

ویژگی‌های عامل انسانی مؤثر در کاهش آسیب‌پذیری خرید لوکوموتیوهای راه‌آهن

ج.۱.۱

محمدتقی پوریان^۱

ابراهیم رحمتی^۲

تاریخ دریافت: ۱۳۹۵/۱۲/۰۹

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۰۲/۲۷

چکیده

این پژوهش باهدف «بررسی ویژگی‌های عامل انسانی مؤثر در کاهش آسیب‌پذیری خرید لوکوموتیوهای راه‌آهن ج.۱.۱»، سؤال اصلی پژوهش «ویژگی‌های عامل انسانی مؤثر در کاهش آسیب‌پذیری خرید لوکوموتیوهای راه‌آهن ج.۱.۱ کدام‌اند؟» و فرضیه اصلی پژوهش «عوامل انسانی گروه منتخب خرید با داشتن ویژگی‌هایی شامل اطلاع از مسائل حقوقی، مسائل سیاسی، ویژگی‌های شخصیتی و آموزش‌های لازم باعث کاهش آسیب‌پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه‌آهن می‌شوند»، بوده است. این پژوهش از نظر نوع کاربردی و به روش توصیفی انجام گرفته است. جامعه آماری این پژوهش را مدیران، معاونین، رؤسا، کارشناسان و کارکنان شرکت راه‌آهن ج.۱.۱، استادان دانشگاه که دارای مدرک کارشناسی ارشد به بالا، ده سال سابقه کار و آشنا با ناوگان حمل‌ونقل ریلی، کارکردهای آن و راه‌کارهای کاهش آسیب‌پذیری در خرید لوکوموتیوها باشند تشکیل می‌دهند. حجم آماری این افراد تعداد ۲۰۰ نفر برآورد شده‌اند. حجم نمونه، بر اساس فرمول کوکران، تعداد ۸۸ نفر برآورد و از نمونه‌گیری در دسترس استفاده شده است. گردآوری داده‌ها به صورت میدانی و کتابخانه‌ای انجام شده است. روایی ابزار اندازه‌گیری (پرسش‌نامه)، از طریق نظرخواهی از متخصصین، مرتبط با موضوع و اعتبار پرسش‌نامه از روش موسوم به ضریب (آلفای کرونباخ) به دست آمده است. یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که عوامل انسانی گروه منتخب خرید شامل اطلاع از مسائل حقوقی، مسائل سیاسی، ویژگی‌های شخصیتی و آموزش باعث کاهش آسیب‌پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه‌آهن می‌شوند.

کلیدواژه‌ها: لوکوموتیو، آسیب‌پذیری، راه‌آهن، مذاکره، حقوق بین‌الملل، پیوست فنی، قرارداد خرید

۱. استادیار دانشکده علوم و فنون فارابی (pourian43@gmail.com)

۲. پژوهشگر علوم سیاسی و دانش‌آموخته کارشناسی ارشد دانشکده فارابی، نویسنده مسئول (ebrahimshapoor1349@gmail.com)

مقدمه

بخش حمل و نقل ریلی، از ارکان اصلی فعالیت های حیاتی هر کشور است و تأثیر فراوانی بر رشد دیگر بخش های اقتصادی، تجاری، نظامی، فرهنگی و اجتماعی کشورها دارد. چگونگی برنامه ریزی و هدایت بخش حمل و نقل در هر کشور با توجه به مقتضیات جغرافیایی، اقتصادی، صنعتی، سیاسی و اجتماعی اش و به منظور جوابگویی به نیازهای بلندمدت انجام می گیرد (روحانی، ۱۳۸۹: ۴۱۹).

یکی از مهم ترین ارکان سامانه حمل و نقل ریلی، لوکوموتیو (کشنده) است. لوکوموتیو، نیروی کشنده یک قطار است. قدرت لوکوموتیوهای موجود در راه آهن سراسری بستگی به نوع لوکوموتیو دارد. تبدیل نیروی کشش از بخار به دیزلی از سال ۱۳۳۵ هجری شمسی آغاز و اولین سری به تعداد ۷۰ دستگاه سفارش داده شد که به مرور وارد و جایگزین لوکوموتیوهای بخار گردید (حاجیلو و دیگران، ۱۳۸۲: ۳). تا قبل از سال ۱۳۸۰ عمده لوکوموتیوهای مورد نیاز حمل و نقل ریلی ایران توسط لوکوموتیوهای آمریکائی و کانادایی، انجام می شد. از دهه ۸۰ به بعد (به دلایل تحریم)، حضور لوکوموتیوهای آلستوم (فرانسوی) (قرارداد، ۱۳۷۷: ۵)، چینی، زیمنس (آلمانی) (قرارداد، ۱۳۸۴: ۳) آغاز شد. بنابراین با توجه به افق توسعه و چشم انداز راه های مواصلاتی، نیاز بیشتری به لوکوموتیو احساس می شود. در جهان امروزی صنعت ساخت لوکوموتیو در انحصار چند کشور خاص است که طی هفتاد سال گذشته ایران لوکوموتیوهای خود را از این کشورها وارد کرده است. قبل از انقلاب اسلامی نیروی کشنده راه آهن را کشور آمریکا تأمین نموده است ولی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، به دلیل اعمال تحریم های ظالمانه و انحصار فروش لوکوموتیو به چند کشور، خرید لوکوموتیو از آن ها، به روش مذاکره در مورد نیازها انجام شده است. روش مذاکره از جهات مختلف فرایند تأمین لوکوموتیو را آسیب پذیر و با ریسک های فراوان مواجه کرد. آسیب پذیری های احصاء شده به دو بعد نیروی انسانی و نحوه خرید و ملاحظات مربوط به آن برمی گردد که محققین در این پژوهش فقط به ویژگی های مربوط به عامل انسانی گروه منتخب پرداخته اند.

بیان مسئله

تأمین ناوگان ریلی مورد نیاز یکی از مسائل اساسی حوزه حمل و نقل ریلی کشور و تضمین کننده تداوم فعالیت در این حوزه است. صنعت حمل و نقل به عنوان یکی از محورهای توسعه اجتماعی و اقتصادی در بیشتر کشورها، مورد توجه سیاست گذاران اقتصادی بوده تا با ساماندهی این بخش زمینه ارتقاء و عملکرد بهینه آن محقق گردد (حبیب زاده، ۱۳۹۲: ۲۹).

