مجله اقتصادی - ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی
شماره‌های ۱ و ۲، فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۰، صفحات ۱۳۰- ۱۱۱

مقایسه تئوریک انواع روش‌های خصوصی‌سازی وقابلیت بکارگیری این روش‌ها در واگذاری مراکز تلفن به بخش خصوصی

ابوالقاسم اثنی‌عشری[۱]
محسن اعتمادنیا[۲]

این مقاله با هدف ارائه مقایسه تئوریک روش‌های مختلف خصوصی‌سازی وامکان بکارگیری این روش‌ها جهت واگذاری مراکز تلفن به بخش خصوصی تدوین گردیده است. در این مقاله تلاش شده با مقایسه روش‌های خصوصی‌سازی میزان موفقیت احتمالی این روش‌ها در خصوص واگذار نمودن مراکز تلفن به بخش خصوصی به صورت تئوریک مورد تجزیه وتحلیل قرار گیرد و امکان استفاده از روش‌های مورد اشاره در این سازمان‌ها بیان گردد. روش‌های مختلف خصوصی‌سازی برای سازمان‌های مختلف و با شیوه اجرای متفاوت سعی در افزایش کارایی و کاهش بار هزینه‌های این بخش که بر عهده دولت است، دارد.

واژه‌های کلیدی: مقایسه تئوریک، خصوصی‌سازی، روش واگذاری.

۱. مقدمه

از دیدگاه داویدا (۲۰۰۳) درسال‌های اخیر کشورهای زیادی جهت انجام اصلاحات در بخش ارتباطات راه دور اقدام نموده‌اند. درکشورهای توسعه‌یافته هدف نخست از انجام این اصلاحات، تشویق رقابت در بازار ارتباطات راه دور بوده است و در کشورهای درحال توسعه هدف اصلی از انجام این اصلاحات، افزایش قابلیت دسترسی خدمات ارتباطات راه دور برای درصد بیشتری از جمعیت بود. تعداد زیادی از کشورهای در حال توسعه از بازکردن بازار ارتباطات راه دور به دلیل افزایش قیمت وهمچنین کاهش دسترسی افراد به این خدمت بیم دارند. در تمام کشورها اعتماد بیشتری به فعالیت بخش خصوصی نسبت به بخش دولتی برای توسعه بخش ارتباطات راه دور وجود دارد.

۱. عضو هیأت علمی و دانشیار دانشگاه پیام نور استان مازندران.
۲. دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت MBA. mohsen60et@yahoo.com

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

خصوصی‌سازی به صورت واگذاری بخشی از فعالیت‌های شرکت‌های مخابرات به بخش غیردولتی را می‌توان به‌عنوان اتخاذ راهکاری توسط دولت در جهت افزایش کارایی و کاهش بار خدمات دولتی عنوان کرد. اما از دیدگاه دیگر به‌دلیل وجود تصمیم‌گیری متمرکز در این بخش و عدم وجود رقابت، خصوصی‌سازی ممکن است منجر به افزایش هزینه‌ها، تولید کمتر، تداخل تصمیم‌گیری و در نهایت کاهش کارایی گردد.

برای پی‌بردن به آثار واگذاری بخش‌های مختلف مراکز تلفن در شرکت مخابرات، انجام پژوهش‌هایی جهت بررسی و مقایسه روش‌های مختلف خصوصی‌سازی ضروری به نظر می‌رسد. بنابراین، مقاله حاضر در پی آن است تا با بررسی و مقایسه تئوریک روش‌های مختلف واگذاری تا حدودی بتواند به میزان موفقیت این روش‌ها طی این فرایند پی ببرد.

آگاهی از دستاوردهای فوق می‌تواند منشأ اتخاذ سیاست و تصمیمات مناسب در دیگر عرصه‌های فعالیت شرکت باشد. با یافته‌های بدست آمده از این پژوهش، مدیران ارشد شرکت مخابرات می‌توانند از میزان دستیابی به اهداف تعیین‌شده در سیاست خصوصی‌سازی شرکت آگاهی یافته و از داده‌های بدست آمده در تصمیم‌گیری‌های خود در جهت افزایش نقاط قوت و کاهش نقاط ضعف طرح استفاده نمایند. به علاوه، اطلاعات بدست آمده از نتایج این مقاله می‌تواند مسئولان ارشد را در تصمیم‌گیری‌های خود در رابطه با روش انتخابی برای واگذاری سایر فعالیت‌ها در دیگر حوزه‌ها به بخش غیردولتی و خصوصی یاری نماید.

در پایان، جمع‌بندی و نتیجه‌گیری از مباحث و مقایسه، کاربردهای مدیریتی و پیشنهادات مرتبط با آن جهت پیگیری تحقیقات مشابه در آینده ارائه می‌گردد.

۲. روش واگذاری فعالیت‌های بخش دولتی به بخش خصوصی

۲-۱. عرضه عمومی سهام

در این نوع خصوصی‌سازی، تمام حساب‌های مالی شرکت بررسی می‌شود و ضمن شفاف‌سازی، سهام شرکت درمعرض فروش قرارمی‌گیرد.

فلاح‌پور (۱۳۷۷) بیان می‌دارد که در جریان واگذاری واحد مشمول واگذاری به بخش خصوصی نیاز به تغییرات سازمانی احساس می‌شود که این تغییرات می‌بایست پیش از عرضه سهام به عموم مردم صورت گیرد و در غیر این‌صورت تنها باید جریان‌ها و تشریفات عادی عرضه سهام به عموم طی شود. آگهی فروش سهام را باید در هر مورد به طور خاص تهیه کرد و در صورتی که واحد

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

مشمول واگذای در بورس پذیرفته شده باشد جریان واگذاری به عموم به مراتب ساده‌تر است، زیرا تنها کاری که می‌بایست انجام شود عرضه سهام در بورس است.

نصیرزاده (۱۳۶۹) مهم‌ترین مزیت عرضه عمومی سهام را گسترش مالکیت و نیز گسترش دامنه جمع‌آوری منابع در جهت سرمایه‌گذاری می‌داند و به دلایل فوق این روش از دیدگاه سیاسی بیشتر موردپسند دولت‌ها بوده است.

۲-۲. عرضه مستقیم سهام بصورت کلی یا جزئی به بخش خصوصی

فروش سهام واحدهای دولتی طبق این روش به دو صورت عمده صورت می‌پذیرد:

–مذاکره مستقیم با خریداران سهام

–مزایده و رقابت بین خریداران سهام

امونز (۲۰۰۰) معتقد به مذاکره بین مؤسسات بخش خصوصی و دولت به منظور دستیابی به فهمی مشترک برای تحقق معامله‌ای تحول آفرین بود.

کانی و پروتی (۱۹۹۳) دوشرط برای امکان فروش تدریجی سهام پیشنهادکردند:

–وجود یک بازار بورس جذاب

–ایجاد ساختاری راهبردی توسط دولت که مقدار کمی از سهام خود را به منظور کنترل شرایط و تعهد رفع خطرات احتمالی نگهداری می‌کند.

