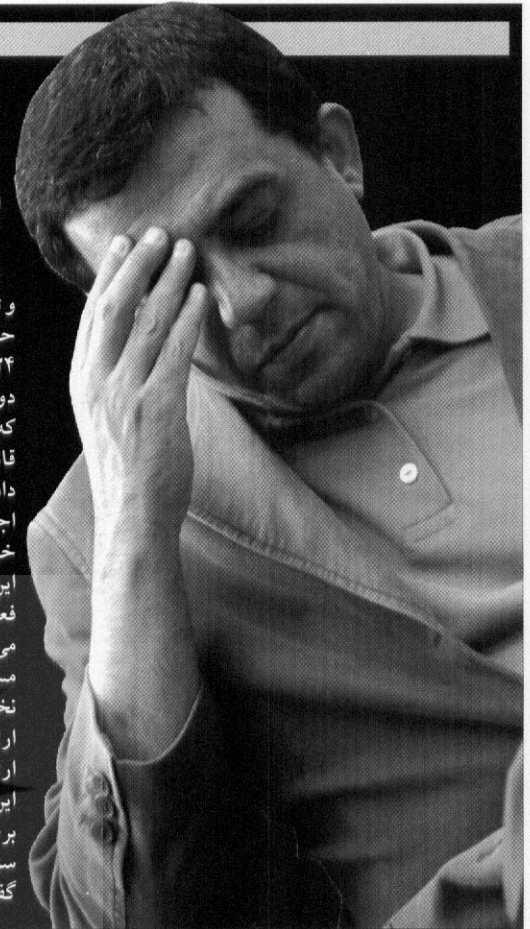


معیارهای خصوصی سازی در مخابرات در گفتگو با مهندس داوری نژاد

## دولت؛ بهبود و اصلاح رفتار بخش خصوصی؛ ارتقاء مدیریت و منابع

نزدیک به یک دهه از اعمال سیاست خصوصی سازی در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات (پست و تلگراف و تلفن) می‌گذرد. گرچه کار با خصوصی سازی بخش‌های خدماتی شروع شد ولی در این امر نیز توفیق چشمگیری حاصل نشد. با به اجرا درآمدن برنامه سوم توسعه، خصوصی سازی به شکل سازمان یافته‌ای در قالب مواد ۲۸ و ۱۲۴ این قانون شروع شد. از آنجایی که بر اساس قانون اساسی زمینه‌هایی مانند راه آهن و مخابرات و... در انحصار دولت دیده شده ولی حدود و ثغور آن به قانون واگذار شده است. ماده ۲۸ قانون برنامه سوم این امکان را فراهم آورد که تشکیلات ارتباطی و مخابراتی کشور گام‌های موثری در راه خصوصی سازی بردارد. علاوه بر آن ماده ۱۲۴ همین قانون برنامه، چارچوب این خصوصی سازی را روشن کرده و در کلی‌ترین سطح دو طبقه بندی را مدنظر قرار داده است که به نام بند الف و بند ب شهرت دارد. در بند الف بحث مشخص خصوصی سازی مطرح است که به دولت اجازه داده در زمینه‌های مخابراتی مانند تلفن ثابت، موبایل، پیچ و خدمات مربوط به آنها فعالیت‌ها را به بخش خصوصی واگذارد. البته این واگذاری‌ها نباید در بخش «مخابراتی مادر» باشد. دومین طبقه بندی مربوط به بند ب این قانون است که با اشاره به دولتی بودن شرکت مخابرات و عملکرد انحصاری آن اجازه داده است که بخشی از فعالیت‌هایش را به بخش خصوصی واگذارد. در واقع این قانون از توسعه و بزرگ شدن شرکت مخابرات پیشگیری می‌کند و ضمن واگذاری زمینه‌های جدید با قراردادهای مشخص به بخش خصوصی می‌تواند به تعدادی اپراتورهای مستقل اجازه فعالیت بدهد. نزدیک‌ترین لغت برای این نوع عمل مخابرات اوت سورسینگ است که در مرحله نخست، توسعه بیش از دو میلیون خط موبایل را به شکل کارت‌های اعتباری به بخش خصوصی واگذار کرد. وزارت ارتباطات و فن آوری اطلاعات برای سامان بخشی به کار خصوصی سازی، با تشکیل سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به این مهم پرداخت. به همین منظور نیز کمیسویی برای تهیه و تنظیم مقررات شکل گرفت. اما این سازمان نیز تنها زمینه‌های رگولاتوری را تحت پوشش دارد و فروش کارخانجات تحت پوشش وزارتخانه بر عهده بخش دیگری خواهد بود. مهندس مسعود داوری نژاد معاون وزیر ارتباطات و فن آوری اطلاعات و رییس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی درباره چگونگی اجرای اهداف تعیین شده با ماهنامه روند اقتصادی به گفتگو نشست. به باور او شرط توفیق در خصوصی سازی به کنترل درآوردن دولت است.