در چنین شرایطی خدمات حمل و نقل و ارتباطات در کشور ما نیز به تناسب جایگاه راهبردی که ایران در منطقه دارد، شرایط ویژه‌ای یافته است (جباری، ۱۳۹۳: ۲). کشور ما به دلیل موقعیت ویژه جغرافیایی و راهبردی خود و نیز به لحاظ وجود خطوط مختلف فرعی واصلی راه آهن، ارتباط با آب‌های آزاد و اتصال شمال به جنوب، امکانات بالقوه‌ای را برای تمرکز بر روی بخش حمل و نقل و افزایش درآمدهای ناشی از جابه‌جایی بار و مسافر دارد (همان منبع).

راه آهن به عنوان زیربنای توسعه کشورها می‌تواند به صورت یک شاخص بسیار مناسب نشان‌دهنده سیاست‌گذاری، فناوری و مدیریت در یک کشور باشد. این صنعت حاصل تعامل تخصص‌های مختلف فنی، مدیریتی و اقتصادی است و هنگامی می‌تواند به رشد فزاینده برسد که تمامی موارد مرتبط آن حساب‌شده و عقلانی و علمی باشد (همان منبع).

از آنجایی که بازدهی ناوگان ریلی وابسته به کیفیت و کارایی لوکوموتیوهای مورد استفاده است و محققین شاهد بی کیفیت بودن برخی لوکوموتیوهای خریداری شده بوده‌اند و استمرار این وضعیت خرید و تأمین لوکوموتیو مورد نیاز، باعث هدر رفتن بودجه و وقت راه آهن ج.ا.ا شده و بازماندن از کاروان رشد و ترقی در همه زمینه‌ها را به همراه دارد و هم چنین دشمنان کینه توز نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران از روی قصد و غرض، قصد ناکارآمد کردن ناوگان ریلی ما را دارند، جا دارد این مهم مورد مذاقه بیشتری قرار گیرد. نیروی انسانی منتخب برای خرید لوکوموتیو بایستی ضمن اطلاع از مسائل حقوقی و سیاسی، دارای ویژگی‌های شخصیتی خاص بوده و از آموزش کافی و لازم برخوردار باشد.

با توجه به تأثیر حمل و نقل جاده‌ای در تأمین امنیت کشور، سهولت رفت و آمد، تأثیر بر امر تجارت و ... به نظر می‌رسد بررسی این مهم به لحاظ علمی در حد شایسته و کافی در حوزه لوکوموتیو مورد توجه قرار نگرفته که این امر سبب شکل‌گیری دغدغه مهم مسئله این پژوهش را شده است. از این رو تلاش دارد موضوع مورد بحث را در قالب مقاله تحت عنوان «راه کارهای کاهش آسیب‌پذیری در خرید لوکوموتیوهای راه آهن ج.ا.ا کدام‌اند؟» مورد کندوکاو قرار دهد.

اهمیت پژوهش

- همگامی نتایج این پژوهش با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در زمینه توانمندی حمل انبوه، صرفه‌جویی در مصرف انرژی، ایمنی بیشتر، آلودگی محیط زیست کمتر (دادمان، ۱۳۷۹: ۷).
- استفاده بهتر از شرایط فعلی پسابرجام و وضعیت تحریم‌ها که برخی از کشورها آمادگی همکاری اقتصادی با ایران را اعلام کرده‌اند.
- اهمیت این تحقیق از آنجا چندبرابر می‌شود که با ارائه راه کارهای علمی و کاربردی در برگزاری مناقصات بین‌المللی، خرید لوکوموتیو به عنوان یک رکن اساسی در حمل و نقل ریلی،

ارزیابی کشور صاحب فناوری نیز صورت می‌پذیرد و سیری توأم با امنیت، کاهش هزینه‌ها (هزینه آلاینده‌گی زیست محیطی، تعمیر و نگهداری و مصرف سوخت)، افزایش بازدهی مانند سرعت بیشتر، رضایت مشتری در بخش بار و مسافر و رونق بخش‌های اقتصادی، صنعتی، کشاورزی و ... را به ارمغان می‌آورد.

ضرورت پژوهش

• راه‌های ارتباطی و شبکه‌های مواصلاتی از جمله اساسی‌ترین پیش‌نیازهای توسعه ملی هستند. تا زمانی که راه‌های ارتباطی مناسب برای حمل‌ونقل سریع و ارزان ایجاد نشود، تحقق اهداف توسعه، اعم از صنعتی، کشاورزی، اقتصادی و اجتماعی و ... مقدور نمی‌شود (حبیب‌زاده، ۱۳۹۲: ۲۹).

• همگامی با رشد تجارت جهانی، مطمئناً از آن کشورهایی است که توانایی ادامه حیات، حفظ استقلال و تأثیرگذاری بر روند تجارت جهانی که یکی از شاخص‌هایش، داشتن حمل‌ونقل ریلی کارآمد است. حمل‌ونقل کارا، ضمن ایجاد استقلال در زمینه‌های حمل‌ونقل از کریدورهای بین‌المللی، برای ایجاد تجارت جهانی نیز قابل بهره‌برداری است (همان: ۵۱).

• تأمین لوکوموتیوهای فعلی بر اساس قراردادهایی است که مراحل خرید به روش مذاکره صورت گرفته است و روش‌های دیگر مانند مناقصه کارآمدترند.

• انتقال فناوری از محل تولید لوکوموتیو به محل استفاده بایستی صورت بگیرد که در روش‌های خرید قبلی لحاظ نشده و یا ضمانتی برای اجرای آن وجود نداشته است (موسایی، ۱۳۸۴: ۲).

پیشینه پژوهش

• در سال ۱۳۹۳، توسط عبدالله جباری در دانشگاه علم و صنعت (دانشکده راه آهن) تهران، پایان‌نامه کارشناسی ارشد با عنوان «ارزیابی اقتصادی خرید لوکوموتیو دست‌دوم مبتنی بر طراحی سناریو» دفاع شده است.

