

مزاياء مشروعات نظام "البناء و التشغيل و نقل الملكية"

للاقتصاد المصري

مارتن دارسي

Martin Darcy

طاب مساؤكم، اسمحوا في البداية بأن أعبر عن سروري بدعوتي هنا لأتحدث إليكم عن ملاحظاتي حول استخدام تمويل المشروعات في جميع أنحاء العالم، ولاسيما في وطني المملكة المتحدة.

ولعل بعضكم قد لاحظ من بيانات سيرتي الشخصية أنني في المقام الأول أنتمي إلي القطاع الخاص، وأقوم حالياً بتقديم المشورة لحكومة المملكة المتحدة بشأن "مبادرة التمويل الخاص" المطروحة من جانب الحكومة البريطانية وخاصة فيما يتعلق بالترتيبات التنظيمية وأفضل الممارسات في مجال التوريدات وأنه لمن حسن حظي أن أكون واحداً ممن لديهم خبرة علي جانبي مائدة المفاوضات، نتيجة لما أنفقته من وقت توليت فيه أمر طلبات تمويل المشروعات لإحدى كبريات شركات الإنشاء في المملكة المتحدة، وآمل أن تغفروا لي إذا كانت بعض ملاحظاتي تثير شيئاً من الإحباط.

إنني حالياً أقضي جزءاً كبيراً من وقتي في الترحال إلى دول أخرى لأساعد الحكومات بل وأحياناً شركات خاصة في تناول نفس القضايا، وكان عملي مع لجنة "الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي" (UINCTROL) في هذا المجال وكذلك مع وكالات متعددة الأطراف نشطة في المجال ذاته كان له أثره في تعميق الإحساس لدي بإنني في خضم ثورة صامتة في الطريقة التي توفر بها الحكومات البنية الأساسية وغيرها من الخدمات العامة الأخرى لمواطنيها. ولاعجب في ذلك، فإننا نعيش حقاً في عالم متغير بدرجة متزايدة.

حتى الآن، في مشروعات بلغت تكاليفها الإجمالية ٣٧٦ بليون دولار. وكانت الدول النامية هي القوى المحركة الرئيسية وراء هذه التوسع، حيث بلغ النشاط فيها إلى ذروته فيما بين عامي ١٩٩٦ و ١٩٩٧. ومع ذلك، فإنه لا ريب في أن عام ١٩٩٨ قد شهد انخفاضا هائلا في حجم هذه الأنشطة، ويرجع ذلك إلى خطر وقوع أزمة مالية عالمية. ففي خلال الأشهر العشرة الأولى من العام هبط حجم التعاملات بمعدل النصف.

وسأناقش الأسباب الكامنة وراء ذلك بعد قليل، ولكن تعالوا نلق نظرة سريعة على أنواع المشروعات القابلة للتمويل من القطاع الخاص.

هناك ثلاثة نماذج أساسية للتمويل المقدم من القطاع الخاص والعامل في مشروعات تضعها الحكومات.

وأول هذه الأنواع هو مشروعات استرداد التكلفة القائمة بذاتها stand-alone projects، وهي التي يمكن بتغطية تكاليف تنميتها وتشغيلها من خلال رسوم تفرض على المنتفعين، كما هو الحال في رسوم كبارى المرور. ورغم أن هناك مشروعات قليلة نسبيا تندرج تحت هذه الفئة، فإنني سأعرض عليكم - على الشاشة - أمثلة لمثل هذه المشروعات، وذلك على الرغم من أنه يجب أن ندرك أن هناك اختلافات كبيرة في نطاق وخصائص كل مشروع منها. بل إن مثل هذه المشروعات كثيرا ما تتطلب أنواعا مختلفة من المساندة الحكومية. وعلى سبيل المثال، فإن مطارات كثيرة يمكن أن تندرج تحت الفئة الثانية من هذه المشروعات: وهي أساسا مشروعات مشتركة بين الحكومة والمقاول والمؤسسات المالية - ويتم اللجوء إلي هذا النوع غالبا حيثما تكون الرسوم المقبولة اجتماعيا أو اقتصاديا غير كافية لسداد تكاليف المشروع بالكامل، ومن ثم فإن الأمر يتطلب عندئذ الدعم من جانب الحكومة للمشروع. وسأبين لكم فيما بعد بعض أخطار تحقيق التوازن هنا بالذات حاولت هنا مرة أخرى أن أقدم لكم بعض الأمثلة التوضيحية للمشروعات التي من هذا النوع، وهو أهم نوع من هذه المشروعات إلى حد بعيد حسب عدد الصفقات في الوقت الحالي. أما عن النموذج الثالث فهو ذلك الذي روجت له المملكة المتحدة، وسوف أسميه "النموذج الثالث" طوال بقية حديثي إليكم ومشروعات هذا.