صنعتی رفسنجان، در مزایده با حضور شش شرکت برنده شد.

این همان شرکتی است که موفقیتش با بحث‌هایی همراه بود؟

بله همان شرکت است. من در جزییات نبودم. ولی مدیرعامل سابق مخابرات در جلسه‌ای موضوع را در میان گذاشت و گفت یکی از شرکت‌های شرکت‌کننده تعاونی صنعتی رفسنجان است که برادر همسرشان مدیرعامل این شرکت است. شرکت بزرگی است که بیش از ۴۰ هزار عضو دارد. مدیرعامل مخابرات اجازه خواست که استعفا دهد چون مدیرعامل تعاونی از سوی سهامداران برای شرکت در مزایده تحت فشار بود.

به هر حال گفته شد تعاونی صنعتی رفسنجان می‌تواند مانند هر شرکت دیگری حضور داشته باشد. این شرکت با بیشترین قیمت یعنی پرداخت حدود ۵۷ درصد درآمد به شرکت مخابرات، برنده شد. البته برخی به همین دلیل موفقیت کار را زیر ستوال می‌برند. ایراداتی در ضمن کار پیش آمد ولی من به سلامت کار معترفم. مطمئناً هیچ قانونی زیر پا گذاشته نشده و کار با نظارت و دقت انجام شد...

این ایرادات در چه زمینه‌ای بود؟

سازی باید دولت به کنترل درآید.

موضوع مهم در خصوصی سازی سازماندهی، تنظیم و تصویب قوانین و بی‌گیری موضوع است. باید حد و حدود فعالیت بخش خصوصی روشن شود. اگر شاخه تنظیم مقررات کارش را درست انجام ندهد خصوصی سازی زمین می‌خورد...

آیا مصداقی نیز برای این موضوع دارید؟

مزایده موبایل تجربه خوبی در این زمینه بود. جالب اینکه اولین سؤال شرکت‌های خارجی متقاضی، مربوط به داشتن بخش رگولاتوری بود. دادن پروانه برای اپراتور تلفن همراه مسئولیت ما را در انجام کار مشخص کرد. به هر حال چنین تشکیلاتی می‌تواند پاسخ‌سئالات و نحوه کار شرکت‌های خصوصی باشد و مجری طرح نیز فقط این تشکیلات را می‌شناسد. یعنی شکایات در این سازمان رسیدگی می‌شود. حتی شکایات مربوط به تعهدات دولت نیز در این تشکیلات مورد رسیدگی قرار می‌گیرد. و در واقع بدون کمک این تشکیلات ورود به بازار غیر ممکن است.