• در سال ۱۳۸۷، توسط اعظم زارع در دانشگاه پیام نور (دانشکده علوم انسانی) تهران، پایان‌نامه کارشناسی ارشد با عنوان «جنبه‌های حقوقی تأمین مالی قراردادهای خرید هواپیما» دفاع شده است.

• در سال ۱۳۸۷، توسط علی موسایی در سومین کنفرانس مدیریت فناوری، پایگاه اطلاعات علمی جهاد دانشگاهی تهران، مقاله‌ای با عنوان «آسیب‌شناسی فرایند انتقال فناوری در صنعت لوکوموتیوسازی» ارائه شده است.

• در سال ۱۳۹۰، توسط اشکان حق‌بین، کوروش برارثانی و علیرضا ایمانی در اولین کنفرانس بین‌المللی، پنجمین کنفرانس ملی مدیریت فناوری دانشگاه صنعتی مالک اشتر تهران، مقاله‌ای با عنوان «طراحی مدل مناسب انتقال فناوری در راه‌آهن ج.ا.ا» ارائه شده است.

هدف پژوهش: بررسی ویژگی‌های عامل انسانی مؤثر در کاهش آسیب‌پذیری خرید لوکوموتیوهای راه‌آهن ج.ا.ا.

سؤال پژوهش: ویژگی‌های عامل انسانی مؤثر در کاهش آسیب‌پذیری خرید لوکوموتیوهای راه‌آهن ج.ا.ا کدام‌اند؟

فرضیه پژوهش: عوامل انسانی گروه منتخب خرید با داشتن ویژگی‌هایی شامل اطلاع از مسائل حقوقی، مسائل سیاسی، ویژگی‌های شخصیتی و آموزش‌های لازم باعث کاهش آسیب‌پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه‌آهن می‌شوند.

ادبیات و مبانی نظری پژوهش:

اهمیت فرایندهای خرید و تدارکات (به‌ویژه در خرید اقلام مرتبط با زیرساخت‌ها) از آنجا بیشتر ملموس می‌شود که خرید و تدارکات در رابطه مستمر و دائمی با تمامی بخش‌های سازمان از جمله خرید، مالی، انبارداری، کارکنان، تولید، تعمیر و نگهداری، طراحی و پژوهش و توسعه، مهندسی و ... بوده و رابطه کاری کم‌وبیش فعالی با تمامی ارکان سازمان دارد. چنین ارتباط‌هایی هنگامی اهمیت خود را بیشتر نمایان خواهد کرد که بدانیم بخش خرید و تدارکات نقش رابط و واسطه معتبری بین ارکان داخلی یک سازمان با بسیاری از مراکز خارج از سازمانی را نیز ایفا می‌کند. افزون بر بخش‌ها، فرایندهای بسیاری نیز در سازمان‌ها و به‌ویژه در سازمان‌های مجری طرح (پروژه)ها، به‌وسیله فرایند خرید و تدارکات به یکدیگر پیوند می‌خورند. به‌طور کلی برای خرید لوکوموتیوهای موردنیاز راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران دو عامل مهم در کاهش آسیب‌پذیری مؤثرند که شامل: عامل انسانی و نحوه خرید هستند. در این پژوهش فقط به عامل انسانی پرداخته شده است. عامل انسانی که طی فرایند حساب‌شده و توسط کمیته اعزام به خرید تعیین می‌شوند بایستی شرایط و ویژگی‌هایی داشته باشند که برخی افزون بر ویژگی‌های شخصیتی مانند وجدان کاری، با مواردی از قبیل علم حقوق و تجارت بین‌المللی، مذاکره با طرف‌های قراردادها، برقراری ارتباط آشنایی داشته باشند و بر مواردی مانند روش‌های تدوین پیوست فنی، آزمون و بازرسی و تحویل‌گیری لوکوموتیو مسلط باشند که در ادامه به موارد مرتبط با لوکوموتیو و ویژگی‌های عامل انسانی پرداخته می‌شود.

تعریف لوکوموتیو: لوکوموتیو از ترکیب دو کلمه لوکو به معنای مکان یا جابه‌جایی موقعیت و موتیو به معنای حرکت تشکیل می‌شود و به ماشینی ریلی گفته می‌شود که توانمندی تولید یا تأمین و

انتقال نیروی محرکه لازم برای کشیدن یا هل دادن قطار را دارد و مجهز به سامانه‌های واپایش و راهبری، ایمنی و حفاظتی است.

تعریف آسیب‌پذیری: آسیب‌پذیری، هرگونه ضعف یا نقصی است که می‌تواند توسط دشمن، در جهت ضربه زدن به زیرساخت‌ها و نیروهای خودی، مورد سوءاستفاده قرار گیرد. آسیب‌پذیری، متغیری است که احتمال یک حمله موفقیت‌آمیز را علیه زیرساخت‌ها نشان می‌دهد (علمداری و مشهدی، ۱۳۹۱: ۵۷).

مفهوم کاهش آسیب‌پذیری: کاهش آسیب‌پذیری متشکل از تمامی تدابیری است که در برابر بی‌توجهی و آگاهی نداشتن نیروهای خودی و سوءاستفاده فروشنده به منظور تضمین تجهیزات و کالای خریداری‌شده با کمترین خسارت‌ها و هزینه‌ها صورت می‌گیرد (امیری، ۱۳۸۸: ۱۲).

تعریف لغوی خرید^۱: معنای لغوی خرید در فرهنگ فارسی دکتر محمد معین: عمل خریدن چیزی، بیع؛ مقابل فروش (معین، ۱۳۷۷: ۳۲۵).

اهمیت خرید در سازمان‌ها: خرید یکی از قدیمی‌ترین فعالیت‌های بشری به شمار می‌آید. از زمانی که بشر محصولات خود را با دیگران مبادله می‌کرده، در عمل، خرید به نوعی در جریان بوده است. افراد، سازمان‌ها و یا کشورها به این جهت خرید می‌کنند که بتوانند نیازمندی‌های خود را تأمین کرده و از مطلوبیت حاصل اکتیاف و مصرف کالاها و خدمات برخوردار شوند. هر خریدار خردمند به طور قطع درصدد افزایش مطلوبیت حاصل از خریدهایش است و تهیه نیازمندی‌ها در بهترین زمان، با بهترین کیفیت و قیمت از جمله مهم‌ترین راه‌های بهینه‌سازی سطح مطلوبیت حاصله به شمار می‌آید.

