



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/C.I/CLP/2  
28 April 2009

CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

贸易和发展委员会

竞争法和竞争政策问题政府间专家组

第十届会议

2009年7月7日至9日，日内瓦

临时议程项目3(a)

商讨竞争法和竞争政策的同级审评问题；审查《示范法》；

涉及《原则和规则》条款的研究报告

公共垄断、特许权、竞争法和竞争政策

贸发会议秘书处的研究报告

内容提要

基础设施特许权一直被作为改变市场结构效益差的一种手段，它能提高效益，缓解公共预算的困难。特许权原指望能够促进经济发展和消费者的福祉。但是，发展中国家和过渡期经济体在特许权方面的经验好坏参半。针对这个背景，本文件从竞争政策的角度分析特许权问题。它探讨这种合约能在何种程度上促进经济发展，以及要实现经济发展必须采取何种步骤等问题。本文件的依据是成员国对贸发会议秘书处问答调查表的答复。本文件首先阐述特许权的功能及其原理。接着叙述各种监管框架。本文件还指出了特许权对经济发展的某些影响；讨论了刺激竞争的方式，包括特许权的设计、授予和履行；审查了竞争管理机构的作用。本文件最后提出一个问题：各国的经验如何有助于改善特许权问题？

目 录

	<u>页 次</u>
导 言 .....	3
一、特许权与发展 .....	3
A. 定 义 .....	3
B. 授予特许权的理由 .....	5
C. 特许权监管框架 .....	7
D. 特许权对经济发展的影响 .....	9
E. 竞争法和竞争政策的作用与刺激竞争的方式 .....	13
F. 部门性规章的作用 .....	19
二、如何改进特许权的“做法”？获得的教益与今后的挑战 .....	20
三、参考文件 .....	21

## 导 言

1. 1980 年代，许多发展中国家开展经济改革，以建立职能健全的市场经济，实现更大的发展。扩大私营部门之间的竞争范围，能进一步激励提高效率。对新技术和新做法的投资并予以采纳，能促进经济发展，改善人民的福祉，以上改革有一部分是将竞争引入原来是公共垄断的部门。除了传统的私有化以外，即，将国营公司或公共资产的所有制转为私营部门，发展中国家和发达国家还推广公私伙伴关系，作为公共部门利用私营公司的技能、经验和财力的一种手段。特许权是公私伙伴关系的一种特殊形式，是在提供基础设施服务和经营公共资产方面常常授予的一种方式。

2. 但是，特许权并不完全能达到预期。事实上，大多数发展中国家和过渡期经济体在特许权方面的经验有好有坏，<sup>1</sup> 在今天看来其中有许多是失败的。<sup>2</sup> 因此，在一些拉丁美洲国家(对这些国家的经验作了深入的研究)，有些特许服务的提供权交还给了国营公司。但是，在其他特许权方面的经验却是成功的。

3. 从这些好坏参半的经验中几乎都没有得出如下的结论：即以竞争为特点的市场经济不是发展中国家解决经济问题的正确途径。特许权的失败常常是由于经营特许权的方式不对，在更好地了解特许权没有产生预期效果的原因方面已作出了很大的努力。

4. 本文件从竞争法和竞争政策的角度分析特许权问题。它探讨这种合约能在何种程度上促进经济发展以及要达到这一目标必须采取何种步骤等两个问题。

## 一、特许权与发展

### A. 定 义

5. 公共企业的全面私有化因各种政治或法律原因而并不总能行得通。<sup>3</sup> 在这种情况下，特许权可用于让私营企业提供公共服务，常常是利用公共财产。

---

<sup>1</sup> 对比阿根廷、马拉维和智利对贸发会议问答调查表的答复。

<sup>2</sup> Social Watch (2003); Estache A et al. (2007), page 22.

<sup>3</sup> 世界银行(1995a)。

6. 就本文件而言,“特许权”一词有如下含义:

授予某一私营公司经营某一特定基础设施服务并获得从中产生的收入的权利。特许权经营者通常获得相关的公共资产(但是所有权通常依然是政府的),根据合约条件用这种资产提供有关的产品或服务。<sup>4</sup>

7. 特许权常常要特许权经营者承担许多经营和资金风险。营建和经营港口、机场或收费公路等等大型的基础设施项目,是特许权使用的典型例子。在大多数情况下,私营投资者对基础设施作部分或全部融资,然后特许权给予这种私营投资者以使用和从中收费的权利。或者是,特许权经营者接管对现有基础设施的经营。随后的监管方式也决定了特许权经营者、政府和消费者之间的风险分担情况。

8. 如下表所示,从 1996 年至 2006 年,特许权是发展中国家和过渡期国家基础设施行业外国直接投资的主要法律形式。

表 1

**1996-2006 年按行业分类发展中和过渡期经济体  
基础设施业外国直接投资承诺的主要法律形式**

部 门	基础设施业外国直接投资的法律形式 (以项目数量计, 百分比)			
	特许权	私有化外国直接投资	绿地外国直接投资	管理和租赁合同
运 输	86	7	1	6
水	70	5	0	25
能 源	62	26	10	2
电 讯	16	16	67	1
所有基础设施	62	16	16	6

资料来源: 贸发会议秘书处的计算, 根据世界银行私营部门基础设施参与情况数据库的数据。见贸发会议(2008), 原文第 107 页。

9. 除了基础设施服务以外, 使用自然资源的权利也可能构成特许权的主题事项。特许权是跨国公司参与发展中国家金属开采的主要形式。<sup>5</sup> 但是在石油和天然气行业, 特许权的角色并不如此, 因为 1950 年代至 1970 年代国有化以后, 大多

<sup>4</sup> 经合组织(2007)。

<sup>5</sup> 贸发会议(2007b), 原文第 161、125 页。

数石油生产由国营公司经营。<sup>6</sup> 此外，私营部门参与石油和天然气生产的主要合约形式是共同生产协定，而不是特许权。<sup>7、8</sup>

10. 基础设施特许权的竞争问题不同于自然资源开发特许权的竞争问题。市场的地理范围不同：基础设施服务的市场在范围上是地方性或区域性的，而初级商品市场则大多是世界性的。因此，基础设施特许权对供应的影响发生在当地，而自然资源特许权，只有在有关的初级商品也用于当地经济，而且外国没有竞争力的情况下，才对当地发生影响。此外，基础设施服务往往构成自然垄断，即产生一家公司单独生产更加便宜的情形。<sup>9</sup> 鉴于以上区别，本文件着重于基础设施特许权。但是，适当的时候也会提及采掘部门的特许权。

