدات ونقص قطع الغيار وكان تفسير ذلك هو التكلفة العالية لمعدات الاتصالات، كما أشير أيضاً إلى غياب الائتمانات لتمويل البنية التحتية والتقصير في تعزيز الاستثمار الخاص وافتقار المديرين إلى التدريب في المجال المالي. وأشير إلى نقص ملاءة المستهلك في حالات نادرة.

44/43 : ما هي سياسات التمويل الوطنية التي ستمكنكم من ضمان الاستثمار المطلوب لتطوير بنيتكم التحتية؟ وما هي مصادر الاستثمار المستخدمة لتمويل البنية التحتية للاتصالات في بلدكم؟

أظهرت الردود أن استخدام التمويل يختلف باختلاف الاستثمار المتوخى. وهكذا كان تمويل معظم المشغلين الذين يحققون أرباحاً تمويلاً ذاتياً (مثلاً استخدام الأرباح العائدة من الرسوم والغرامات) أو استخدام الإعانات الحكومية (المستلمة وفقاً لخطة تعاقدية) في تنفيذ استثمارات على نطاق صغير ومشاريع صغيرة (تقل قيمتها عن 500 000 دولار أمريكي).

وعلى العكس كان تمويل عمليات الاستثمار الكبرى (التي تزيد قيمتها عن 500 000 دولار أمريكي) لا سيما في المناطق الريفية، تمويلاً خارجياً أو مشتركاً. وتنطبق هذه الحالة على ائتمانات الموردين والقروض الثنائية (المملكة العربية السعودية وبلجيكا وكندا والولايات المتحدة وفرنسا واليابان والكويت ونيجيروا والسويد وهلم جراً) أو على القروض متعددة الأطراف (المؤسسة الإنمائية الدولية والبنك الإفريقي للتنمية والبنك الأوروبي للاستثمار والبنك الأمريكي للتنمية والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والاتحاد الاقتصادي لدول غربي إفريقيا وصندوق التنمية الإفريقي والصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية).

وذكرت آلية تخصيص القروض الخارجية التي تمنح للدولة في كثير من الأحيان ويعاد توزيعها بعد ذلك في دفعات على مشغلي الاتصالات على أنها مصدر رئيسي للضغوطات. ومن ناحية أخرى تعد ضمانات الدولة لسداد القروض شرطاً لا بد منه لكي تحصل أقل البلدان نمواً بالفعل على التمويل اللازم: وصرح عديد من هذه البلدان بأن حالات دعم الحكومة تتناقص منذ عام 1990.

وأخيراً أفادت هذه البلدان أن المصارف الخاصة الوطنية أو الأسواق المالية المحلية (الأسهم والسندات والأوراق المالية وهلم جراً) لا تمثل بعد بدائل موثوقاً بها عن مصادر التمويل التقليدية، بل واقترح أحد الردود حصر القروض العامة والتمويل الذاتي في الاستثمار في الخدمات الأساسية وخدمات الطوارئ والاحتفاظ بالاستثمار الخاص للخدمات الأخرى.

وركزت الردود بشكل عام على الحاجة إلى المزيد من المرونة في السياسات العامة. وكانت التدابير المقترحة على سبيل المثال حرية تحويل العملة ورفع القيود عن الرقابة على سعر الصرف وتنفيذ قانون للاستثمار يتضمن قدرأ أكبر من الحوافز.

45 : كيف تستخدموا هذه الأموال؟

إن معظم البلدان التي طرح عليها هذا السؤال تستخدم هذه الأموال في شراء وإقامة معدات جديدة وفي الصيانة (قطع الغيار واللوازم) وفي توسيع الشبكات القائمة (المشاريع الريفية) إن أمكن. وأشارت بعض الردود إلى أن هذه الأموال تستخدم أيضاً في دعم الإصلاحات المؤسسية أو في أعمال البناء (أعمال بناء كبرى). وانتقدت ردود عديدة بشدة سيطرة وزارة المالية على إعادة توزيع الأموال.

46 : ما هي مصادر التمويل الأخرى المتاحة ولكنها غير مستخدمة؟

كانت الردود بشكل عام قليلة على هذا السؤال. وكانت المصادر المذكورة أكثر من غيرها هي المستثمرين المحليين (مثل المشاريع المشتركة والبناء والتشغيل والتحويل أو البناء والتحويل والتشغيل) والمصارف التجارية المحلية والأسواق المالية (الأسهم والسندات والقروض) أو ائتمانات الموردين بسبب قيود الرقابة على أسعار الصرف).

47 : ما هي احتياجاتكم التدريبية في هذا المجال؟

هناك حاجة إلى التدريب خاصة من أجل المشاريع إما لتقييم ربحيتها أو المساعدة في إعدادها أو في وضع الإطار المالي الذي يعرض على الدائنين والمصارف بل وللإشراف المالي عليها. وانتقدت ردود عديدة بوجه خاص الافتقار إلى التدريب على التفاوض على المساعدة الخارجية أو مع المؤسسات المالية.

ولوحظ نوع ثان من الاحتياجات يخص الإدارة اليومية (التحليل الاقتصادي واستراتيجيات التمويل وإدارة التدفق النقدي وإدارة مخاطر سعر الصرف وسعر الفائدة والمحاسبة والفوترة وحساب التكاليف والتعريفات الموجهة إلى التكاليف وإدارة الدين وهلم جرا).

48 : ما هي شروط وقيود الحصول على التمويل؟

البلدان النامية غالباً مطالبة في كثير من الأحيان بالشفافية وتحسين التوقعات مقابل الحصول على التمويل. ومن الضروري الوفاء بالشروط التالية: الفصل بين الخدمات البريدية وخدمات الاتصالات وتعديل الإطار التشريعي والتنظيمي من جديد واستقلالية المشغل المالية النسبية ونسبة سيولة ونسب مالية كافية (الدين والمقدرة على تسديد الدين وهلم جرا) والشروط الخاصة لطرح المناقصات والاحترام الشديد لمهل تسديد الدين وضمائنات الدولة.

وأشارت ردود عديدة أيضاً إلى أن الشرط الوحيد للحصول على تمويل بعض المصارف الإنمائية هو الالتزام بتحرير القطاع وخصخصة المشغل الرئيسي دون إفساح المجال للتفاوض. والشرط الأخير الذي ذكر هو ضرورة الحصول على عائد من الاستثمار يزيد عن 20 في المائة بل ويزيد أحياناً بكثير في حالة الاستثمار الخاص بالكامل.

والقيود على التمويل التي ذكرت في أكثر الحالات هي: أسعار الفائدة العالية ومقدرة الدولة على تسديد الدين (ديون بعض البلدان كبيرة إلى درجة لا تمكنها من الأمل في الحصول على قروض أخرى) وعدم الحرية في اختيار المعدات والموردين (يطلب الدائنون وهم من البلدان الصناعية في حالات كثيرة أن يستخدم التمويل الذي تم الحصول عليه في شراء معدات منتجة في بلدانهم) بل ووجود نظام ضريبي أو جمركي غير مشجع.

والافتقار إلى العملة الأجنبية يحد أيضاً من قدرة المشغل على تسديد الدين ويعيق الاستثمار. إذ لا يسمح الوضع القانوني للمشغل في كثير من الحالات التمويل بالعملة الأجنبية كما أن السوق المالية المحلية محدودة. وذكر تقييد آخر هو استمرار تدهور الوضع الاقتصادي في البلدان المتقدمة الذي يحد تدريجياً من قدرتها على تقديم المعونة.

ملحوظة أخيرة: في البلدان التي لا تزال تمارس رقابة صارمة على الاستثمار في الاتصالات (حيث يجب على سبيل المثال أن يوافق البنك المركزي والحكومة والبرلمان معاً على توقيع جميع القروض) يعتبر تحرير القطاع بشكل عام الوسيلة الوحيدة لتجنب البيروقراطية.

49 : ما هي الإجراءات المتخذة في بلدكم لتهيئة مناخ موات للاستثمار؟ وما هي أكثر هذه الإجراءات ملائمة وفعالية؟

يمكن أن يذكر من بين هذه الإجراءات المتخذة مؤخراً مثلاً: المدونة القانونية الجديدة التي تحكم الاستثمار وتحرير الاستثمار الأجنبي والخوف الضريبية وإيقاف الرقابة على سعر الصرف والعملات القابلة للتحويل الجزئي أو الكلي وإلغاء الرقابة على الأسعار وانخفاض قيمة العملة (خاصة لبلدان "المنطقة الحرة") وانخفاض التضخم وتعديل قانون العمل وأحياناً العودة إلى اقتصاد السوق. وعموماً حين تصدر مدونة قانونية جديدة عن الاستثمار فلا تنص على أي حكم معين لقطاع الاتصالات.

وتأخذت مؤخراً أيضاً إجراءات محددة في قطاع الاتصالات: الفصل بين الخدمات البريدية وخدمات الاتصالات والإطار التنظيمي الجديد وإنشاء سلطة تنظيمية مستقلة ومنح التراخيص الخلوية وحرية التسعير التي يتمتع بها مشغلو القطاع الخاص. أما التدابير المزمع اتخاذها في الأشهر والسنوات المقبلة فهي: إمكانية تحويل الأرباح وحصص أسهم إلى الخارج وانخفاض الضرائب المفروضة على أرباح رأس المال (أو أيضاً إنشاء منطقة حرة) والعملات القابلة للتحويل وتحرير شراء المعدات.

وهناك إجراءات تم التركيز عليهما بوصفهما أكثر الإجراءات فعالية وهما تطبيق قانون للاستثمار يتعلق بالاتصالات بالتحديد وإعطاء حرية أكبر في مجال التعريفات. ومن المتوقع اتخاذ إجراءات أخرى مثل تخفيض أسعار الفائدة ولكن رغم فعالية تأثيرها على الاستثمار تجد البلدان النامية صعوبة في التحكم فيها.

50 : ما هي الإجراءات الأخرى التي ينبغي اتخاذها لتعزيز المناخ المواتي للاستثمار؟

تتألف التوصيات العامة من استعادة الاستقرار السياسي والاقتصادي وانخفاض التضخم وأسعار الفائدة والضرائب وتحسن ظروف المعيشة المحلية (بنية النقل التحتية والتدريب وهلم جرا) وتقلص البيروقراطية وتحرير الشروط التجارية عبر اعتماد معاهدات التجارة الحرة وأيضاً إنشاء وكالة متخصصة للاستثمار. والإجراءات الخاصة التي يجب اتخاذها في مجال الاتصالات التي تلاقى دعماً عاماً هي مراجعة الإطار التشريعي والتنظيمي وإنشاء وكالة تنظيمية مستقلة.

الملحق الثاني

المساهمة في التقرير الختامي عن سياسات التمويل وطرائقه وتقنياته

1 سياسات التمويل وطرائقه وتقنياته

تعترف الحكومات منذ عهد طويل بالحاجة الملحة إلى اجتذاب كميات كبيرة من رأس المال بصورة عاجلة نسبياً إلى قطاعات الاتصالات في اقتصاداتها الوطنية. ولكن موارد رأس المال من القطاعين العام والخاص تتزايد عسراً. وتتنافس على رأس المال داخل البلد الواحد مشاريع الاتصالات مع مشاريع تنمية البنية التحتية. وجذب رأس المال الأجنبي يعني التنافس مع مشاريع تنمية الاتصالات في بلدان ومناطق أخرى. وفي هذا المناخ يتعين على المشغلين التنافس للحصول على هذه الموارد. ويلزم لزيادة القدرة على المنافسة تحسين الإدارة وتحقيق قدر أكبر من الكفاءة وزيادة الربح. وهناك عوامل قد تقف عائقاً أمام الاستثمار مثل تقييد الاستثمار المباشر وعدم استقرار الأحوال الاقتصادية وانخفاض مستوى الدخل الوطني وتقلب المناخ السياسي. وهكذا يحتاج المسؤولون الحكوميون ومشغلو الاتصالات إلى الانفتاح على الأفكار والنهج الجديدة لاجتذاب الاستثمار في هذا القطاع.

ملحوظة - مساهمة الولايات المتحدة الأمريكية في المؤتمر الإقليمي الإفريقي لتنمية الاتصالات في أبيدجان، كوت ديفوار (مايو، 1996) صفحة 571.

2 المعونة الحكومية

1.2 الإعانات الحكومية

1.1.2 الآليات الحالية لدعم الخدمة الشاملة في الولايات المتحدة

وضعت لجنة الاتصالات الاتحادية حالياً عدداً من آليات الدعم الصريحة موجهة إلى زيادة عدد المشتركين في الشبكة. ويهدف بعضها إلى تخفيض الأسعار في المناطق التي ترتفع فيها التكلفة - صندوق الخدمة العالمية والدعم طويل الأجل، في حين يهدف البعض الآخر مثل برنامجي لايف لاين ولينك أب إلى تمكين المستهلكين ذوي الدخل المنخفض من شراء الخدمات المعروضة. وفي الوقت الحاضر يتألف النظام المعمول به حالياً أساساً من عدد من الإعانات المستترة على مستوى الولاية، وعدد آخر أقل بكثير على المستوى الاتحادي. وفي الواقع أنه من بين آليات الإعانات المستترة الثلاث - المتوسط الجغرافي للأسعار (وبها تدعم المناطق الحضرية المناطق الريفية) وإعانة خطوط المشتركين السكنيين عبر خطوط المشتركين التجاريين ورسوم النفاذ بين الولايات، لم تنظم لجنة الاتصالات الاتحادية على المستوى الاتحادي سوى نظام رسوم النفاذ بين الولايات وهو أصغر إعانة بين هذه الإعانات الثلاث.

ملحوظة - *In the Matter of Federal-State Joint Board on Universal Service, Report and Order, CC Docket No. 96-45, adopted May 7, 1997, released May 8, 1997, paras. 10 and 12, pages 9-10.*

والنظام الحالي الذي يتألف أساساً من إعانات مستترة لا يمكن استمراره في بيئة تنافسية وبالتالي فإن الإعانات المستترة اليوم غير ملائمة، مثل رسوم النفاذ العالية وأسعار الخدمات التجارية العالية والمتوسط الجغرافي للأسعار. واستجابة لذلك اتخذت لجنة الاتصالات الاتحادية تدابير إصلاحية ضمن قرارات نشرتها في مايو 1997. وأجرت اللجنة بوجه خاص أنواع الإصلاحات في بنية أسعار النفاذ بين الولايات الموجودة هدفها تحويل مستوى رسوم النفاذ مع الوقت إلى مستويات أكثر فعالية اقتصادياً. والغرض في المستقبل هو تنفيذ النهج السوقي الذي اعتمد في مايو والذي سيعمل على إصلاح نظام رسوم النفاذ ويعطي المشغلين تدريجياً قدرأ أكبر من المرونة لتحديد الأسعار مع استمرار ازدياد المنافسة. وستعمل هذه الإصلاحات تدريجياً على الاستعاضة عن القواعد التنظيمية بالمنافسة لتكون الوسيلة الأساسية لتحديد الأسعار ولتيسير قرارات الاستثمار. واعتمدت اللجنة أيضاً ضمانات مفروضة لتقريب أسعار النفاذ من المستويات التنافسية حتى وإن انعدمت المنافسة.

2.1.2 الإعانات الصريحة

يرمي صندوق الخدمة الشاملة الذي يعرف بصندوق التكلفة العالية إلى الحفاظ على الخدمة الشاملة، من خلال تمكين المشغلين الذين ترتفع تكاليفهم جداً، أي الذين تزيد تكاليف كل خط لديهم عن المتوسط الوطني بأكثر من 115 في المائة، من فرض رسوم محلية للتبديل لا تتجاوز بكثير الأسعار التي تفرضها الشركات الأخرى. ويشترك حالياً في هذا الصندوق المشغولون بين الشبكات المبدلة الذين يملكون أكثر من 0,05 في المائة من الخطوط المحجوزة مسبقاً للصناعة.

وتدير رابطة مشغلي الشبكة المبدلة الوطنية صندوق الخدمة الشاملة. ويتعين على مشغلي الشبكة المبدلة المحلية أن يقدموا بيانات معينة عن التكلفة سنوياً إلى رابطة مشغلي الشبكة المبدلة الوطنية. وفيما يخص الشركات التي تزيد تكاليفها عن المتوسط الوطني بنسبة 115 في المائة تقوم رابطة مشغلي الشبكة المبدلة الوطنية استناداً إلى معايير ثابتة بحساب مستوى النفقات التي تخول كل شركة منها تحويلها إلى السلطة القضائية بين الولايات من أجل العام المقبل.

3.1.2 الدعم طويل الأجل

يهدف هذا الدعم إلى كفاءة استمرار التسعير الوسطي لرسوم النداء بين المدن وفيما بين الولايات في أنحاء البلد. ويشارك مشغلو الشبكات المبدلة المحلية الذين يتمتعون بالدعم طويل الأجل في ما يسمى بمجمع الخطوط المشتركة لرابطة مشغلي الشبكة المبدلة الوطنية. وأغلب المشاركين هم من مشغلي الشبكات المبدلة الصغيرة ومتوسطة الحجم الذين تفوق أسعار الخطوط المشتركة التي يفرضها متوسط الأسعار في القطاع. وتغطي رسوم الخطوط المشتركة التي يفرضها المشغلون التكاليف الخارجة عن تكاليف الحركة والمرتبطة بالنفوذ إلى الشبكة. ولكن المساعدة التي يتلقاها هؤلاء المشغلون من المشاركة في مجمع الرابطة تتيح لهم فرض سعر وسطي لقاء النفوذ إلى الخطوط المشتركة.