در اجرای بند ب نیز تجربه مثبتی با تلفن همراه اعتباری به دست آمد. با برگزاری مزایده برای دو میلیون و ۲۰۰ هزار تلفن اعتباری قراردادی منعقد شد که شرکت تعاونی

با توجه به عملکرد مستقل خصوصی سازی در شرکت مخابرات آیا در عمل دچار دوباره کاری و یا تناقض نخواهید شد؟

هدف ما خصوصی سازی است و شرکت مخابرات مجاز است که هر بخش را که صلاح بداند به بخش خصوصی بسپارد و تاکنون نیز در زمینه موبایل و تلفن ثابت همین کار را کرده است و می‌تواند خدمات ماهواره‌ای و یا هر بخشی را که مایل است واگذار کند. یعنی آنچه در جهت سیاست خصوصی سازی تشکیلات است قابل عمل خواهد بود. علاوه بر اینکه وزیر به عنوان ریاست بخش‌های مختلف خط مشی‌های اصلی وزارتخانه را به هر طرف ابلاغ می‌کند و تناقضی هم وجود ندارد.

یعنی تشکیلات شما به صورت نظارتی عمل می‌کند؟ طبق قانون برای تمام فعالیت‌های مخابراتی اعم از خصوصی و دولتی باید پروانه و مجوز بهره‌برداری صادر کنیم. شرکت مخابرات هم از این امر مستثنی نیست و باید برای فعالیت‌هایش پروانه بگیرد و این نکته‌ای است که وزیر ارتباطات و فن آوری اطلاعات به صراحت به شرکت‌ها اعلام کرده است و در قانون هم آمده است. به هر حال چاره‌ای نیست. برای توفیق در امر خصوصی

بر همین اساس در زمینه شرکت های انتقال داده ها ۷/۵ میلیارد تومان ضمانت گرفته ایم. یعنی حداقل ۲۰ شهر با ۲۰ هزار پورت ADSL (خطوط دیجیتالی کابلی مشترکین) را ظرف یکسال تحویل بدهد. در غیر اینصورت ضمانتنامه اش از بین می رود. این ضمانتنامه او را وامی دارد تا کار را به ظرفیت تعیین شده برساند. از طرف دیگر شرکت هایی که چنین توان مالی را ندارند پا پیش نخواهند گذاشت. شوخی نیست نمی توان توسعه کشور را به بخش خصوصی بدون سرمایه سپرد. این عمل قطعاً ما را زمین خواهد زد.

**به حرفه‌ای بودن مزایده‌های تلفن همراه اشاره داشتید آیا برای اینکار از مشاوران خارجی هم بهره گرفتید؟**

بله شرکت (بی ام پی) از پری بانک فرانسه برای اینکار انتخاب شد. این شرکت وابسته به بانک است ولی مشاور مخابراتی موفقی در جهان است و سابقه خوبی دارد. این شرکت برای مدل سازی اقتصادی به همراه شرکت آنالیسیس بطور مشترک پروژه را بردند. کارشان

بودن ظرفیت ها و افق کار بود که سبب شد متقاضیان به داشتن پشتوانه مالی بی تفاوت باشند. به همین دلیل عمده شرکت های متقاضی با این پیش فرض که آنها هم مانند شرکت مخابرات با دریافت یکصد هزار تومان از مردم و جمع آوری آن سرمایه گذاری خواهند کرد، کار را کوچک دیدند. یعنی به عامل سرمایه و توان مالی برای سرمایه گذاری کم بهاداده شد. و این شرکت ها از ابتدا در پی این بودند که وام را هم دولت برای آنها بگیرد.

**تاثیر این تجربه در کارهای بعدی چقدر بود؟**  
این تجربیات سبب شد در سومین واگذاری شیوه‌ای مناسب و حرفه‌ای اعمال شود. به همین دلیل درمورد حضور بخش خصوصی در زمینه ارائه خدمات انتقال داده‌ها (pap) موارد جزئی مورد توجه قرار گرفت و در وهله اول شرط حضور متقاضیان، داشتن دو میلیون دلار بود تا برای شرکت این تصور پیش نیاید که سرمایه‌اش از طریق سپرده‌های مردم تامین خواهد شد. و برای گرفتن وام نیز چشم به دولت داشته باشد باید مانند همه جای دنیا با طرح توجیهی برای دریافت وام به بانک مراجعه کند

موضوع ابهام‌هایی بود که در اجرا پیش آمد و با مناقصه گذاری حرفه‌ای مغایرت داشت. یعنی تعاونی رفسنجان برخی تعهدات را قبول می کرد که از قبل انجام آن در زمان ارائه شده غیر ممکن به نظر می رسید به هر حال دو سه مورد اینگونه بود. و بحث این طرف این بود که مدتی از خصوصی سازی می گذرد و ما کاری نکرده ایم و باید به کار سرعت داد. شاید برخی اختلاف نظرهای اینگونه بود. ولی بحث زدو بند وجود نداشت.