النموذج محورها تقديم الخدمات - و تكون الحكومة فيها هي العميل وتدفع مقابلاً للمستثمر لقاء سلسلة من الخدمات تقدم من خلال ما أنشأه من مرافق. وهنا، فإن المستثمر هو المسؤول عن الاستثمار الأساسي في أي أصول رأسمالية تكون مطلوبة ويتقاضى عائداً مقابل إمكانية توفير وجودة الخدمات المقدمة، كما أنه يظل متحملاً لهذه المسؤولية طوال مدة التعاقد. وقد أدى هذا النوع إلى تطبيق فلسفة تمويل المشروعات من جانب القطاع الخاص إلى مجالات جديدة - مثل بناء المستشفيات والسجون والمدارس والمنشآت الحكومية. الآن كيف يسير هذا النموذج الثالث؟ إننا نعتبر هذا النموذج طريقة التوريدات يتحول فيها الاحتياج لأصول رأسمالية إلي احتياج لتقديم خدمة ما ويتعين على مقاول القطاع الخاص هنا أن يوافق على تقديم الخدمة حسب مستوى وجودة تحددهما الحكومة لعدد من السنين يكون في العادة ٢٥ عاماً حسبما استقر عليه العمل بالنسبة لكثير من المشروعات التي أنجزت. وهناك عادة رباط بين مدة الاتفاقية و مدة صلاحية الأصول محل الاتفاق، ومن ثم، فإن مقاول القطاع الخاص مسؤول عن تقديم هذه الخدمة، ويتعين عليه كذلك القيام بما يلزم للمشروع من تصميمات و عطاءات و تمويل و تشغيل.

و السؤال الآن: كيف توصلت المملكة المتحدة إذن إلى النتيجة القائلة بأن اشتراك أو إسهام القطاع الخاص في توفير البنية الأساسية لدولة ما وتقديم الخدمات العامة يعد أمراً ضرورياً ومرغوباً فيه؟ لكي أوضح ذلك، يتعين علينا الرجوع قليلاً إلى الماضي فالواقع أن مفهوم مشروعات البنية الأساسية الممولة تمويلًا خاصًا ليس مفهومًا جديدًا، ففكرة رسوم استخدام الطرق و الكباري ظهرت منذ مئات السنين وربما يعود ذلك إلى عصر الرومان، إذ كانت تكاليف التصميم والبناء والتمويل والتشغيل تسدد بواسطة القطاع الخاص ثم يدفعها المنتفع في نهاية المطاف.