4.1.2 برنامج لايف لاين ولينك أب أمريكا

تشارك لجنة الاتصالات الاتحادية في الولايات المتحدة مع الولايات في الترويج لزيادة عدد خطوط المشتركين في الهاتف عن طريقين رئيسيين هما برنامج لايف لاين وبرنامج لينك أب أمريكا اللذان يساعدان المشتركين ذوي الدخل المنخفض في تسديد تكاليف الخدمة الهاتفية. وتشارك الولايات الخمسون كلها تقريباً في واحد على الأقل من هذين البرنامجين. وبدأ هذان البرنامجان في 1 أبريل عام 1989 ويأتي تمويلهما من الرسوم التي يدفعها المشغلون الرئيسيون للشبكة المبدلة بحسب عدد الخطوط المحجوزة للخدمة بين الولايات. وفي الوقت الحاضر يقتطع رسم من كل مشغل رئيسي يقل عن 10 سنتات في الشهر (تقريباً) لكل خط مشترك.

وتشارك حالياً 44 ولاية بما فيها مقاطعة كولومبيا وجزر فيرجينيا الأمريكية في برنامج لايف لاين. وتساعد هذه المبادرة الأسر ذات الدخل المنخفض على دفع تكاليف الخدمة شهرياً. ويساعد برنامج لينك أب أمريكا المشتركين الفقراء على دفع تكاليف التركيبات المطلوبة لتلقي أول خدمة. ويتطلب البرنامج شهادة حكومية تثبت أهلية المشترك أما برنامج لايف لاين فيتطلب أن تدفع الولاية مبلغاً يساوي ما يدفعه البرنامج.

وعموماً يتلقى المشتركون المؤهلون للتمتع ببرنامج لايف لاين تبرعات تبلغ حوالي 8 دولارات في الشهر (مؤلفة من إعفاء من الرسم الاتحادي على خط المشترك بالإضافة إلى تخفيضات شهرية مناظرة في الرسوم المستحقة للولاية). وفي عام 1996 حصل حوالي 5 ملايين مشترك في إطار برنامج لايف لاين على 148,2 مليون دولار أمريكي في شكل مساعدة اتحادية بموجب برنامج لايف لاين. ويدفع برنامج لينك أب أمريكا نصف رسوم التركيبات التي تصل إلى 60 دولاراً أمريكياً. وعام 1994 تلقت 861 000 أسرة تقريباً مبلغ 19,2 مليون دولار أمريكي في شكل مساعدة من برنامج لينك أب.

5.1.2 صندوق تنمية الاتصالات

تأسس صندوق تنمية الاتصالات بموجب قانون الاتصالات لعام 1996 الذي دخل حيز التنفيذ في فبراير 1996. ويرمي إلى تحقيق ثلاثة أهداف:

- (1) تعزيز المنافسة في صناعة الاتصالات من خلال تشجيع الشركات التجارية الصغيرة على الوصول إلى رؤوس الأموال؛
- (2) حفز تطوير تكنولوجيات جديدة؛
- (3) تشجيع التوظيف والتدريب؛
- (4) دعم الخدمة العالمية؛
- (5) تعزيز توصيل خدمات الاتصالات إلى المناطق الحضرية والريفية المحرومة من الخدمة.

ويدير هذا الصندوق مجلس إدارة يتألف من سبعة أشخاص يعينهم رئيس لجنة الاتصالات الاتحادية. أربعة يمثلون القطاع الخاص وثلاثة يمثلون الحكومة: واحد لتمثيل لجنة الاتصالات الاتحادية وآخر لتمثيل إدارة الشركات التجارية الصغيرة والثالث لتمثيل وزارة الخزانة. ويجب أن يكون رئيس الصندوق من القطاع الخاص (انظر الملاحظة). ويتم اختيار المديرين من بين عناصر يتمتعون بالخبرة في عدد من المجالات التالية: التمويل ومصرف الاستثمار والقانون والممارسة الإدارية في مجال الاتصالات والسياسة العامة. وتستمر خدمة المديرين خمس سنوات.

ملحوظة - ساعة الكتابة كان رئيس الصندوق سلمون تروجيلو رئيس شركة U.S West.

والتأمينات التي تطلبها لجنة الاتصالات الاتحادية لقاء التأهل للمشاركة في نظام إعلان مناقصات تنافسية (المزايدات) تودع في حساب بفائدة مصرفية لدى مؤسسة مالية تعينها لجنة الاتصالات الاتحادية بعد التشاور مع وزير المالية. أما الفوائد المتركمة على الحساب الذي يتألف من تأمينات المشاركين في المناقصة فتحول إلى صندوق تنمية الاتصالات. وحالياً يبلغ رأس مال الصندوق 25 مليون دولار أمريكي. وتشمل مصادر الأموال الإضافية التي يتألف منها رأس مال الصندوق اعتمادات الكونغرس والمساهمات/التبرعات وتسديد القروض وأسهم رأس المال أو الائتمانات الأخرى المقدمة من الصندوق.

وتستخدم عوائد الصندوق في منح القروض وفي الاستثمار وفي أشكال أخرى من الائتمانات لصالح الشركات التجارية الصغيرة المؤهلة (انظر الملحوظة). كما يستخدم في تأمين المشورة المالية لهذه الشركات التجارية وفي إجراء البحوث والدراسات والتحليلات المالية وفي تغطية نفقات إدارة الصندوق وتسييره الإداري.

ملحوظة - الشركات التجارية المؤهلة هي التي تعمل في صناعة الاتصالات وتحقق إيرادات سنوية لا تتجاوز 50 000 000 دولار أمريكي في المتوسط خلال السنوات الثلاث التي تسبق الطلب.

ويخضع الصندوق للتدقيق سنوياً ويتم تقدير تقرير التدقيق إلى لجنة الاتصالات الاتحادية وإلى وزير المالية الذي يقدم بدوره تقريراً عن النتائج إلى الرئيس وإلى الكونغرس في مدة لا تتعدى ستة أشهر بعد إقفال السنة المالية.

6.1.2 صندوق تنمية الاتصالات الريفية في شيلي

ملحوظة - *A Survey of Universal Service: Traditional and Innovative Approaches*, R. Stephens, FCC International Bureau - سبتمبر 1997.

لمحة عامة: كان قانون الاتصالات لعام 1994 الذي حول سوق الاتصالات الشيلية إلى أكثر الأسواق تنافسية في أمريكا اللاتينية قد ابتدع أيضاً برنامجاً ابتكارياً للخدمة الشاملة. فقد أنشأ هذا القانون صندوق تنمية الاتصالات الريفية لفترة أربع سنوات ويتيح هذا الصندوق تقديم إعانة "مباشرة" و"شفافة" تشكل حافزاً لدى الشركات لدفعها إلى تركيب هواتف مدفوعة عمومية أو "مراكز نداء" في المناطق الريفية وفي المناطق الحضرية ذات الدخل المنخفض. ولا يمكن أن يستخدم المتعهدون الذين رست عليهم المناقصة أموال صندوق تنمية الاتصالات الريفية إلا لدعم جزء من تكاليف الاستثمار الأولي في البنية التحتية وليس لدعم تكاليف الخدمة أو تشغيلها. ويعمل صندوق تنمية الاتصالات الريفية بإدارة سوبتيل وهي الهيئة التنظيمية الشيلية التي تدعم سياساتها عملية القضاء على جميع الإعانات "المستترة". ويتوقع أن يطلق المجلس التشريعي الشيلي عام 1997 برنامجاً جديداً للخدمة العالمية يراعي العبر المكتسبة من إدارة صندوق تنمية الاتصالات الريفية خلال الأعوام 1994 وحتى 1997.

هدف البرنامج: تكمن ولاية صندوق تنمية الاتصالات الريفية في زيادة عدد الهواتف المدفوعة العمومية في المناطق الريفية والحضرية ذات الدخل المنخفض. وأشارت هيئة سوبتيل إلى أن صندوق تنمية الاتصالات الريفية قد يؤدي إلى أثر مضاعف حيث يمكن للشركات التي تلقت أموالاً من صندوق تنمية الاتصالات الريفية أن تستخدم أيضاً البنية التحتية التي أقامتتها من أجل الهواتف المدفوعة العمومية أو مراكز النداء لإتاحة خدمة "غير مدعومة" للمشاركين السكنيين والتجارين.

مصدر أموال الخدمة الشاملة: تأتي أموال صندوق تنمية الاتصالات الريفية من ميزانية الحكومة السنوية وتخصص هذه الأموال لهيئة سوبتيل. وهذه الاعتمادات المرصودة تأتي من الإيرادات العامة الحكومية التي تم جمعها عن طريق ضرائب الدخل ومصادر غيرها أخرى. ولا تستخدم شيلي الإيرادات الناشئة عن مدفوعات تسوية الحسابات الدولية لتمويل صندوق تنمية الاتصالات الريفية أو لدعم الخدمة الشاملة. وكان الغرض من صندوق تنمية الاتصالات الريفية تعزيز الخدمة الشاملة بطريقة تسمح بتقليص تشوهات السوق إلى أدنى حد.

تخصيص أموال الخدمة الشاملة: ترصد هيئة سوبتيل منذ عام 1995 أموال صندوق تنمية الاتصالات الريفية للشركات من خلال عملية طرح مناقصات تنافسية سنوياً. وتشرع هيئة سوبتيل في عملية طرح المناقصات التنافسية بعد التشاور مع الكيانات الحكومية الإقليمية والمحلية وبعد نشر قائمة سنوية لمشاريع تنمية الاتصالات الريفية المصنفة حسب أولوية المشروع. ويتغير عدد مشاريع تنمية الاتصالات الريفية من عام لآخر.

ويستلزم كل مشروع من مشاريع تنمية الاتصالات الريفية تركيب عدد من الهواتف العمومية أو مراكز النداء في إحدى المناطق الريفية أو ذات الدخل المنخفض. وتخصص هيئة سوبتيل "إعانة تنمية الاتصالات الريفية" لكل مشروع وتنشر إعلاناً عاماً تطلب فيه من الشركات التي تتوفر فيها المؤهلات التقنية تقديم عروض من أجل كل مشروع أو أكثر من مشاريع تنمية الاتصالات الريفية. ويجب أن تحتوي هذه العروض على معلومات بشأن "منطقة الخدمة الدنيا" والتعريفات القصوى التي ستفرض على المستخدمين ومبلغ الإعانة المطلوبة. ويمكن أن تقدم العروض أيضاً معلومات عن عدد هواتف المشتركين السكنيين والتجارين الإضافية التي قد تدعمها أيضاً نفس البنية التحتية المستخدمة لدعم الهواتف العمومية أو مراكز النداء. ويجد المتعهد "التعريفات القصوى" ولا تنطبق سوى على مستخدمي الهاتف المدفوع العمومي أو مراكز النداء. ويمكن لمورد الخدمة أن يحدد أو يعدل التعريفات المفروضة على هواتف المشتركين السكنيين أو التجارين الإضافية إذا رأى ذلك مناسباً.

ولا يمكن للمتعهدين الذين رست عليهم المناقصة أن يستخدموا أموال صندوق تنمية الاتصالات الريفية إلا في دعم جزء من تكاليف الاستثمار في البنية التحتية الأولية. وتحمل الشركات التكاليف المتبقية ويمكن تغطيتها عن طريق الإيرادات التي تنشأ من توريد الخدمة. وتفتح العطاءات الخاصة بكل مشروع في جلسة عامة ويفوز العرض الذي يطلب "أقل إعانة من صندوق تنمية الاتصالات الريفية". ولا تعطى الشركات التي تلقت أموالاً في صندوق تنمية الاتصالات الريفية أي حقوق خاصة في السوق في صدد المناطق التي تخدها.

الإحصاءات والنتائج: رصدت هيئة سوبتيل عام 1995 مبلغ 1,9 مليار بيزو (4,72 ملايين دولار أمريكي) في شكل إعانات تنمية الاتصالات الريفية ولم يمنح من هذا المبلغ بالفعل سوى 836 مليون بيزو (2,07 من ملايين الدولارات الأمريكية) في شكل إعانات لتنمية الاتصالات الريفية (إذ إن كثيراً من العروض الفائزة لم تطالب بإعانات). وفي عام 1995 دعم برنامج تنمية الاتصالات الريفية 1257 مشروعاً في مناطق ريفية يقطنها حوالي 400 000 نسمة.

وفي عام 1996 منحت هيئة سوبتيل 3,9 مليار بيزو (9,7 ملايين دولار أمريكي) في شكل إعانات. ولا تزال البيانات النهائية عن نتائج عملية طرح مناقصات صندوق تنمية الاتصالات الريفية لعام 1996 غير متاحة. ومع ذلك يتوقع ألا يطلب كثير من العروض الفائزة إعانات وبالتالي لن تستخدم أموال تنمية الاتصالات الريفية كلها. وتشير بيانات أولية إلى أن برنامج تنمية الاتصالات الريفية لعام 1996 سيعود بالفائدة على 2 463 مشروعاً في مناطق ريفية يقطنها حوالي 700 000 نسمة. وتقدر هيئة سوبتيل أنها ستخصص 4,8 مليارات بيزو (11,9 مليون دولار أمريكي) في عام 1997 لتنمية الاتصالات الريفية.

ومنذ عام 1995 فازت شركة اتصالات شيلي (CTC) بعروض تنمية الاتصالات الريفية، وهي هيئة التشغيل المحلية المهيمنة، و"شيليسات" وهي أكبر هيئات تشغيل نداءات المسافات البعيدة. وفي عام 1995 فازت شركة اتصالات شيلي بمناقصات لخدمة 775 موقعاً كما فازت "شيليسات" بمناقصات لخدمة 482 موقعاً. وعام 1996 رست على شركة اتصالات شيلي مناقصات لخدمة 696 موقعاً في الوقت الذي فازت فيه "شيليسات" بمناقصات لخدمة 1,149 من المواقع.

7.1.2 صندوق الاستثمار في اتصالات في بيرو

ملحوظة - *A Survey of Universal Service: Traditional and Innovative Approaches*, R. Stephens, FCC International Bureau - سبتمبر 1997.

لمحة عامة: عمدت بيرو إلى تعزيز الخدمة الشاملة باستخدام أساليب مبتكرة وتقليدية معاً. فقد فرضت بيرو على الشركات الهاتفية المخصصة التزامات بالبناء ونفذت خطة إعادة موازنة التعريفات لتزيل تدريجياً جميع الإعانات غير المباشرة حتى عام 1999. ويصف محللو وول ستريت برنامج إعادة موازنة التعريفات الذي وضعته بيرو بأنه واحد من أفضل البرامج في الأمريكتين. وطلبت أوسبيتيل، الهيئة التنظيمية في بيرو من شركة تليفونيكيا بيرو، وكانت حتى عام 1999 تحتكر تقديم الخدمات الهاتفية، أن تترك مليون خط جديد و19 000 هاتف عمومي (هاتف عمومي لكل 500 نسمة) وأن تعمل على توصيل 1 486 تجمعاً سكنياً، يزيد سكان كل منها عن 500 نسمة، بالشبكة العمومية المبدلة.

وتأسس صندوق الاستثمار في الاتصالات بموجب قانون الاتصالات لعام 1993 وهو نهج ابتكاري تستخدمه بيرو في صدد الخدمة الشاملة. ويعمل الصندوق الذي تديره هيئة أوسبيتيل على تعزيز الخدمة الشاملة في أكثر من 70 000 تجمع سكني محروم من خدمة شركة تليفونيكيا بيرو. وتقدر هيئة أوسبيتيل أن أكثر من 6,2 مليون نسمة يعيشون في مناطق محرومة من خدمة تليفونيكيا بيرو.

الهدف: يهدف صندوق الاستثمار في الاتصالات إلى تحسين الخدمة الشاملة في المناطق الريفية و"الأماكن ذات الأهمية الاجتماعية التفضيلية" والتي تحدها هيئة أوسبيتيل وتشمل أيضاً مناطق حضرية مختارة تعتبر مناطق ذات أولوية (مثل المناطق الحضرية التي توجد فيها مراكز صحية وهلم جرا). والأهداف العامة التي يصبو إليها الصندوق هي:

- (1) جذب مزيد من الاستثمار الخاص؛
- (2) إغراء مستثمرين استراتيجيين لمنافسة تليفونيكيا بيرو بعد عام 1999؛
- (3) توجيه أموال الصندوق إلى الجهات التي ستستخدمها أفضل استخدام؛
- (4) تعزيز التطور الاقتصادي وتقليص الفقر.

مصدر أموال الخدمة الشاملة: تنشأ أموال صندوق الاستثمار في الاتصالات من ضريبة قدرها واحد في المائة على الإيرادات الإجمالية لجميع شركات الاتصالات.

تخصيص أموال الخدمة الشاملة: صرحت هيئة أوسبيتيل أنها سترصد أموال صندوق الاستثمار عبر عملية طرح مناقصة تنافسية مشابهة لعملية شيلي. وتصمم أوسبيتيل حالياً طريقة سير هذه العملية وطريقة انتقاء المشاريع. ومن المتوقع أن تستخدم الأموال في البداية لتقديم الخدمة الهاتفية وخدمات البيانات منخفضة السرعة (كما فيها النفاذ إلى الإنترنت). كما يتوقع في النهاية أن يتيح الصندوق للشركات الوصول إلى خدمات ذات قيمة مضافة تكون أكثر تطوراً مثل الطب عن بعد وبرامج التعلم عن بعد.