11. 在有些法律制度中，“特许权”一词还用于从事需要国家具体管制的某种商业方面的行政许可，如在芬兰酒精饮料的零售。<sup>10</sup> 本文件不包括这种特许权。

## **B. 授予特许权的理由**

### **1. 改变低效的市场结构**

12. 在以公共垄断和国家失灵为特点的行业，可以授予特许权，以结束没有效率的市场结构。多重特许权，能象若干电讯市场上发生的情况那样，促进私人经营竞争者的进入。多重特许权，可能需要有机制来确保对基础设施的有效准入，也许还要有对仿建某一基础设施的奖励。以上这些可以使市场结构朝着具有竞争力的方向变化。

13. 相反，经营现有基础设施的单一特许权只能将公共垄断转为私人垄断。但是，即使基础设施是一种自然垄断，它也可以竞争。比如收费高速公路，与之平行有另一条高速公路。

---

<sup>6</sup> 贸发会议(2007b), 原文第 125 页。

<sup>7</sup> 贸发会议(2007b), 原文第 104 页。

<sup>8</sup> 共同生产协定对风险的分配不同于特许权。贸发会议(2007b), 原文第 160 页。

<sup>9</sup> 自然垄断是一个经济现象。它与依法获得将对手排除出市场的权利的法定垄断正相反。在存在自然垄断的地方，生产效力可能会在竞争条件下受到损害。

<sup>10</sup> 芬兰对贸发会议问答调查表的答复。

14. 如果该行业是一种自然垄断，那么促进竞争也许不能提高生产效益，但是却会产生效益低下的小公司。<sup>11</sup> 但是，如果对各区域的供应是一种自然垄断，那么，如果有数个临近的自然垄断，在更加便于监管方面，要比一个统一的自然垄断更好。

## 2. 提高经营者的效率

15. 特许权的授予，常常是因为指望私营经营者在企业经营的成本效益方面比国家更加好。由于市场行为者以营利为目标，因此在实现成本效益，改进服务和革新方面，私人企业被认为更有经验。有些研究表明，发展中国家私人企业的绩效一般都比公共实体要好，而且更有可能进行必要的投资。<sup>12</sup> 如果将成本效益向外传递，服务范围又得到扩大，那么消费者和企业都会受益，而且特许权也能促进一国的经济发展和消费者的福祉。但是，一种内在的风险，即私人经营者既不传递成本效益，也不为了增加利润而扩大范围，特许权合约或规章通常应解决这个问题，还应对提高效率提供奖励。

## 3. 缓解公共预算的困难

16. 为减少政府对基础设施及其维修的支出，可以授予特许权，在私营部门比公共部门更容易获得资金，或者在政府不能保证对基础设施及其维修给予某种方式的支出的地方，特许权能降低融资成本，便于作出长期的承诺。

17. 发展中国家对基础设施的投资严重不足。据世界银行估计，发展中国家每年对基础设施(包括维修)的投资占 GDP 的 3-4%，而要实现经济增长和减贫目标，则需要 7-9%。<sup>13</sup> 政府在努力从官方流动以及国内外私人投资者那里填补融资空缺。

18. 特许权并不一定能消除公共支出。向边远地区的用户或者贫穷的用户提供基础设施，常常是无利可图的，对他们提供服务，必须要有补贴。

---

<sup>11</sup> 但是，两个以上的竞争者，即使在某种自然垄断的情况下，如果这种自然垄断供应商效率非常低下的话，也可能会提高效率。

<sup>12</sup> Guasch JL (2004), page 1. 斯里兰卡对贸发会议问答调查表的答复是，它在石油业的特许权方面取得了积极的经验。据有些作者说，经验方面的证据和理论上的辩说，都没有证实关于私营部门比公共部门更有效率的假设；见 Hall D 和 Lobina E (2005)。

<sup>13</sup> 贸发会议(2008)原文第 92 页。

## C. 特许权监管框架

### 1. 立法选择

19. 特许权的法律框架可以有多种形式。一种选择，是使特许权法适用于所有行业部门的特许权。许多东欧和亚洲国家采用通用特许权法。<sup>14</sup> 第二种选择，是对特许权不制定专门的法律，而是在其他法律中引入关于特许权的规定，如竞争法、公共采购法、私有化法<sup>15</sup> 或者部门性规章等等。例如，欧洲共同体对特许权没有制定专门的综合性立法框架。有些规定适用于某些种类的特许权：例如，工程特许权；<sup>16</sup> 共同体关于公共采购的法律规定了某种广告形式。相反，服务特许权<sup>17</sup> 的授予没有单独制定规章，而是适用共同体法律的一般原则，如透明度、平等待遇、对称和相互承认等等。<sup>18</sup>

20. 墨西哥将关于特许权的规定纳入部门性规章。例如《墨西哥联邦电台和电视法》，<sup>19</sup> 它适用于电台和电视节目转播的特许权。同样，《关于陆桥和运输的联邦法》<sup>20</sup> 纳入了关于陆运基础设施的特许权的规定。

---

<sup>14</sup> 据欧洲复兴与开发银行(2005)，原文第 13 页，以下国家当时采用通用特许权法：立陶宛、保加利亚、波斯尼亚和黑塞哥维那、马其顿、摩尔多瓦、罗马尼亚、塞尔维亚和黑山、乌克兰、斯洛伐克、俄罗斯联邦、阿尔巴尼亚、克罗地亚、匈牙利、吉尔吉斯斯坦、拉脱维亚、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、白俄罗斯、格鲁吉亚和塔吉克斯坦。

<sup>15</sup> 马拉维对贸发会议问答调查表的答复。大韩民国关于私人参与基础设施的法律“规定了基础设施部门特许权的法律框架；大韩民国对问答调查表的答复。

<sup>16</sup> 欧洲共同体的法律将工程特许权界定如下：“‘公共工程特许权’是指与公共工程合同同样类型的合同，不同的是对所实施的工程要不只考虑开发利用该工程的权利，要不只考虑这项权利以及付款。”；见“指令 2004/18/EC”，第 1 (3) 条。