چارچوب دیگری نیز در زمینه استفاده از فروش خصوصی سهام شرکت دولتی به منظور توزیع گسترده‌تر سهام وجود دارد و آن عبارتند از واگذاری بخش عمده‌ای از سهام به یک شرکت بزرگ سرمایه‌گذاری خصوصی جهت عرضه آن توسط شرکت سرمایه‌گذاری به سایر سرمایه‌گذاران خصوصی این روش هم اکنون در ایالات متحده آمریکا به شکل گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد.

گاسمی و همکاران (۲۰۰۰) متأسفانه راه‌حل‌های مبتنی بر بازار به ویژه مزایده‌ها همیشه مؤثر نبوده‌اند.مزایده‌ها بازده واقعی پیشنهادکنندگان را نشان نمی‌دهند همچنین امکان تبانی بین پیشنهاددهندگان وجود دارد.نتیجه اعطاء قراردادهای دولت به صورت اختصاصی موجب کاهش نوآوری وهمچنین عدم توسعه خدمات جدید می‌گردد.

پرکوپنکو (۱۳۸۰) فروش مستقیم بنگاه‌های دولتی و مبادله سهام آنها در آژانس‌های عمومی را یکی ازمهم‌ترین روش‌های خصوصی‌سازی در کشورهای مختلف می‌داند.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

۲-۳. فروش دارایی‌های شرکت

در مواردی که دولت به شدت به منابع مالی نیاز دارد، دارایی‌های واحد دولتی به طور مستقیم به فروش رفته و در مقایسه با روش‌های دیگر واگذاری در این روش سهامی عرضه نمی‌گردد و تنها دارایی‌های شرکت است که به فروش می‌رسد و این دارایی‌ها دیگر به شرکت تعلق ندارد (فلاح‌پور، ۱۳۷۷).

پرکوپنکو (۱۳۸۰) معتقد است از آنجا که دراین روش خریداران تنها دارایی‌های واحد مشمول واگذار را خریداری می‌کنند و به بدهی‌های آن توجهی ندارند، لذا باید وضعیت بدهی‌ها را مشخص کرد تا نحوه تسویه آنان نیز مشخص شود. در این روش موضوع فعالیت فروش دارایی‌ها است و سهامی عرضه نمی‌شود و فروش دارایی‌ها به صورت معمول به بخش‌خصوصی صورت می‌گیرد.

در این روش از دو راه می‌توان استفاده کرد، یکی فروش بخشی از شرکت به منظور کوچک کردن حجم آن و دیگری تشکیل یک شرکت جایگزین توسط بخش خصوصی و با کمک دولت برای در اختیار گرفتن دارایی‌ها نه بدهی‌های دولت‌ها است. معمولاً زمانی به این روش روی می‌آورند که شرکت دولتی مزبور قابل فروش به صورت کامل نباشد.

۲-۴. تجدید سازمان و تفکیک واحدها

در این روش هر شرکت به چند بخش تفکیک می‌شود و قطعه‌های جدا شده با هویتی مستقل واگذار می‌گردد. می‌توان گفت که این روش در حقیقت تجدید ساختار شرکت‌ها پیش از خصوصی‌شدن است که از روش‌های مختلفی به انجام می‌رسد.

الف) تفکیک هر واحد به یک یا چند شخصیت حقوقی مستقل

ب) تفکیک برخی از فعالیت‌ها و انتقال واگذاری آن به بخش خصوصی

ج) فروش واحدهای تولیدی به صورت مجموعه‌های جداگانه جهت افزایش رقابت

هر یک از روش‌های فوق مقدمه‌ای برای استفاده از سایر روش‌های خصوصی‌کردن به شمار می‌روند و دولت را آماده می‌سازند که در خصوص واحدهای تفکیک شده از شیوه‌های مختلف واگذاری استفاده بهینه نمایند.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

۲-۵. سرمایه‌گذاری جدید بخش خصوصی

مواردی پیش می‌آید که دولت جهت توسعه واحدهای خود نیاز به سرمایه‌گذاری‌های جدید داشته و خود در این زمینه توان مالی لازم را ندارد و لزوم مشارکت بخش خصوصی در سرمایه‌گذاری‌های جدید مورد نیاز مشاهده می‌گردد.

این نوع خصوصی‌کردن شرکت‌های دولتی با افزایش سرمایه شرکت بدست می‌آید و شرکت به دست آمده به صورت مختلط (اعم از خصوصی و دولتی) خواهد بود و سرمایه جدید را می‌توان از طریق عرضه سهام در بورس و یا عرضه خصوصی سهام بدست آورد و در این موارد سهام متفاوتی در چارچوب اهداف پیش‌بینی‌شده عرضه می‌گردد. روش فروش بر اساس ضوابطی صورت می‌گیرد که برای انتشار و عرضه سهام جدید در کشور وجود دارد (فلاح‌پور، ۱۳۷۷).

۲-۶. واگذاری واحد به مدیریت و کارکنان

یکی از مؤثرترین روش‌های واگذاری واحدهای دولتی، فروش این واحدها به مدیریت و کارکنان خود واحد می‌باشد که ضمن تقویت انگیزه مالکیت، کارایی واحد مشمول واگذاری را تا حد زیادی بالا می‌برد. در جریان بکارگیری روش فوق، شرکتی برای خرید واحد اولیه به وجود می‌آید و مدیریت و کارکنان واحد اولیه سهام شرکت جدید را می‌خرند، شرکت جدید واحد دولتی را می‌خرد و شرکت دولتی در عمل به خصوصی تبدیل می‌شود (نصیرزاده، ۱۳۷۷).

فلاح‌پور می‌نویسد در مواردی که مدیران یا کارکنان امکان پرداخت هزینه خرید واحد را نداشته باشند، فروش اقساطی به مدیران یا کارکنان و تأمین منابع لازم برای واگذاری از طریق اخذ وام از سازمان‌های مالی به عنوان یک راه‌حل توصیه می‌شود و در این روش مدیران یا کارکنان شرکت مشمول واگذاری درصدی از سهام آن شرکت را خریداری کرده و به این ترتیب کنترل شرکت را به دست می‌گیرند (فلاح‌پور، ۱۳۷۷).