بخش خرید به طور متوسط نیمی از کلیه درآمدهای حاصل از فروش سازمان‌های بازرگانی و تولیدی را به خود اختصاص می‌دهد که بیشترین مقدار آن نیز صرف تهیه مواد موردنیاز (ورودی‌های سامانه سازمان) می‌گردد. از آنجاکه در کشور ایران بیشتر سازمان‌های بزرگ دولتی و خصوصی و تعاونی برای ادامه کار خود از خرید (به خصوص خریدهای خارجی) بهره می‌گیرند، بخش خرید آن‌ها اهمیت فراوانی دارد (انواری رستمی، ۱۳۸۷: ۲۸).

تاریخچه راه‌آهن: اولین جرقه‌های ایجاد خطوط ریلی سال ۱۲۳۹ ه.ش ایجاد شد. این امر تا سال ۱۲۶۵ که به احداث خطوط ریلی محمودآباد آمل و حضرت عبدالعظیم حسنی به طول انجامید. به‌منظور جابه‌جایی مسافر در بخش‌هایی از کشور و در راستای منافع کشورهای خارجی برای مدت‌زمان کوتاهی احداث گردید. بنابراین به دلیل عدم توجه به تعمیر و نگهداری از سوی

کشورهای خارجی و توان نیروی داخلی و عدم وجود سرمایه کافی از بین رفت. سال ۱۳۰۴ ه.ش احداث خط سراسری راه آهن به تصویب مجلس شورای ملی رسید. عملیات احداث، از اسفند ۱۳۰۵ آغاز گردید.

راه آهن سراسری در ۲۷ مردادماه ۱۳۱۷ به پایان رسیده و دو خط شمال و جنوب در ایستگاه سمیه به یکدیگر متصل و روز سوم شهریورماه ۱۳۱۷ این خط با تشریفات ویژه ای رسماً افتتاح و مورد بهره برداری واقع گردید. صرف نظر از میزان جمعیت، کشورهایی می‌توانند جزء قدرت های بزرگ باشند که از نظر اقتصادی قوی هستند. پیشرفت اقتصادی و توسعه صنعت نیز متکی به سامانه حمل و نقل مناسب است. اهمیت حمل و نقل تا آنجاست که می‌توان ادعا نمود امروزه ساختار اقتصادی و اجتماعی کشورها بر اساس حمل و نقل ارزان، سریع و مؤثر بنیان گذاری شده است.

سیر تاریخی خرید لوکوموتیو در ایران: خرید لوکوموتیو در راه آهن ج.ا.ا ایران از قبل از انقلاب اسلامی بر اساس مذاکره انجام می‌شده است. لوکوموتیوهای جنرال موتور (GM) آمریکا (GT26CW) اولین بار در سال ۱۹۷۱ میلادی (۱۳۵۰ شمسی) با بررسی‌های اولیه و نه با دقت زیاد، مذاکره انجام و خرید صورت پذیرفت البته باگذشت بیش از ۴۵ سال از ورود این لوکوموتیوها به کشور، می‌توان گفت تنها ناوگان ریلی کشور است که تا سال ۱۳۹۵ توانسته افزون بر حمل بار حمل مسافر را نیز به خوبی انجام دهد. بعد از خرید این نوع لوکوموتیوها، لوکوموتیوهای GE در سال ۱۹۹۲ میلادی (۱۳۷۱ شمسی) با مذاکره خریداری و وارد کشور شد که هدف از خرید این نوع لوکوموتیو صرفاً حمل بار بود. لوکوموتیوهای چینی گونه‌ای دیگر از ناوگان حمل و نقل ریلی بود که در دهه ۸۰ خریداری و وارد کشور گردید هدف از خرید این نوع از لوکوموتیوها صرفاً حمل بار بود. به دلیل دارا بودن ابعاد خارج از استاندارد فقط در مسیرهای کویری بافق-سیرجان-بندرعباس مورد استفاده قرار می‌گیرد.

دهه ۱۳۸۰ زمان ورود ناوگان ریلی دیگری از کشور فرانسه با عنوان آلستوم، به تعداد ۱۰۰ دستگاه برای حمل بار و مسافر به کشور بود. بنا بر دلایلی که عمده ترین آن قطع ساخت موتور لوکوموتیو از سوی کارخانه سازنده، این لوکوموتیو با شکست مواجه گردید. از آنجایی که حمل و نقل ریلی با توجه به برنامه توسعه و چشم انداز ریلی ۱۴۰۴ لازم بود که ناوگان ریلی به گونه ای دیگر و به نحو بهتری تأمین گردد؛ بنابراین قرارداد دیگری در قالب مذاکره با شرکت زیمنس آلمان به منظور خرید ۱۵۰ دستگاه لوکوموتیو در سال ۱۳۸۴ صورت پذیرفت. ورود این گونه لوکوموتیو از سال ۱۳۹۱ از طریق شرکت مپنا انجام شد.

ویژگی‌های عامل انسانی گروه منتخب خرید

آشنایی گروه منتخب به مسائل حقوقی: حقوق عبارت است از مجموعه قواعد و مقرراتی که بر روابط افراد یک جامعه در زمان معین به کاربرده می‌شود. به دیگر سخن، حقوق مجموعه‌ای از بایدها و نبایدهایی است که اعضای یک جامعه ملزم به رعایت آن هستند و دولت ضمانت اجرای آن را به عهده دارد. در تقسیمات حقوق، حقوق تجارت را جزء حقوق داخلی خصوصی قرار داده‌اند؛ زیرا حقوق که معنی آن جمیع اختیارات یک شخص اعم از حقیقی یا حقوقی است به دو قسمت حقوق داخلی و خارجی تقسیم می‌شود (معین، ۱۳۷۷: ۱۳۶۴).

آشنایی گروه منتخب به جنبه‌های حقوقی در قراردادهای بین‌المللی:

اول: جنبه‌های حقوقی مبتنی بر توافقات طرفین تنظیم می‌گردد. اگرچه قانون مدنی، طرفین معامله را برای تعیین تعهدات و اختیارات یکدیگر آزاد گذاشته است (اصل آزادی اراده متعاملین) ولیکن برای استحکام بخشیدن به این توافقات، طرفین لازم است از ساختارهای کلی قراردادهای بین‌المللی برای هر نوع خاص از قرارداد آگاهی داشته باشند؛ زیرا با توجه به موضوع قرارداد، لازم است ساختار حقوقی خاص برای همان قرارداد تنظیم شود.