ولقد كانت المملكة المتحدة واحدة من أولى الدول التي شهدت الثورة الصناعية، وخلافاً للاعتقاد الشائع، فإن المقاولين من رجال الأعمال - وليس الحكومة - هم الذين أنشأوا معظم البنية الأساسية التي ساندت ودعمت الانتعاش الاقتصادي في ذلك الوقت ولقد ظل الحال كذلك تقريباً حتى نشوب الحرب العالمية الثانية عندما

دخلنا - لأسباب مفهومة تتعلق بإعادة بناء دولة دمرتها الحرب - فترة شهدت نمو القطاع العام وعمليات التأميم الواسعة. ونظرا لأن المملكة المتحدة كانت من أولى الدول التي دخلت عصر الصناعة، فإن بنيتها الأساسية تعد بصفة عامة أقدم من البنية الأساسية لدي الكثير من الدول الأخرى ولذا ففي خلال الفترة من أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات تبين أن تكاليف إحلال وصيانة تلك المرافق المتهالكة تمثل عبئا ماليا باهظا على عاتق الدولة. وكان هذا إلي جانب الرغبة الطبيعية في تنمية وتحسين مستويات الحياة ونوعيتها يعني أنه لا بد من التصرف بصورة أو بأخرى لتحقيق ذلك.

في بادئ الأمر، شرعنا في تنفيذ ما يمكن أن نسميه إليه الآن عملية "الخصخصة السافرة" التي شملت شركات بريتش ستيل، و بريتش ايروايز، و بريتش بتروليوم، البريطانية، بل شركة رولزرويس. وإذا ما نظرنا إلى الوراثة، فإنه يبدو غريبا للمواطن العادي أن مثل هذه المشروعات كانت ذات يوم خاضعة لملكية الدولة حتى على الرغم من حدوث عمليات خصخصة أكثر صعوبة بعد ذلك.

وفي نفس الوقت تقريبا، أطلقت مبادرات عديدة كانت جميعا ترمي إلي توفير أفضل مستوى ممكن من الخدمات العامة وتخفيف العبء الضريبي، كما جرت أعمال مقاولات توريدات لا حصر لها كما أثبت العديد من عقود الخدمات كفاءتها في سوق الخدمات.

كنا ندرك أيضا في تلك الفترة أننا كنا نحقق عائداً محدوداً من استثماراتنا الحكومية، إذ كانت هناك مشروعات كبرى تجاوزت حدود موازاناتها، وتخلفت عن مواعيدها لسنوات كثيرة. وقد أوضحت دراسة أجريت على عدد من هذه الأعمال أنها تجاوزت اعتماداتها المالية بنسبة ٢٤ في المائة في المتوسط.

و من ثم ففي عام ١٩٩٢ وإزاء ثبوت جدوى عقود الخدمات القصيرة الأجل التي أرسيت على القطاع الخاص، قررت حكومة المملكة المتحدة طرح "مبادرة التمويل الخاص"، وذلك في محاولة منها لجذب خبرة القطاع الخاص وكفاءته في

المشروعات التي تتطلب استثمارات رأسمالية طائلة، وبحلول نهاية عام ١٩٩٨ كان قد تم استثمار أكثر من عشرة بلايين دولار في تلك المشروعات.

ومع ذلك، فإن البداية لم تكن طيبة نسبياً نتيجة للحاجة إلى تدريب كل من القطاعين العام والخاص المحليين على فهم احتياجات ومتطلبات الأسواق المالية، فضلاً عن العديد من جوانب القصور القانونية والتنظيمية بمرور الوقت، تغلبت المملكة المتحدة على معظم هذه المشكلات، وتعتبر تجربتها الآن من أفضل التجارب في هذا الصدد، ولو كانت هذه المبادرة مخططة تخطيطاً أفضل ومعدة إعداداً أكثر دقة في بداية الأمر، لأمكن الحيلولة دون وقوع الكثير من الأخطاء والهدر في تكاليف المشروعات، فضلاً عن التأثير سلباً على شهرة المحل بالنسبة للعديد من الشركات، ومن ثم، فإنني أهيب بأية دولة تطرح مبادرة مماثلة ألا تقع في نفس الأخطاء، وأن تتعلم من أخطاء الآخرين.

ومن الخصائص المميزة لمبادرة المملكة المتحدة منذ بداياتها الأولى، أنها حظيت بمساندة وتأييد جميع الأحزاب السياسية الرئيسية، ولا تزال كذلك حتى اليوم، مما يعتبر دلالة على حسن اختيار الهدف على الرغم من صعوبات التنفيذ.