**شما به واگذاری تلفن ثابت به بخش خصوصی اشاره کردید ولی گفته می شود که این کار با موفقیت انجام نشد علت چیست در نوع قرارداد و یا نظارت؟**

آن بخش از صحبت شما که موفقیت این قرار داد در خطر است بحث درستی است. قبل از تشکیل سازمان و براساس کمیته‌هایی که در برنامه سوم تشکیل شده بود این قرارداد بسته شد. چهار چوب کار هم بر همین اساس تهیه و ابلاغ شد. به هنگام بی گیری کار برای صدور پروانه، پاره‌ای اشکالات پیش آمد. برخی قابل رفع بود و بعضی که به چهار چوب این مدل در تلفن ثابت برمی گشت قابل

**بر اساس تجربه تلفن ثابت و میزان اندک ضمانتنامه، ضمانت در مورد انتقال داده‌ها ۱/۵ میلیارد تومان تعیین شد**

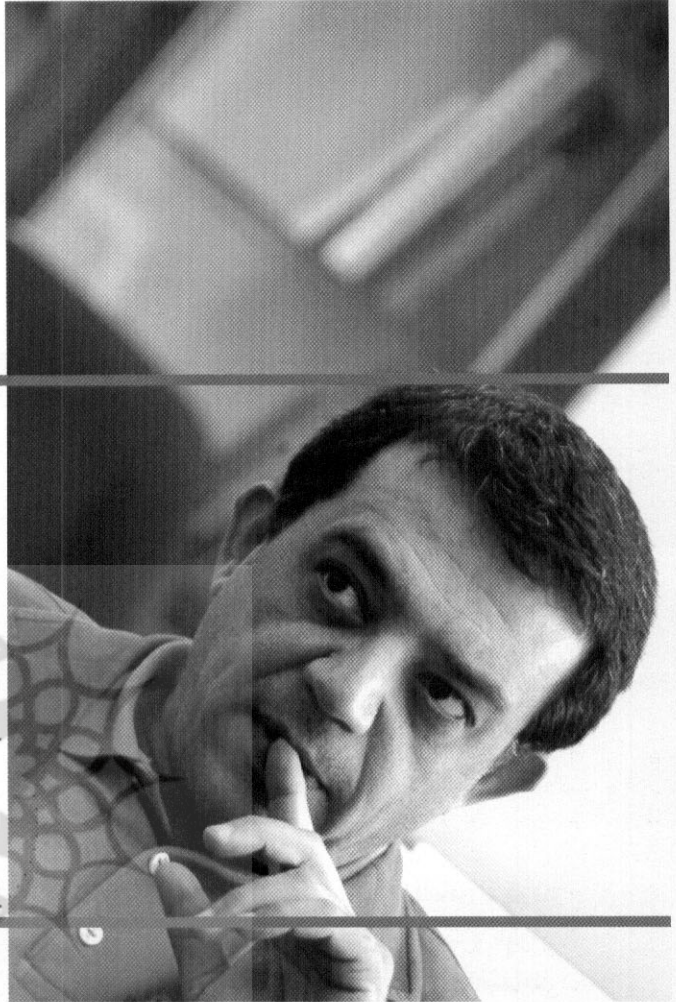


این بود که شرایط قرار داد را تنظیم کنند. کار بازرگانی و توضیحات بین المللی را انجام دهند و تا معرفی برنده در کنار ما باشند. کار موفق بود و شرکت ترک سل (۷۰٪) با مشارکت ۳۰ درصدی شرکت های ایرانی برنده مزایده شد.