دوم: جنبه‌های قانونی حاکم بر توافقات طرفین هستند که ممکن است در قرارداد نیز منعکس نگردد و حتی خارج از قانون حاکم بر قرارداد باشد، ولی به دلیل قرار گرفتن موضوع قرارداد در قلمرو برخی از قوانین، به صورت خودکار بر قرارداد حاکم می‌گردند. بنابراین قبل از آغاز مطالعات حقوقی راجع به معامله خارجی موردنظر، لازم است مراجع اصلی صدور قوانین که مستقیماً بر قرارداد و مراحل اجرای آن تأثیرگذار خواهند بود، شناسایی گردند (پاک‌دامن، ۱۳۸۹: ۳۵).

آشنایی گروه منتخب به مقررات بین‌المللی اعتبار اسنادی: امروزه در تجارت بین‌الملل یکی از مهم‌ترین موضوعات مطرح در جریان مذاکرات و تنظیم قراردادهای، پرداخت است. نظر به اینکه خریدار و فروشنده در این نوع از معاملات در دو قلمرو حکومتی و قضایی مستقل از یکدیگر قرار دارند، تضمین پرداخت مهم‌ترین دغدغه فروشنده محسوب می‌شود؛ زیرا همان‌گونه که اشاره شد قرار داشتن در قلمرو قضایی متفاوت مستقل از یکدیگر، پیگیری وصول مطالبات را بسیار پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر از معاملات داخلی می‌کند.

بر همین اساس به‌منظور تسهیل در تجارت بین‌الملل، اتاق بازرگانی بین‌المللی از چندین دهه قبل اقدام به تدوین مقررات واحدی در رابطه با اعتبارات اسنادی کرده است که «عرف‌ها و رویه‌های یکنواخت واحد اعتبارات اسنادی» نام‌گرفته است. در قوانین کشور ما آشنایی با

مقررات مزبور برای کلیه تجاری که شیوه پرداخت قراردادهای آن‌ها از طریق L/C است، ضروری است (محمودی، ۱۳۹۳: ۴۶).

انجام مطالعات حقوقی توسط گروه منتخب برای خرید قبل از انجام مذاکره: در مرحله قبل از امضای قرارداد تجاری بین‌المللی و حتی قبل از ورود به مذاکره برای این منظور، ضرورت دارد که به موازات انجام مطالعات اقتصادی در رابطه با موضوع قرارداد، مطالعات حقوقی لازم نیز صورت گیرد؛ زیرا در تجارت خارجی توافقات طرفین معامله تنها بخشی از مراحل تحقق معامله را تشکیل می‌دهد و بخش غالب موضوع، انطباق توافقات طرفین که در قالب بندهای قرارداد تجلی می‌یابد، با نظام حقوقی (نظام‌های حقوقی) حاکم بر قرارداد است (پاک‌دامن، ۱۳۸۹: ۳۳). طبعاً اشخاصی که به پای میز مذاکره تجاری می‌نشینند هیچ‌گاه بروز چنین حالتی را انتظار ندارند. بنابراین ضرورت دارد با اتخاذ رویکردی علمی و تخصصی نسبت به تجارت بین‌المللی و توجه داشتن به کلیه مراحل تحقق یک قرارداد بین‌المللی، قبل از انجام معامله، شناخت کافی از جنبه‌های حقوقی موضوع قرارداد به دست آورد.

مقررات ملی کشور واردکننده کالا یا خدمات: قوانین و مقررات هر کشور ممنوعیت و محدودیت‌های وارداتی را تعیین کرده است که با مطالعه آن‌ها می‌توان از بروز آسیب‌ها جلوگیری کرد. نهاد کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد^۱ جهت کمک به آشنایی با محدودیت‌های وارداتی کشورها، خدماتی تحت عنوان سیستم اطلاعات تجاری^۲ را ارائه داده که متداول‌ترین تدابیر واپایش تجارت^۳ مندرج در این سیستم عبارت‌اند از: حقوق تعرفه‌ای، محدودیت‌های کمی، سهمیه‌بندی و ممنوعیت‌ها (محمودی، ۱۳۹۳: ۴۶).

آگاهی گروه منتخب از قوانین حاکم بر تجارت بین‌المللی: تقریباً همه کشورهای جهان دارای مقررات واپایش صادرات هستند. مقررات واپایش صادرات عبارت است از تمام تدابیر تجاری اتخاذشده توسط کشورهای صادرکننده به منظور تأثیرگذاری مستقیم بر صادرات که بعضی از این تدابیر عبارت‌اند از: محدودیت یا ممنوعیت در کمیت کالاهای صادراتی، مالیات‌های صادراتی، عوارض و غیره.

دسته دیگری از مقررات یعنی مقررات بین‌المللی وجود دارند که بر قراردادهای بین‌المللی حاکم هستند و بنابراین باید مورد مطالعه و ملاحظه طرفین معامله قرار گیرند.

1. U.N. Conference on Trade and Development (UNCTAD)

2. Trade Information System

3. Trade Control Measure (TCM)

مهم‌ترین سازمان‌های بین‌المللی که در تدوین مقررات بین‌المللی در زمینه تجارت و اقتصاد نقش فعال دارند عبارت‌اند از: سازمان ملل متحد، سازمان جهانی تجارت، کنفرانس تجارت و توسعه (آنکتاد)، سازمان بین‌المللی دریانوردی، کمیسیون حقوق تجارت بین‌الملل، سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، سازمان بین‌المللی استاندارد، اتحادیه اروپایی (EU)، اتاق بازرگانی بین‌المللی^۱، معاهدات بین‌المللی (عبادی، ۱۳۸۹: ۳۹).