إن الحكومة الجيدة لا تكون كذلك لمجرد أنها تمتلك أصولاً أكثر، وإنما قيمتها رهن بما تقدمه من خدمات للمواطنين، مثل مدي توافر وجودة المستشفيات بصرف النظر عن يملك مبانها، بل سيشعرون بالقلق إذا وجدوا الأطباء يضيعون وقتهم الثمين في الاهتمام بكفاءة عمل الغلايات أو قسم جمع القمامة في المستشفى. ومن الممكن تشغيل الموارد بكفاءة أكثر إذا تنافس القطاع الخاص من أجل للحصول على امتياز تجهيز المستشفيات وإدارة خدمات الدعم والمساندة لفترات طويلة بعقود قد تزيد مدتها عن ثلاثين عاماً وهذا يعني أن الأطباء والمرضى يمكنهم التركيز على جوهر الرعاية الصحية و فلسفتنا في هذا المجال تستند إلى الحاجة إلى تحقيق التوازن السليم بين المخاطر والعائد إذ يجب تقييم المخاطر التي ينطوي عليها المشروع تقييماً بالغ الدقة ثم تقبله المؤسسة التي يمكن أن تدير تلك على أفضل نحو. وعلى سبيل المثال، فإن مخاطر أخطاء الإنشاءات، لا يعالجها على أفضل نحو إلا شركة الإنشاءات وليست إدارة

أو مصلحة حكومية، كما أن مخاطر تشغيل مشروعات تكنولوجيا المعلومات لا يديرها على أفضل وجه إلا الشركات التي يكون نشاط عملها الأساسي هو تشغيل نظم تكنولوجيا المعلومات، ومع ذلك يظل صحيحاً أن هناك أوضاعاً تتطلب أن تتولى الحكومة إدارة بعض المخاطر.

و أستطيع الآن أن أحدد فلسفة تمويل المشروعات من جانب القطاع الخاص في بعض جوانبها باقتباس يقول:

"إن مبادئ القانون العام التي تحكم توازن أعمال المشروعات تحظر دفع القليل لتحقيق كسب باهظ، فهذا أمر مرفوض. وإذا كنت تتعامل مع صاحب العطاء الأقل فإنه لا بأس من أن تضيف لصالحه شيئاً مقابل يتعرض له من مخاطر الأمر الذي يحقق لك خدمة لقاء ما تدفقه.

ولكن مطلب تحقيق التوازن السليم بين نقل المخاطر إلى القطاع الخاص وتحقيق عائد عادل للمواطن دافع الضرائب جعل الطريق إلى النجاح صعباً، فقد استغرقنا ست سنوات لتحسين مبادرة تمويل المشروعات من جانب القطاع الخاص ولا أود أن أدعي أن الصعوبات أمامنا زالت جميعاً ولقد ذكرت منذ قليل أنه تم التوقيع على مشروعات قيمتها أكثر من عشرة بلايين دولار وفق هذا النموذج الثالث، وهي مشروعات متنوعة، ويوجد الآن لدى معظم الدوائر الحكومية خطط لمشروعات ناجحة بما في ذلك مشروعات دفاعية حيث يقوم فيها القطاع الخاص بتوفير وتمويل الكثير من خدمات المساندة، ويستثمر القطاع الخاص حوالي ٧٥٠ مليون دولار في مشروعات وزارة الدفاع البريطانية، وقد سمحت هذه المبادرة ببناء سجون ومستشفيات ونظم جديدة لتكنولوجيا المعلومات بل بناء المباني الحكومية.

ونظراً لأن الحكومة لا تمتلك الأصول الخاصة بتلك المشروعات، فإنها لا تحاول أن تتشدد في تحديد الطبيعة المادية الدقيقة لأية أصول أو في كيفية تقديم أية خدمات بعينها.