<sup>17</sup> 对服务特许权法律将服务特许权界定如下：“‘服务特许权’是与公共服务合同同样类型的一种合同，所不同的是对提供服务或者只考虑开发利用该服务的权利，或者只考虑这项权利以及付款。”见欧洲议会和理事会 2004 年 3 月 31 日关于协调公共工程合同、公共供应合同和公共服务合同的程序的“指令 2004/18/EC”，第 1 (4) 条。

<sup>18</sup> 欧洲共同体委员会(2004)，第 29 段，《欧盟解释通报》。

<sup>19</sup> 1960 年 1 月 19 日《电台和电视联邦法》。

<sup>20</sup> 1993 年 12 月 22 日《关于陆桥和运输的法律》。



21. 如果没有专门的特许权法律和部门性的特许权规定，那么可适用于行业政策。亚美尼亚就是这样做的。<sup>21</sup>

22. 2005 年《欧洲复兴开发银行特许权评估项目》认为，“通常，没有特许权法律的国家‘大致遵守国际公认的特许权法原则’。”<sup>22</sup> 现在有一种朝着为特许权制定立法框架的趋势。据经济合作与发展组织(经合组织) 2002 年进行的一项研究，许多国家，特别是过渡期经济体，已在前几年制定了关于特许权协定的法律。<sup>23</sup> 欧洲联盟对关于特许权的立法的倡议的长处作了讨论。<sup>24</sup>

23. 关于特许权的法律所依据的核心原则有：加强特许权规则和程序的公正、透明和便于获得。这些原则适用于特许权经营人的选择、合约的授予和执行。根据一套建议，法律应该“预设一个能确保选择进程透明和竞争性(包括免于竞争程序)、对潜在投资者平等待遇、对合同管理当局规则和决定提供质疑的机会以及关于主动提出的计划的竞争规则的程序”。<sup>25</sup>

24. 特许权法应确保在整个特许过程中，即从设计到授予，再到执行，竞争是一个重要的考虑因素。竞争法应适用于特许权经营人，部门性法律对确保适当控制反竞争行为可能是必须的。合约条件与竞争法之间的关系应予注意，以免无意间对竞争造成损害。

## 2. 关于特许权法律性质的选择

25. 在特许权的法律性质方面也有不同的选择。这些选择可以用拉丁美洲的采矿法制度加以说明。在这些制度下，<sup>26</sup> 特许权可以是行政性的，裁决性的，也可以是合约性的。行政性特许权通过某一国家机关的单方面行政行为作为一项权

---

<sup>21</sup> 欧洲复兴开发银行(2005)，原文第 23 页。

<sup>22</sup> 欧洲复兴开发银行(2005)，原文第 13 页，指出受到审查的 7 个没有特许权法的国家中有 4 个于 2004 年加入欧洲联盟，因此受其他法律文书的约束。

<sup>23</sup> 《经合组织关于特许权协定的法律的基本内容》，原文第 8 页。

<sup>24</sup> 欧洲委员会(2005)。

<sup>25</sup> 欧洲复兴开发银行(2006)，原文第 4 页，实际上，一些国际组织已经制定了各种核心原则：贸易法委员会(2003 年)、贸易法委员会(2000 年)、欧洲复兴开发银行(2006 年)、经合组织《关于特许权协定的法律的基本内容》。

<sup>26</sup> 世界银行(1995b)；Sánchez-Albavera F and Lardé J (2006)，原文第 24 页。



利，或者说作为“采矿特权”授予。这种特许权在大多数拉丁美洲国家采用，例如在巴西、墨西哥和秘鲁，因其过于灵活而且往往有利于采矿管理机构而受到批评。在裁判性特许权制度中，司法官员经授权独立于任何国家采矿利益授予或取消采矿权。提供裁判性特许权的制度，必须要有一个强大而独立的司法机构。合约性制度利用合约确定采矿权利和义务，而不是将这种权利和义务纳入采矿法。这种制度在哥伦比亚和洪都拉斯常见。委内瑞拉玻利瓦尔共和国的企业家参与委内瑞拉圭亚那公司的采矿部门合约。

## D. 特许权对经济发展的影响

### 1. 吸引外国直接投资

26. 通过吸引外国直接投资，特许权促进国家的经济发展。从 1996 年至 2006 年，特许权是发展中国家和过渡期国家基础设施行业外国直接投资的主要法律形式。在所有基础设施部门，发展中和过渡期经济体外国直接投资总额的 62% 来自特许权；而以私有化和绿地项目为形式的外国直接投资各占 16%。管理和租赁合同实现。<sup>27</sup> 运输基础设施在涉及特许权的外国直接投资中比例最高，1996 年至 2006 年期间达到 86%。其次是水部门，达 70%；能源部门，达 62%。外国直接投资不是主要法律形式的部门只有通讯部门，其比例只有 16%。移动电话部门注册的外国直接投资项目中有 67% 是绿地投资项目。<sup>28</sup>

27. 就采掘业而言，特许权是跨国公司参与发展中国家金属采矿的主要形式<sup>29</sup> 因此是外国直接投资的主要法律形式。虽然采矿业只占全球外国直接投资流量的比重很小，<sup>30</sup> 但是，流入发展中和过渡期国家采掘业的外国直接投资估计存量在 2000 至 2005 年期间上升到 50%。<sup>31</sup>

---

<sup>27</sup> 贸发会议(2008), 原文第 107 页。

<sup>28</sup> 贸发会议(2008), 原文第 106 页。

<sup>29</sup> 贸发会议(2007b), 原文第 161 页。

<sup>30</sup> 贸发会议(2007b), 原文第 99 页。

<sup>31</sup> 贸发会议(2007b), 原文第 102 页。

## 2. 有助于提高市场结构的效率

28. 如上所述，授予特许权的动机可能是一种改变市场结构效率低下，增强私人行动和竞争的愿望。但是，将货物和服务的提供转交给一家私人经营者，并不能产生竞争市场。需要采取进一步的措施。1999 年对通讯部门的一项研究表明：

竞争与提高干线渗透率、付费电话、连接容量和当地话费降低等有关。同时，私有化本身就与提高公用电话渗透率有很大的关系，而与其他利益则没有关系。实际上，单单私有化就与干线渗透率和联接容量降低有关系。但是，私有化，再加上有一个独立的监管机构，就能够提高公用电话渗透率，扩大联接容量，提高每条干线职员平均劳动效率。监管与竞争发生互动，不产生显著的影响。<sup>32</sup>