الإحصاءات والنتائج: تجمّع من ضريبة صندوق الاستثمار 24,3 مليون دولار أمريكي في الأعوام من 1994 إلى 1996. وتقدّر أوسبيتيل أن تولّد ضريبة الصندوق مبلغاً قدره 237,8 مليون دولار أمريكي على مدى 15 عاماً، منها 42,6 مليون دولار أمريكي في الفترة من 1997 إلى 1999 ثم يرتفع المبلغ إلى 59,2 مليون دولار أمريكي بحلول الأعوام 2006-2008.

ولم تخصص بعد هيئة أوسبيتيل أموال صندوق الاستثمار وهي تضع في الوقت الحاضر القواعد اللازمة لتخصيص أموال هذا الصندوق عبر طرح مناقصات تنافسية. وتأمل هيئة أوسبيتيل أن تتقدم الشركات الأجنبية إلى المناقصة الخاصة بأموال الصندوق.

انظر أيضاً الفقرة 3 المعونة الحكومية للتنمية.

2.2 صناديق التنمية الموجهة إلى مجالات خاصة

1.2.2 التنمية الإقليمية والريفية

الولايات المتحدة

دائرة المرافق الريفية هي وكالة ائتمانات تابعة لوزارة الزراعة الأمريكية وهي تساعد على توفير التمويل اللازم للمرافق الهاتفية (والكهربائية) الريفية. ووزارة الزراعة هي الوزارة الاتحادية الوحيدة التي تركز أساساً على مناطق أمريكا الريفية. وتساعد برامج الاتصالات المتطورة التي وضعتها دائرة المرافق الريفية على توفير "معبر" للمناطق الأمريكية الريفية تنفذ منه إلى الطريق السريع للمعلومات.

وقد يتضمن التمويل من خلال دائرة المرافق الريفية قروضاً تمنحها إدارة كهربة الريف أو ضمانات قروض من جهات أخرى. وتخدم الشركات المقترضة في إطار برنامج الاتصالات أكثر من 15 مليون ريفي أمريكي في 46 ولاية. وتدير دائرة المرافق الريفية حافظة مالية من القروض قدرها 6 مليار دولار أمريكي لدعم البنية التحتية للمعلومات الريفية. ويولد برنامج الاتصالات استثمارات هائلة في البنية التحتية الريفية. وفي المتوسط يقوم المقترض باستثمار مبلغ 4,50 دولار من أمواله الخاصة مقابل كل دولار يقترضه من دائرة المرافق الريفية واستثمره في مرافق الاتصالات. وفي السنة المالية 1994 تولّد عن إعانة قدرها 12,2 مليون دولار أمريكي مبلغ 527,9 مليون دولار أمريكي في شكل قروض اتحادية أدرت 2,27 مليار دولار أمريكي أخرى. ويعمد المقترضون من قسم الاتصالات في دائرة المرافق الريفية عموماً إلى خدمة السكان المقيمين في مناطق أمريكا الريفية الأكثر احتياجاً. ويخدم المقترضون من دائرة المرافق الريفية 884 منطقة من بين 1 042 منطقة في الولايات المتحدة تعاني من الفقر الدائم ومن نزوح سكانها.

وفي إطار السياسة المتبعة بموجب "الخطة الحكومية لتحديث الاتصالات" تضع دائرة المرافق الريفية شرطاً للحصول على أموال القروض يقضي بأن يكفل المقترضون بناء مرافق للاتصالات قادرة على تأمين خدمات الاتصالات المتطورة لمناطق أمريكا الريفية.

وعلى الصعيد الدولي، يسافر أعضاء إدارة كهربة الريف إلى مختلف بلدان العالم لتقديم المساعدة التقنية إلى البلدان النامية. وتشترك الإدارة أيضاً في أنشطة التعاون الدولي التالية: دراسة التصميمات وتحليل الإمكانيات الاقتصادية ومعايير التصميم التقنية والمواصفات التقنية للمعدات وتحليل التعريفات والتوجيه الإداري.

ملحوظة - *U.S. Government, Private Sector, Non-Profit, and Academic Contributions to Communications Development, Information - Infrastructure Task Force, USA*، يوليو 1994، الصفحة 22.

- وأنشأت وكالة التنمية الدولية الأمريكية (USAID) صندوق البنية التحتية الريفية للفلبين، لتحسين البنية التحتية الريفية للنقل وتوليد الكهرباء والاتصالات وتوسيعها في الفلبين. ويتيح المشروع تمويل عدة مشاريع فرعية تنفذها وكالات الحكومة الفلبينية. ويتيح المشروع دعم تقييم قطاع الاتصالات لمعرفة قيود السياسة العامة وعيوب الأنظمة التي تربط المناطق كما سيساعد الحكومة الفلبينية على استكمال الدراسة التي تجريها بشأن خيارات التنظيم والاستثمار وتحليل الجدوى الذي تقوم به في صدد الاتصالات بين الجزر بما في ذلك الهواتف.

وتضم رابطة الهاتف التعاونية الوطنية 500 تعاونية وشركة تجارية صغيرة تقدم خدمة هاتفية ريفية في الولايات المتحدة. وهي منظمة لا تستهدف الربح وتتيح لأعضائها التدريب والتمثيل القانوني والصناعي في صدد التعاونيات الريفية التي تنشأ كرد فعل على إهمال كبار مقدمي الخدمة.

وفي حين كانت إدارة كهربية الريف تمنح القروض للتعاونيات الهاتفية الريفية في الولايات المتحدة، أنشئت منظمتان مالتان لاستكمال أموال الإدارة:

'1' تعاونية تمويل الهواتف الريفية (RTFC)؛

'2' المصرف المشترك (Co-Bank) وهو مصرف للتعاونيات.

وأتاحت التعاونية تمويل 180 نظاماً هاتفياً في الولايات المتحدة.

وعلى الصعيد الدولي، وبمساعدة وكالة التنمية الدولية الأمريكية (الولايات المتحدة) تتقاسم التعاونية مع بولندا تجربتها في تنمية الاتصالات الريفية الأمريكية. وتشرف رابطة الهاتف التعاونية الوطنية بالشراكة مع المؤسسات البولندية على إنشاء التعاونيات في القرى البولندية. وتستخدم التعاونيات الريفية بدورها رسوم عضويتها لجذب مورد الخدمة، أي شركة الاتصالات البولندية إلى قراها.

انظر أيضاً الفقرة 2.3: القروض التفضيلية (OPIC).

2.2.2 سياسة التنمية الاجتماعية

الولايات المتحدة

إن مشروع التكنولوجيا المحسنة الريفية الإقليمية الإفريقية هو مشروع تضطلع به وكالة الإنماء الدولي الأمريكية (الولايات المتحدة) والهدف منه إتاحة نظام اتصالات اقتصادي وموثوق في زائير للمراكز الريفية التي لا يوجد لديها راديو ثنائي الاتجاه أو تفتقر إلى الاتصالات المنتظمة بسبب مشاكل توفر الطاقة. وسيدعم هذا المشروع تركيب أجهزة إرسال واستقبال تعمل بأشباه الموصلات وتغذيها لوحات فولطية ضوئية من أجل ما يلي:

'1' إتاحة اتصالات فعالة ثنائية الاتجاه بين المراكز الريفية لتأمين خدمات أساسية مثل الصحة والتعليم،

'2' تأمين مصدر طاقة موثوق واقتصادي لتقليل الاعتماد على المولدات.

• ومن مشاريع وكالة التنمية الدولية الأمريكية (الولايات المتحدة) تعزيز المؤسسات الديمقراطية وهو يشمل حملات إعلامية موجهة إلى القاعدة الشعبية لتحسين التربية الوطنية وتقديم التمويل للمجلس الوطني في نيكاراغوا لتركيب نظام تصويت إلكتروني وبرنامج تدريب لتحويل إذاعة نيكاراغوا التي تملكها الدولة إلى محطة راديوية عمومية حديثة.

• تقييم منظمة التبادل الدولي في ميدان التنمية (IDEX) علاقات شراكة لمكافحة الفقر والظلم الاجتماعي. وهي تعين مشاريع التنمية الجماهيرية الصغيرة في آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية وتربطها بشركاء مساندين من الولايات المتحدة وتقوم في الوقت نفسه بتتقيف شعوب أمريكا الشمالية بشأن التحديات التي تواجهها الفئات المهمشة في أنحاء العالم وقصص نجاحها.

3 المعونة الإنمائية العامة

الولايات المتحدة

تعد سندات التنمية الصناعية شكلاً من أشكال المعونة الإنمائية العامة، فهي تشجع النمو الاقتصادي وتخلق الوظائف وتسهل الاحتفاظ بالوظيفة وتوسع وعاء الضريبة لإصدار الالتزامات البلدية. ويمكن الحصول على المعلومات عن هذه السندات من السلطات المسؤولة عن التنمية الصناعية والاقتصادية على المستوى المحلي أو على مستوى الولاية.

ملحوظة - *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Staff Paper, National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (واشنطن، D.C.، أبريل 1995)، الصفحة 49.

وتقدم سندات التنمية الصناعية تمويل الدين على المدى الطويل بتكلفة منخفضة وبسعر فائدة ثابت يحدد بأقل من نقطة مئوية واحدة زيادة عن سندات الخزنة الأمريكية المشابهة، ويقبل بحوالي 3 في المائة عن سندات الشركات الخاضعة للضريبة وتدعم هذه السندات بالالتزامات الضمنية والاحتياجات الواجبة من البلدية التي تصدرها. ويمكن أن تخضع هذه السندات للضريبة أو تعفى منها تبعاً للتنظيمات البلدية المتعلقة باستخدام العوائد. ومع أن سندات التنمية الصناعية هي دين طويل الأجل من الناحية التقنية لكن شروطها المواتية تجعلها شبيهة بالأسهل ولكن دون أن تخضع لمتطلبات العائد والملكية والرقابة. وتصدر هذه السندات بمبالغ تبدأ من 100 000 دولار أمريكي لتصل إلى 10 000 000 دولار أمريكي وما فوق وتشتريها وتاجر بها المصارف وصناديق المعاشات وشركات التأمين والمستثمرين الأجانب وغيرهم ممن تغريه الأرباح والسيولة التي تعود بها هذه السندات.

ويقدر في الأعوام من 1987 إلى 1992 أن تكون سندات التنمية الصناعية قد خلقت 182 000 وظيفة ويسرت الإبقاء على 169 000 غيرها كما أنها أتاحت تمويل حوالي 3 800 مشروع (انظر الملحوظة 1). وفي عام 1992 بلغت قيمة السندات البلدية المعفاة من الضرائب 235 مليار دولار أمريكي في 8 500 بلدية كان من بينها 6 000 بلدية تستوفي شروط البلديات الصغيرة المانحة للسندات بمبلغ 10 مليون دولار أمريكي أو أقل، (انظر الملحوظة 2).

الملحوظة 1 - *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Staff Paper, National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C., April 1995), page 49, citing Testimony of William J. Coyne to the House Committee on Public Works and Transportation, Subcommittee on Economic Development (June 30, 1994).

الملحوظة 2 - *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Staff Paper, National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C., April 1995), page 49.

وأقدم على استخدام سندات التنمية الصناعية بالتحديد شركات الطيران وشركات السلع المغلفة كما استخدمها أصحاب امتيازات المطاعم وتجار المواد الغذائية بالتجزئة، واستخدمت قبل كل شيء لبناء أصول ثابتة تباع أو تُوجر للشركة المستهدفة بتكلفة المستند وسحب. وتيسر سندات التنمية الصناعية التمويل للشركات التي يتعدى عليها الوصول بطرق أخرى إلى رأس مال الاستثمار في البنية التحتية وتظهر هذه السندات بوصفها استراتيجية من استراتيجيات التمويل مفيدة خاصة للتوسع بالمؤسسات في شرائح صناعية كثيفة رأس المال متوسطة أو كبيرة الحجم وتقع في مناطق الكساد الحضرية أو الريفية.

ملحوظة - *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Staff Paper, National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C., April 1995), page 49.

انظر أيضاً الفقرة 4.3 - البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الإنمائية الدولية (IDA).

1.3 المعونة العامة والتبرعات

يعد معهد التدريب في ميدان الاتصالات التابع للولايات المتحدة (USTTI) مشروعاً مشتركاً يجمع بين صناعة اتصالات الولايات المتحدة وحكومة الولايات المتحدة وهو يهدف إلى تعزيز تطور الاتصالات والتقدم التكنولوجي عبر تقديم مجموعة شاملة من الدروس التدريبية المجانية إلى الأشخاص المؤهلين من البلدان النامية في مجالي الاتصالات والإذاعة. وتأمين موارد المعهد من القطاعين الخاص والعام على السواء. وفي عام 1993 ساهمت الجهات الراعية بمبلغ قدره 4,5 من ملايين الدولارات الأمريكية تقريباً.

انظر أيضاً صندوق معلومات التنمية في الفقرة 3.5.

2.3 القروض التفضيلية

الولايات المتحدة

تلتزم شركة الاستثمار الخاص الخارجي (OPIC) قانونياً بإبداء معاملة تفضيلية للاستثمارات التي تشرك شركات تجارية أمريكية صغيرة. وتعرف الشركات التجارية الصغيرة بأنها شركات صناعية تقل مبيعاتها السنوية عن 166 000 000 دولار أمريكي والشركات غير الصناعية التي يقل رأس مال الأسهم التي تملكها عن 56 000 000 دولار أمريكي.

وتكمن مهمة شركة الاستثمار الخاص الخارجي في حشد وتيسير مشاركة رؤوس الأموال والمهارات من القطاع الخاص الأمريكي في النمو الاقتصادي والاجتماعي للبلدان النامية. ويتيسر برنامج شركة الاستثمار الخاص الخارجي في ما لا يزيد عن 140 بلداً ومنطقة في أنحاء العالم.

ويتاح تمويل شركة الاستثمار الخاص الخارجي للمشاريع الصغرى والكبرى عبر قروض مباشرة أو ضمانات للقروض. وفيما يخص المشاريع التي ترعاها شركات تجارية أو تعاونيات صغيرة من الولايات المتحدة يمكن إتاحة التمويل من خلال قروض مباشرة. وتتراوح قيمة هذه القروض عادة ما بين مليوني دولار أمريكي إلى 10 ملايين دولار أمريكي. وتتراوح قيمة ضمانات القروض التي تمنح نمطياً للمشاريع الكبرى ما بين 10 ملايين دولار أمريكي و75 مليون دولار أمريكي.

ويقدم برنامج التأمين الذي توفره شركة الاستثمار الخاص الخارجي تأميناً ضد المخاطر السياسية وأعد لحماية الاستثمارات من الخسائر التي تعزى إلى عدم قابلية العملة للتحويل وإلى نزاع الملكية وإلى الاضطرابات السياسية. وتُدوم مدة التأمين 20 عاماً وتحدد أقساطه على أساس كل مشروع.

وقامت شركة الاستثمار الخاص الخارجي عام 1994 بدعم استثمارات بلغ مجموعها 11,3 من مليارات الدولارات الأمريكية في 48 بلداً وعمل 30 مشروعاً تقريباً منها على تيسير 2,1 من مليارات الدولارات الأمريكية في دول الاتحاد السوفياتي سابقاً المستقلة حديثاً. وبالإضافة إلى ذلك دخلت ثلاث شركات هاتفية ريفية أمريكية صغيرة في مشروع مشترك مع اتحاد 31 بلدية هنغارية ونجحت في الحصول على امتياز لبناء نظام هاتفي محلي. ودخلت الشركات - Consolidated Companies, Denver and Ephrata Telephone and Telegraph, and Hun Tel Systems - في المشروع بفضل قرض منحتة شركة الاستثمار الخاص الخارجي ببلغ 30 مليون دولار أمريكي.

ومنذ ابتداء شركة الاستثمار الخاص الخارجي عام 1971 وهي تمول نفسها بنفسها من عملياتها الخاصة. وتعين عليها عام 1992 استلام اعتمادات مباشرة من الكونغرس بسبب قانون إصلاح الائتمانات الاتحادي. وتسدد شركة الاستثمار الخاص الخارجي لوزارة المالية الأمريكية سنوياً هذه الاعتمادات المستمدة من إيراداتها وعائداتها الخاصة. وابتداء من 1995 عادت شركة الاستثمار الخاص الخارجي إلى التمويل الذاتي العائد من عملياتها الخاصة ولم تعد تتلقى اعتمادات مباشرة.

يرجع أيضاً إلى الفقرة 4.3 - المؤسسة الإنمائية الدولية [قروض دون فائدة للبلدان التي يبلغ دخل الفرد السنوي فيها 905 دولارات أمريكية كحد أقصى (1995)].

3.3 المعونة الثنائية

الولايات المتحدة

رصدت حكومة الولايات المتحدة موارد مالية هامة لتنمية الاتصالات الدولية في شكل ائتمانات و ضمانات عند التصدير وقروض وأوراق استثمارية ومنح ودورات تدريبية ومساعدة تقنية ودراسات للجدوى.

ملحوظة - John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, U.S. Agency for International Development, Center for Development Information and Evaluation, Doc. No. PN-ABU-376 (April 1995), page 14.