۲-۷. قراردادهای اجاره

در این روش بخش خصوصی می‌تواند در جریان اجاره، اموال و تأسیسات شرکت را تا مدت معینی در اختیارگیرد. شرایط اجاره توسط دولت تعیین و هر یک از طرفین تعهداتی را متقبل می‌شوند. در این چارچوب، اجاره گیرنده تمام خطرهای تجاری واحد را در طول مدت اجاره می‌پذیرد و در هر شرایطی – بجز در موارد استثناء مندرج در قرارداد – موظف به پرداخت مبلغ توافق شده اجاره

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

است. در پایان دوره اجاره و در صورت عدم تمدید قرارداد آن شرکت مذکور می‌بایست همانند روز اول به دولت برگشت داده شود. طبیعی است که طی مدت اجاره، تعمیرات و نگهداری ماشین‌آلات نیز به شکل منطقی انجام می‌گیرد و اجاره بها نیز می‌تواند از طرق گوناگونی تعیین شود که از آن جمله می‌توان به تعیین یک مبلغ ثابت درصدی از سود خالص تصاعدی بر اساس میزان تولید و غیره اشاره کرد. از طریق قرارداد اجاره به طور معمول مدیریت، تکنولوژی و مهارت‌های بخش خصوصی وارد شرکت می‌شوند و اجاره درحقیقت اقدام موقتی در جهت دستیابی شرکت به سطح مطلوب سودآوری و کارایی محسوب می‌گردد. پس از این مرحله، تصمیم نهایی در خصوص چگونگی واگذاری یا عدم واگذاری کامل شرکت به بخش خصوصی اتخاذ می‌شود. زمانی که حفظ مالکیت در بلندمدت برای دولت حائز اهمیت است، استفاده از این روش برای افزایش کارایی مناسب به نظر می‌رسد (فلاح‌پور، ۱۳۷۷).

عقد قراردادهای واگذاری مدیریت یا اجاره دارایی‌های واحد مشمول واگذاری به بخش خصوصی نیاز به این دارد که بدون تغییرمالکیت اصلاحاتی را در واحد صورت دهد و ازروش عقد قراردادهای واگذاری مدیریت یا اجاره دارایی‌ها استفاده می‌شود.

مهم‌ترین ویژگی روش فوق این است که هم اجاره شرکت دولتی و هم قرارداد مدیریتی هر دو روش‌هایی هستند که از طریق آنها مدیریت، تکنولوژی و مهارت‌های بخش‌خصوصی وارد شرکت دولتی می‌شود. این عمل در چارچوب قراردادی انجام می‌گیرد که مدت و اجرت مربوط به آن مشخص است و در این روش صرفاً خصوصی‌سازی مدیریت و در نتیجه بالا رفتن کارایی دولتی انجام خواهد شد.

همان‌گونه که اشاره شد در این روش دولت مایل نیست که مالکیت واحد خود را از دست دهد و با استفاده از عقد قراردادهای واگذاری مدیریت و اجاره دارایی‌ها سیاستی کوتاه‌مدت را جهت حل مشکلات خود دراداره واحدها بکار می‌برد.

باید در نظر داشت که در این روش بدهی‌های واحد موردنظر و تعهدات دولت باقی مانده و به مدیریت جدید واحد و یا اجاره گیرنده ارتباطی ندارد. در خصوص اجاره واحد، قانون خاصی وجود ندارد و تنها باید مدت اجاره ، مبلغ اجاره و مسائل دیگر مربوط به این امر در قرارداد اجاره قید گردد و همچنین در قراردادهای واگذاری مدیریت نیز میزان اختیارات مدیر جدید، نقش وی و میزان کنترلی که می‌تواند در شرکت داشته باشد باید مشخص گردد (فتحیان‌پور، ۱۳۷۶).

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

۲-۸. قراردادهای پیمان مدیریت

همانند قراردادهای اجاره، این نوع قراردادها در پی دستیابی به مدیریت و مهارت‌های بخش خصوصی است و برای بالا بردن کارایی شرکت منعقد می‌گردد. اما در عین حال برخلاف روش پیش مدیران هیچ‌گونه خطر مالی را بر عهده نمی‌گیرند و در واقع طی مدت پیش‌بینی شده در استخدام دولت می‌باشند و همزمان هزینه جدیدی نیز ایجاد می‌گردد که به طور طبیعی باید افزایش سودآوری واحد جبران شود. در این نوع قرارداد، اداره شرکت در اختیار مدیران قرار می‌گیرد که تجربه دولتی مدیریتی فنی و تکنولوژی کافی – ترجیحاً در همان رشته – را داشته باشند . قرارداد دوره مشخصی دارد و مدیران طی مدت قرارداد به طورمعمول از اختیار تام برخوردارند. از آنجا که ممکن است ساختار شرکت همچنان بوروکراتیک و دولتی باقی بماند و مدیر جدید به تدریج تحت تأثیر محیط جذب این ساختار گردد، برخی اوقات از طرف قرارداد درخواست می‌شود که به منظور مسئولیت‌پذیری بیشتر تعدادی از سهام شرکت را بخرد. دراین روش واحد دولتی همچنان درمعرض خطرات تجاری بوده ومسئول تأمین سرمایه در گردش مورد نیاز و پرداخت بدهی‌های خود می‌باشد.

الف) پیمان مدیریت ناقص

در قالب این روش، مدیریت یک فعالیت خاص به بخش خصوصی واگذاری می‌گردد و تمام هزینه‌های عملیاتی از طریق شرکت کارفرما پرداخت می‌گردد. به عبارت دیگر، در این روش به جای استخدام یک نفر مدیر با حقوق ثابت و مشخص ماهانه حقوق مدیریت با میزان کارایی و استفاده مطلوب و بهینه از امکان‌ها گره می‌خورد. در این قراردادها، اختیارات و آزادی عمل مدیریت بیش از مدیریت شاغل در بخش عمومی است.

ب) پیمان مدیریت کامل

در این روش، مسئولیت کامل بهره‌برداری از دارایی‌های یک فعالیت در ازای حق الزحمه مشخصی که بر اساس مبلغ ثابت ماهانه یا بهای ثابت خرید محصول تعیین می‌گردد به بخش خصوصی واگذار می‌شود. بر خلاف روش قبلی تمام هزینه‌های عملیاتی بر عهده پیمانکار می‌باشد و کارفرما به غیر از مبلغ تعیین شده در قرارداد هیچ‌گونه مسئولیت و تعهدی در قبال هزینه‌های عملیاتی هر فعالیت نداشته و سود و زیان فعالیت بر عهده پیمانکار است.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

ج) پیمان مدیریت (BOT)[1]

در این روش کنسرسیومی حاصل از ائتلاف شرکت‌ها مانند پیمانکاران ساختمانی، اپراتورهای سیستم و تأمین‌کنندگان تجهیزات از دولت امتیاز ساخت زیربناهایی مانند سیستم‌های ارتباطی، بزرگ‌راه‌ها یا تسهیلات تأمین آب را دریافت می‌کنند. این امتیاز معمولاً ۱۵ تا ۳۰ ساله بوده و مدت آن برای پوشش هزینه‌ها، پرداخت قروض و بازگشت منطقی سرمایه بسنده می‌کند و در پایان این دوره تمام تسهیلات یا مجدداً به دولت واگذار می‌شوند یا توسط شرکت‌های مربوطه خریداری می‌شوند.