29. 市场自由化后私营部门提供服务的一个成功例子是牙买加电讯市场。<sup>33</sup>从 1987 年至 1989 年，国家在当时电讯业提供者中的份额被转交给了一家私营经营者，之后，该经营者被授予 25 年的专营许可，并有自动展续的权利。但是几年之后，情况不尽人意；1999 年有 217,000 人等待电话服务，对新的电讯服务的需求日增，而现任提供者却没有予以满足，因此作出决定，宽放电讯市场。首先采取的步骤之一是拍卖两个移动电讯许可证。从 2000 年起分阶段对该部门的其他部分实行自由化。有两个统计数据最好地说明了这次自由化进程的成功。牙买加的无线通讯线路从 1999 年的 118,000 条增加到 2002 年 120 万条，同期每年对通讯部门的投资从 45.8 亿牙买加元增加到 128.2 亿牙买加元。2005 年有 198 万移动电话线，主要通讯公司报告的年均投资为 104 亿牙买加元。<sup>34</sup>简言之，以竞争方式授予的许可证，再加上市场自由化，造就了消费者的需求得到满足，而投资者满足这种需求有利可图的局面。

---

<sup>32</sup> Wallsten SJ (1999), pages 9-10. 尼加拉瓜在对问答调查表的答复中报告说，移动通讯部门的生产力可以通过特许权而得到提高，价格降低了 50%。

<sup>33</sup> Foga N and Newman D; Davis CE (2003)。

<sup>34</sup> 牙买加，公用事业监管局(2007)，原文第 28、33 页。

### 3. 改善经济体的基础设施

30. 通过特许权改善基础设施，对经济发展发挥重要作用：基础设施服务是对货物和服务的生产和提供的关键投入，对一个经济体的生产力、成本和竞争力产生有意义的影响。<sup>35</sup> 库存状况和物流是对此的一个很好说明。基础设施的水平和质量能大致上决定制造商保持多少库存。由于库存成本高，库存的量越大，表明生产力或竞争力越低。同样，物流成本取决于基础设施的水平和质量，特别是公路、港口和通信等基础设施。经验研究表明，基础设施较好，能提高一国经济的生产力。<sup>36</sup> 此外，基础设施的质量，如果消费者普遍表示不满，甚至可以影响到社会秩序和政治稳定。<sup>37</sup>

31. 智利中央高速公路特许权就是一个改善运输基础设施的积极例子。<sup>38</sup> 在本千年初，中央高速公路需要重建。中央高速公路是连接智利各大城市的一条公路，这些城市产生智利 78%的工业产品和 94%的农业产出。重建项目估计费用 4 亿 5 千万美元，耗时从 2001 年至 2007 年 6 年。为了使特许权经营人能够分期偿还必要的投资，特许权授予 30 年。标书列明最高费率。<sup>39</sup> 特许权通过向国内外公司开放的公开招标授予。一家由智利和国际公司组成的联营企业中标后及时开始了必要的营建。今天，这家特许权经营人的业绩受到肯定。<sup>40</sup> 中央高速公路特许权的成功原因，是管理该项目的体制稳定，有技术能力，不受政治干预，在授予特许权方面采用了竞争程序。

---

<sup>35</sup> 贸发会议(2007a)，第二部分，“对《法律范本》各章的评注和现行法律的不同方针”，原文第 56 页，第 134-142 段。

<sup>36</sup> Guasch JL (2004), pages 2-6。

<sup>37</sup> 贸发会议(2007a)法律，第二部分，“对《法律范本》各章的评注和现行法律的不同方针”，原文第 56 页，第 135 段。

<sup>38</sup> 关于其他的积极例子，见智利对问答调查表的答复，还见美国的答复。

<sup>39</sup> 《公开招标要求》第 1.14.1 条规定，特许权经营人有权收取三类最高费率：(一) 非高峰时段的最高费率，(二) 高峰时段的最高费率，(三) 高峰时段以外交通繁忙时间的最高费率，见中央高速公路(2001)，原文第 64-65 段。

<sup>40</sup> 在公路安全、应急服务、步行部分、排污、消除堵车等方面可以实现改善，见 Skanska (2008)、Gómez U (2005)以及 Borsdorf A 和 Hidalgo R (2005)。

#### 4. 扩大获得的范围

32. 如果扩大获得范围如大多数情况一样是一个政治目标，那么特许权的设计必须在经济上可行。

33. 如牙买加电讯例子所示，特许权能够改善获得基础设施服务的情况。在这种情况下，消费者只在市场开放竞争后才能从私营部门的参与中获得许多好处。私营经营者如果即没有竞争压力，也得不到有效的监管，可能不会与消费者分享效率收益，也不会扩大服务的提供范围。在这种情况下，将服务扩大到贫穷消费者或者农村消费者，如果价格能够为他们所承担，则是有利可图的。如果情况相反，执行政策就比较困难。即使在授予特许权后，提供范围也可能会缩小：巴西水特许权经营人提高了价格，致使贫穷用户再也付不起水费，而转用未经处理的其他水源。<sup>41</sup>如果按平价提供服务无利可图，就必须要有的一种供资机制。其来源常常是政府基金的某种补贴，对本部门任何经营者提供的盈利服务的收费，或者来自该特许权经营人的获利消费者的隐性交叉补贴。最后一种的缺点是，它限制了供应获利消费者的竞争力，这项服务如果不是自然垄断的话，这是不可取的。

34. 扩大覆盖率所需的巨额投资以及不现实的收费承诺，会导致毁约。1992年，布宜诺斯艾利斯授予一项 30 年的特许权，向整个城市提供饮水和下水道服务。授予特许权的标准是今后十年内固定最低水价，并保证做必要的投资。这项特许权被授予了一家公司，它提出水和下水道的收费降低 26.9%。但是，在授予了特许权后，该公司没有履行扩大、质量和收费水平等方面的合约义务。又举行了几次谈判，部分原因是阿根廷的经济状况以及政治情况。政府于 2006 年取消特许权，今天，布宜诺斯艾利斯的水和下水道服务由一家控制的公司提供。<sup>42</sup>

35. 总之，特许权可以在几个方面帮助经济发展。首先，特许权能吸引外国直接投资，第二，特许权能提高市场结构的效率，为新企业站稳脚跟提供一条途径。第三，通过提高提供基础设施服务的效率，特许权能提高用基础设施作为一种投入的所有货物、服务和商品的效率。最后，特许权能将基础设施服务的提供范围扩大到原来被排斥的人和公司，从而使他们能够增加经济活动，促进全面发展。

---

<sup>41</sup> Hall D and Lobina E (2003), page 30.