وتعد وكالة الإنماء الدولي الأمريكية الوكالة الرئيسية المعنية بتقديم مساعدة ثنائية إلى البلدان النامية. ويكمن هدفها الرئيسي في تعزيز استدامة التنمية في البلدان النامية. وبلوغ هذا الهدف واضبت وكالة الإنماء الدولي الأمريكية على تحقيق أربعة أهداف استراتيجية: حماية البيئة وبناء الديمقراطية وتثبيت نمو السكان في العالم وحماية الصحة البشرية وأخيراً تشجيع النمو الاقتصادي القائم على قاعدة واسعة (انظر الملحوظة). وشجعت الوكالة إلى حد ما بناء قدرة الاتصالات في البلدان النامية. واستخدمت أيضاً تطبيقات الاتصالات في التنمية بوصفها وسيلة من وسائل تعزيز أهدافها الاستراتيجية.

ملحوظة - John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, U.S. Agency for International Development, Center for Development Information and Evaluation, Doc. No. PN-ABU-376 (April 1995), page 15.

ويرجع حضور وكالة الإنماء الدولي الأمريكية في عدد من البلدان إلى زمن طويل. وسبق لها أن أدت دوراً أساسياً في بلدان معينة. وتعمل الوكالة في الفلبين مثلاً إلى جانب مصرف إيكس إم على خلق آلية تمويلية ميسرة لتمويل السلع والخدمات الأمريكية الخاصة بالبنية التحتية للاتصالات. كما عملت الوكالة في إفريقيا مع الوكالة الوطنية للاتصالات والمعلومات في تنفيذ "المشروع الإقليمي لإعادة هيكلة قطاع الاتصالات". وفي السنة المالية 1993 عين نظام الوكالة لترميز الأنشطة والمشاريع الخاصة 11 مشروعاً مع سندات بلغت قيمتها الكلية 34 مليون دولار أمريكي تقريباً لدعم معدات الاتصالات وشبكاتها وإن مستوى تمويل أنشطة الاتصالات التي تدعمها وكالة الإنماء الدولي الأمريكية (الولايات المتحدة) أعلى بكثير من مستوى التمويل الذي يشير إليه نظام الترميز الإلكتروني للميزانية الخاص بالوكالة.

كندا واليابان

يؤدي كل من كندا واليابان أيضاً دوراً هاماً في تمويل مشاريع الاتصالات. وتتيح هذه المشاريع للشركات الكندية واليابانية فرص الاستثمار. وفضلاً عن تمويل البنية التحتية عمدت كندا أيضاً من خلال مركز البحوث للتنمية الدولية (IDRC) واليابان من خلال الوكالة اليابانية للتعاون الدولي (JICA) إلى دعم الدورات التدريبية. إذ ساعدت الوكالة اليابانية للتعاون الدولي إلى جانب الاتحاد الدولي للاتصالات في إنشاء مراكز تدريبية للاتصالات في أنحاء العالم.

ملحوظة - John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, U.S. Agency for International Development, Center for Development Information and Evaluation, Doc. No. PN-ABU-376 (April 1995), page 9.

4.3 المعونة المتعددة الأطراف

يعد البنك الدولي أكبر مصدر من مصادر تمويل الاتصالات المتعددة الأطراف. وقد عدل مؤخراً توجهه في هذا القطاع ويشدد الآن على إصلاح السياسة العامة وعلى مشاركة القطاع الخاص. وبين عام 1951 وعام 1992 أقرض البنك حوالي 5,6 من مليارات الدولارات الأمريكية من أجل 128 مشروعاً للاتصالات. إضافة إلى أنه أنفق حوالي 1,6 من مليارات الدولارات في قروض موجهة إلى مشاريع إصلاح المؤسسات العامة والتي

تشمل عنصر الاتصالات. وتستأثر مشاريع الاتصالات بحوالي 2 في المائة من القروض المقدمة من البنك الدولي. وعموماً لا يتيح البنك تمويل الاتصالات إلا في حالة تعذر تيسير شروط معقولة للاقتراض من مصادر أخرى. وتمول قروض البنك وائتماناته عادة نسبة 15 إلى 50 في المائة من تكلفة المشروع الكلية ويبلغ متوسط هذه النسبة في الوقت الحاضر 20 في المائة تقريباً.

ملحوظة - John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, U.S. Agency for International Development, Center for Development Information and Evaluation, Doc. No. PN-ABU-376 (April 1995), page 9.

برز منذ الثمانينات تحول في سياسة القروض التي يتبعها البنك الدولي لتنمية الاتصالات. إذ تركز الإقراض قبل هذه الفترة على تصميم البرنامج (بأقل تكلفة) وتنفيذه وعلى كفاءة التعاقد وعلى الاستقلالية المالية والإدارية لوكالة الاتصالات (بما في ذلك فصل البريد عن الاتصالات). أما خطة العمل الجديدة فتركز على: هيكل القطاع وقواعده التنظيمية وعلى تشجيع المنافسة وعلى مشاركة القطاع الخاص وعلى إعادة هيكلة وكالة الاتصالات الرئيسية و/أو خصصتها.

ملحوظة - John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, U.S. Agency for International Development, Center for Development Information and Evaluation, Doc. No. PN-ABU-376 (April 1995), pages 9 and 10.

وتألف مجموعة البنك الدولي من خمس منظمات هدفها مساعدة آحاد البلدان في التنمية الاقتصادية. وفيما يلي وصف هذه المنظمات:

(1) **البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD)**. تأسس هذا البنك عام 1944 وهو أهم منظمات الإقراض في مجموعة البنك الدولي ويملكه 179 بلداً عضواً. ويتمتع كل بلد بحق التصويت في المؤسسة، ويقوم حق التصويت على حصة البلد من الأسهم، وهي تستند بدورها على قوة البلد الاقتصادية.

ويمنح البنك الدولي للإنشاء والتعمير القروض للبلدان النامية التي يرتفع فيها نسبياً الدخل للفرد. وتستهدف القروض مشاريع التنمية والتحسين الهيكلي للاقتصاد. ويجمع البنك الدولي للإنشاء والتعمير معظم أمواله من الأسواق المالية العالمية. ويبيع البنك السندات وغيرها من ضمانات الدين لصناديق المعاشات وشركات التأمين والشركات والمصارف الأخرى والأفراد من أنحاء العالم. وتتراوح مدة استحقاق القروض ما بين 15 و20 عاماً مع فترة سماح قدرها خمس سنوات تقريباً. وفي 1 يناير 1996 بلغ سعر الفائدة على قروض البنك الدولي للإنشاء والتعمير 6,98 في المائة. ويتغير هذا السعر كل ستة أشهر. ووافق البنك الدولي للإنشاء والتعمير في السنوات الخمس الأخيرة على منح قروض بلغ متوسطها 15,6 من مليارات الدولارات الأمريكية في العام. وفي السنة المالية 1995 منح البنك الدولي للإنشاء والتعمير قروضاً تبلغ 16,852 من مليارات الدولارات الأمريكية لمشاريع بلغ مجموعها 134 مشروعاً.

(2) **المؤسسة الإنمائية الدولية (IDA)**. تم إنشاء المؤسسة الإنمائية الدولية لتقديم مساعدة تساهلية إلى أكثر البلدان النامية فقراً، أي تلك التي لا تستطيع تحمل تكلفة الاقتراض من البنك الدولي. وتمنح قروض المؤسسة الإنمائية الدولية التي تعرف بالائتمانات للبلدان التي يبلغ فيها دخل الفرد السنوي 905 دولارات أمريكية أو أقل (1995). ويستوفي 79 بلداً يقع معظمها في إفريقيا جنوب الصحراء وآسيا الشروط التي تؤهلها للاقتراض من المؤسسة الإنمائية الدولية.

ولا تفرض فوائد على قروض المؤسسة الإنمائية الدولية (لكن القروض تستوجب رسم خدمة بسيطاً) وتصل مدة القرض من 35 إلى 40 عاماً مع فترة سماح تبلغ 10 سنوات. والمصدر الرئيسي لأموال المؤسسة الإنمائية الدولية هو مساهمات الدول الأعضاء إلى جانب أرباح البنك الدولي للإنشاء والتعمير وتسديد الائتمانات السابقة للمؤسسة. وفي السنة المالية 1996 بلغت قيمة القروض الجديدة التي تم الموافقة عليها 6,9 من مليارات الدولارات الأمريكية مقابل 5,7 من مليارات الدولارات الأمريكية في السنة المالية 1995. وأنفق في السنة المالية 1996 مبلغ 5,9 من مليارات الدولارات مقارنة بمبلغ 5,7 من مليارات الدولارات الأمريكية في السنة المالية 1995.

(3) **المؤسسة المالية الدولية**. تأسست عام 1956 ويملكها 168 بلداً عضواً وتهدف إلى تقوية القطاع الخاص في البلدان النامية. وهي تقرض القطاع الخاص مباشرة في حين أن البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الإنمائية الدولية يقرضان الحكومات. وتقدم المؤسسة المالية الدولية للقطاع الخاص قروضاً طويلة الأجل واستثماراً في رأس المال و ضمانات وتمويل احتياطي وإدارة المخاطر و صكوك تشبه صكوك رأس المال.

وتتراوح مدة استحقاق القروض من 3 إلى 13 عاماً مع فترة سماح قد تصل إلى ثمانية أعوام. وتقترض المؤسسة المالية الدولية 80 في المائة من أموالها تقريباً من الأسواق المالية الدولية من خلال إصدار السندات العامة أو التوظيف الخاص وتقترض 20 في المائة من البنك الدولي للإنشاء والتعمير. وتبلغ قيمة التمويل الذي توافق عليه المؤسسة المالية الدولية كل عام 4 مليار دولار أمريكي تقريباً. ويشمل هذا المبلغ التجميع والاكتمال لمشاريع القطاع الخاص في البلدان النامية.

(4) **وكالة ضمان الاستثمار المتعددة الأطراف**. تساعد وكالة ضمان الاستثمار المتعددة الأطراف البلدان النامية على اجتذاب الاستثمار الأجنبي عن طريق إتاحة ضمانات للمستثمرين ضد "المخاطر غير التجارية" (نزاع الملكية). وتؤمن الوكالة على نسبة تصل إلى 90 في المائة من الاستثمار، بمبلغ لا يزيد عن 50 مليون دولار أمريكي لكل مشروع. وفي عام 1994 وافقت الوكالة على 35 عقد ضمان تبلغ قيمتها حوالي 400 مليون دولار أمريكي. (للاطلاع على مزيد من المعلومات، انظر أيضاً الفقرة 8: آلية ضمان الاستثمار).

(5) المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID). تأسس هذا المركز عام 1966 لتشجيع زيادة تدفقات الاستثمارات الدولية عن طريق إتاحة تسهيلات لأعمال الصلح والتحكيم في المنازعات بين الحكومات والمستثمرين الأجانب. وفي فبراير 1966 بلغ أعضاء المركز الدولي لحل منازعات الاستثمار 125 بلداً عضواً. وفي السنة المالية 1995 كان لدى المركز خمس قضايا معروضة على التحكيم، كما تم تسجيل طلبين جديدين لديه. ويقوم المركز أيضاً بتقديم المشورة وإجراء الأبحاث وطبع المنشورات في مجال قانون الاستثمار الأجنبي. وتشمل منشوراته مجموعات عن قوانين الاستثمار ومعاهداته في عدة مجلدات ومجلة قانونية نصف سنوية.

وتشمل المصارف الأخرى المتعددة الأطراف التي تموّل الاتصالات مصرف التنمية للبلدان الأمريكية ومصرف التنمية الآسيوي ومصرف التنمية الإفريقي. وبلغت مساهمة هذه المنظمات مجتمعة مع البنك الدولي حوالي 5 في المائة من أموال الاتصالات المستثمرة في البلدان النامية في الثمانينات.

ملحوظة - John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, U.S. Agency for International Development, Center for Development Information and Evaluation, Doc. No. PN-ABU-376 (April 1995), page 9.

4 تحويل الدين

يقصد من تحويل الدين تحويل القروض إلى صكوك قابلة للتداول. ويعني ذلك بالتحديد مبادلة الدين السيادي بسندات أخرى في شكل أوراق. ويتم تحويل الدين عادة في سياق مفاوضات مطولة حول إعادة هيكلة الدين بين البلد ومصارفه الدائنة ولذلك فهو يستلزم رضا الطرفين ومشاركتهم. ويتفق كل مصرف على حدة مع البلد المعني على مبادلة كامل الدين السيادي أو جزء منه بصك أو بعدة صكوك قابلة للتداول وتميز بخصائص مختلفة. وبذلك يتوقف الدين السيادي عن الوجود مقابل ظهور نوع جديد من السندات.

ملحوظة - *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Section of International Law and Practice, Annual Meeting (Atlanta, Georgia, USA, 1991), page 1.

ويعتبر تحويل الدين القائم إلى صكوك قابلة للتداول من الأساليب الملائمة لاستعادة العلاقات المالية العادية بين الدول المقترضة والمجتمع المالي الدولي، سواء من وجهة نظر المصارف الدائنة التي ستكون في أفضل وضع لإدارة هذه الأصول والتصرف فيها، وبالتالي استئناف علاقات عادية مع الدول المقترضة أو من وجهة نظر المدينين الذين يمكنهم استخدام تحويل الدين كوسيلة لتخفيف الدين، أي تخفيض مجموع الدين القائم وتكاليف خدمته على حد سواء.

ملحوظة - *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Section of International Law and Practice, Annual Meeting (Atlanta, Georgia, USA, 1991), pages 2 and 3.

وطوال الجزء الأكبر من فترة أزمة الدين التي أثقلت على بعض البلدان وعلى دائنيها منذ بدايات الثمانينات كانت هناك سوق ثانوية للدين السيادي تعمل بنشاط واضح. وفي البداية تشكلت هذه السوق من المصارف المعرضة لخسارة ديون سيادية بسبب بعض المشاكل والمشاكل المشتركة اشتراكاً كبيراً في عملية إعادة الهيكلة لبلدان مختلفة. وفي هذه المراحل الأولى للسوق الثانوية كان معظم الصفقات يتألف من مبادلة دين بدين بمعنى أن المصارف تبادل كل أو بعض ديون بلد معين مقابل ديون سيادية أخرى ذات وضع مماثل. وتتم هذه المبادلات عادة لأغراض متنوعة تعتمد على سياسات إدارة الدين السيادي التي يتبعها المصرف المعني. وقد يرغب مصرف ما في تخفيف حافضة قروض مدينين معينين أو إلغائها مثلاً للوفاء بكشوف حساباته وبالتقييدات التنظيمية وخاصة قوانين كفاية رأس المال أو تخليص نفسه من عملية إعادة الهيكلة التي تؤثر في هذه الحافضة ولزيادة تعهده تجاه أطراف سيادية أخرى يفضل التعامل معها أو لأنه قد يرغب بكل بساطة في توزيع مخاطره السيادية.

ملحوظة - *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Section of International Law and Practice, Annual Meeting (Atlanta, Georgia, USA, 1991), pages 2 and 3.

وشجعت السوق الثانوية تشجيعاً نشطاً استخدام الأوراق المالية كأداة متزايدة الأهمية لإدارة الدين السيادي وذلك لتسهيل المعاملات ولجعل المبادلات التجارية أكثر فعالية. ورغم دور السوق الثانوية الهام إلا أن تحويل الدين السيادي إلى سندات مالية لم يكن ليحدث لو لم يهتم ويشترك المديون السياديون وحكومات بعض البلدان المتقدمة باستخدام الصكوك القابلة للتداول في إدارة ديونهم. ولذلك لم يكن من الممكن قانونياً وتجارياً، بدون موافقة المدين المعني ومشاركته، تبادل حقوق المصرف في بعض مدفوعات تسديد الدين الأصلي والفوائد بسندات مختلفة تماماً في شكل سندات.

ملحوظة - *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Section of International Law and Practice, Annual Meeting (Atlanta, Georgia, USA, 1991), pages 3 and 4.

1.4 منطق التمويل بتحويل الدين

ملحوظة - مساهمة حكومة الولايات المتحدة في المؤتمر الإقليمي الإفريقي لتنمية الاتصالات الذي نظمه مكتب تنمية الاتصالات في أبيدجان، وكوت ديفوار، في مايو 1996، التذييل جيم.

إن المبرر الاقتصادي لتحويل الدين من أجل تمويل الاستثمار في البلدان المدينة يقوم على إمكانية شراء الالتزامات المالية لأحد البلدان النامية من الدائن بمبلغ أقل من قيمتها. ويشترى أحد المستثمرين الدين وبالاتفاق المسبق مع الحكومة المدينة يلغي الدين مقابل الحصول على أموال بالعملة المحلية وسندات وأسهم في شركة محلية أو أي شكل آخر من أشكال الدفع المتفق عليها. وحسب حالة كل بلد يمكن أن يولد تحويل الدين ربحاً بالعملة المحلية في مشروع المستثمر يتراوح ما بين 5% و200% زيادة عن صفقة الصرف الأجنبي التقليدية.