د) پیمان مدیریت ساخت

در این روش مسئولیت ساخت برخی از تأسیسات، احداث ساختمان‌های اداری و توسعه شبکه بر اساس قراردادهای پیمانکاری به بخش خصوصی واگذار می‌گردد. در این حالت کارهای اجرایی مربوط به عملیات فوق در مقابل حق الزحمه مشخصی به بخش خصوصی واگذار می‌شود و پس از تکمیل، مسئولیت بهره‌برداری ازآنها با شرکت‌های کارفرما خواهد بود. این گروه از پیمان‌ها می‌تواند به صورت امانی (مصالح و تجهیزات با کارفرما) و مدیریت خصوصی و یا به صورت پیمانکاری کامل (مصالح و دستمزد و غیره با پیمانکار) منعقد و اجرا گردد.

۲-۹. قراردادهای خرید خدمات

اغلب کشورهای درحال توسعه و توسعه‌یافته دولت‌های مرکزی یا محلی به منظور تدارک خدماتی که آژانس‌های دولتی قادر به ارائه کارا و مؤثر آنها نیستند به بستن قرارداد با سازمان‌های خصوصی می‌پردازند. طبق این روش یک مؤسسه دولتی به منظور ارائه خدمات خاص با یک شرکت خصوصی برای دوره‌ای مشخص قرارداد می‌بندد (پرکینکو، ۱۳۸۰).

کشورهای درحال‌توسعه نیاز به حذف کنترل مشابه آنچه در کشورهای پیشرفته با ایجاد پیمانکاران قوی و مستقل برای صنایع خاص صورت گرفته است دارند.

1. Build Operate Transfer Contracts

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

۳. کاربرد روش‌های خصوصی‌سازی در مراکز تلفن

۳-۱. عرضه عمومی سهام

مهم‌ترین مزیت عرضه عمومی سهام،گسترش مالکیت و نیزگسترش دامنه جمع‌آوری منابع درجهت سرمایه‌گذاری مورد نظر می‌باشد که از این جهت بیشتر مورد استقبال دولت‌ها بوده است. مهم‌ترین شرط بکارگیری روش فوق این است که وضعیت مالی شرکت دولتی می‌بایست روشن باشد و اطلاعات مالی در حد لازم در اختیار مردم قرارگیرد (نصیرزاده، ۱۳۶۹).

موارد استفاده از این روش‌ها عبارتند از:

- واحدهایی که قرار است واگذار شود باید به اندازه کافی بزرگ باشند و سوابق واحد موردنظر نشان دهد که می‌توانند مستقل باشند و قدرت کسب سود و درآمدزایی را داشته باشد.
- نقدینگی بازاری که سهام در آن عرضه می‌شود به اندازه‌ای باشدکه بتواند سهام واحد را جذب کند.
- بازار اوراق بهادار فعالی در این زمینه وجود داشته باشد.

بنا به مطالب ذکر شده فوق، امکان بکارگیری این روش برای واگذاری مراکز تلفن موجود در کشور به دلیل وابستگی آنها به یکدیگر به سهولت امکان‌پذیر نیست اما با رفع مشکلات موجود و تفکیک هزینه و درآمد هر مرکز امکان بکارگیری این روش برای مراکز تلفن بزرگ وجود دارد.

۳-۲. عرضه مستقیم سهام به‌صورت کلی یا جزئی به بخش خصوصی

در این روش چه به‌صورت کلی وچه به صورت جزئی خریداران می‌بایست از قبل مورد شناسایی و ارزیابی قرار گیرند و با توجه به حساسیت مراکز مخابراتی ارزیابی صلاحیت خریداران اهمیت دو چندانی خواهند یافت.

زمانی که بازار سرمایه و اوراق بهادار وجود نداشته باشد این روش بسیار جذاب خواهد بود و در خصوص سازمان‌هایی که ساختار مالی ضعیفی دارند و همچنین در مواردی که واحد به لحاظ اندازه قابل عرضه به عموم نباشد، فروش خصوصی مطلوب‌تر است. مهم‌ترین ایراد وارد به این روش این است که با توجه به اینکه فروش سهام به صورت اختیاری انجام می‌شود ممکن است در معرض سوءاستفاده قرار گیرد.

یکی از مزیت‌های این روش این است که مسئولین واگذاری ارزیابی دقیقی نسبت به قدرت مالی فنی و تجربه خریدار به عمل می‌آورند و همین موضوع در کشورمان به دلیل ساختار

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

بوروکراتیک موجود می‌تواند به یک عامل منفی تبدیل شود. به عبارت دیگر، امکان اعمال نفوذ و دخالت عوامل انسانی در قیمت‌گذاری و انتخاب خریداران بالقوه وجود دارد.

با توجه به ملاحظات فوق و پیامدهای سیاسی و اجتماعی قابل پیش‌بینی هم در صورت توقف ویا ایجاد مشکل در ارائه خدمات و هم در صورت واگذاری شرکت‌ها به افراد خاص این روش برای شرکت‌های مخابراتی به طور کلی توصیه نمی‌گردد. هر چند با تفکیک فعالیت‌های مختلف این شرکت‌ها استفاده از این روش برای واگذاری برخی از آنها بدون اشکال به نظر می‌رسد اما به طور کلی این روش برای واگذاری مراکز تلفن مناسب نیست.

۳-۳. فروش دارایی‌های شرکت

فروش دارایی‌ها زمانی صورت می‌گیرد که شرکت مشمول واگذاری هیچ امیدی برای استقلال اقتصادی نداشته باشد یا نتوان امیدوار بود که شرکت به صورت فعلی خود بتواند به سودآوری برسد و در مواردی بررسی‌های حقوقی و مالیاتی نشان می‌دهند که تا چه حد روش واگذاری می‌تواند با خواست‌ها و اهداف بخش دولتی پیوند داشته باشد. مهم‌ترین مزیت این روش، سرعت کسب درآمد توسط دولت است و هر زمان که فروش واحد مشمول واگذای ممکن نباشد یا دولت بخواهد در کوتاه‌ترین مدت منابع مالی از واگذاری شرکت به دست آورد یا زمانی‌که قصد دولت فروش دارایی‌ها توصیه می‌شود و در این موارد باید حساب دارایی‌ها را از حساب بدهی‌ها تفکیک کرد (تقوی و همکاران، ۱۳۷۴).

با توجه به مطالب عنوان شده، استفاده از این روش برای واگذاری مراکز فعال به دلیل اهمیت ادامه فعالیت مرکز تلفن و ضرر و زیان ناشی از ایجاد وقفه در فعالیت آنها مناسب به نظر نمی‌رسد.