**شرکت های ایرانی از بخش خصوصی بودند؟**  
شرکت های تحت پوشش بنیاد مستضعفان ۱۵٪ و صنایع دفاع هم ۱۵٪ در اجرای طرح مشارکت دارند در مورد همین قرارداد ترک سل، گفته می شود به دلیل حجم بالای متقاضیان تلفن همراه قرار است بخشی از تعهدات مخابرات بواسیله این شرکت تامین شود.

در حالیکه در مورد تلفن ثابت، شش شرکت سرمایه‌های اندک کار را گرفتند و ضمانت نامه‌های کمی گذاشتند که به راحتی می توانند از آن بگذرند. طیف فعالیت این شش شرکت واگذاری از ۱۰۰ هزار تا ۹۰۰ هزار شماره در سراسر کشور است. در این کار شرکت های کوچکی درگیر شده اند که منابع زیادی ندارند. یا اگر هم داشته باشند به دلیل مشکلات موجود ترجیح می دهند کار را انجام ندهند زیرا گذشتن از شش میلیون تومان ضمانتنامه آسان است. شاید اگر قرار بود امروز چنین واگذاری صورت بگیرد کمتر از ۷/۵ میلیون شماره واگذار نمی شد.

اصلاح نبود و باید در اجرا حل می شد. یکی از مهمترین مسائل در مورد تلفن ثابت بحث کابل گذاری و ایجاد شبکه شهری بود. که طبق پروانه این شرکت ها، کشیدن کابل شهری هم بر عهده آنان گذاشته شده بود. از نظر ما کار درستی نیست. چون در این بخش یک انحصار طبیعی وجود دارد. و برخورد خصوصی سازی با پدیده‌هایی که انحصار طبیعی در آن وجود دارد برخورد مشکلی است. خیلی باید کنترل شده پیش رفت، زیرا می تواند سایر بخش ها را از اقتصادی بودن بیاندازد و برای همین دولت باید کنترل کامل داشته باشد. از دیگر اشتباهات که بعداً مورد توجه قرار گرفت پایین



## استفاده از شرکت‌های مشاوره‌ای برای امر خصوصی سازی سبب شد برای نخستین بار حرفه‌ای عمل کنیم

ژوئیه گاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

صاحب صلاحیت به جامعه معرفی شد. هم آن زمان و هم در بخش مخابرات هیچگاه به عامل سرمایه توجه نشد. در حالیکه توان مالی در انجام پروژه‌ها خیلی مهم است. دومین نکته که هنوز که هنوز است کشور از آن رنج شدید می برد بحث مدیریت است.

این مشکل نیز ناشی از کم بها دادن به کار مدیریتی است. سال هاست که افراد جوان فنی با فروش خانه و ماشین سرمایه‌ای دست و پا می کنند تا کاری را پیش ببرند. متأسفانه این گروه کار فنی را با مدیریت یکی دیدند یعنی کادر فنی عهده دار مدیریت کار هم شد. باید تاکید کنم که افراد بسیار شاخصی در رشته مخابرات و کامپیوتر فعال شدند که کارآیی آنها کاملاً قابل رقابت در دنیا است و تعدادی نیز در جایگاه بسیار بالایی در دنیا فعالند. حتی بدون داشتن مدرک و فقط به دلیل دانستن کار. ولی نه در قالب یک مجموعه ایرانی بلکه فردی کار می کنند. بیشتر این افراد هم در ابتدا شرکتی راه انداختند و به عنوان مدیر کار کردند و چون دانش مدیریت نداشتند نتوانستند ادامه دهند.

من ترجیح می دهم اظهار نظر نکنم. برای رسیدگی به این مسئله جلسات متعددی تشکیل می شود. در جلسه‌ای توصیه کردم به هر طریق باید تعهدات دستگاه نسبت به مردم عملی شود. با توجه به بند ب می توان دهها روش را برای انجام تعهدات بکار گرفت. این مشخص است که طی ۹ ماه واگذاری این تعداد شماره تلفن همراه امکان ندارد ما به عنوان رگولاتوری اصرار داریم که تعهدات در حد معقول انجام شود.