وصفقات تحويل الدين جذابة لأن جميع الأطراف يمكن أن تستفيد منها:

- أ) **فالمستثمر** يحصل على رأس المال بالعملة المحلية أو على الأصول بشروط مالية ميسرة لأن شراء الدين قد تم بحسم كبير في السوق الثانوية وأعاد البلد المدين شراءه بسعر أعلى من سعر الشراء الأصلي. ويتيح هذا الربح المالي للمستثمر مضاعفة الموارد المتاحة للاستثمار.
- ب) **والبلد المدين** يشتري الدين مع حسم بالعملة المحلية ويقوم في نفس الوقت بجذب استثمارات جديدة إلى القطاعات ذات الأولوية في اقتصاده. وبذلك يتقلص حجم الدين المترتب على البلد مما يزيد من قدرته على خدمة الدين المتبقي.
- ج) **والمصرف التجاري** يتلقى حالاً سداد الدين الجزئي عن قروضه المستحقة بسعر يعتقد أنه مكافئ للقيمة السوقية الخاصة به. ويحسن تخفيض الدين الخارجي للبلد المدين من قدرته على خدمة ديونه المتبقية وأخيراً يعزز من قدرته على العودة من جديد إلى الأسواق الائتمانية.

2.4 الشروط المسبقة اللازمة

ينبغي أن تتوفر عدة شروط مسبقة لتنفيذ عملية تحويل الدين:

- أ) ينبغي أن يتيسر الدين الخارجي للبلد بسعر أقل من قيمته الاسمية.
- ب) ينبغي أن يكون الدين قابلاً للتحويل بموجب اتفاقات القروض السارية والقوانين والقواعد التنظيمية المطبقة.
- ج) يجب أن تكون الحكومة المدينة راغبة في تحويل الدين ولا توافق بعض البلدان على تحويلات الدين إلا على أساس كل حالة على حدة في حين أن البعض الآخر وضع برامج رسمية تحدد أجل تحويل الدين وشروطه.
- د) يجب أن يقترح المستثمرون مشروع استثمار يفي بمعايير التنمية وتخفيض دين البلد المدين.

3.4 المراحل المتبعة في إجراء عمليات تحويل الدين

المرحلة الأولى: تصميم مشروع الاستثمار وتمويله

يقرر المستثمر الاستثمار في شركة جديدة أو موجودة أو مشروع في أحد البلدان النامية، ويحصل على التمويل المطلوب للقيام بالاستثمار. ويحدد الطريقة التي ستستخدم بها الأموال الناجمة عن التحويل ويعد ميزانية أولية تعين المبالغ التي ستنفق في كل فئة من فئات المصروفات. كما يحصل المستثمر بالإضافة إلى ذلك على الموافقات الحكومية وغيرها من الموافقات المطلوبة للقيام بالاستثمار.

المرحلة الثانية: تحليل الجدوى وتصميم بنية الصفقة

قبل إجراء عملية تحويل الدين المحتملة ينبغي أن يعين المستثمر إن كان في الإمكان من ناحية المبدأ هيكل الصفقة بطريقة تجعلها تلي متطلباته من حيث التمويل والإيرادات النقدية التي يولدها المشروع وتؤمن له ربحاً كافياً دون احتمال مخاطر غير مقبولة. وتشمل العوامل التي تراعى عند تحديد جدوى الصفقة وهيكلها النقاط التالية لكنها لا تقتصر عليها:

- نوع عوائد تحويل الدين التي ستدفع للمستثمر (السيولة والأسهم والسندات والملكيات العقارية والسلع الأساسية والائتمانات الضريبية أو الإعفاءات من الضرائب أو أي أشكال أخرى من التعويضات).
- سعر الصرف الأجنبي المطبق على تحويل الدين؛

- سعر شراء الدين وسعر رد قيمة الدين؛
- تيسر مبالغ كافية من الديون المؤهلة؛
- المدة الزمنية المتوقعة المطلوبة لإبرام صفقة تحويل الدين وما إن كان بالإمكان تنفيذ صفقة التحويل على أقساط؛
- جدوى حماية عوائد تحويل الدين من الأثر المعاكس للتضخم وانخفاض قيمة سعر الصرف الأجنبي؛
- مخاطر عدم الوفاء بالدفع المرتبطة بالحكومة المدينة.

المرحلة الثالثة: طلب موافقة الحكومة

تطلب الحكومة المدينة عموماً من المستثمر و/أو من نظيره المحلي تقديم طلب تصريح بتحويل الدين ليخضع للبحث والموافقة عليه. وتدير وزارة المالية و/أو البنك المركزي عادة عملية بحث الطلب.

ويتضمن الطلب عادة وصفاً تفصيلياً لمشروع الاستثمار ولأحكام وشروط التحويل المقترحة مع نسخ من شهادة تأسيس الشركة المستثمرة ونسخ من تصاريح الاستثمار التي أصدرتها الحكومة المدينة وتوقعات تفصيلية خاصة بالشركة المحلية عن الميزانية والإيرادات النقدية ووصف الفوائد التي ستعود على البلد المضيف من جراء الاستثمار.

ومن المهم ملاحظة أن تقديم الطلب لتحويل الدين واستلام تصريح بتنفيذ الصفقة لا يلزم المستثمر بإتمام الصفقة.

الخطوة الرابعة: تنفيذ صفقة تحويل الدين

عندما يستلم المستثمر موافقة خطية من الحكومة تحدد نوع الدين المؤهل للتحويل فإنه يستطيع عندئذ استكمال الصفقة (الصفقات). ويعمد المستثمر بعد ذلك إلى شراء الدين مباشرة من الدائنين أو من السوق الثانوية عملاً باتفاقات شراء الدين والتنازل عنه ويتنازل عن الدين للحكومة المدينة مقابل تسديد الحكومة المدينة عوائد تحويل الدين المتفق عليها.

الخطوة الخامسة: إدارة عوائد التحويل

لكي تضمن الحكومة المدينة أن عوائد التحويل تستخدم في الأغراض المصرح بها فإنها تطلب من المستثمر عادة صياغة تقارير بشأن استخدام عوائد التحويل وتقديمها. وإذا حصل المستثمر على أموال المشروع من السوق الثانوية المحلية فمن الأهمية له ساعة استلام عوائد تحويل الدين أن يتخذ التدابير الملائمة لحماية العوائد من آثار التضخم وانخفاض قيمة العملة المعاكسة.

4.4 تكاليف صفقات تحويل الدين ومخاطرها

إضافة إلى تكلفة شراء الدين المؤهل تتكون تكاليف الصفقة عادة مما يلي:

- 1' رسوم المساعدة القانونية والتقنية؛
- 2' أتعاب الاستشارة المالية؛
- 3' رسوم تحويل الدين التي تحصلها الحكومة المدينة.

وإجمالاً ينبغي ألا تؤثر هذه الرسوم تأثيراً كبيراً في الأرباح المستمدة من الصفقة.

وأول المخاطر التي يتعرض لها المستثمر عند قيامه بتحويل الدين هي عدم أداء الحكومة المدينة ومخاطر الدفع المرتبطة بها وتعرض عوائد تحويل الدين لتأثير مضاد بسبب المضاد التضخم وانخفاض قيمة سعر الصرف الأجنبي. ويمكن عادة تنظيم الصفقات لمواجهة هذه المخاطر عن طريق شراء الدين وتحويله على أقساط وعن طريق استخدام وكلاء الضمانات المعلقة. ولكن إذا تعذر ذلك فمن الأفضل للمستثمر عدم متابعة تحويل الدين.

5.4 مثال لإحدى الصفقات

يقدر مستثمر أمريكي تكوين رأس مال شركة محلية لتنفيذ مشروع في بلد ما من البلدان. ويقدر المستثمر أنه حسب عملية الصرف العادية قد يتطلب المشروع استثماراً يبلغ 41 000 000 مليون دولار أمريكي. ويبلغ السعر الحالي لدين هذا البلد في السوق الثانوية 0,40 من الدولارات الأمريكية لكل دولار أمريكي من القيمة العينية. وينفق المستثمر 500 000 دولار أمريكي لشراء الدين المؤهل للتحويل الذي تقابله قيمة عينية قدرها 1 250 000 دولار أمريكي. ويعرض المستثمر الدين المؤهل للتحويل على المصرف المركزي الذي صرح بتحويل الدين إلى العملة المحلية بنسبة 80 في المائة من قيمته العينية أو ما يعادل 1 000 000 دولار أمريكي بالعملة المحلية.

ويسدد المصرف المركزي بالعملة المحلية مبلغاً يعادل 80 في المائة من القيمة العينية عن طريق إيداعه في حساب ضمان معلق لدى مصرف محلي للضمان المعلق باسم الشركة المحلية ويتم إصدار عدد متناسب من الأسهم المقابلة لهذا المبلغ. ويقوم المستثمر في نفس الوقت بتحويل سند ملكية الدين إلى مصرف الضمان المعلق لصالح البلد المدين. ويعتمد مصرف الضمان المعلق بعد التحقق من المبالغ المالية ومن تنفيذ سند الملكية إلى تسليم المبلغ بالعملة المحلية للشركة وإلى تحويل الدين إلى الحكومة.

وإذا كان مطلوباً من المستثمر في هذا المثال إنفاق 60 000 دولار أمريكي على تكاليف العملية وضرائبها فإن التكلفة الكلية لامتلاك مبلغ بالعملة المحلية يكافئ 1 000 000 مليون دولار أمريكي هي 560 000 دولار أمريكي. وبناء على ذلك يرفع المستثمر أموال استثماراته من خلال تحويل الدين لأن هذا التحويل يعود عليه بكسب قدره حوالي 79 في المائة زيادة عن عائد صفقة تقليدية من صفقات الصرف الأجنبي.

5 السياسات والاستراتيجيات (الوطنية) لدى جهات أخرى

الولايات المتحدة

البيان 22 لتحديد سياسة وكالة الإنماء الدولي الأمريكية

يصف بيان تحديد السياسة 22 المبادئ التي تطبقها وكالة الإنماء الدولي الأمريكية (USAID) في تمويل تطبيقات الاتصالات والمعلومات وتكنولوجياها لتعزيز استدامة التنمية. وتهدف هذه الإرشادات في جملة أمور إلى كفالة تطابق استخدام أموال المساعدة الثنائية مع أهداف التنمية المستدامة التي ترمي إليها وكالة الإنماء الدولي الأمريكية ومع سياسات الحكومة الأمريكية في دعم النمو الاقتصادي والتجارة والنفوذ إلى البنية التحتية العالمية للمعلومات (GII) (انظر الملحوظة). وهناك توافق عام على أن أنشطة البنية التحتية للمعلومات ينبغي أن تستند إلى خمسة مبادئ هي:

- (1) تشجيع الاستثمار الخاص؛
- (2) تعزيز المنافسة؛
- (3) خلق إطار تنظيمي مرن؛
- (4) إتاحة النفاذ الحر؛
- (5) كفالة النفاذ العالمي.

ملحوظة - تتضمن البنية التحتية للمعلومات عموماً مجموعة العناصر التي تتيح جمع المعلومات وإرسالها والوصول إليها ونشرها في نظام شبكات عالمي. بيان تحديد السياسة 22، الصفحة 1.

وتصف المبادئ التالية بعض المبادئ الرئيسية التي توجه أنشطة وكالة الإنماء الدولي الأمريكية في استعمال الاتصالات كأداة لتحقيق التنمية المستدامة:

أولاً، تركز وكالة الإنماء الدولي الأمريكية على استخدام البنية التحتية للمعلومات في تكوين بيئة مواتية وتقويتها (القوانين والقواعد التنظيمية وغيرها من القواعد) وتوسيع النفاذ وزيادة المشاركة وتشجيع المؤسسات على التكيف مع التغييرات الاقتصادية والاجتماعية.

ملحوظة - تتضمن البنية التحتية للمعلومات عموماً مجموعة العناصر التي تتيح جمع المعلومات وإرسالها والوصول إليها ونشرها في نظام شبكات عالمي. بيان تحديد السياسة 22، الصفحة 2.

وترى وكالة الإنماء الدولي الأمريكية أنه ينبغي للمستعملين وأصحاب المصلحة المشاركة في تخطيط النشاط وتنظيمه وتشغيله وتمويله. وتواصل الوكالة الاستثمار في تطوير البنية التحتية للمعلومات طالما كانت مكيفة مع الاحتياجات الخاصة بالبلد.

ملحوظة - تتضمن البنية التحتية للمعلومات عموماً مجموعة العناصر التي تتيح جمع المعلومات وإرسالها والوصول إليها ونشرها في نظام شبكات عالمي. بيان تحديد السياسة 22، الصفحات 2 - 3.

ولا تمنح وكالة الإنماء الدولي الأمريكية قروضاً أو ائتمانات للأنشطة التي تتلاعب بقواعد المنافسة أو تؤدي إلى تشوهات السوق أو تقطع سبيل وصول القطاع الخاص إلى التمويل (انظر الملحوظة).

وتحدد وكالة الإنماء الدولي الأمريكية الشروط المالية لمشاريع رأس المال التي تكون الاتصالات أحد العناصر المكونة لها طبقاً للاتفاق الخاص بالإرشادات حول ائتمانات التصدير المدعومة رسمياً والذي تم توقيعه في إطار منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (E215.1.4) (انظر الملحوظة).

وتتشرط وكالة الإنماء الدولي الأمريكية أن تكون جميع معدات الاتصالات وخدماتها أمريكية المصدر والمنشأ والجنسية إلا إذا كان هناك استثناء من القاعدة (E215.1.5) (انظر الملحوظة).

وفي حين تتيح وكالة الإنماء الدولي الأمريكية تمويل دراسات تقييم سوق الاتصالات والمشاريع المادية للبنية التحتية الصالحة على مستوى التنمية فإن التركيز البرنامجي ينصب أساساً على الأبعاد الأخرى للبنية التحتية للمعلومات (E215.1.3) (انظر الملحوظة).

ملحوظة - تتضمن البنية التحتية للمعلومات عموماً مجموعة العناصر التي تتيح جمع المعلومات وإرسالها والوصول إليها ونشرها في نظام شبكات عالمي. بيان تحديد السياسة 22، الصفحة 3.

انظر أيضاً الفقرة 2.2: صناديق التنمية الموجهة إلى مجالات خاصة: أموال تنمية الاتصالات في الولايات المتحدة وشيلي وبيرو.

1.5 شركات رأس المال المخاطر

يعد رأس المال المخاطر المصدر الرئيسي للأموال المستثمرة في الشركات السريعة النمو التي تتمتع بإمكانات نمو عالية. وأصحاب رأس المال المخاطر الذين يستثمرون في شركات جديدة يستمدون تمويلهم من صناديق المعاشات الخاصة والعامة ومن صناديق الموارد المتاحة ومن المؤسسات ومن الشركات ومن الأشخاص الأثرياء ومن المستثمرين الأجانب ومن أصحاب رأس المال المخاطر أنفسهم. وقد عمل هؤلاء منذ 50 عاماً على تمويل نمو صناعات التكنولوجيا العالية الأمريكية مثل التكنولوجيا الإحيائية والنقل البحري السريع. وقد دعم رأس المال المخاطر بعض الشركات الأمريكية الأكثر نجاحاً: إنتيل وديك وأبل وميكروسوفت وميكروسيستمز سن وفيديكس وجينيتيك ونيستكيب.

ملحوظة - *Inside Venture Capital, VentureOne Corporation, 1997*.

وتقول دراسة استقصائية عن رأس المال الوطني المخاطر قامت بها شركة برايس ووترهاوس أن نشاط رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة قد ضرب رقماً قياسياً بلغ 3,18 من مليارات الدولارات الأمريكية في الربع الثاني من سنة 1997 إذ غطى هذا الرقم على الرقم السابق البالغ 2,8 من مليارات الدولارات الأمريكية المستثمرة في الربع الثاني من سنة 1996. ووصل أيضاً عدد الشركات التي تتلقى رأس المال المخاطر إلى مستوى جديد، فبلغ عدد الشركات التي تتلقى التمويل 697 شركة بزيادة قدرها 23 في المائة بالمقارنة بنفس الفترة من العام السابق. وخلال الأشهر الستة الأولى من عام 1997 تجاوزت استثمارات رأس المال المخاطر 5,5 من مليارات الدولارات الأمريكية أي بزيادة قدرها حوالي 500 مليون دولار أمريكي عن العام السابق وبزيادة قدرها 1,88 من مليارات الدولارات الأمريكية عن فترة النصف الأول من سنة 1995 أي بزيادة قدرها 52 في المائة.

وكانت شركات التكنولوجيا هي المهيمنة في جميع الاستثمارات، بحيازتها 70 في المائة من مجموع أموال رأس المال المخاطر كلها - أي 2,23 من مليارات الدولارات الأمريكية، وهي تشكل 71 في المائة من مجموع الشركات التي يدعمها رأس المال المخاطر. وفي قطاع التكنولوجيا برزت شركات البرمجيات والاتصالات مرة أخرى بوصفها الهدف المفضل لمستثمري رأس المال المخاطر إذ عملت 346 شركة منها على اجتذاب 1,6 من مليارات الدولارات الأمريكية. وعام 1998 تضاعفت المبالغ المستثمرة بالدولارات في الشركات المتصلة بالإنترنت مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق. وتجاوزت استثمارات رأس المال المخاطر في الشركات المتصلة بالإنترنت لأول مرة مبلغ 500 مليون دولار أمريكي وتلقت كل شركة 5 مليون دولار أمريكي في المتوسط، أي بزيادة 68 في المائة مقارنة بالربع الثاني من سنة 1996.