وتتصل بنا الآن حكومات كثيرة من جميع أنحاء العالم، من بينها دول عربية،
نشاركها خبراتنا، ومعظم هذه الدول والحكومات تهتم أكثر بالنموذج الثالث.

ولكن ما جدوى انتهاج هذا النموذج في تمويل المشروعات؟ من المهم أن
نلاحظ أن تمويل هذه المشروعات يمكن أن يسهم في تحقيق أهداف مختلفة في دول
مختلفة. وتشير الشريحة التي على الشاشة إلى بعض هذه الأهداف.

ولقد تحدثت مع مسؤولين حكوميين من دول كثيرة، وكان تنوع الأسباب وراء
اختيار هذا المشروع أو ذاك هو الذى يلفت اهتمامي أكثر من أى شئ آخر، ومن
الجلي أن الدافع الرئيسي لذلك فى الدول النامية هو استخدام نموذج تمويل
المشروعات من جانب القطاع الخاص في دفع التنمية الاقتصادية أو لتقديم خدمات
أساسية، وهناك أمثلة محددة أخرى ومن بينها أن حكومة إحدى الدول الكبيرة فى
الشرق الأقصى تريد استخدام هذا النوع من التمويل لإصلاح نظام المناقصات في
القطاع العام بما يرتبط به من تدهور أو فساد و عجز عن تحقيق الأهداف الموضوعية
بصورة كفاء (و ذلك علي حد تعبيرهم).

وهناك مثال آخر أيضا وهو أن إحدى الحكومات الأوروبية الكبرى تبحث هذا
الخيار كوسيلة للخصخصة الجزئية، ورغم أنني أؤيد خصخصة الكثير من المرافق
والخدمات، ولكننى أدرك في بعض الأحيان استحالة تحقيق ذلك لأسباب سياسية، ذلك
أن النموذج الثالث يتيح بصفة خاصة للحكومة التي تمارس دورها كعميل بذكاء، يتيح
لها السيطرة الكاملة على مقدم الخدمة، بينما تشجع فى الوقت ذاته استخدام أفضل
مهارات القطاع الخاص، ويمكن إيجار مزايا هذا النهج فيما يلى:

إن المنافسة تحقق للحكومة أفضل النتائج، ولاسيما عندما تكون المنافسة علنية
وشفافة، ومن الطبيعي أن القطاع الخاص عندما يتنافس، فإنه ينتج دائما أفكارا جديدة
وابتكارات لكي يكون منافساً وقادراً على توسيع نشاطه، ومن ثم، فإنه يتعين على جميع

أطراف المشروع والعمل والتعاون مع تقديم أفضل مستوى كفاءة، كما يتعين على القائم بالتصميم والقائم بالتشغيل التعاون مع تقديم تصميم جيد وإنشاءات ذات نوعية ممتازة للعمل طوال مدة الامتياز وليس مجرد الوصول إلي أرخص تكاليف للإنشاء المبدئية.

كذلك فإن تكاليف التشغيل يجب ترشيدها لتحقيق ميزة التنافس، ومن الأهمية أيضا ألا تدفع الحكومة مقابل الخدمات إلا عندما تصبح متوفرة - وبعبارة أخرى لا يتعين عليها أن تقبل مخاطر مشكلات متعلقة بالإنشاءات أو بدء تشغيل المرافق. فأية مدفوعات من جانب الحكومة مرتبطة بتوافر المرفق فضلا عن جودة ونوعية الخدمات المقدمة. وهذا يعنى أمرين: أولاً، أن الحكومة لا تدفع إلا للخدمات التي تلقاها مباشرة. و ثانياً: وجود حافز لمقاول القطاع الخاص لكي يؤدي عملهم وفقاً للمعايير والمستويات التي تتوقعها الحكومة، وإذا لم يتحقق ذلك، يكون تكاليف ذلك علي كاهلهم.

و لم يعد مقبولاً أن يتحمل المواطنون من خلال الضرائب مساوئ إدارة الخدمات العامة.