به نظر شما چه تفاوتی بین شرکت‌های ایرانی و خارجی وجود دارد آیا شرکت‌های ایرانی توان رقابت با خارجیان را در مزایده‌ها و مناقصه‌ها دارند؟

مشکل اساسی ما در بخش مدیریتی است. بحث شما بحث کاملاً گسترده‌ای است و منحصر به مخابرات نیست. بخش خصوصی ما از مشکلات زیادی رنج می برد.

هنگامی که به عنوان معاون سازمان برنامه و مسئول شورایی انفورماتیک فعالیت داشتم، در یک برهه ۷۰۰ شرکت کامپیوتری شناسایی و به عنوان شرکت‌های

متأسفانه بعد از چندین سال هنوز این موضوع ادامه دارد البته کمی بهتر شده و برخی شرکت‌ها با تجربه مدیریتی و گذراندن دوره‌های مدیریتی توانستند کار را پیش ببرند. ولی در زمینه‌ای نمی توانستیم با مدیریت درست ادامه دهیم. در کشور پتانسیل مدیریتی که بتواند در سطح بالا عوامل فنی و سرمایه را جمع کند تا به توسعه کشور کمک کند وجود ندارد. اصولاً هر آنچه که مربوط به بخش مدیریت می شود با ضعف همراه است. مثلاً بخش بازاریابی.

اخیراً جامعه دانشگاهی ما به این موضوع توجه نشان داده و دانشگاه صنعتی شریف با ارائه دوره مدیریت (ام بی ای) برای بهبود وضعیت مدیریتی کشور حرکتی را آغاز کرده است.

مشکلات مورد اشاره شما تنها در بخش خصوصی وجود دارد؟

اساساً اشکال و ایراد زیاد داریم. مساله سرمایه در بخش خصوصی یکی از موارد است. رفتار دولتیان با بخش خصوصی، مزایده‌های دولتی بسیار بی منطق، باطل کردن مکرر مناقصه‌ها، اینها از جمله مواردی است که بخش خصوصی را زمین گیر می کند. اگر نسبت به کسانی که برای حضور در مناقصه‌ها و مزایده‌ها هزینه بسیاری را متحمل می شوند، بی تفاوت باشیم منابع آنها از بین می رود. در حالیکه در بسیاری از نقاط جهان بخش خصوصی به عنوان یک پتانسیل مطرح است و دولت هزینه انتخاب مشاور را خود برعهده می گیرد تا مزایده دقیق انجام شود. در حالیکه ما چنین خدماتی را از بخش خصوصی دریغ می کنیم. در همین مزایده موبایل اعتباری برخی مدیران شرکت‌ها می گفتند نزدیک به ۵۰۰ میلیون تومان برای طرح پیشنهادی هزینه کرده‌اند در صورتیکه اگر ما مشاور استخدام می کردیم و مانند موبایل دوم دقیق برخورد کرده بودیم شرکت با ۱۰۰ میلیون هزینه کار را پیش می برد.

این طور نیست که بعد از برگزاری مزایده یا مناقصه متقاضیان در صورت برنده نشدن ورشکست و نابود شوند

یعنی غیررقابتی شدن را نتیجه عدم بکارگیری مکانیزم‌هایی از سوی دولت می دانید؟

اصلاً یک طرفه نیست. بخش خصوصی باید مدیریت بداند منابع مالی جمع کند. و این طرف یعنی دولت هم باید در صدد بهبود و اصلاح رفتار خود برآید. روش‌های ارائه تسهیلات مالی از سوی دولت بسیار ضعیف است. پروسه‌های مالی ما اساساً فرصت‌ها را می کشد و بخش خصوصی را فلج می کند. باید از مشاورت و تجربه دنیا بیش از پیش استفاده شود در این صورت خواهید دید که مزایده‌ها سهل و ساده تر می شود. در نتیجه بخش خصوصی در ارتباط کاری با دولت زیان نخواهد دید. باید رفتارهایمان را به تناسب درست کنیم تا این مجموعه آرام آرام جواب دهد. البته آیین نامه‌هایی آمده و کار به تدریج درست می شود ولی بخش خصوصی به طور سنتی برای یک کار سالم و خوب با دولت خیلی مشکل دارد. در بخش تلفن ثابت اشاره‌ای داشتید به کابل کشی،