ملحوظة - *Tech Companies still Fuelling Growth, Aug. 21, 1997, United Press International, San Jose, California*

لا يوجد تعريف دقيق لرأس المال المخاطر حين يطبق على تمويل العمليات التجارية، ومع ذلك يتميز هذا النوع من الاستثمارات بخصائص عديدة منها ما يلي:

- 1' الاستثمار في شركة جديدة أو في شركة تتجه إلى التوسع، ولا تواجه مستوى مجازفة أعلى من مستوى المجازفة التي تقترب بأنشطة الإقراض القائم على الائتمان الخاصة التي تقوم بها المصارف التقليدية؛
- 2' مشاركة صاحب رأس المال المخاطر الفعلية أو المحتملة في الأنشطة التجارية من خلال شراء الأسهم العادية مباشرة، أو من خلال صكوك استثمار أخرى قابلة للتحويل بطبيعتها؛
- 3' استثمار طويل الأجل، من 5 إلى 10 سنوات، مع وجود آلية ثابتة تتيح "خروج" صاحب رأس المال المخاطر أو شراء حصته عند انتهاء تلك الفترة الزمنية المحددة؛
- 4' الاستثمار في أقلية من رأس المال، تتراوح نمطياً بين 20 و40 في المائة من أسهم رأس مال الشركة.

ملحوظة - *BC Health Industries Network, January, 1997*

2.5 المصارف التجارية

يمكن أن يساهم القرض المصرفي في دعم النمو على المدى القصير. ومع ذلك يتعين على المقترضين تسديد الدين الأصلي مع الفوائد. إضافة إلى أن المصارف تقيّد المبالغ المالية التي تريد منحها بمقدرة الشركة على التسديد وهذا بالتالي يقيد مجال حركة الشركة.

3.5 المصارف الإنمائية

- مصرف التنمية الآسيوي

مصرف التنمية الآسيوي مؤسسة متعددة الأطراف للتمويل الإنمائي ويملك أسهم رأس مالها 56 بلداً عضواً. وهدف هذا المصرف تعزيز التقدم الاقتصادي والاجتماعي في البلدان النامية الأعضاء من منطقة آسيا والمحيط الهادئ. ويعمل مصرف التنمية الآسيوي على ما يلي: (1) منح القروض والمساهمة في رأس المال من أجل التقدم الاقتصادي والاجتماعي للبلدان النامية الأعضاء؛ (2) تقديم المساعدة التقنية للمشاريع الإنمائية؛ (3) تشجيع استثمار رأس المال العام والخاص لأغراض التنمية و(4) المساعدة في تنسيق خطط التنمية للبلدان النامية الأعضاء. ومنذ 1971 والمصرف يساهم في دعم تنمية الاتصالات في البلدان النامية الأعضاء. وبلغ مجموع قروضه ومنحه 1,2 من مليارات الدولارات الأمريكية في صدد 22 مشروع قرض و 21 مشروع مساعدة.

- مصرف التنمية الإفريقي

علاوة على البنك الدولي يعد مصرف التنمية الإفريقي المؤسسة المالية الكبرى الوحيدة التي تقدم مساعدة إنمائية للدول الإفريقية. وتأسس المصرف عام 1964 وهو يمول المشاريع في أكثر من 50 بلداً إفريقياً. ويقع مقره في أبيدجان، كوت ديفوار. وفي عام 1992 وافق المصرف على منح حوالي 1,8 من مليارات الدولارات الأمريكية في شكل قروض لمشاريع إنمائية في إفريقيا. ويتضمن البرنامج التنفيذي لمصرف التنمية الإفريقي أربع أولويات رئيسية وهي: مكافحة الفقر والتعمير والإنعاش وتطوير القطاع الخاص بزيادة التكامل التجاري والاقتصادي.

- إينفوديف (البنك الدولي)

يعد برنامج الإعلام للتنمية - إينفوديف - برنامجاً عالمياً أنشأه البنك الدولي عام 1995 وهو يتيح تقاسم التجربة المكتسبة على المستوى العالمي ويعرف الحكومات وأهم صانعي القرارات بأفضل الممارسات المتبعة على الصعيدين العام والخاص في صدد إمكانية التطور الاقتصادي الذي تتيحه الاتصالات والأنظمة المعلوماتية. ويؤدي البنك الدولي دوراً وسيطاً بين الأطراف المشاركة كلها في برنامج إينفوديف بوصفه منظمة متعددة الأطراف تعتمد فحماً متعدد القطاعات في مسائل التنمية من وجهة نظر البلدان المتقدمة والاقتصادات حديثة النشأة على السواء.

ويوجه إينفوديف خدمات المشورة وخدمات المساعدة التقنية الأخرى لحكومات البلدان ذات الاقتصادات الناشئة بشأن الخصخصة ودخول القطاع الخاص والمنافسة في أنظمة الاتصالات والمعلوماتية وبشأن تحسين البيئة السياسية والتنظيمية والتجارية من أجل المستثمرين. ويجري إينفوديف دراسات عن الجدوى ودراسات تمهيدية للاستثمار ويعد تطبيقات تجريبية لأنظمة الاتصالات والمعلوماتية.

ويحصل برنامج إينفوديف على موارد تمويلية من مجموعة البنك الدولي ومنظمات عامة أخرى ومصادر خاصة بما فيها شركات ومؤسسات لا تستهدف الربح. ويدير البنك الدولي الموارد المالية لبرنامج إينفوديف. وتستلم الجهات المانحة للترعات فصلياً معلومات مستكملة عن أنشطة البرنامج ومدفوعاته الجارية. وتعد إدارة برنامج إينفوديف تقريراً سنوياً عن أنشطته وكشوفه المالية ينظر فيه مراجعون من الخارج ويعمم على الجهات المانحة وغيرها.

- مصرف التنمية للبلدان الأمريكية

تمنح هذه الهيئة قروضاً لبلدان أمريكا اللاتينية وجزر الكاريبي من أجل التنمية.

4.5 المنظمات الوطنية المسؤولة عن المعونة الحكومية

- صندوق التنمية الفرنسي

5.5 المنظمات الدولية والدولية الحكومية والإقليمية

6 العوامل المواتية للاستثمار

1.6 شروط الترخيص

تتميز سياسات الترخيص الحكيمة بمزية هامة تكمن في درجة الأمن والنظام التي تتيحها في سوق خدمة معينة. وبفضل الشروط المعقولة المعممة بوضوح على الجميع يتاح للمشغلين والمنافسين والمستثمرين وللمستعملين النهائيين قدر من الاستقرار والقدرة على التنبؤ بسير العملية، ولا بد وأن يعزز ذلك من فرص الحصول على التمويل لأنه يحل بقدر ما مسألة المخاطرة. فالمتطلبات والشروط معروفة معرفة واسعة، وهناك فرصة معقولة لأن يجدد المشغل الرخصة كما أن عملية تجهيز الرخص تسير نمطياً في سياق إطار تنظيمي محكم.

وقد تكون سلطة منح الرخص في يد وزير القطاع أو المسؤول التنظيمي أو قد يتقاسمها الاثنان معاً. وفي الحالة الأولى يعد منح الرخص حقاً محصوراً في الوزير ومسألة من مسائل السياسة العامة أما في الحالة الثانية (تقاسم سلطة منح الرخص)، فقد تحدد السياسة الحكومية ما إن كان ينبغي تطبيق درجة من التحرر والأسواق التي تتمتع بها في حين أن المسؤول التنظيمي يحدد عدد الوافدين والأحكام والشروط ذات الصلة. وهناك خيار آخر يكمن في منح الوزير سلطة إعطاء توجيهات إما خاصة وإما عامة للمسؤول التنظيمي بشأن مسائل منح الرخص. أما الخيار الثالث فهو تجزئة عملية منح الرخص بالتفريق بين إجراءات الموافقة على الرخص ويكون إجراء الموافقة حسب نوع الترخيص المطلوب. وبموجب هذا الخيار، يمكن أن يمنح المسؤول التنظيمي الرخص لموردي خدمات القيمة المضافة عملاً بهدف السياسة الحكومية الرامي إلى تحرير هذه الشريحة المعينة من السوق.

ملحوظة - Handbook on Sector Reform, *Guidelines on Regulation*, United Nations Development Programme, ITU, Bangkok (August 1995), page 50

قد تتطلب عملية اختيار مورد إحدى الخدمات اتباع الخطوات التالية:

- (1) الإعلان العام عن أن الهيئة التنظيمية ستباشر عملية اختيار شركة تمنحها رخصة لتوريد خدمة اتصالات معينة؛
- (2) تعطي جميع الأطراف المهتمة فترة زمنية معقولة لتقديم طلب الحصول على الرخصة أو صياغة اقتراحات أو طلب الحصول على معلومات؛
- (3) تعلن الهيئة التنظيمية التي تطبق أساليب ملائمة للاختيار عن قرار اختيارها للجهة التي تحصل على الرخص؛
- (4) يتمتع كل طرف من الأطراف المهتمة، إذا رأى أن قرار الهيئة غير منصف، بحق الطعن في القرار لدى الهيئة التنظيمية مباشرة أو لدى هيئة أعلى. ويتيسر أيضاً حق النقض القضائي.

ملحوظة - *Telecommunication Policies for the Americas* ("The Blue Book"), ITU Telecommunication Development Bureau (BDT) (March 1996), page 35

2.6 التعامل مع الدين

كانت أزمة الديون التي مرت بها البلدان النامية وكانت قد بدأت عام 1982، حين عجزت المكسيك عن الوفاء بالتزامات تسديد قروضها، قد دفعت بعدد من البلدان المدينة إلى وضع برامج لتحويل دينها إلى رأس مال وتهدف هذه البرامج مقترنة ببرامج إعادة تنظيم الدين وشطبها إلى تحسين مقدرتها على خدمة الدين. ويؤيد الدائنون بشدة مفهوم تحويل الدين إلى رأس مال وأقرت المؤسسات المالية الدولية أيضاً تحويلات الدين إلى رأس مال شرط أن تكون مطابقة لاتفاقيات صندوق النقد الدولي الموقعة بشأن توفر الأموال وبشرط ألا تؤثر سلباً في ميزانيات البلدان المدينة.

ومع أن الوثائق المتعلقة بإعادة تنظيم الدين تسمح للبلدان المدينة بوضع برامج عن تحويل الدين وتنفيذها إلا أن المستثمرين لم يتمكنوا فعلياً من شراء الدين وتحويله إلى العملة المحلية لأجل استثمارات مرخص بها إلا بعد ظهور سوق ثانوية للدين كانت نشيطة نسبياً في السنوات التي تلت عجز المكسيك عن الدفع. وانصب نشاط تحويل الدين في فترة الثمانينات على شيلي والمكسيك والفلبين ونيجيرو وجنوب إفريقيا. وامتد هذا النشاط بعد ذلك إلى بلدان عديدة أخرى. وترد فيما يلي ست طرائق لمعالجة الدين.

1.2.6 تمويل الدين

ملحوظة - مساهمة من الولايات المتحدة الأمريكية إلى المؤتمر الإقليمي الإفريقي لتنمية الاتصالات الذي نظمه مكتب تنمية الاتصالات في أيدجانب بكونت ديفوار ، مايو، 1996، التذييل جيم.

يعد تمويل الدين جزءاً لا يتجزأ من أغلبية مشاريع الاتصالات. وتمويل الدين على نوعين:

'1' دين كبير ويأخذ عادة شكل القروض المصرفية؛

'2' دين صغير في شكل قروض مصرفية فرعية أو سندات دين.

وعموماً يعد الدين الكبير مكفولاً وأسعار فوائده أقل في حين أن الدين الصغير ليس مكفولاً دوماً وأسعار فوائده أعلى. ويساعد الدين الصغير الذي يقدم من أجل التوظيف الخاص على تفاذي الشروط المعقدة لقانون الأوراق المالية ويمكن توظيفه بأسرع من العروض العامة. ومع ذلك يستحق الدين الصغير المقترح في العروض العامة فوائد مصرفية أقل وهو يستهدف سوقاً أوسع ويفرض تقييدات أقل على جهته المانحة.

والقاعدة 144A والقاعدة التنظيمية S هما إجراءات تطبقهما الولايات المتحدة لتسهيل الاستثمار في ضمانات الدين الصادرة عن جهات أجنبية في أسواق الولايات المتحدة. فالقاعدة 144A تلغي التقييدات المفروضة على إعادة بيع الأوراق المالية المقيدة في سوق ثانوية مؤلفة من "مشتريين مؤسسين مؤهلين" أي مؤسسات تعتبر بسبب حجمها وخبرتها قادرة بنفسها على تقدير فرص الاستثمار. كما تتيح القاعدة 144A أيضاً للجهات المانحة الأجنبية إمكانية امتلاك سندات مالية قابلة للتداول بين المؤسسات في الولايات المتحدة دون مطالبة الجهة المانحة بالامتثال للشروط المقررة التي نص عليها قانون الصرف. وتعفي القاعدة التنظيمية S جميع العمليات التي تتم بكاملها خارج الولايات المتحدة من التزام التسجيل بموجب قانون الأوراق المالية الأمريكي. وينطبق هذا الإعفاء حين تباع الأوراق المالية في إطار "صفقة في الخارج" دون بذل "جهود موجهة للبيع" في الولايات المتحدة. وأدى إدخال الولايات المتحدة القاعدة 144A وغيرها من الإجراءات إلى نشاط سوق الأوراق المالية الأجنبية بين كبار المستثمرين المؤسسين وأهم الجهات المانحة الأجنبية.

2.2.6 تمويل المشاريع

يعد تمويل المشاريع بديلاً مغرباً لتمويل المشاريع الدولية لأن إدخال خدمات جديدة إلى الأسواق الجديدة يتيح فرص الاستثمار، لكنه يتطلب في بداية الأمر استثمارات رأسمالية كبيرة ولأنه ينطوي على مخاطر وشكوك أكبر مما تنطوي عليه الصفقة المحلية النمطية. وتمويل المشاريع ينطوي على مزايا للمقترضين لأنه يجد من الحاجة إلى التظلم من الهيئات الراعية للمشروع. ويساعد تمويل المشاريع الهيئات الراعية للمشروع الضعيفة نسبياً على استخدام ائتمان المشروع من أجل اقتراض الأموال بشروط أكثر تميزاً من الشروط التي قد تتيسر خلاف ذلك. وتتضمن المسائل التي تراعى عند تمويل المشاريع ما يلي:

- نطاق الامتيازات/الرخص ومدتها؛
- مخاطر التشغيل والسوق؛
- مسائل التوظيف؛
- الرقابة على الصرف؛
- المخاطر السياسية؛
- استحقاق فوائد السند المالي؛
- الرهانات السلبية (إذا كانت الحكومة هي المالك).

3.2.6 تمويل أسهم رأس المال

يجري تمويل أسهم رأس مال مشاريع الاتصالات نمطياً، من خلال مشروع مشترك يملك الشركاء أنفسهم الأموال اللازمة للاستثمار في المشروع أو بإمكانهم الحصول عليها بذاتهم. ويمكن للهيئات الراعية للمشروع جمع رأس المال في البلد المضيف أو في مكان آخر من خلال إصدار سندات أسهم رأس المال.

ويتطلب تمويل أسهم رأس المال وجود سياسة استثمار مواتية للاستثمار الأجنبي. وتعد القوانين المواتية للاستثمار الأجنبي والقدرة على إعادة توطين رأس المال والأرباح مسألة حيوية. وفي الولايات المتحدة، ساعد برنامج American Depositary Receipt وتخصيص القواعد التنظيمية المطبقة وإدخال القاعدة 144A والقاعدة التنظيمية S على زيادة عرض أوراق رأس المال وبيعها في أسواق رأس المال الدولية. ويعد أسلوب التمويل هذا مغرباً في الولايات المتحدة بوجه خاص بسبب مرونة سياسة الاستثمار وإعادة توطين الأرباح وجهود الولايات المتحدة لتوسيع أسواقها واستثماراتها في مجال الاتصالات.

4.2.6 المشاريع المشتركة

اكتسبت المشاريع المشتركة بوصفها شكلاً من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر زخماً في صناعة الاتصالات. وتتيح المشاريع المشتركة لأعضائها فرصة الحضور في البلدان مع احتمال الوصول المبكر إلى سوق واسعة من الزبائن المحتملين. وقادت عملية رفع القيود عن أسواق الاتصالات الدولية والخصخصة والتطورات التكنولوجية المفاجئة التي شهدتها السنوات العشر الأخيرة، إلى زيادة المشاريع المشتركة في صناعة الاتصالات.

وتعزى الشعبية التي حظيت بها المشاريع المشتركة إلى العوامل التالية:

- (1) القدرة على توفير خليط من الشركاء قادرين على الوفاء بالمتطلبات السياسية والمالية والتقنية اللازمة للفوز بالمنافسة؛
- (2) تقتصر المنافسة على ائتلاف شركتين إلى خمس شركات بدلاً من 20 إلى 25 شركة؛
- (3) تقاسم المخاطر المالية بين أعضاء المشروع المشترك؛
- (4) نقاط القوة عند كل شريك تستكمل الشريك الآخر.