۳-۴. تجدید سازمان و تفکیک واحدها

زمانی که واحد مورد نظر فعالیت‌های مختلفی را داشته باشد که به صورت مجموعه جاذبه خاصی برای سرمایه‌گذاران ندارد یا دولت تمایلی به واگذاری کامل آن واحد به هر دلیل ندارد با تفکیک واحد مورد نظر جاذبه لازم ایجاد خواهد شد. البته باید توجه داشت زمانی‌که یک واحد به چندین واحد ویا فعالیت تفکیک می‌شود هر یک از واحدها یا فعالیت‌های کوچکتر که با یکی از روش‌های فوق خصوصی می‌شوند مشکلات و ملاحظات مربوط به آن روش پیش رو خواهند داشت. بنابراین، از یک سو به دلیل اهمیت تداوم فعالیت شرکت‌های مخابراتی و نقش حیاتی آنها در زندگی مردم دولت مایل به واگذاری کامل شرکت‌ها نیست و از سوی دیگر وظایف هر شرکت در برگیرنده

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

فعالیت‌های مختلفی است که امکان تفکیک آنها وجود دارد. استفاده از این روش می‌تواند بسیاری از مشکل‌های موجود در انتخاب راه‌های مطلوب واگذاری واحدها را رفع کند. بنابراین، با تفکیک واحدها و بخش‌های مختلف مراکز تلفن امکان واگذاری جداگانه این بخش‌ها امکان‌پذیر خواهد بود که این شیوه تاکنون برای بخش‌هایی از مراکز تلفن به اجرا گذاشته شده است.

۳-۵. سرمایه‌گذاری جدید بخش خصوصی

مهم‌ترین مزیت استفاده از این روش، حفظ مالکیت دولت بر سهام واحدهای خود می‌باشد. این روش زمانی مورد استفاده قرار می‌گیرد که در جهت رفع مشکلات واحدهای نیازمند به سرمایه دولتی، منابع لازم در اختیار دولت نباشد و همچنین کاربرد این روش برای واحدهایی که به دلایل مختلف از تملک بخش خصوصی خارج و به تملک بخش دولتی درآمده است و بخش دولتی به دلایل گوناگون نتوانسته آن واحد را سودآور سازد می‌تواند مفید باشد.

دولت در مواردی که امکان سرمایه‌گذاری جدید برای توسعه وایجاد مراکز مخابراتی را نداشته باشد می‌تواند از این شیوه جلب سرمایه به منظور مشارکت با بخش خصوصی استفاده نماید و لازم به ذکر است که قوانین لازم برای اجرای این‌گونه مشارکت‌ها توسط بخش خصوصی تدوین شده است اما این بخش تاکنون به صورت جدی تمایلی به مشارکت در این حوزه نشان نداده است که لازم است موانعی که در راه جلب این مشارکت وجود دارد مرتفع گردد.

۳-۶. واگذاری واحد به مدیریت و کارکنان

این شیوه واگذاری ضمن تقویت انگیزه مالکیت، کارایی واحد مشمول واگذاری را تا حد زیادی بالا می‌برد. به دلیل وجود پرسنل توانمند ومتخصص در حوزه مخابرات امکان استفاده از این روش در واگذاری مراکز مخابراتی وجود دارد اما امکان استفاده عملی از این شیوه در حال حاضر مهیا نیست و با قوانین موجود در حوزه مخابرات چنین جابجایی صورت نپذیرفته است. با رفع موانع قانونی در این خصوص می‌توان از توانایی‌های پرسنل آموزش‌دیده و متخصص جهت ارائه سرویس بهینه به مشترکین استفاده نمود و از سوی دیگر، کارکنان با احساس تعلق بیشتر انگیزه مضاعفی جهت تأمین نیازهای منطقی مشترکین خواهند داشت.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

۳-۷. قراردادهای اجاره

در این روش بخش خصوصی با عقد قرارداد اجاره، اموال و تأسیسات موجود در مراکز تلفن را که امکان اجاره دادن آن فراهم باشد را تا مدتی معین در اختیار می‌گیرد و در مقابل تعهداتی را می‌پذیرد و در پایان مدت قرارداد مورد اجاره به دولت برگشت داده می‌شود. از این روش در حال حاضر با توجه به عدم تفکیک هزینه ودرآمدهای مراکز تلفن نمی‌توان بهره گرفت که در صورت رفع این مشکلات می‌توان با اجاره امکانات فراهم شده در مراکز تلفن نسبت به کسب درآمد برای دولت اقدام نمود و از سوی دیگر، از توانایی بخش خصوصی در اداره این مراکز استفاده بهینه به عمل آورد و همچنین مالکیت دولت بر مراکز به قوت خود باقی خواهد ماند.

مهم‌ترین ویژگی روش فوق این است که هم اجاره شرکت دولتی و هم قرارداد مدیریتی روش‌هایی هستند که از طریق آنها مدیریت، تکنولوژی و مهارت‌های بخش خصوصی وارد شرکت دولتی می‌شود. این عمل در چارچوب قراردادی انجام می‌گیرد که مدت و اجرت مربوط به آن مشخص است و در این روش صرفاً خصوصی‌سازی مدیریت و در نتیجه بالا رفتن کارایی دولتی انجام خواهد شد.

مهم‌ترین مزیت استفاده از این روش، کارامد شدن واحد در مقایسه با زمانی است که در دست دولت بوده است و مهم‌ترین ایرادی که به روش فوق وارد می‌شود این است که با روی‌کار آمدن مدیریت خصوصی، هزینه‌های جدیدی به دولت تحمیل می‌شود و در مورد اجاره واحد ممکن است عایدی حاصل از اجاره واحد در حد پرداخت بدهی‌های آن نباشد.

۳-۸. قراردادهای پیمان مدیریت

مزیت این روش ابقاء مالکیت دولتی و درجه کنترلی برای امور شرکت و استفاده از مهارت‌های مدیریتی بخش خصوصی است. امکان بکارگیری نیروهای بخش خصوصی جهت دسترسی به تخصص و مهارت آنها با صرف هزینه اضافی که در صورت تدوین برنامه‌های صحیح واتخاذ راهبرد مناسب با افزایش سودآوری، مراکز امکان جبران هزینه‌های اضافی مرتبط را خواهد داشت.

الف) پیمان مدیریت ناقص

در خصوص موضوع مورد مطالعه این تحقیق از این روش جهت بهبود کارایی مدیریت مراکز وسایر سمت‌های کارشناسی موجود در مراکز می‌توان بهره‌گرفت و با اجرای رهنمودهای کارشناسی ایشان در جهت افزایش کارایی و بهبود خدمات ارائه شده به مشترکین گام برداشت.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

ب) پیمان مدیریت کامل

در این روش مسئولیت کامل بهره‌برداری از دارایی‌های مراکز در ازای حق الزحمه مشخصی که بر اساس مبلغ ثابت ماهانه یا بهای ثابت خرید محصول تعیین می‌گردد به بخش خصوصی واگذار می‌شود. بر خلاف روش قبل تمام هزینه‌های عملیاتی بر عهده پیمانکار می‌باشد و کارفرما به غیر از مبلغ تعیین‌شده در قرارداد هیچ‌گونه مسئولیت و تعهدی در قبال هزینه‌های عملیاتی هر فعالیت نداشته و سود و زیان فعالیت بر عهده پیمانکار است. این شیوه از بهترین انواع مشارکت دادن بخش خصوصی در فعالیت‌های دولتی است که با حفظ حقوق مالکیت دولت از توانایی بخش خصوصی جهت بهبود امور استفاده می‌شود. دولت در این شیوه از بسیاری از هزینه‌های زاید که پیش از این واگذاری به آن تحمیل می‌گشت، رهایی می‌یابد.