<sup>42</sup> Law 26.221 of 28 February 2007.

## E. 竞争法和竞争政策的作用与刺激竞争的方式

36. 要确保实现特许权的潜在利益，就必须要有竞争法和竞争政策。在特许权各阶段，包括特许权的设计、授予过程及其执行，以及在有关市场的监管框架方面，都必须考虑竞争问题。<sup>43</sup> 只有当潜在的特许权经营人相互竞争时，他们才有提供更有利条件的积极性。但是，在授予阶段，重新谈判可能会抵消竞争的效应，应小心避免。

37. 特许权授予以后，应制约特许权期限内可能发生的反竞争行为。特别是在基础设施服务方面，特许权常常会赋予一种市场主导地位。在这种情况下，基础设施经营人，不管是国营的还是私营的，对降低价格或提高质量的积极性都不高。竞争法和竞争政策，往往还配之以部门性规章或特许权合约条件，有助于制约反竞争行为。规章和合约条件通常规定质量、覆盖范围和投资方面的义务。如果在服务的提供方面可以开展竞争的话(如在移动电话方面)，竞争压力有助于在投资、实现效率收益、所提供服务的质量和覆盖范围以及收费水平等方面使私营部门的参与利益最大化。

38. 发展中和过渡期国家在特许权方面的经验好坏参半，其中有些原因不是竞争薄弱。例如，主要跨国公司与国家官员在谈判特许权合约方面的经验不相称，可能会造成特许权的不平衡，对公众不利。争端解决制度不足，也是一个非竞争性的问题原因。

### 1. 特许权的设计

39. 特许权的设计应尽量允许竞争。因此也许应该对属于特许权主体的活动进行纵向或横向分散。当然，这种分散不应造成不必要的低效率：有些活动确实是自然垄断，捆绑在一起时效率最高。

40. 即使在基础设施特许权中，也可以考虑产生竞争者的横向分散。例如，如果要授予一项管理港口的特许权，就应考虑对港口的每一个码头分开授予特许权，并设计授予程序，使特许权授予不同的经营人，以促进经营人之间的竞争。<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> 关于概述，见 Brusick P (2008)。

<sup>44</sup> 阿根廷对贸发会议问答调查表的答复。



在授予移动电讯服务的特许权时，常常使用这种横向分列。对不同的特许权经营人授予不同频段的许可证，能促进竞争。但是，自然垄断如果由独家经营人经营，则效率最高。

41. 还应该考虑特许权的纵向深度，就是说应该包括哪些上游和下游活动。主要是要注意降低纵向一体化特许权经营人阻止或歧视非一体化对手的动机或能力。这些对手是特许权经营人的竞争者，他们需要获得由特许权经营人提供的服务或者由它们控制的基础设施。特许权经营人有可能希望将这些对手排挤出市场，但是如果这些对手留在市场上，效率会更高，或者竞争会更强。在这种情况下，一条解决途径是，要求特许权经营人放弃各个上游或下游活动；还有一条解决途径是，将纵向一体化公司排除在对特许权的竞标之外。<sup>45</sup> 或者说，上游或下游用户对主要设施经营人实行联合或“俱乐部式”所有制，也能降低歧视的动机。

42. 赞比亚姆普隆古港的案例的说明，当纵向一体化特许权经营人将竞争者排除出获得特许的活动的下游市场，就会产生竞争问题。姆普隆古港是赞比亚北方坦噶尼喀湖的唯一重要港口。它是赞比亚水泥、玉米和其他农产品向大湖地区出口的主要出路。2000年，赞比亚政府将25年的特许权授予一家私营经营人，以管理姆普隆古港。这家经营人还作为港口用户从事下游活动。随后，该特许权经营人据说滥用其港口专属经营人的地位，利用对所有港口设施的有区别用途，以增加商业机会，并过度提高费率。由于特许权协定的设计问题，在合约当事方之间不可能解决这些问题。因此，津巴布韦竞争委员会实行干预。到今天为止，该案件仍然在法院待审。<sup>46</sup> 该案例说明，关于无区别进入的合约规定可能难以及时有效地予以执行。

43. 为了保障特许权经营人在开展经营活动的市场下游的市场中的竞争，必须保证对用户的平等待遇，并且必须能够强制执行这种平等待遇。如果没有正当理由，特许权经营人绝不能不让使用某一基础设施或者对用户要求不同的条件或者过高的价格。

---

<sup>45</sup> 见阿根廷对关于能源部门限制纵向一体化的问答调查表的答复。

<sup>46</sup> 见津巴布韦案例研究，经合组织(2005)。

44. 特许权的期限能对竞争产生显著影响。<sup>47</sup> 长期特许权使特许权经营人有做长期投资的积极性, 包括在特许权接近开始时对维修进行投资。短期特许权使得在特许权结束临近时投资积极性不足的问题更加严重。但是, 短期特许权可以使竞标更经常性地进行, 有助于进入, 并确保更加迅速地反应因竞争加强而取得的利益。<sup>48</sup>

45. 非专属许可证允许来自新进入者的竞争压力, 特别是如果有关市场被误认为是自然垄断或者由于技术发展而不再是自然垄断。<sup>49</sup> 但是可能需要有专属权, 以使特许权经营人能够偿还必要的投资, 或者补偿因履行服务义务而造成的损失, 这个问题上文已提到过。

## 2. 特许权的授予

46. 由于授予特许权的时候市场竞争就开始发生, 因此这是一个关键的阶段。授予特许权的方式有: 谈判、不同形式的公开招标或者拍卖和所谓的“选美”。

47. 公开拍卖一般被认为是授予特许权的最有效方式。这得到智利的承认, 智利正在讨论对现行特许权法律的改革。提议的新法律的目的是纠正原来特许权制度的不足之处, 造成这些不足的部分原因是通过双边谈判授予特许权, 而不是通过招标程序。<sup>50</sup> 印度尼西亚的法律要求通过招标程序授予基础设施特许权。<sup>51</sup>