وفضلاً عن ذلك فإن هذا النموذج الثالث من شأنه:

- تحويل الإنفاق الرأسمالي الحكومي إلى الإنفاق لتحقيق إيرادات، و من ثم يحد من أعباء برنامج الإنفاق الرأسمالي.
- إيجاد نطاق أوسع لفرص النشاط لكل من الشركات داخل الدول المعنية والمستثمرين الأجانب.

والآن، اسمحوا لي أن أطرح عليهم بعض ملاحظاتي حول العوامل التي تجعل مشروعات بعينها في دول بعينها أكثر جاذبية وإغراء من سواها وما هي أهم تلك العوامل؟ لمن الضروري أولاً ألا تكون السلطات التشريعية والدستورية كافية لتوفير البنية الأساسية المطلوبة فحسب، بل و كافية لتأمين المستثمرين و الدائنين.

ولكي نجذب استثمارات القطاع الخاص إلى مشروعات البنية الأساسية، يتعين فهم أهداف ومتطلبات القطاع الخاص.

وأكثر الأخطاء التي تسفر عن تجمد وعرقلة المشروعات الافتقار إلى سياسة حكومية شاملة ومتسقة فكثيرا ما نجد أن التصريحات التي يدلي بها كبار المسؤولين في الحكومات ويعلنون فيها انفتاح الدولة وتقبلها لمثل هذه الأفكار، لا تترجم إلى استثمارات، وما دامت أن هذه التصريحات السياسية لا تستند إلى إطار تنظيمي ملائم، من المؤلف تماما أن تجد بعض الكيانات الحكومية مثل الوزارات وأجهزة الحكم المحلي والسلطات المحلية والإقليمية والمشروعات المملوكة للحكومة، تشارك جميعها في عملية اتخاذ القرار، بينما كل منها تحدوه دوافع معينة يذكيها التنافس السياسي وحرص علي المنصب.

وفي الغالبية الساحقة من الحالات التي واجهت فيها المشروعات صعوبات ومتاعب، جاءت نتيجة قصور ما تعده الحكومات من قانوني وتنظيمي.

إذ يتعين أن يكون الإطار القانوني ذو الصلة متسما بالمرونة، إذ أن عدم وضوح الحدود والأحكام الخاصة باشتراك القطاع الخاص في هذا المجال يزيد من احتمالات زيادة مخاطر المشروعات، مما يجعلها أكثر تكلفة أو حتى مستحيلة التنفيذ. ومن ثم، فإن الدول التي ليس لديها إطار قانوني معالج المسائل بهذا النوع من المشروعات تجد مشروعاتها محاطة بمشاكل بتحديات قانونية بعد إرساء، سواء كانت من جانب جماعات المستهلكين أو النقابات العمالية أو أصحاب العطاءات الذين لم يفوزوا بالتعاقد، الأمر الذي يعزز من ضرورة علانية المنافسة واستخدام معايير نزيهة وشفافة للاختيار وإرساء العطاء، وذلك للحد من مخاطر اتهام الحكومة بالفساد.

وإذا ما تحدثنا عن الوضع التنظيمي، نجد أن هناك اعتقادا سائدا بأن المستثمرين من القطاع الخاص يكرهون الضبط والتنظيم، نظرا لأن هذا قد يحد من استقلالهم في التشغيل، والحقيقة أن العكس هو الصحيح، إذ أن وجود آلية تنظيمية مستقلة سياسيا تستطيع أن تبث درجة من الاستقرار والطمأنينة بشأن بيئة العمل والتشغيل