ج) پیمان مدیریت (BOT)

در این گروه از پیمان‌ها، مسئولیت تأمین منابع مالی، ساخت و بهره برداری از تأسیسات مراکز تلفن برای مدت مشخصی به بخش‌خصوصی واگذار می‌گردد. تنها پس از آغاز بهره‌برداری بهای محصول فعالیت بر اساس نرخ‌های تعیین شده در قرارداد به مدیریت جدید پرداخت می‌شود و طی سال‌های احداث طرح یا پروژه هیچ‌گونه پرداختی از سوی شرکت‌های کارفرما به طرف قرارداد انجام نمی‌شود. پس از آغاز بهره‌برداری است که بخش خصوصی با فروش محصول طرح به شرکت‌های کارفرما درآمد خواهد داشت. بدیهی است که نرخ‌های قرارداد به گونه‌ای تعیین می‌شوند که علاوه بر پوشش هزینه‌های جاری فعالیت بهره‌برداری و هزینه‌های استهلاک دارایی‌ها، نرخ بازده قابل قبولی برای سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی را نیز تأمین نماید. این شیوه نیز از بهترین انواع واگذاری به بخش خصوصی می‌باشد که درصورت اجرای صحیح، دولت حداقل هزینه را جهت ارائه خدمات به شهروندان متحمل می‌شود و از سوی دیگر، بخش خصوصی جهت کسب سود مناسب سعی در ارائه خدمت به طریقی که رضایت مشتریان را جلب نماید می‌کند.

د) پیمان مدیریت ساخت

در این روش، مسئولیت ساخت برخی از تأسیسات، احداث ساختمان‌های اداری و توسعه شبکه بر اساس قراردادهای پیمانکاری به بخش خصوصی واگذار می‌گردد. در این حالت کارهای اجرایی مربوط به عملیات فوق در مقابل حق‌الزحمه مشخصی به بخش خصوصی واگذار می‌شود و پس از تکمیل، مسئولیت بهره‌برداری ازآنها با شرکت‌های کارفرما خواهد بود. این گروه از پیمان‌ها بر

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

حسب مورد می‌تواند به صورت امانی (مصالح و تجهیزات با کار فرما) و مدیریت خصوصی و یا به صورت پیمانکاری کامل (مصالح و دستمزد و غیره با پیمانکار) منعقد و اجرا گردد. در این روش لازم است در انتخاب پیمانکاران دقت شود تا تبعات یک انتخاب نادرست گریبانگیر شرکت مربوطه نگردد. در این شیوه نیز تخصص ومهارت بخش خصوصی به شرکت آورده می‌شود.

۳-۹. قراردادهای خرید خدمات

قرارداد پیمانکاری برای انجام فعالیت‌های خدماتی مناسب می‌باشد. پیش‌فرض قرارداد پیمانکاری این است که واحدهای خصوصی کارایی بالاتری نسبت به سازمان‌های دولتی در انجام این فعالیت‌ها دارند و دولت می‌تواند بدون درگیری با مسائل مختلف کارمندی خدمات مورد نظر خود را با کیفیت بالا و با صرفه‌جویی در هزینه ارائه نماید. در چارچوب این گروه از قراردادها برخی از فعالیت‌ها مانند خدمات حمل و نقل و ایاب و ذهاب کارکنان، تعمیر و نگهداری از تأسیسات مراکز و ... در مقابل حق‌الزحمه مشخص یا صورت حساب ماهانه به بخش خصوصی واگذار می‌گردد. با این قبیل واگذاری‌ها شرکت‌ها می‌توانند وقت و انرژی بیشتری صرف رفع موانع و مشکلات بزرگتری که به آن مبتلا هستند، نمایند و کمتر در مسائل اجرایی درگیر شوند.

۴. مقایسه تئوریک روش‌های خصوصی‌سازی

۴-۱. شباهت‌ها

۴-۱-۱. استفاده از توانایی مالی بخش خصوصی

هدف تمام روش‌های خصوصی‌سازی، بهره‌برداری از توانایی مالی بخش خصوصی جهت ارائه محصول بهینه است. در روش عرضه عمومی سهام دولت با هدف گسترش دامنه خصوصی‌سازی به عموم مردم از این شیوه استفاده می‌نماید.

در روش فروش سهام واحدهای دولتی به بخش خصوصی نیز هدف بهره‌مندی دولت از توان مالی بخش خصوصی برای اداره بهتر واحد واگذار شده است. در روش فروش دارایی‌های شرکت نیز دولت جهت کسب درآمد سریع و در کوتاه‌ترین زمان اقدام به اجرای این روش می‌نماید. در روش تفکیک واحدها نیز دولت با تفکیک واحدها اقدام به واگذاری این فعالیت‌ها به یک یا چند شخصیت حقوقی، انتقال برخی فعالیت‌ها به بخش‌خصوصی یا فروش واحد به صورت مجموعه‌ای جداگانه می‌نماید. در روش سرمایه‌گذاری جدید بخش‌خصوصی دولت از توان مالی بخش‌خصوصی به منظور تأمین‌مالی سرمایه‌گذاری‌هایی که به تنهایی تمایل به انجام آنها را ندارد می‌نماید. در روش

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

واگذاری واحد به مدیریت وکارکنان دولت ضمن تقویت انگیزه مالکیت، کارایی واحد مشمول واگذاری را تا حد زیادی بالا می‌برد و با مشارکت نیروهای متخصص هدف افزایش کارایی واحد را پیگیری می‌نماید.

۴-۱-۲. ورود مدیریت، تکنولوژی، مهارت به سازمان

در روش‌های واگذاری مدیریت پیمان قراردادهای اجاره دولت با ورود مهارت، تکنولوژی و مدیریت به سازمان قصد بکارگیری این نیروها برای بهبود وضعیت ارائه خدمات وکارایی دارد. واحد دولتی با ورود نیروهای متخصص امکان ایجاد اصلاحات در نحوه عملکرد خود را می‌یابد و با استفاده از تخصص و مهارت این افراد بازدهی وعملکرد واحد افزایش خواهد یافت.