از شرکت مخابرات فرانکس بگیریم اگر کمک آقای وزیر نباشد نمی‌توان کاری کرد. اگر تصمیم گرفته شود که برای کار اپراتوری پروانه مخابرات لغو شود آیا می‌توان با شرکت مخابرات چنین برخوردی داشت تمام کشور به هم خواهد ریخت. به هر حال ابتدا باید مطمئن شد و یا سه شرکت بزرگ فعال در زمینه تلفن همراه وجود دارد که در صورت خودداری شرکت مخابرات کار بین شرکت‌های معتبر موجود تقسیم شود. وزیر باید در کنارمان باشد و موضوع را هدایت کنند چون اگر وزیری به خصوصی سازی اعتقاد نداشته باشد کار پیش نمی‌رود. خوشبختانه وزیر به خصوصی سازی و رگولاتوری اعتقاد دارد. این شرایط بهترین فرصت برای کشور است که جلو برود.

### ابزارهای نظارتی شما برای خصوصی سازی چیست؟

بازرسی‌های موردی شرایط پروانه و جریمه‌هایی که در مورد اپراتورهای دولتی و خصوصی به دلیل عدم انجام تعهداتشان اعمال می‌شود.

### برنامه آینده شما برای خصوصی سازی چیست آیا از کشورهای دیگر یا سازمان‌هایی مانند اتحادیه جهانی مخابرات کمک می‌گیرید؟

بخش‌های رگولاتوری هر از گاهی نشست‌هایی را در جهان برگزار می‌کنند و تبادل نظرهایی صورت می‌گیرد. طی این مدت با کشور مالزی ارتباط خوبی داشتیم. مسئولان امر در این زمینه همکاری خوبی داشتند و نمونه قراردادهای را در اختیار ما گذاشتند که کمتر چنین اتفاقی می‌افتد.

اتحادیه جهانی مخابرات نیز مشاورانی را معرفی کرد. از جمله یک شرکت استرالیایی بود. سند اصلی کار رگولاتوری به کمک‌ای‌تی‌یو و همین شرکت استرالیایی تهیه شد. کتاب مربوط به مقررات مربوط به پروانه‌ها را دادند و همچنین شرکت دیگری حداقل خدمات دولت را مشخص کرد.

شرکت‌های نظیر در کانادا، استرالیا و فرانسه در کار رگولاتوری با روحیه مثبت برخورد کردند. اما ما به دلیل گرفتاری نتوانستیم بهره مناسب ببریم. احتمال دارد که با کانادایی‌ها کارهایی را پیش ببریم.

به هر حال سال ۱۳۸۲ سال پایه برای خصوصی سازی مطرح است. و آنچه طی ۱۰ ماه تدارک دیده شد باید در سال ۱۳۸۳ ثمرات آن را دید. عمده فعالیت و پروانه‌های صادر شده در بخش ارائه خدمات در انتقال داده‌هاست و بنا داریم که زمینه خدمات ماهواره‌ای را که تا به حال دولتی‌ها در آن فعالیت داشتند برای بخش خصوصی آماده کنیم.

کمیسیون تنظیم ارتباطات یعنی independent regulatory عنوان می‌شود و خیلی جاها به این سمت می‌روند و وزارتخانه‌ها با ادغام در یکدیگر کوچک و کوچکتر می‌شود. در مقابل، رگولاتوری تقویت می‌شود. می‌دانیم توسعه یک امر تدریجی است. باید رشد کرد و جاهای دیگر را هدف قرار داد. مفاهیم و قوانینی طی سال‌ها بوجود آمده و هماهنگ شده تا به این نقطه رسیده ایم. نمی‌توان یکباره دگرگون کرد چه بسا تاثیر معکوس خواهد داشت. باید آمادگی ایجاد کرد تا خصوصی سازی پا برجا بماند.