اطلاع از مسائل سیاسی: گروه منتخب خرید بایستی قبل از اعزام به کشور مقصد عوامل حقوقی و سیاسی بین‌المللی را بداند. بعضی عوامل سیاسی تجارت بین‌المللی عبارت‌اند از: ثبات سیاسی، سیاست خارجی دولت‌های واردکننده و صادرکننده، عوامل اجتماعی و فرهنگی بین‌المللی، عوامل اقتصادی بین‌المللی، خطرهای مالی عمده در تجارت بین‌الملل مانند ورشکستگی خریدار و خطرهای سیاسی، آگاهی گروه منتخب از شرایط و ملاحظات سیاسی حاکم بر روابط مختلف دو کشور، نظام اداری کشور، به‌ویژه در زمینه بازرگانی خارجی نقش دولت‌ها در قطعیت و توانمندی هر معامله تجاری غیرقابل‌انکار است (طیعی و برزوزاده، ۱۳۹۵: ۸۱).

ویژگی‌های شخصیتی گروه مذاکره‌کننده: گروه و یا گروهی که برای خرید کالای خارجی انتخاب می‌شوند لازم است از نظر شخصیتی ویژگی‌هایی را داشته باشند. این شاخص‌های شخصیتی کمک می‌کند که محصول در حال خرید به استانداردهای بین‌المللی نزدیک‌تر باشد. فنون یا راهکنش‌های مذاکره، ابزار تدابیر اتخاذشده برای رساندن راهبرد هستند (پاک‌دامن، ۱۳۸۹: ۱۴۳).

ویژگی‌های یک مذاکره‌کننده خوب: اولین اقدام برای واپایش کردن جریان مذاکرات، دعوت به مذاکره یا میزبانی مذاکره است. با این ابتکار عمل، فرد اختیار بیشتری برای تنظیم دستور جلسه و هدایت موضوعات موردعلاقه خواهد داشت. واپایش برای تنظیم صورت جلسه، به‌منزله واپایش بر مواردی است که باید مذاکره گردد و آن مواردی که نباید مذاکره گردد. غالباً برای هدایت مذاکرات، افراد دارای تخصص فنی و مالی بالا در مورد موضوع معامله انتخاب می‌شوند، لیکن باید توجه داشت یک متخصص خوب ضرورتاً یک مذاکره‌کننده خوب نخواهد بود (فیشر و یوری، ۱۳۸۹: ۲۱۱).

برخی از ویژگی‌های مهم دیگر گروه منتخب خرید: قدرت تجزیه و تحلیل سریع و هم‌زمان، دارای صبر زیاد. (ب) آگاهی کامل از خواسته‌ها و خطوط قرمز طرف خود. (ج) دارا بودن اختیارات کافی برای امتیاز دادن به طرف مقابل در صورت نیاز. (د) آگاه بودن از راهکنش‌های منفی که ممکن است طرف مقابل برای تأثیرگذاری منفی بر وی به کار گیرد و آگاهی از شیوه‌های

1. International Chamber of Commerce

خنثی‌سازی این نوع راه‌کنش‌ها. (ه) درنهایت، یک مذاکره‌کننده موفق کسی نیست که به سرعت به توافق با طرف مقابل رسیده و معامله‌ای برای شرکت به ارمغان بیاورد، بلکه، موفق بودن یک مذاکره‌کننده از توانمندی اجرای توافقات از دو جنبه فنی و اقتصادی محرز می‌شود. (و) **بردباری**، خویشتن‌داری و تحمل در برابر سخنان و رفتار طرف مقابل توأم با عزت نفس. (ز) برخورداری از تجربیات تجاری وسیع و مهارت کافی در مورد مراحل انجام یک پروژه بازرگانی داخلی و بین‌الملل و هزینه‌های هر مرحله. (ح) تسلط بر خود (یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای هیچ‌گاه نمی‌گوید دست خودم نبود، عصبی شدم). (ی) آگاهی کامل به موضوع مذاکره و اشراف به تمام جوانب آن. (ک) احترام به تخصص و شخصیت اعضای گروه خودی در مذاکره. (ل) انصاف و در نظر داشتن منافع طرف مقابل. (م) جلب مشارکت اعضای گروه خودی در جلسات. (ن) آگاهی از زبان بدن و تسلط بر اصول و فنون گفتار بی صدا. (ص) مدیریت زمان در طول جلسات. (ع) تسلط بر مهارت‌های گفتاری و (ف) داشتن نگرش سامانه‌ای (همان منبع).

شاخص‌های یک مذاکره‌کننده موفق

اطلاعات: اطلاعات نقش کلیدی را در معاملات بازی می‌کند، لیکن در عمل باید راه‌کنش متناسب با راه‌کار کلی مذاکره اتخاذ گردد.

اعطای امتیاز: یکی دیگر از ویژگی‌های یک مذاکره‌کننده خوب توجه و دقت لازم به چونگی بیان خواسته‌ها و اهداف طرف مقابل به منظور تصمیم‌گیری برای اعطای امتیاز به موقع و متناسب با شرایط است تا بتواند جلسه را با توجه به منافع و ریسک‌های آن اداره کند و بتواند طرف مقابل را در شرایطی قرار دهد که هیچ‌گونه مخالفتی در صورت اعطا نشدن امتیاز نداشته باشد. هم‌چنین، نباید کل مجموعه امتیازاتی که از قبل برای اعطا به طرف مقابل پیش‌بینی شده، یک جا ارائه شود، بلکه بهتر است این کار تدریجی و با توجه به تأکیدات طرف مقابل صورت گیرد.

احترام به فرهنگ ملی: در مذاکره با ملیت‌های مختلف باید همواره مراقب بیان نکردن مطلب و یا حتی انجام ندادن رفتاری که موجب اهانت یا تحقیر فرهنگ ملی و مذهبی طرف مقابل می‌شود، بود. این حساسیت‌ها نزد برخی ملت‌ها از جمله عرب‌ها و هندی‌ها بیشتر است. در بسیاری از مواقع گروه مذاکره‌کننده ناخودآگاه رفتاری صورت می‌دهد که تأثیر روانی منفی بر طرف مقابل می‌گذارد و همین موضوع، اصل مباحث کارشناسی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. یکی از ضعف‌های اساسی جامعه «تخبگان» ایران، فقر اطلاعات کلی نسبت به تاریخ تمدن جهان و توسعه‌های شتابان ملل مختلف در عصر حاضر است. در فرهنگ‌های مختلف رویکردهای متفاوتی برای مذاکره وجود دارد؛ برای مثال به عقیده اروپایی‌ها و آمریکایی‌ها، ژاپنی‌ها تمایل به