۴-۱-۳. بهبود ارائه خدمات

یکی از اهداف اصلی روش‌های خصوصی‌سازی، افزایش کارایی واحدهای دولتی برای ارائه خدمات بهتر به شهروندان است. واحدهای دولتی به دلیل وجود بروکراسی اداری نمی‌توانند به سرعت در برابر تقاضاهای روزافزون مشتریان واکنش نشان دهند و از سوی دیگر، واحدهای دولتی به دلیل محدودیت‌های سیستم بودجه‌بندی امکان واکنش سریع نسبت به تغییرات را ندارند. به همین دلیل، همواره مشتریان وخواسته‌های ایشان مقدم‌تر از توانایی بخش‌های دولتی جهت پاسخگویی به نیازهای مشتریان است.

۴-۲. تفاوت‌ها

۴-۲-۱. وضعیت مالکیت دولت

در روش عرضه عمومی سهام به همان میزان که سهام توسط خریداران بورس جذب شود به همان میزان از مالکیت دولت در شرکت کاسته خواهد شد. در عرضه مستقیم سهام اگر به صورت کلی صورت پذیرد، یک شرکت کاملاً خصوصی پدیدار خواهد شد و مالکیت دولت بر آن پایان خواهد یافت. اگر عرضه مستقیم سهام به صورت جزئی انجام شود یک شرکت مختلط دولتی- خصوصی بوجود خواهد آمد. درروش فروش دارایی‌های شرکت تنها دارایی‌ها به فروش می‌رسند و سهامی عرضه نمی‌شود و بخش خصوصی در مالکیت شرکت مربوطه شریک نخواهد شد. در روش تجدید و تفکیک واحدها بخش جدا شده با هویتی مستقل واگذار خواهد شد و واحد جدید تحت مالکیت دولت قرار نخواهد گرفت. در روش سرمایه‌گذاری جدید، شرکتی به صورت دولتی- خصوصی پدید می‌آید که دولت به میزان سهم خود در آن مالکیت دارد. در روش واگذاری واحد به مدیریت

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

و کارکنان دولت با واگذاری واحد به کارکنان از مالکیت خود بر آن شرکت صرف‌نظر می‌کند. در روش قرارداد اجاره مالکیت به طور کلی در اختیار دولت باقی خواهد ماند و بدون تغییر مالکیت، اصلاحاتی در آن واحد صورت می‌پذیرد.

در قراردادهای مدیریت، پیمان مالکیت در اختیار دولت است و درجه کنترلی برای امور شرکت و استفاده از مهارت‌های مدیریتی بخش خصوصی در نظر گرفته می‌شود. در روش خرید خدمات، دولت مالکیتی بر شرکت ارائه‌کننده خدمت ندارد و تنها در ازای خدمات ارائه شده به شهروندان یا واحدهای دولتی هزینه آنرا خواهد پرداخت.

۴-۲-۲. هزینه‌های ناشی از انتخاب روش خصوصی‌سازی

روش‌های واگذاری سهام چه به صورت عمومی و چه به صورت مستقیم، فروش دارایی‌های شرکت، واگذاری واحد به مدیریت و کارکنان، سرمایه‌گذاری جدید بخش خصوصی اگر به درستی اجرا شوند هزینه اضافی برای دولت ایجاد نمی‌کنند و پس از خصوصی‌سازی بخشی از هزینه‌های دولت نیز کاهش خواهد یافت یا درآمد جدیدی نیز بزای آن ایجاد می‌شود. در روش پیمان مدیریت ناقص دولت می‌بایست هزینه اضافی بکارگیری کارشناسان را نیز متحمل شود.

۴-۲-۳. بازه زمانی مورد نظر جهت اجرای روش خصوصی‌سازی

روش عرضه عمومی سهام معمولاً زمانبر است و برای اجرا و به ثمررسیدن درکوتاه‌مدت گزینه مناسبی نمی‌باشد. روش فروش مستقیم سهام به نسبت روش عرضه عمومی ساده‌تر است اما این روش نیز اگربخواهند به درستی اجرا شود مدت زمان طولانی جهت به ثمر رسیدن نیاز خواهد داشت. روش فروش دارایی‌ها روشی بسیار سریع جهت کسب درآمد توسط دولت است. روش تجدید سازمان وتفکیک واحدها نیز روشی طولانی برای واگذاری است زیرا این مرحله مقدمه‌ای برای استفاده از سایر روش‌های خصوصی‌سازی است. روش سرمایه‌گذاری جدید بخش خصوصی نیاز به مشارکت مالی بخش خصوصی دارد که در این خصوص باید زمینه جذب سرمایه بخش خصوصی فراهم گردد که اجرای این فرایند نیز زمانبر خواهد بود. روش قرارداد اجاره اگر مالکیت دولت در بلندمدت حائز اهمیت باشد روشی است که امکان اجرای آن به عنوان روشی برای بهبود عملکرد درکوتاه‌مدت امکانپذیر خواهد بود.

جدول ۱. نتایج و یافته‌ها

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

	شاخص‌ها	شرح مختصر	روش‌ها
شباهت‌ها	**بکارگیری توانایی مالی بخش خصوصی**	دولت با بکارگیری روش‌های خصوصی‌سازی به بهره‌برداری از توان مالی بخش خصوصی اقدام می‌نماید تا از این طریق از فشار هزینه‌های اجرای طرح‌ها بکاهد.	عرضه عمومی/مستقیم سهام تفکیک واحدها واگذاری به مدیریت و کارکنان سرمایه‌گذاری جدید توسط بخش خصوصی
	ورود تکنولوژی، مدیریت و مهارت	دولت با روش‌های خصوصی‌سازی درصدد ورود تکنولوژی، مدیریت و مهارت بخش خصوصی به واحدهای دولتی است.	قرارداد پیمان مدیریت قراردادهای خرید خدمات
	بهبود خدمات	روش‌های خصوصی‌سازی به بهبود ارائه خدمات به شهروندان پس از خصوصی‌سازی تأکید می‌گردد و یکی از اهداف اساسی خصوصی‌سازی بهبود عملکرد سازمان‌ها است که در نتیجه آن هزینه‌های عملیاتی کاهش وبه تبع آن هزینه دریافت خدمات نیز برای مصرف‌کننده منطقی گردد.	واگذاری واحد به مدیریت وکارکنان قراردادهای اجاره و...
تفاوت‌ها	**مالکیت**	هر چه مشارکت بخش خصوصی افزایش یابد به همان نسبت مالکیت دولت در آن بخش کاهش خواهد یافت.	عرضه عمومی/مستقیم سهام سرمایه گذاری جدید بخش خصوصی واگذاری واحد به مدیریت وکارکنان
	هزینه اجرای روش	برخی از روش‌های خصوصی‌سازی در طول مسیر اجرا هزینه‌های اضافی ایجاد می‌نمایند.	پیمان مدیریت ناقص
	زمان مورد نیاز جهت اجرا	برخی از روش‌های خصوصی‌سازی امکان اجرای صحیح روش در کوتاه‌مدت فراهم نیست وباید برای اجرای این گونه روش‌ها نگاهی بلندمدت داشت.	عرضه عمومی/مستقیم سهام سرمایه گذاری جدید بخش خصوصی

مأخذ: نتایج تحقیق.