وفيما يخص شركات تشغيل الاتصالات، تعد المشاريع المشتركة الحل الذي يضمن حصة من الأرباح على الأقل في سوق الاتصالات العالمية التي تسود فيها منافسة شرسة. وبفضل مبالغ رأس المال الهائلة التي تلزم في حالات كثيرة لاكتساب الملكية على المستوى العالمي، لن تتراجع شعبية المشاريع المشتركة في السنوات المقبلة بوصفها أدوات هجوم استراتيجية لشركات الاتصالات. وهناك بعض المسائل التي ينبغي مراعاتها قبل الدخول في مشروع مشترك وهي: أهداف المشاريع والمنافسة فيما بينها ورأس المال وإدارة توزيع أرباح المشروع المشترك والمدفوعات الأخرى والتعويضات وتوزيع المخاطر وبنود الانسحاب.

5.2.6 ائتمانات البائع

يقتصر التمويل من البائع عموماً على بعض فئات المعدات الإنتاجية. ويؤدي ارتفاع الطلب على المعدات إلى تغيير في قوة البائع التفاوضية. ولذلك فإن مواصفات المعدات يمكن أن تتبع اعتبارات مالية - الائتمانات - ولذا يمكن أن ترتبط المعونة الوطنية ببيع المعدات من قبل موردي البلد المعني. ولا تنضم الولايات المتحدة إلى تلك السياسة لأنها تمارس الرقابة على استخدام المعونة الأجنبية في البلد وتقيّد في الوقت الحاضر وفي المستقبل خيارات تأمين مصادر معدات الاتصالات التي يميل إليها البلد المستفيد. وهذا مجحف بسبب سرعة التطورات في التكنولوجيا وانخفاض الأسعار في حالات كثيرة.

6.2.6 بيع الأسهم

إن بيع سندات ملكية الشركة (أو أسهمها) (شركة مساهمة عامة) يمكن أن يولد كميات ضخمة من السيولة يمكن استخدامها لأغراض متعددة بما في ذلك تخفيض الدين. ومثلاً في يناير عام 1994، طرحت شركة بلانترونيك، وهي شركة رائدة مصنعة لسماعات رأسية هاتفية ذات تكنولوجيا عالية، ثلاثة ملايين من الأسهم وتجمع عن بيعها 37,5 من ملايين الدولارات الأمريكية. واستخدمت شركة بلانترونيك الجزء الأكبر من العوائد لتسديد الديون المتراكمة وتسوية كميالية عالية. وعلاوة على تصفية الدين ستستخدم الشركة رأس المال في بناء مصانع جديدة أو شراء معدات أو رفع ميزانية الدعاية أو التسويق أو تعيين موظفين جدد أو في إجراء بحوث بشأن منتجات جديدة. وبغض النظر عن طريقة استخدام العوائد الناجمة عن بيع الأسهم للجمهور فهي ستساهم في نمو الشركة وخلق مزيد من الوظائف وتوليد عائدات إضافية وإعداد منتجات ذات نوعية أفضل وفي التوسع الاقتصادي عموماً. ولكي تتحول الشركة إلى "شركة مساهمة عامة" فهي تستخدم عادة مؤسسة مصرفية للاستثمار وتقوم المؤسسة المصرفية المتخصصة بتأمين الشركة وتشارك في تحديد سعر بيع الأسهم وتعمل كوسيط بين الجهة المانحة للأوراق والمستثمرين العموميين. وفي الولايات المتحدة، حين تصدر أسهم شركة ما للمرة الأولى في السوق تسمى العروض العامة الأولية ويتم تداولها في السوق الأولية. وحين يعاد بيع الأسهم بعد ذلك إلى مستثمرين آخرين تجري العملية في السوق الثانوية مثل بورصة نيويورك. وحين تصبح الشركة شركة مساهمة عامة فهي تنتقل من نشاط خاص أو (تملكه الدولة) إلى شركة عامة تملكها مجموعة كبيرة من المستثمرين ومالكي الأسهم بشكل جماعي.

7 آلية ضمان الاستثمارات

الغرض من اتفاقات ضمان الاستثمار هو التأمين ضد المخاطر غير التجارية مثل نزع الملكية والتأميم وإتاحة تحويل رأس المال وإعادة توطينه. وينص اتفاق ضمان الاستثمار عادة على ما يلي:

- أ) ضمان عدم حدوث نزع الملكية أو التأميم باستثناء حدوثه لأغراض المصلحة العامة وبتعويض فوري مناسب؛
ب) السماح بتحويل الأرباح أو رؤوس أموال الاستثمار أو إعادة توطينها بأي عملة قابلة للتحويل.

والمتفقون بموجب معظم اتفاقات ضمان الاستثمار هم عموماً:

- أ) رعايا أو مواطنو كل طرف متعاقد حسب قوانين هذا الطرف؛
ب) الشركات التي تكونت في أحد الطرفين المتعاقدين والتي يملك رعايا كل طرف متعاقد جزءاً كبيراً منها ويقومون بإدارتها والإشراف عليها.

ملحوظة - THB Asia Connect Sdn Bhd (Internet).

تعد وكالة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف (MIGA) التي تأسست في 12 أبريل 1988 أحدث عضو في مجموعة البنك الدولي. وغرضها تشجيع تدفق الاستثمار المباشر الأجنبي إلى البلدان النامية للأعضاء للمساهمة في النمو الاقتصادي بتأمين ما يلي:

- 1' ضمانات للمستثمرين الأجانب من القطاع الخاص (أي التأمين ضد المخاطر السياسية) ضد مخاطر تحويل العملة وانتزاع الملكية والحروب والاضطرابات الأهلية في البلدان النامية؛
2' تقديم المساعدة التقنية والخدمات الاستشارية للبلدان النامية الأعضاء بشأن وسائل تعزيز فرص الاستثمار الخاص في اقتصاداتها.

وتتيح وكالة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف تأميناً ضد المخاطر السياسية غير قابل للفسخ وتقديمه على المدى الطويل للمستثمرين المؤهلين. بمن فيهم المصارف التجارية الذين يحق لهم الاستثمار في البلدان النامية الأعضاء. وتقدم وكالة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف بالتحديد الحماية من الخسائر الناشئة عن عدم تمكن المستثمر أو المقرض من تحويل العائدات المحصلة بالعملة المحلية (الأرباح ورأس المال الأصلي والفوائد والربح ورؤوس الأموال وغيرها من الأموال المحولة) إلى نقد أجنبي لنقله خارج البلد المضيف. ولا يُعطى انخفاض قيمة العملة. وتتوفر الحماية ضد الخسارة الكلية أو الجزئية الناجمة عن إجراء انتزاع الملكية الذي طبقه البلد المضيف أو عن الحرب أو الاضطرابات الأهلية (بما فيها الثورات والانقلابات وأعمال التخريب أو الإرهاب).

ويمكن أن تؤمن وكالة ضمان الاستثمار استثمارات جديدة ناشئة في أي بلد من البلدان الأعضاء وموجهة إلى بلد عضو من البلدان النامية. ويشمل ذلك المساهمة في الاستثمارات المرتبطة بالتوسع وبالتحديث وإعادة تنظيم المشاريع القائمة وباككتساب الملكيات التي تتطلب خصخصة المؤسسات الحكومية.

والمستثمر الذي يفرض شروط وكالة ضمان الاستثمار يكون نمطياً من رعايا أحد البلدان الأعضاء في الوكالة غير البلد المضيف الذي سيجري فيه الاستثمار. وتتمتع أيضاً كل شركة أو مصرف تجاري أو أي مستثمر مالي بأهلية التغطية سواء تأسست في بلد عضو أو كان مركز نشاطها الرئيسي في بلد عضو أو كان معظم رأس مالها مملوكاً لرعايا البلدان الأعضاء. وتختص وكالة ضمان الاستثمار عادة دعمها في مستثمري القطاع الخاص لكن بعض الشركات الحكومية والمؤسسات المالية السياسية قد تتمتع بالتغطية إذا برهنت على أنها تعمل على أساس تجاري.

وتبلغ مدة التغطية المعتادة التي تقدمها وكالة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف 15 عاماً وقد ترتفع إلى 20 عاماً تحت بعض الظروف. وبشكل عام تدفع الأقساط مقدماً و سنوياً. وتستثنى بعض القروض التي تستوجب تسديد أقساط ربع سنوية أو نصف سنوية.

ويمكن أن تؤمن وكالة ضمان الاستثمار في أسهم رأس المال بنسبة تصل حتى:

- 1' 90 في المائة من مساهمة الاستثمار؛
2' و 450 في المائة لتغطية الإيرادات العائدة من الاستثمار.

وفيما يخص القروض و ضمانات القروض يمكن أن تؤمن وكالة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف ما يصل إلى:

- 1' 90 في المائة من رأس المال الأصلي؛
2' و 150 في المائة من رأس المال الأصلي لتغطية الفوائد التي ستتراكم خلال مدة القرض.

وفيما يخص عقود المساعدة التقنية والاتفاقات المشابهة تؤمن الوكالة حتى 90 في المائة من القيمة الكلية للمدفوعات المستحقة. ويلتزم المستثمر أو المقرض بالمخاطرة بتحمل نسبة 10 في المائة على الأقل من أي خسارة تحدث بموجب العقد.

8 الوصول إلى سوق الأوراق المالية

الولايات المتحدة

توجد سبع أسواق مالية في الولايات المتحدة وهي بورصة نيويورك والبورصة الأمريكية وبورصة بوسطن وبورصة سنسبناي وبورصة شيكاغو وبورصة الباسفيك وبورصة فيلادلفيا. ويمكن للسهم الواحد أن يسجل ويتداول في أكثر من بورصة واحدة. يضاف إلى ذلك أن كثيراً من الأوراق المالية يتم تبادلها خارج السوق الرسمية.

ملحوظة - منذ عام 1978 ارتبطت هذه الأسواق الثمان فيما بينها بواسطة شبكة اتصال إلكترونية تسمى نظام التبادل التجاري بين الأسواق ويتيح هذا النظام للتجار شراء من الأسواق المختلفة عن طريق الحاسوب للحصول على أفضل الأسعار.

وتصدر غالبية الأسهم خارج السوق الرسمية عن شركات لا تستوفي شروط الأسواق المالية الرئيسية للتسجيل في البورصة. ويتم تداول هذه الأسهم عبر شبكة اتصالات واسعة تسمى ناسداك وتديرها الجمعية الوطنية لعملاء السندات المالية، وتتكون الجمعية الوطنية لعملاء السندات المالية من ألوف مكاتب السمسرة.

ملحوظة - انظر أدناه للاطلاع على وصف الشروط اللازمة للتسجيل في شبكة ناسداك.

وبورصات الأسهم عبارة عن مراكز تبادل تجاري لأسهم المؤسسات والشركات الأمريكية في العالم. والاستثمار في الأسواق المالية الأمريكية مفتوح أمام المستثمرين من كل مكان. ويخضع التبادل التجاري بالسندات المالية في الولايات المتحدة أساساً لقانونين يصوت عليهما الكونغرس وللقواعد ذات الصلة التي وضعتها الهيئات التنظيمية. ومن أكثر القوانين أهمية قانون السندات المالية لعام 1933 الذي يحكم التسجيلات الجديدة في البورصة وقانون بورصة السندات المالية لعام 1934 الذي يحكم التجارة في السندات المالية القائمة.

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide, Volume II, Canada and the United States, Haksu Kim and Jan Marton*

ويستوجب قانون السندات المالية لعام 1933 تعريف المستثمرين بجميع المعلومات الأساسية لضمان عمليات منصفة وللحيلولة دون حدوث احتيال أو تمويه عند الإصدارات الجديدة للسندات. ويطبق القانون أيضاً على إصدارات الأسهم الجديدة الخاصة بالشركات العامة وكذلك على العروض العامة الأولية. وينبغي للجهات المصدرة أن تقدم بيان تسجيل إلى هيئة الأوراق المالية والبورصة الأمريكية قبل بدء بيع السندات المالية، كما تقدم نشرة اكتتاب تصف مختلف جوانب عمليات الشركة. ويسري مفعول البيانات المسجلة بعد فترة انتظار تبلغ 20 يوماً إلا إذا أصدرت هيئة الأوراق المالية والبورصة أمراً بوقف البيع بسبب وجود أخطاء.

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide, Volume II, Canada and the United States, Haksu Kim and Jan Marton*

وتلزم هيئة الأوراق المالية والبورصة الشركات العامة بصياغة تقارير عن نتائجها المالية ربع السنوية أو السنوية وعن أسواق الأسهم المالية التي سجلت سنداها المالية فيها. وتعد الشركات أيضاً النتائج المالية ربع السنوية والسنوية المتضمنة معلومات إضافية تقدم طوعاً لحملة الأسهم وللمستثمرين.

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide, Volume II, Canada and the United States, Haksu Kim and Jan Marton*

لا توجد حواجز كبيرة أمام المستثمرين الأمريكيين الراغبين في شراء المستندات المالية الأجنبية. ويشترى المستثمرون الأمريكيون أسهم بعض الشركات الأجنبية مباشرة من بلد الشركة الأصلي. وإذا وصلت مبالغ استثمار المستثمرين الأمريكيين في شركة أجنبية إلى مستويات كبيرة فقد يطلب إلى الشركة تقديم بياناتها المالية إلى هيئة الأوراق المالية والبورصة.

وفي الولايات المتحدة يجب أن ترسل إلى المساهمين بيانات مالية كل ثلاثة أشهر. والبيانات التي تقدمها الشركات الأمريكية إلى المساهمين كل ثلاثة أشهر هي شاملة ويستفيد من معلومتها المحللون الماليون (انظر الملاحظة). وعلاوة على شروط تقديم المعلومات ينبغي للشركات المسجلة في البورصة التصريح على الفور عن أي حدث هام من خلال وسائل الإعلام. وتوزع هذه الأخبار وكالات مثل داو جونز نيوز واير ورويتر وستاندر أند بورز ماركت سكوب ودبلي نيوز ونيويورك تايمز وميديا جنرال فاينانشال سرفيسز وترييون ميديا سرفيسز وأوسشيتيد بريس وب ر نيوزواير وبزنس واير وبلومبيرغ بزنس نيوز.

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide, Volume II, Canada and the United States, Haksu Kim and Jan Marton*

ويمكن توصيل المعلومات المقدمة إلى هيئة الأوراق المالية والبورصة في شكل إلكتروني عبر نظام حاسوبي يدعى إدغار (Electronic Data Gathering Analysis and Retrieval). وترسل بعض الشركات هذه البيانات عبر أنظمة توصيل البيانات إلكترونياً مثل الإنترنت أو بلومبيرغ.

1.8 سوق الأوراق المالية ناسداك

يجب على الشركات التي تملك أصولاً صافية ملموسة قدرها 4 ملايين دولار أمريكي أن تصدر (تعوّم) 750 000 سهم عام (انظر الملاحظة) تبلغ قيمتها في السوق 5 ملايين دولار أمريكي بحد أدنى لسعر العرض قدره دولار أمريكي واحد للسهم. ويجب أن يكون هناك 400 مساهم على الأقل (من حملة الحصص السهمية) (انظر الملاحظة 2).

الملحوظة 1 - تعرف الأسهم العامة المطروحة بأنها الأسهم التي لا يملكها بشكل مباشر أو غير مباشر أي موظف أو مدير في الشركة صاحبة الإصدار أو أي شخص آخر يحق له الانتفاع بأكثر من 10 في المائة من مجموع الأسهم الكلي المتداولة.

الملحوظة 2 - يعتبر حملة الحصص السهمية العملاء الذين يملكون 100 سهم أو أكثر.

والشركات التي تملك أصولاً صافية ملموسة قدرها 6 مليون دولار أمريكي ينبغي أن يبلغ دخلها قبل الضرائب مليون دولار أمريكي وأن تطرح على الأقل 1,1 من ملايين الأسهم تبلغ قيمتها في سوق البورصة 8 مليون دولار أمريكي. وينبغي أن يكون سعر العرض الأدنى للأسهم 5 دولارات أمريكية. وينبغي أن يكون لدى الجهة المانحة 400 مساهم على الأقل (حملة الحصص السهمية).

وينبغي للشركات التي تملك أصولاً صافية ملموسة قدرها 18 مليون دولار أمريكي أن تطرح على الأقل 1,1 من ملايين الأسهم التي تبلغ قيمتها في سوق البورصة 18 مليون دولار أمريكي بسعر عرض أدنى قدره 5 دولارات أمريكية. وينبغي أن تكون الشركة قد عملت خلال عامين ولديها 400 مساهم من (حملة الحصص السهمية).

أما الشركات التي يبلغ رأسمالها في سوق البورصة 50 مليون دولار أمريكي أو مجموع أصولها أو إيراداتها 50 مليون دولار أمريكي فيجب أن تطرح على الأقل 1,1 من ملايين الأسهم التي تبلغ قيمتها في سوق البورصة 15 مليون دولار أمريكي على الأقل بسعر عرض أدنى قدره 5 دولارات أمريكية. وينبغي أن يكون هناك 400 مساهم على الأقل (حملة الحصص السهمية).

والشركات التي يبلغ رأسمالها في السوق 75 مليون دولار أمريكي أو مجموع أصولها 75 مليون دولار أمريكي ومجموع إيراداتها 75 مليون دولار أمريكي ينبغي أن تصدر ما لا يقل عن 1,1 من ملايين الأسهم التي تبلغ قيمتها في سوق البورصة 20 مليون دولار أمريكي. وينبغي عرض الأسهم بسعر عرض أدنى قدره 5 دولارات أمريكية. وينبغي أن يكون هناك 400 مساهم على الأقل (حملة الحصص السهمية).