درگیری مستقیم یا مبهم ندارند. از طرفی ژاپنی‌ها اظهارات و نظرات به ظاهر صریح را دقیق نمی‌دانند و معتقدند که با این شیوه، مشکل می‌توان به توافق نهایی رسید (رجبی فر، ۱۳۸۹: ۱۲).
روش‌های خاتمه دادن به مذاکره: غالباً مذاکرات تجاری به‌ویژه در مورد پروژه‌های صنعتی، چندین دور به طول می‌انجامد. متخصصین مذاکرات تجاری، فنون مختلفی را برای مرحله خاتمه مذاکرات معرفی کرده‌اند که عبارت‌اند از:

(الف) **روش جایگزین^۱:** در این روش، یک‌طرف پیشنهاد آخر خود را در مقابل یک حق انتخاب برای طرف مقابل ارائه می‌دهد؛ برای نمونه، کاهش مبلغ قرارداد در قبال تحویل گرفتن کالا در انبار به هزینه خریدار.

(ب) **روش پیش‌فرض^۲:** در این روش، مذاکره‌کننده با این پیش‌فرض که طرف مقابل شرایط کلی مذاکره‌کننده را می‌پذیرد، وارد بحث در مورد جزئیات معامله می‌شود و به‌نوعی طرف مقابل را به سمت قبولی شرایط سوق می‌دهد.

(پ) **روش امتیاز دادن^۳:** در این روش مذاکره‌کننده در مرحله نهایی مذاکره، به طرف مقابل امتیاز می‌دهد تا وی را برای نهایی کردن قرارداد ترغیب کند.

(ت) **روش افزایشی^۴:** در این روش روی موضوعات به‌صورت تک‌تک مذاکره شده و به توافق می‌رسد و موضوعاتی که مذاکره در مورد آن‌ها به نتیجه نمی‌رسد به‌صورت تعلیق تا خاتمه مذاکرات باقی می‌مانند و این موضوعات در خاتمه بحث، به توافق خواهند رسید.

(ث) **روش مصالحه^۵:** یکی از روش‌های خوب برای خاتمه دادن مذاکره، مصالحه و گذشت از شروط فرعی بعد از توافق در مورد شرایط اساسی است. معمولاً در مذاکراتی که موضوعات اصلی در آغاز مذاکرات مورد بحث و توافق قرار می‌گیرند، موضوعات فرعی به آخر مذاکرات واگذار می‌شوند (فیشر و یوری، ۱۳۸۹: ۲۴۱).

تعهدپذیری و وجدان کاری گروه منتخب

مفهوم وجدان کاری: مفهوم وجدان کاری وضعیتی است که افراد، با توجه به مفهوم وجدان کاری، در سازمان‌ها به‌گونه‌ای تربیت می‌شوند که بدون ترس از سرپرستان و از روی میل و رغبت به انجام کار پرداخته و از کم کاری و طفره رفتن از وظیفه محوله متنفرند. در حقیقت، هر فردی بدون تردید به پاداش و توجه دیگران، وظیفه خویش را به‌درستی انجام می‌دهد و این کار

1. Alternative
 2. Assumption
 3. Concession
 4. Incremental
 5. Splitting the Difference

را موجب کمال خود دانسته و از انجام مطلوب کار احساس آرامش می‌کند. بنابراین، وجدان کاری «حالت ثابت درونی است که شخص را به انجام دقیق کار، با میل و رغبت و اشتیاق ترغیب می‌کند» (فروم، ۱۳۹۱: ۱۳۸).

شاخص‌های وجدان کاری: وجدان کاری دارای شاخص‌های گوناگونی است که شامل احساس سودمندی کار، لذت بردن از کار، نیاز اندک به واپایش‌های خارجی، راضی انگاشتن خداوند و مردم، عجز شدن با کار، کمینه مقررات و ضوابط، نوآفرینی و خلاقیت می‌شود و وجدان کاری بازده کار را افزایش داده و از هزینه‌های واپایش، نظارت، مواد اولیه و ضایعات می‌کاهد (مطهری، ۱۳۸۰: ۱۳۸).

اقدامات فریب‌دهنده برای گروه مذاکره‌کننده و شیوه‌های مقابله با آن‌ها: در مرحله مذاکرات ممکن است یکی از طرف‌ها با اتخاذ راهکنش‌های غیرمنصفانه و حیل‌هایی که می‌توان همگی آن‌ها را راهکنش منفی نامید، سعی نماید به طور غیرمعمولی بر تصمیمات طرف مقابل به نفع خود تأثیر گذارد. تأثیر این گونه اقدامات گاه تا حدی است که ممکن است یکی از طرف‌های مذاکره را به یک مغلوب کامل مبدل سازد و در نتیجه امتیازات زیادی به طور ناحق عاید طرف به‌کارگیرنده این گونه اقدامات گردد. برخی از اقدامات فریبنده به شرح زیر است:

فریب کاری آگاهانه: شامل اطلاعات نادرست، ساختگی، مبهم و مشکوک، مقاصد مشکوک، اختیارات و بیان بخشی از حقیقت باشد (رجبی فر، ۱۳۸۹: ۸۲).

جنگ روانی: شامل ایجاد موقعیت‌های اضطراب‌آور، حملات شخصی، بازی تکراری آدم خوب/بد و تهدیدها متداول‌ترین شیوه‌های منفی برای تأثیرگذاری بر طرف مقابل شامل پرداخت رشوه و پرداخت حق کمیسیون است.

تدابیر مقابله با اقدامات فریب‌دهنده در مذاکرات بین‌المللی: تدابیر مقابله با اقدامات فریب‌دهنده به دو گروه تدابیر پیشگیری‌کننده و تدابیر دفاعی طبقه‌بندی می‌شود:

۱. **تدابیر پیشگیری‌کننده:** به آن دسته از تدابیری گفته می‌شود که به صورت عمومی باید قبل از شروع مذاکرات در مورد افرادی که به نمایندگی در مذاکرات شرکت خواهند کرد، اتخاذ گردد. مهم‌ترین انواع این گونه تدابیر شامل تأمین مالی کادر مذاکره‌کننده، آموزش فنون مذاکره به مذاکره‌کنندگان و انتخاب افراد صالح برای مذاکرات بین‌المللی است.