در مورد استقلال رگولاتوری باید ابتدا به مفهوم استقلال توجه داشت که صد در صد جای بحث دارد. بعلاوه اینکه رگولاتوری به تازگی در کشور شکل گرفته است در شرایط حاضر حامی اصلی ما وزیر ارتباطات و فن آوری اطلاعات است. وقتی قرار است

گفته شده است فیبرهای نوری وارداتی به دلیل کیفیت پایین و کم بودن عمق حفاری دچار مشکل شده است؟ اولین مورد فیبری که حدود ۹ سال پیش در مسیر تهران - مشهد کشیده شد از چینی‌ها خریداری شده بود. ابزارهای تست کامل فیبر نوری را در سرعت بالا نداشتیم. فیبرها کشیده شد و بعد از پر شدن ظرفیت، زمانی که لازم شد ظرفیت به بالای ۱۵۰ مگا بایت برود کارت‌ها نشان داد که توان بیش از ۱۵۵ مگا بایت وجود ندارد. البته همین فیبرها چند سال خدمت داده بود.

### یعنی کیفیت بسیار پایین بود؟

بله فیبر قراضه بود و البته قیمت‌ها بسیار پایین‌تر از جاهای دیگر. به هر حال جزو اولین تجربه کشور بود. حفاری هم به صورت عمده در عمق یک متر و ۲۰ سانت که مناسب است انجام شد. ولی در بعضی جاها به دلیل نظارت ضعیف که یکی از ضعف‌های ما بود از استانداردها

تخطی شد مثلاً در جایی به لایه‌های سفت برخوردند و به دلیل اینکه پروژه عقب نیفتد سیم در عمق کم یا حتی در جاهایی کابل روی هوا رها شد. البته این مورد اندک است ۲۰۰ ۳۰۰ متر ولی به هر حال همین مقدار سبب افت کار می‌شود و قطعی پیش می‌آید.

اکنون مسیرهای دوبله را برای شبکه آماده می‌کنیم. تا سه ماه دیگر این کار پایان می‌یابد و وضع بهتری خواهیم داشت. مسیرهای دوبله سبب افزایش پایداری شبکه خواهد شد. به هر حال مشکل اصلی عدم نظارت درست بود.

### چرا خصوصی سازی پیجر با موفقیت همراه نشد؟

شرکت مخابرات یک سیستم پیجر با ۸۰۰۰ کاربر داشت که سال گذشته این سرویس متوقف شد. قرار شد در ارتباط با ماده ۱۲۴ بخش پیجر هم به بخش خصوصی داده شود. ولی استقبالی نشد. اصولاً با سیستم‌هایی مانند موبایل و اس.ام.اس پیجر اقبال کمتری دارد ولی صفر نیست. در چند ماه اخیر یکی دو شرکت تقاضا دادند ولی متأسفانه درخواست‌ها همه شهری است و کشور هنوز یک سیستم یکپارچه ندارد و چون بخش خصوصی هم رغبتی ندارد و ما هم برنامه حمایتی نداریم. فعالیتی صورت نگرفته است.

آقای مهندس اجازه بدهید به موضوع تشکیل کمیسویی که در ابتدا برای انجام کار اشاره داشتید بپردازیم. چنین کمیسویی در همه دنیا یک کمیسیون غیر دولتی و مستقل است. اما با عضویت آقای وزیر در این کمیسیون شکل کار، دولتی به نظر می‌رسد آیا این امر سبب نمی‌شود که تصمیم‌گیری در این کمیسیون با گرایش به خواست‌های دولت صورت بگیرد؟

توضیح شما به عنوان یک واقعیت در دنیا درست است.



**مدیرعامل سابق شرکت مخابرات تقاضا کرد استعفا دهد تا شرکت تعاونی صنعتی رفسنجان که مدیریت آن برعهده برادر همسرانش است بتواند در مزایده شرکت کند چون از سوی ۴۰ هزار عضو تعاونی برای حضور در مزایده تحت فشار بود**