فى المستقبل، ويتعين على الحكومات المضيفة أن تسلّم بهذه الحقيقة، وهناك أيضا حاجة إلى مهارات جديدة لدى الموظفين الحكوميين الذين ربما يكونون على دراية بمشروعات تسليم المفتاح turnkey project، ولكن تعوزهم الخبرة فى وضع وتطوير الهيكل التعاقدى لعملية تمويل المشروعات، ولا ريب أن هذه المهارات أمر لازم لضمان كفاءة التفاوض حول هذه العمليات والحفاظ على مصالح المواطنين أما الافتقار إلى هذه الخبرة فكثيراً ما يوجد اتجاهات إزاء الاستثمارات الخاصة مفاده اعتبارها خياراً ثانياً حيث تفضل الأجهزة الحكومية الاستثمار فى اتباع آليات المناقصات التقليدية يعتمد تمويلها على الموازنة العامة أو على استكشاف إمكانيات التمويل من قبل جهات مانحة. وللأسف الشديد، فإن هذا يحول دون الاستخدام الأفضل لهذه الموارد النادرة، وهذا يعنى أن تخصص الأموال العامة لتمويل المشروعات ذات الجدوى العالية، أما التخطيط الجيد والفهم الواعى إمكانيات التمويل الخاص، فإنه يسمح بتمويل تلك المشروعات عن طريق القطاع الخاص، ويجعل الموارد العامة موجهة لتمويل الأهداف ذات التوجه الاجتماعى.

آخر نقطة فى حديثي تتعلق بالمستقبل. لقد سبق أن تحدثنا عن الانكماش الهائل فى نشاطات تمويل المشروعات خلال هذا العام، وأن السبب الرئيسى وراء هذا الانخفاض كان عزوف راس المال الأجنبى والمستثمرين والمقرضين الأجانب عن توفير التمويل اللازم لمشروعات فى بعض اقتصادات جنوب وشرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وقد أتى تخفيض قيمة العملة فى هذه المناطق بعدد من المشروعات القائمة إلى حافة الإفلاس، كما أن تقلبات أسعار الصرف الشديدة دفعت الممولين إلى تجنب الالتزام بتقديم مبالغ كبيرة بالعملة الصعبة للمشروعات التى تعتمد على التدفق النقدى بالعملات المحلية. وفضلاً عن ذلك، فإن الحكومات الجديدة تحاول أن تتفاوض من جديد حول الاتفاقيات التعاقدية التى تفاوضت بشأنها حكومات سابقة على أساس نظام "البناء والتشغيل ونقل الملكية" وهذا الوضع من شأنه أن يشكك فى مصداقية الالتزام بالحكومات بالعقود الطويلة الأجل كما يثير مشكلة المخاطر السياسية فى معظم المشروعات، ومن المهم بالنسبة للحكومات أن تكون الأموال المقدمة من القطاع الخاص لتمويل المشروعات العامة وقد أدى النمو الهائل لهذا النوع من النشاط فى

السنوات الأخيرة القليلة إلى اضطرابات في التمويل، وذلك على حساب التحوط اللازم للمخاطر في بعض الأحيان حيث اكتفى المستثمرون في حالات عديدة بقبول تعهدات محدودة من جانب الحكومة لكن هذا لم يعد قائماً، ومن ثم، فإنه سيتعين مستقبلاً أن تجري هيكلية المشروعات على نحو أكثر دقة وعناية من ذي قبل، لا سيما الأعمال التحضيرية التي تحدثت عنها حيث سيكون دورها أكثر جسماً في تشجيع مثل هذه الاستثمارات.

ومن ناحية أخرى، فإن قضية تخفيض قيمة العملة قد أكدت أن أي ضمان حكومي لا يكفي لتوفير الطمأنينة الكاملة من احتمالات تخفيض قيمة العملة، ومن ثم، فإن الحل الحقيقي الوحيد على المدى الطويل هو الاعتماد بصورة متزايدة على أسواق المال المحلية للحد من الاعتماد على الاقتراض الخارجي، وجملة القول، أنه حتى على الرغم من أن الأزمة الحالية، أبرزت بعض جوانب القصور المهمة، فإن هذا لا يعني نهاية الثورة التي شهدتها هذا المجال الفعال من مجالات المشروعات.

وشكراً لكم علي حسن استماعكم.