48. 但是, 只有当平等待遇、透明和相称的原则得到遵守时, 公开拍卖才会引起市场竞争。竞标人之间的串通, 政府官员的腐败, 会损害竞争, 从而抵消选择效率最高的投标人的竞争性拍卖的效果。因此, 防止并惩治腐败和串通, 应该是当务之急。例如, 密封投标也许比公开拍卖要好, 能限制竞标者之间沟通的机会, 但也能使腐败更难以察觉。<sup>52</sup> 拍卖的设计非常复杂, 在使用的具体环境中, 看上去的细微之差会造成竞争程度的很大变化。

---

<sup>47</sup> 多米尼加共和国对贸发会议问答调查表的答复, 表明授予特许权的时间跨度很大, 从经营彩票的两年特许权一直到 30 年的采矿特许权。

<sup>48</sup> 经合组织(2006), 原文第 48 页。

<sup>49</sup> 经合组织(2006)。

<sup>50</sup> Engel E et al. (2008)。

<sup>51</sup> 2005 年关于“政府和私营公司在基础设施采购方面的合作”的第 67 号总统法规。印度尼西亚对贸发会议问答调查表的答复。

<sup>52</sup> 经合组织(2007), 原文第 4 页。



49. 认真参加拍卖的竞标人的数量要足够。<sup>53</sup> 潜在的竞标人可能出于各种原因而不提交要约。提交要约的期限短是其中一个原因。例如这种情况在秘鲁的林业特许权招标中发生。潜在的竞标人通常要现场察看有关的森林地带，以便在提出要约之前评估其商业价值。但是，在 2002 年春，负责这个事项的机构将拍卖的时间安排的过于临近收获期开始，这就使潜在的竞标人不可能来察看要颁发特许权的那片森林地带。<sup>54</sup> 因此许多竞标人不能准备要约并参加拍卖。只要将拍卖安排的早一点，这种情况就很容易能够避免。

50. 潜在的竞标人由于信息不足而可能没有提出要约。任何潜在的竞标人，如果能够比他人更了解要拍卖的特许权的增值价值，他就会在招标中处于很大的优势。其他人由于知道他们了解的信息较少，因此而可能不投标。例如，如果某项特许权第二次拍卖，而现任特许权经营人在竞标，这种情况就会发生。

51. 为吸引更多的竞标者而采取的措施有：扩大拍卖的广告范围，提供背景信息，降低准备投标的费用。使拍卖的主要方面标准化，特别是当同一种特许权或许可证反复拍卖的时候，这样就能降低投标的费用。

52. 联合投标会降低投标者的数量。因此，公共管理机构可能会将联合投标局限于只能参加联合投标的投标人。如果要具备所有相关的专门知识提出投标，就必须建成联合体。将联合投标安排在投标即将截止之前，会产生很像串通那样的效果。这应该予以禁止，或者不予鼓励。

53. 如果某一管理机构或许由于合约有许多复杂的因素，因此认为与潜在的特许权经营人直接谈判比拍卖更加合适，那么与不同的申请人进行平行谈判，能刺激竞争，这个程序成为“竞争性谈判”。

54. “选美竞赛”与谈判有许多相同的特点。在“选美竞赛”中，对参选者按技术支持、财政维持能力和网络覆盖率等等预定标准进行评定。选美竞赛由于缺乏透明度和受到游说和政治干预而受到批评。<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> 从智利对贸发会议问答调查表的答复来看，吸引充足数量的竞标人似乎是一个棘手的问题。

<sup>54</sup> Galarza E and La Serna K (2005)。

<sup>55</sup> 经合组织(2007)，原文 5-6 页。

### 3. 授予的标准

55. 在拍卖中选择优胜竞标人的标准应该预先确定。这些标准对要约的内容和对竞标人之间的竞争发生至关重要的影响。多重标准，即使是具体细致的评分表格的多重标准，也是不可取的，因为这常常会缺乏透明度，容易受操纵，引起腐败，会使落选者对特许权的授予提出抗议，包括延误和旷日持久的冲突。<sup>56</sup> 如果招标的变数不是一个经济参数，那么特许权的效率似乎较低，谈判也会较难以解决。<sup>57</sup> 但是，经济参数必须要仔细选择。授予基础设施特许权的通用经济标准是：(一) 用户所付费率，或者 (二) 特许权经营人付给授予特许权的机构的报酬。收费招标可能会使胜出的收费率低于提供服务的长期管理成本，这种收费率很快就会发生变化，主要是通过重新谈判或者复查。<sup>58</sup> 另一方面，用付给政府的特许权费作为授予标准，即不刺激效率的提高，也不改善消费者的福祉，因此特许权经营人将不得不将高昂的特许权费成本转嫁给用户。

### 4. 特许权经营期内对特许权经营人业绩的管制

56. 经验表明，必须对特许权经营人履行合约义务的情况实行管制。在有些国家，这种管制由授予特许权的管理机构负责，而有些国家则将这项任务分配给专业监督机构：秘鲁由 INRENA<sup>59</sup> 授予林业特许权，而另一个行政机构，即木材森林特许权监督局，<sup>60</sup> 则监督这种特许权的执行情况。

57. 对特许权经营人业绩的管制有一个竞争的方面：例如，如果特许权协定规定特许权经营人有义务平等提供它的设施，那么确保履行这项义务，有助于下游市场的竞争。此外，确保遵守竞争法也很重要，特别是如果特许权赋予

---

<sup>56</sup> Guasch JL (2004), page 98.

<sup>57</sup> Paredes R and Sanchez JM (2003).

<sup>58</sup> Guasch JL (2004), page 99.

<sup>59</sup> 全国自然资源研究所。

<sup>60</sup> OSINFOR.