۵. نتیجه‌گیری و ارائه پیشنهادات

با توجه به مطالبی که گردآوری و ارائه گردید، بکارگیری روش‌های مختلف خصوصی‌سازی در شرایط گوناگون مورد مطالعه تئوریک قرار گرفت. برای انتخاب یک روش خصوصی‌سازی جهت پیاده‌سازی در سازمان دولتی نیاز به مطالعه و بررسی دقیق دارد تا امکان انتخاب روش بهینه فراهم گردد و از تحمیل هزینه‌های اجرای روش نادرست پیشگیری به عمل آورد و نمی‌توان یک روش را

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

به عنوان بهترین روش خصوصی‌سازی برای تمام سازمان‌ها با ساختارها و هدف‌های متفاوت از اجرای فرایند خصوصی‌سازی تعیین نمود.

پاکدامن (۱۳۷۴) می‌نویسد که درگزینش یکی ازانتخاب‌ها به یاد داشتن این موضوع اهمیت داردکه خصوصی‌سازی وسیله‌ای برای رسیدن به یک پایان بوده که این پایان کارایی عملیات مؤسسه اقتصادی می‌باشد. واژه کارایی بایددرک گردد نه حسب کارایی مالی بلکه حسب کارایی مالی واجتماعی. این واژه بایدبرای هرمؤسسه اقتصادی اختصاصاً تعریف گردد.

درکشوری که نظام اقتصادی - اجتماعی آن اجازه واگذاری سریع درسطحی گسترده را نمی‌دهد، انتخاب‌هایی غیر از مالکیت می‌توانند از ارزش بارزی برخوردارباشند. آنچه تحت عنوان سطوح و انواع مختلف خصوصی‌سازی ارائه گردید مجموعه روش‌هایی است که در زمینه خصوصی‌سازی بخش‌های مختلف در سایر کشورها و خصوصی‌سازی سایر صنایع در کشورمان شناسایی و مورد استفاده قرار گرفته است. عرضه عمومی سهام هر چند غیرممکن نیست اما در کوتاه‌مدت عملی به نظر نمی‌رسد و عرضه مستقیم سهام به بخش خصوصی با توجه به اینکه هدف دولت واگذاری کامل شرکت‌ها نیست ممکن نخواهد بود. روش فروش دارایی‌ها نیز به همین دلیل فاقد کاربرد وسیع و گسترده خواهد بود. تجدید سازمان و تفکیک واحدها بیش از آنکه روشی برای واگذاری شرکت‌ها باشد پیش‌نیاز و مرحله مقدماتی خصوصی‌سازی در بخش‌های مختلف ضروری به نظر می‌رسد. سرمایه‌گذاری جدید بخش خصوصی با توجه به اینکه فعالیت دولت را نفی نمی‌کند و نوعی افزایش سرمایه تلقی می‌گردد در صورت استفاده از مکانیزم‌های صحیح ممکن است نتایج مثبتی داشته باشد. با توجه به مقایسه روش‌های مختلف خصوصی‌سازی و بررسی تئوریک امکان بکارگیری این روش‌ها برای واگذاری مراکز تلفن توصیه می‌شود. سایر روش‌ها شامل واگذاری شرکت یا واحد به مدیریت و کارکنان، اجاره، پیمان‌های مدیریت و خدمات از چشم‌انداز مناسب‌تری برای موفقیت برخوردار هستند و از لحاظ تئوریک همخوانی بیشتری با نحوه اجرای فعالیت‌های مراکز تلفن دارند. استفاده از این روش‌ها در سایر کشورهایی که در زمینه خصوصی‌سازی به تجارب موفقی دست یافته‌اند قرین موفقیت بوده است.

به استناد موارد ذکرشده در خصوص مقایسه تئوریکی انواع روش‌های خصوصی‌سازی و قابلیت بکارگیری این روش‌ها در واگذاری مراکز تلفن به بخش خصوصی پیشنهاداتی برای تحقیقات آتی ارائه می‌شود:

- ارائه روش‌هایی به منظور کاربرد در واگذاری وخصوصی‌سازی مراکز تلفن

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

- مطالعه و تحقیق در خصوص چگونگی اجرای روش‌های مختلف خصوصی‌سازی به منظور شناسایی روش برتر
- ارائه یک نوع‌شناسی از مشکلات و مسایل روش‌های مختلف خصوصی‌سازی

منابع

فلاح پور، فرمان (۱۳۷۷)، *بررسی خصوصی‌سازی در ریشه وتوسعه مخابرات استان اصفهان*، پایان‌نامه کارشناسی‌ارشد دانشگاه آزاد اسلامی.

پرکوپنکو، ژوزف (۱۳۸۰)، *مدیریت خصوصی‌سازی*، ترجمه حسین اکبری، چاپ اول، تهران: انتشارات مرکز پژوهشی صنعتی آریانا.

نصیرزاده، غلامرضا (۱۳۶۹)، *پیرامون خصوصی کردن شرکت‌های دولتی*، تهران: مؤسسه فرهنگی تحقیقاتی انتشاراتی کمال علم.

فتحیان‌پور، مژگان (۱۳۷۶)، *اثرات انتقال صنایع بخش خصوصی*، پایان‌نامه کارشناسی‌ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی واحد خوراسگان.

پاکدامن، رضا (۱۳۷۴)، *گروه پژوهشی سازمان ملل متحد، جنبه‌های کاربردی خصوصی‌سازی به انضمام قوانین و مقررات ایران*، تهران: مجمع علمی فرهنگی مجد.

تقوی وهمکاران (۱۳۷۴)، "مجموعه مقالات خصوصی‌سازی از تئوری تا عمل"، شرکت سرمایه‌گذاری سازمان صنایع ملی ایران، تهران: انتشارات آگاه.

Emmons, W. (2000), "The Evolving Bargain: Strategic Implications of Deregulation and Privatization", Boston: Harvard Business School Press.

Gasmi, J. F., J. Laffont & W. W. Sharkey (2000), "Competition,Universal Service and Telecommunications Policy inDeveloping Countries", *Information Economics and Policy*, Vol. 123, PP. 221-248.

Duwadi, Kiran (2003), "Telecommunications Investment", Economic Growth and Universal Service in a Global Economy, International Bureau, Federal Communications FCC.

Perotti, Enrico & Serhat E. Guney (1993), "The Structure of Privatization Plans", *Financial Management*, Vol. 22, PP. 84-98.

Petrazzini, Ben A. (1996), *Telephone Privatization in a Hurry، In Privatizing Monopolies: Lessons from theTelecommunications and Transport Sectors in Latin America*, Edited by Ravi Ramamurti, Baltimore: JohnHopkins University Press.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-23]