2.8 سوق نيويورك للأوراق المالية (بورصة نيويورك)

يعود تاريخ سوق نيويورك للأوراق المالية (NYSE) إلى 205 أعوام (إذ ظهرت عام 1792) وتتميز بأنها سوق مزاد يتم فيها شراء الأسهم وبيعها بسعر تحدده مناقصات وعروض المستثمرين. وتعد سوق نيويورك للأوراق المالية مؤسسة غير مستهدفة للربح يملكها حوالي 1366 عضواً. والأعضاء أفراد، وشركات السندات التي يمثلونها، وهي حوالي 497 شركة تسمى الشركات الأعضاء.

وتعد سوق نيويورك للأوراق المالية أهم أسواق الأوراق المالية في العالم. إذ يوجد فيها 51 مليون من أفراد المستثمرين و10 000 مؤسسة مستثمرة يبيعون ويشترون السندات المالية التي تصدرها أكثر من 2 900 شركة مسجلة في البورصة. ويتاجر المستثمرون في ردهة بورصة نيويورك من خلال ممثلين عن الشركات الأعضاء.

ويتجاوز رأس مال سوق نيويورك للأوراق المالية (قيمة جميع الأسهم) 6,8 من تريليون دولار أمريكي (1996) وهي تعادل حوالي 90 في المائة من الناتج القومي الإجمالي في الولايات المتحدة أي القيمة الكلية السنوية لجميع السلع والخدمات التي ينتجها البلد. والشركات المسجلة في بورصة نيويورك هي إجمالاً أهم الشركات الصناعية والمالية وشركات الخدمات. وهناك 250 مؤسسة دولية مسجلة فيها أي أكثر من أي بورصة أخرى. ويجري في بورصة نيويورك المتاجرة بما يزيد عن 400 مليون سهم يومياً في المتوسط (1996).

ولكي يمكن النظر في طلب أي شركة الدخول في بورصة نيويورك، يتعين أولاً أن تصل هذه الشركة إلى مستويات معينة من الإيرادات الصافية والأصول والمبادلات التجارية ويجب أن يملك أسهمها شريحة واسعة من المستثمرين ويجب أيضاً أن تلي معايير بورصة نيويورك الصارمة في صدد حماية المستثمر بما في ذلك إصدار تقرير سنوي وعقد اجتماع سنوي للمساهمين وجعل المعلومات المالية الهامة عن الشركة متيسرة بسهولة للجمهور.

ملحوظة - About the NYSE, Chapter 1, NYSE, Inc., 1996

وأول خطوة تمر بها كل الشركات التي تنشأ الدخول في بورصة نيويورك هي النظر السري في أهليتها للدخول. ويتيح هذا النظر للشركة معرفة الموقف الرسمي من تسجيلها في البورصة، وينطوي على وضع بنود الاشتراطات التي قد يلزم استيفائها للدخول. ويتم هذا النظر بناء على طلب الشركة المرشحة للدخول في البورصة وهو مجاني ولا يعبر عن أي التزام لدخول الشركة في البورصة. ويجب استكمال النظر قبل أن تفصح الشركة عن نيتها في طلب الدخول الرسمي عبر أي إعلان في الصحف أو نشرات التقارير السنوية وما إلى ذلك.

وتستكمل بورصة نيويورك عادة النظر السري في الأهلية في غضون أسبوعين. وتستلم الشركة المرشحة تبليغين للتسجيل في البورصة أحدهما شفوي والآخر كتابي عن تصريح الأهلية مع شروط التسجيل في البورصة. وعند استلام التصريح تعطى الشركة المرشحة مهلة تصل إلى ستة أشهر لتقديم طلب التسجيل الرسمي في البورصة. وإذا تم استيفاء جميع الشروط، وهذا يتم عادة خلال ثمانية إلى تسعة أسابيع بعد تقديم كل الوثائق المطلوبة للنظر السري في الأهلية، تقبل أسهم الشركة من أجل المتاجرة فيها.

وثمة رسوم دخول ورسوم سنوية مرتبطة بالتسجيل في بورصة نيويورك. وتدفع الشركات الأجنبية رسماً أدنى قدره 100 000 دولار أمريكي يتألف من رسم الدخول البالغ 36 800 دولار أمريكي مع رسم مرتبط بعدد الأسهم المتاحة (بالملايين). والمبلغ الأقصى لهذا الرسم هو 500 000 دولار أمريكي.

3.8 سوق الأوراق المالية الأمريكية

يجب أن تملك الشركات المسجلة في سوق الأوراق المالية الأمريكية إيرادات تبلغ قبل خصم الضرائب 750 000 دولار أمريكي عن آخر سنة مالية أو عن آخر عامين من الأعوام الثلاثة التي تسبق دخولها. ويجب أن تبلغ قيمة العروض العامة في سوق البورصة 3 000 000 دولار أمريكي وأن يبلغ سعر العرض 3 دولارات على الأقل أما رأس مال المساهمين فيجب أن يبلغ 4 000 000 دولار أمريكي على الأقل.

ومع ذلك يمكن في بعض الظروف أن تتأهل للدخول في البورصة شركات لا تستوفي هذا الشرط. ومرد ذلك إلى التسليم بأن بعض الشركات المتينة مالياً غير قادرة على الوفاء تماماً بالمعيار القانوني للدخول في البورصة (مثلاً بسبب طبيعة أنشطتها أو لأنها تكسر باستمرار نفقات كبيرة من الأموال للبحث والتطوير). ويمكن أن تتأهل هذه الشركات للدخول البورصة شرط أن تكون قيمة عروضها العامة في سوق البورصة 15 000 000 دولار أمريكي وأن تكون قد مارست عملياتها طوال 3 أعوام وأن يكون سعر العرض 3 دولارات أمريكية على الأقل وأن يصل رأس مال المساهمين إلى 4 000 000 دولار أمريكي على الأقل. وتتوفر أيضاً بدائل لا تنص على الوفاء بشرط القيمة في سوق البورصة، لكنها تشترط حداً أدنى لعدد المساهمين يتراوح بين 400 و800 مساهم، على سبيل المثال، وحداً أدنى من الأسهم العامة المطروحة.

ولم تعتمد سوق الأوراق المالية الأمريكية معايير خاصة بشأن العروض العامة الأولية لكنها تركز تركيزاً إضافياً على القوة المالية للشركة وعلى إيراداتها الماضية والمرتقبة. وقد توافقت البورصة في بعض الظروف على إصدار للتسجيل في البورصة "رهناً بإشعار رسمي بالإصدار" قبل طرح الفعلي للعروض العامة الأولية للشركة مباشرة.

4.8 فرنسا

تتركز جميع السندات المالية المتبادلة تجارياً في فرنسا في بورصة باريس. وتقوم البورصات الإقليمية في بوردو ومارسيليا ونانت وليل وليون ونانسي مقام فروع محلية للشركات التي كانت إقليمية في الأصل. وتتم في البورصة المتاجرة بالسندات والأسهم العادية والأسهم التفضيلية والأسهم الأجنبية وأسهم القروض. وتسجل عام 1994 في البورصة بفرنسا 4978 سنداً مالياً، تمثل رأس المال الكلي في سوق البورصة البالغ 1 122 126 مليار فرنك فرنسي. وتعد سوق فرنسا المالية الآجلة الدولية (MATIF) التي تأسست في عام 1986 ثاني أكبر الأسواق المالية الآجلة في أوروبا. وفي عام 1987 افتتحت سوق باريس للخيارات المالية القابلة للتداول (MONEP).

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide: France, Florence Perillat*

وتتألف البورصة من سوق رسمية وسوق ثانوية ومن المبادلات التجارية خارج السوق الرسمية. ويجب على الشركات التي تسعى لقبولها في السوق الرسمية أن تقدم بيانات مالية عن أنشطتها خلال ثلاث سنوات على الأقل وأن تطرح 25 في المائة من رأس مالها للجمهور.

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide: France, Florence Perillat*

ويتوقف حجم المعلومات المتاحة للجمهور عن الشركات في فرنسا على شكل الشركة القانوني وعلى نوع العمليات التي تتداولها، أي إن كانت تقوم بعروض مناقصات عامة أو مجرد إصدارات "billets de trésorie" (صكوك مالية تؤمن للشركات الصناعية والتجارية سيولة نقدية قصيرة ومتوسطة الأجل وتتاخر بما مصارف الخزانة لتحسين فعالية السوق المالية من خلال السمسرة أو الموازنة). ويلزم لجميع الشركات المسجلة في البورصة من أجل التداول العام أن تسجل سنوياً في السجل القضائي (Greff) بيانات مالية موحدة وتقرير الإدارة وتقرير مراجع الحسابات النظامي في مهلة لا تزيد عن شهر بعد انعقاد الاجتماع العام السنوي للمساهمين.

وكإجراء أدنى يجب على الشركات المسجلة في سوق الأوراق المالية الرسمية أو في السوق الثانوية أن تنشر صيغة مختصرة من بياناتها المالية الموحدة (بيان الدخل وكشف الميزانية والمستندات ذات الصلة) في مهلة لا تزيد عن أربعة أشهر بعد انقضاء السنة الضريبية وقبل عقد الاجتماع السنوي لمدة 15 يوماً، وذلك في نشرة الإعلانات القانونية الإلزامية وهي نشرة فرنسية تستخدم للإشعارات القانونية. ويجب على الشركات الأجنبية المسجلة في سوق الأوراق المالية الرسمية أو في السوق الثانوية أن تنشر في نشرة الإعلانات القانونية الإلزامية تقاريرها السنوية المترجمة جزئياً أو كلياً في مهلة لا تتعدى ستة أشهر من انقضاء السنة الضريبية.

ملحوظة - *Fundamental Analysis Worldwide: France, Florence Perillat*

وتقدم معظم الشركات تقاريرها إلى المستثمرين والباحثين بناء على طلبهم، بالبريد أو بالهاتف أو بالفاكس. وتفتح مكتبة البورصة لاستقبال الجميع ويمكن لأي شخص أن يقوم بتصوير التقارير السنوية. وتيسر أيضاً الوثائق في السجل القضائي لغرفة التجارة للجميع إذ يوفر صوراً عن التقارير لقاء رسوم رمزية.

ويجب على الشركات المسجلة في سوق الأوراق المالية الرسمية أو في السوق الثانوية أن تنشر في نشرة الإعلانات القانونية الإلزامية تقارير نصف سنوية تتألف من بيانات مالية موحدة وكذلك من تقرير الإدارة وتقرير مراجع الحسابات النظامي، حسب الاقتضاء، في مهلة لا تزيد عن أربعة أشهر بعد انتهاء كل فصل. ويلزم للشركات الأجنبية المسجلة بموجب نفس الشروط أن تدرج تقارير عن مبيعاتها الصافية وعن إيراداتها الصافية الموحدة قبل خصم الضرائب. وتوجد في فرنسا 10 شركات فقط تنشر التقارير كل ثلاثة أشهر.

ويتعين على الشركات الفرنسية المسجلة في سوق الأوراق المالية الرسمية أو في السوق الثانوية أن تنشر تقارير عن المبيعات الموحدة كل ثلاثة أشهر بما في ذلك المبيعات الصافية خلال الأشهر الثلاث السابقة. ويجب نشر هذه البيانات في نشرة الإعلانات القانونية الإلزامية في فترة لا تتجاوز 45 يوماً بعد كل ربع سنة. وتخضع الشركات الأجنبية لنفس الشروط إذا نشرت هذه المعلومات في أسواقها الوطنية.

5.8 ألمانيا

تتألف سوق الأوراق المالية الألمانية من ثمان بورصات إقليمية توجد في برلين وبريمن ودوسلدورف وفرانكفورت وهامبورغ وهانوفر وميونخ وشتوتغارت. وأهم هذه البورصات هي بورصة فرانكفورت ودوسلدورف وميونخ إذ تحوز مجتمعة 90 في المائة تقريباً من حجم المبادلات التجارية في ألمانيا. ويقل عدد الشركات الألمانية المسجلة في سوق الأوراق المالية عن 20 في المائة فضلاً عن أن قلة قليلة من الشركات الألمانية مسجلة في أسواق الأوراق المالية الأجنبية.

ملحوظة – *Fundamental Analysis Worldwide: Germany, Patricia Streit and Hakan Yuksel*

والبورصة الألمانية شركة قابضة تأسست عام 1992 وتملك 100 في المائة من بورصة فرانكفورت، وهي الأكبر في ألمانيا ومن سوق الخيارات المالية وكذلك من السوق المالية الآجلة. وتأسست البورصة الألمانية لتوحيد البورصات الثماني التي يؤدي استقلال عملياتها إلى اختلاط الأمر على المستثمرين، خاصة الأجانب منهم، وذلك مثلاً لأن كل واحدة منها تضع سعرها الخاص لنفس السهم.

ملحوظة – *Fundamental Analysis Worldwide: Germany, Patricia Streit and Hakan Yuksel*

ويجب على جميع الشركات الألمانية بمقتضى القانون تقديم تقارير عن نتائجها المالية. ولا تلزم الشركات الصغيرة بمراجعة حساباتها أما الشركات المتوسطة (انظر الملحوظة 1) والكبيرة الحجم (انظر الملحوظة 2) فيجب أن تحصل على رأي مراجع حسابات مستقل.

الملحوظة 1 – الشركات المتوسطة الحجم هي التي يزيد مجموع أصولها عن 3,9 من ملايين الماركات الألمانية ويقل عن 15,5 من ملايين الماركات الألمانية أما مبيعاتها فتزيد عن 8 ملايين مارك ألماني وتقل عن 32 مليون مارك ألماني أو هي شركات يبلغ عدد موظفيها أكثر من 50 موظفاً وأقل من 250 موظفاً.

الملحوظة 2 – الشركات كبيرة الحجم هي التي يزيد مجموع أصولها عن 15,5 من ملايين الماركات الألمانية وتزيد مبيعاتها عن 32 مليون مارك ألماني ويزيد عدد موظفيها عن 250 موظفاً.

6.8 اليابان

تأسست أسواق الأوراق المالية في اليابان في نهاية القرن التاسع عشر لكن بدأ عهد أسواق الأوراق المالية الحديثة بصدر قانون الأوراق المالية والبورصة عام 1948. وتوجد اليوم ثمان بورصات رسمية: بورصة طوكيو وأوساكا وناغويا وهيروشيما وفوكوكا ونيغاتا وسايبورو. وتهيمن بورصة طوكيو وبورصة أوساكا على حجم المبادلات التجارية. وتشمل بورصات طوكيو وأوساكا وناغويا قسماً من الدرجة الأولى وقسماً من الدرجة الثانية تبعاً لحجم الأسهم المطروحة في البورصة وحجم الأسهم التي يملكها الجمهور وحجم المبادلات التجارية. وتسجل معظم الشركات في البداية في قسم الدرجة الثانية. وتنتقل إلى قسم الدرجة الأولى حين يزداد عدد أسهمها المبيعة إلى الجمهور وحجم عملياتها التجارية. وتملك بورصة طوكيو قسماً منفصلاً مخصصاً للشركات الأجنبية وافتتحت بورصة أوساكا قسماً جديداً من الدرجة الثانية عام 1984 مخصصاً للشركات الصغيرة المحلية. ومنذ عام 1963 بدأت سوق خارج السوق الرسمية في العمل لم يتم تنظيمها إلا عام 1976. وتم إصلاح السوق خارج السوق الرسمية في عام 1983، وأعقب ذلك دخول نظام الأسعار الأوتوماتي عام 1984. وتأسست جاسداك الحالية (أسعار اتحاد تجار السندات في اليابان) عام 1991. وفي 31 ديسمبر 1994 طرحت أسهم 581 شركة خارج السوق الرسمية.

ويجب على أي شركة مسجلة في بورصة رسمية أو متداولة في سوق غير السوق الرسمية أن تقدم بيانات مالية سنوية مراجعة إلى مكتب السندات المالية التابع لوزارة المالية وإلى مختلف البورصات المعنية وإلى جمعية عملاء الأوراق المالية خلال ثلاثة أشهر من انقضاء السنة الضريبية. وتتضمن هذه البيانات المالية بيانات مالية موحدة وبيانات الشركة الأم. وتنشر الوزارة هذه البيانات في منشوراتها الرسمية ("يوهو" أو "يوكاشوكن هوكوشو"). ويمكن شراء هذه المنشورات من المكتبات أو من قسم المنشورات في الوزارة مباشرة. وتتيح البورصات أيضاً البيانات المالية كي يتفحصها الجمهور.

وبمقتضى القانون التجاري يتعين على الشركات أن تعلن للجمهور أي حدث هام في الشركة عبر صحف معينة. وترسل نتائج التشغيل الأولية إلى وزارة المالية بمجرد تدقيق البيانات المالية وتجهيزها للنشر. وتنشر البيانات المالية بما فيها كشف الميزانية وبيان الإيرادات في الصحف في شكلها الموجز. وتضاف حواشٍ تتضمن معلومات عن نفقات انخفاض قيمة العملة وأرباح كل سهم. وتنتهي السنة المالية لمعظم الشركات في مارس. وبذلك تنشر الصحف في نهاية يونيو تقريباً من كل عام أقساماً خاصة تتضمن هذه المعلومات. وتوضع الشركات في قوائم حسب الفئات الصناعية.

ملحوظة – *Fundamental Analysis Worldwide: Japan, Haksu Kim*