了主导地位。<sup>61</sup> 以下津巴布韦铁路公司和智利一家机场的两个例子说明，实施竞争法的情况。

58. 2003 年将管理赞比亚铁路系统的一个 20 年特许权授予了一家私营联合企业。尽管在向某些消费者供应方面，铁路很少遇到或者根本没有遇到竞争，但是特许权协定中也没有载入关于最高收费的规定。赞比亚铁路公司拥有 900 公里以上的铁道主干线，300 公里的支线铁路，是该地区内最大的铁路网络之一，覆盖了从 Sakania 边境到维多利亚瀑布的整个网络，包括铜带省和其他支线。2007 年 2 月，赞比亚竞争管理局收到申诉说该特许权经营人过度收费。它根据关于禁止滥用主导地位的法律规定开始调查。该机构在客户中进行了调查，分析了该特许权经营人的执行计划及其执行情况。客户调查的结果有好有坏。有些客户抱怨价格太高，另一些客户则表示满意。鉴于上述调查结果以及该特许权经营人作的投资，津巴布韦竞争管理机构判定铁路货运收费合理，并结束了调查。

59. 在类似的一个案件中，智利保护自由竞争法庭进行干预，原因是圣地亚哥一个机场的航站营运人被控滥用主导地位，对货运代理人乱要价，限制他们进入航站。该法庭判定：特许权经营人没有遵守招标细则规定的收费限制，滥用了它的主导地位。<sup>62</sup>

60. 在智利和赞比亚的例子中，如果特许权经营人免于实施一般竞争法，那么竞争法便无法实行。<sup>63</sup> 如果特许权协定允许，或者可以争论说它允许有反竞争行为，那么就可能产生冲突。当关于特许权合约的法律与竞争法发生冲撞时，要有效地解决这种冲突，就会加重法律制度的负担。认真仔细地设计特许权和监管框架，也许有助于减少解决冲突的时间和费用，使冲突能够在有利于竞争的情况下得到解决。

---

<sup>61</sup> 关于竞争管理机构干预，制止铁路运输市场上的一个特许权经营人滥用主导地位的进一步例子，见秘鲁对问答调查表的答复。

<sup>62</sup> 关于保护自由竞争法庭的相关裁定以及进一步的例子，见智利对贸发会议问答调查表的答复。

<sup>63</sup> 例如，保加利亚的法律明确规定国家或市政府分配给提供具有公共利益的服务的企业，应适用竞争法，但是竞争法的适用不能在事实上或法律上阻碍执行分配给这些企业的任务(保加利亚对贸发会议问答调查表的答复)。智利也对贸发会议问答调查表答复说，特许权不免于竞争法。

## 5. 竞争管理机构的作用

61. 竞争管理机构应该在设计和授予特许权时发挥重要作用，因为这对改善竞争非常重要。<sup>64</sup> 这意味着，竞争管理机构必须在早期参与这个进程。<sup>65</sup> 要这样做，竞争管理机构可以采取竞争倡导的方式，并协助特许权授予机构设计特许权的结构，使授予特许权后的竞争最优化，例如，它可以建议适当地横向或纵向分列。竞争管理机构也可以就最适当的授予标准或者公开拍卖的设计提出建议。例如在智利，保护自由竞争法庭对圣地亚哥—利马航线的 7 个许可证的授予进行了干预。为了提高该航线上的竞争，该法庭责成特许权授予机构在第一轮的公开拍卖中对同一投标人授予的线路不要超过 75%。只有当没有投标人参加第一轮的招标时，才可以在第二轮中不适用这种限制。<sup>66</sup> 还需要就部门性规章提出建议。竞争管理机构可能要规定优先事项，将它的参与限制在最重要的特许权项目，并发布关于其他项目的指南或政策说明。<sup>67</sup>

### F. 部门性规章的作用

62. 特许权赋予的市场地位即使不是主导地位的话，也是非常强大的地位。虽然竞争管理机构能够根据禁止滥用主导地位的规定在事后实行干预，但是更加合适的是通过可事先适用的部门性规章来处理特许权经营人强大的市场权力问题。<sup>68</sup> (在特许权合约方面的规定也能够解决这个问题)。在授予特许权前实施部门

---

<sup>64</sup> 例如，马拉维答复贸发会议问答调查表说，马拉维私有化委员会负责授予特许权，如果在私有化方面产生竞争问题，它经常征求竞争和公平贸易委员会。在墨西哥，竞争法规定竞争管理机构参与公开招标(墨西哥对问答调查表的答复)。美国认为，“承认有竞争问题，也许是处理特许权领域竞争问题的最麻烦的挑战。在许多情况下，特许权授予机构在体制上对竞争问题不熟悉，可能会对有关的部门监管过度或不足”。(美国对问答调查表的答复)。

<sup>65</sup> 关于竞争管理机构参与特许权授予进程的正面例子，见美国对问答调查表的答复。

<sup>66</sup> 智利对贸发会议问答调查表的答复。

<sup>67</sup> 关于特许权方面的竞争倡导的例子，见智利对问答调查表的答复。

<sup>68</sup> 在这方面，见美国和墨西哥对贸发会议问答调查表的答复。此外，据巴拿马的答复，当地基本电讯服务的主要提供人必须受到监管，包括价格管制，但在移动通讯部门，由于竞争的程度，价格是自由制定的。

性规章，能减少潜在的特许权经营人所遇到的不确定性。<sup>69</sup> 监管框架的主要目标是 (一) 促使受监管的公司以尽量低的(效益)成本来经营，(二) 将收入与成本挂钩，只允许公司赚取“正常”利润。但在实现这些目标的同时常常必须给予回报，因为公司只有当能够保留达到这些目标过程中所获得的某些收益时，才会有积极性去提高效力。其他的目标还可以包括：扩大覆盖率，改进服务质量以及普遍服务等。<sup>70</sup>

## 二、如何改进特许权的“做法”？获得的 教益与今后的挑战

63. 据民意调查，拉丁美洲和加勒比各国普遍认为私有化和特许权方案不公平，使富人得益，穷人受伤害，因为就业机会被失去，收费提高，整个过程缺乏透明度，所获收益被滥用，用户分享不到经营人提高效益后所获得的收益，腐败现象猖獗，<sup>71</sup> 这种观点也许也得到其他区域至少有些公民的赞同。

64. 尽管有以上的负面形象，有些特许权对经济发展和消费者福祉是有促进作用的。它们改进并扩大了基础设施，提高了效率。但是特许权的“做法”显然可以改进，各国的经验可帮助确定改进的方法。

65. 促进讨论的一些问题：

- (a) 用多重许可“创造”竞争，有哪些经验？在颁发许可证阶段的竞争是否能在对市场的供应中继续下去？在通过多重许可“创造”竞争方面是否有教训和经验？
- (b) 如果特许权合约载有限制反竞争行为的条款，将一般竞争法适用于特许权经营人方面有何经验？
- (c) 与设计特许权的管理机构合作，有何经验？在早日将重点放在竞争性成果方面较成功的有哪些战略？

---

<sup>69</sup> 经合组织(2006)，原文第 49 页，马达加斯加对贸发会议问答调查表的答复。

<sup>70</sup> Guasch JL(2004), Page 138.

<sup>71</sup> Guasch JL(2004), page 9.

## 参考文件

Autopista Central (2001). Annual report 2001.

[http://www.autopistacentral.cl/quienes\\_somos/memoria2001/centralingles.pdf](http://www.autopistacentral.cl/quienes_somos/memoria2001/centralingles.pdf)

Borsdorf A and Hidalgo R (2005). Los mega-diseños residenciales vallados en las periferias de las metrópolis latinoamericanas y el advenimiento de un nuevo concepto de ciudad : alcances en base al caso de Santiago de Chile. <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-03.htm>

Brusick P (2008). Privatization, natural monopolies and sector regulators: an international perspective. Presentation prepared for the Conference on Competition Policy and Privatization. Cairo. 28 January 2008

Commission of the European Communities (2004). Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0327:FIN:EN:PDF>

Commission of the European Communities (2002). Commission interpretative communication on concessions under community law. 2000/C 121/02. Available <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2000:121:0002:0013:EN:PDF>

Davis CE (2003). Refocusing the Jamaican State: privatisation and regulation of key utilities. Speech for a joint workshop CARR CRC and Aston Business School Risk, Hulme University. Manchester, United Kingdom. 26 June 2003. <http://www.competition-regulation.org.uk/conferences/mcrrcarr03/cdavis.pdf>

EBRD (2006). EBRD core principles for a modern concessions law – selection and justification of principles. <http://www.ebrd.com/country/sector/law/concess/core/coreprin.pdf>

EBRD (2005). Concession Assessment Project, cover analysis report. <http://www.ebrd.com/country/sector/law/concess/assess/report.pdf>

Engel E et al. (2008). Renegociación de concesiones en Chile. <http://ciperchile.cl/wp-content/uploads/renegociaciones-de-contratos.pdf>

Estache A et al. (2007). Infrastructure, reforms and the poor in Latin America

European Commission (2005). Public procurement: Commission proposes clarification of EU rules on public-private partnerships. IP/05/1440. Press release of 17 November 2005. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1440&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

Foga N and Newman D. The liberalization of the telecommunications industry in CARICOM: case study Jamaica and Dominica. [http://www.fogadaley.com/Telecom\\_001.pdf](http://www.fogadaley.com/Telecom_001.pdf)

Galarza E and La Serna K (2005). ¿Son sostenibles las concesiones forestales en Perú?

<http://cies.org.pe/files/ES/bol%2056/05-GALARZA.pdf>

Gómez U (2005). Autopistas pasan test de calidad.

<http://proquest.umi.com/pqdweb?did=876757031&sid=1&Fmt=3&clientId=23693&RQT=309&VName=PQD&cfc=1>

Guasch JL (2004). *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing it Right*. WBI Development Studies

Hall D and Lobina E (2005). The relative efficiency of public and private sector water. Public Services International Research Unit, Business School, University of Greenwich. London.

<http://www.psir.org/reports/2005-10-W-effic.doc>

Hall D and Lobina E (2003). Problems with private water concessions: a review of experiences in Latin America and other regions. Public Services International Research Unit, Business School, University of Greenwich. London.<http://www.psir.org/reports/2003-06-W-over.doc>

Jamaica, Office of Utilities Regulation (2007). *Annual Report & Financial Statements 2006–2007*

OECD (2007). Policy brief on competition policy and concessions.

<http://www.oecd.org/dataoecd/12/47/38706036.pdf>

OECD (2006). *Policy Roundtables, Concessions*. DAF/COMP/GF (2006)6.

<http://www.oecd.org/dataoecd/0/28/39531515.pdf>

OECD (2005). Abuse of dominance in regulated sectors. Case submitted by Zambia at the Global Forum on Competition. 14 January 2005. <http://www.oecd.org/dataoecd/50/9/34285468.pdf>

OECD. Basic elements of a law on concession agreements.

<http://www.oecd.org/dataoecd/41/20/33959802.pdf>

Paredes R and Sanchez JM (2003). Government concession contracts in Chile: the role of competition in bidding process. [http://www.economia.puc.cl/index/detalle\\_publica.asp?id\\_publicacion=865&id\\_subsecciones=123&id\\_seccion=3](http://www.economia.puc.cl/index/detalle_publica.asp?id_publicacion=865&id_subsecciones=123&id_seccion=3)

Sánchez-Albavera F and Lardé J (2006). *Minería y Competitividad internacional en América Latina*. Santiago de Chile, CEPAL. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/25949/lcl2532e.pdf>

Skanska (2008). Autopista Central, Chile, case study 1 of May 2008. [http://skanska-sustainability-case-studies.com/pdfs/1/01\\_Autopista\\_v001.pdf](http://skanska-sustainability-case-studies.com/pdfs/1/01_Autopista_v001.pdf)

Social Watch (2003). Country by country – Malaysia, 2003 report: the high cost of private monopolies. <http://www.socialwatch.org/en/informesNacionales/80.html>

UNCITRAL (2003). *Model Legislative Provisions on Privately Financed Infrastructure Projects*.



<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/procurem/pfip/model/annex1-e.pdf>

UNCITRAL (2000). *Guide on Privately Financed Infrastructure Projects*.

<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/procurem/pfip/guide/pfip-e.pdf>

UNCTAD (2008). *World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*.

ЮНКТАД (2007a). *Типовой закон о конкуренции*

UNCTAD (2007b). *World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*

Wallsten SJ (1999). An empirical analysis of competition, privatisation, and regulation in Africa and Latin America. [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1999/09/14/000094946\\_99072206440581/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1999/09/14/000094946_99072206440581/Rendered/PDF/multi_page.pdf)

World Bank (1995a). Public policy for the private sector, concessions – the way to privatize infrastructure sector monopolies. Note No. 59.  
<http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/059guislain.pdf>

World Bank (1995b). Industry and Mining Division of the Industry and Energy Department.  
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTOGMC/0,,contentMDK:20212273~menuPK:509429~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:336930,00.html>

-- -- -- -- --