۲. **تدابیر تدافعی:** بعد از اتخاذ تدابیر پیشگیری‌کننده که باید قبل از شروع مذاکرات صورت گیرد، حین مذاکرات (در مورد میهمان خارجی در آستانه شروع مذاکرات) ممکن است طرف مقابل به اقداماتی دست زده یا اوضاع و احوالی پدید آید که احتمال به کارگیری حیل‌ها و راهکنش‌های منفی تقویت گردد. در این مواقع ضروری است حسب مورد،

مذاکره کننده اقدامات خنثی کننده‌ای را به ترتیب شامل: تشخیص به کارگیری حيله و راهکنش های منفی توسط طرف مقابل، اعلام آگاهی نسبت به راهکنش های منفی طرف مقابل صورت دهد که آن ها را تدابیر تدافعی می نامیم.

اتخاذ اقدامات تدافعی: در صورتی که به رغم اشارات و انتقادات، طرف مقابل توسل به راهکنش های منفی را ادامه دهد، لازم است حسب مورد اقدامات تدافعی اتخاذ گردد. با توجه به تنوع راهکنش های منفی، همه راهکنش ها و اقدامات تدافعی مناسب هر یک را نمی توان برشمرد. بنابراین موفقیت در این مرحله بستگی زیادی به تجربه و استعداد های فرد مذاکره کننده دارد؛ زیرا در روبه رویی با این شرایط مذاکره کننده ناگزیر است سریعاً اقدام تدافعی مناسب را تشخیص داده و به کار گیرد. سرعت عمل در تعیین اقدامی تدافعی و اجرای آن از ضروریات این مرحله است؛ زیرا در این مرحله همچون مرحله اتخاذ تدابیر پیشگیری کننده، فرصت کافی برای فرد مذاکره کننده و سازمانی که وی نمایندگی آن را به عهده دارد، وجود ندارد.

آموزش زبان، تجربه و فنون مذاکره: می توان گفت علت موفقیت بعضی افراد در برقراری ارتباط با بعضی دیگر، این است که آنان معنای مشابه از کلمات در ذهن دارند. لازمه این امر، آشنایی به زبان کشورهای فروشنده لوکوموتیو، فنون مذاکره و داشتن تجربیات یکسان است. همیشه انسان ها بر اساس تجربیات خود به پیام ها پاسخ می دهند. البته، باید توجه داشت، همان طور که حافظه انسان ایستا و ساکن نیست و هر لحظه نسبت به لحظه قبل تغییر می کند و چیزی به تجربیاتش اضافه می شود، معانی نیز هرگز ثابت باقی نمی مانند. همین تفاوت تجربیات و درک متفاوت معانی، از عوامل اصلی شکست در برقراری ارتباطات است. در این راستا افزون بر نحوه استفاده از مشاورین و مترجمین، زبان حقوقی قرارداد، علامات اختصاری مرتبط با قراردادهای بین المللی و لوکوموتیو است (کشاوری، ۱۳۸۱: ۸۳).

آموزش فنون مذاکره برای گروه منتخب قبل از انجام فرایند خرید انجام گیرد. در این آموزش ها، قدرت چانه زنی، روش های مطول مذاکره، مهارت های مورد نیاز برای مذاکره موفقیت آمیز، توجه به حواشی پیرامون مذاکره، دست کم رعایت اصل مبادله برد برای همه، انعطاف پذیری و ارزیابی طرف مقابل، شناسایی نقاط قوت و ضعف، شناسایی اهداف طرف مقابل، کسب اطلاعات از مذاکرات و خرید های گذشته، یافتن زمینه های مشترک، راهبردها و راهکنش ها در مذاکره و آموزش (علمی و تجربی) تدوین پیوست فنی (رجبی فر، ۱۳۸۹: ۲۶).

روش‌شناسی: این پژوهش از نظر نوع کاربردی و به روش توصیفی انجام گرفته است. جامعه آماری این پژوهش را مدیران، معاونین، رؤساء، کارشناسان و کارکنان شرکت راه آهن ج.ا.ا، استادان دانشگاه که دارای مدرک فوق لیسانس به بالا، ده سال سابقه کار و آشنا به ناوگان حمل و نقل ریلی، کارکردهای آن و راه کارهای کاهش آسیب پذیری در خرید لوکوموتیوها باشند تشکیل می دهند. حجم آماری این افراد تعداد ۲۰۰ نفر برآورد شده‌اند. حجم نمونه، بر اساس فرمول کوکران، تعداد ۸۸ نفر برآورد و از نمونه گیری در دسترس استفاده شده است. گردآوری داده‌ها به صورت میدانی و کتابخانه‌ای انجام شده است. روایی ابزار اندازه گیری (پرسش نامه)، از طریق نظرخواهی از متخصصین، مرتبط با موضوع و اعتبار پرسش نامه از روش موسوم به ضریب (آلفای کرونباخ) توسط رایانه و نرم افزار اسپاس به دست آمده است.

تجزیه و تحلیل داده‌ها و یافته‌های پژوهش

تجزیه و تحلیل فرضیه پژوهش:

H1: ویژگی‌های عوامل انسانی گروه منتخب شامل اطلاع از مسائل حقوقی، سیاسی، ویژگی‌های شخصیتی و آموزش بر کاهش آسیب پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه آهن تأثیر می گذارند.

H0: عوامل انسانی گروه منتخب شامل اطلاع از مسائل حقوقی، سیاسی، ویژگی‌های شخصیتی و آموزش بر کاهش آسیب پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه آهن تأثیر نمی گذارند.

داده‌های جدول شماره ۱ (جدول شاخص‌های آماری) نشان می دهد که میانگین، میانه و انحراف استاندارد توزیع به ترتیب ۳.۹۶، ۴.۰۰ و ۰.۶۶ است. توزیع از کجی منفی برخوردار بوده و در نقطه اوج خود نسبت به توزیع نرمال دارای خوابیدگی است. کمینه و بیشینه نمرات نیز بین ۱ تا ۵ در نوسان است. توزیع مربوط به فراوانی (جدول شماره ۲) نیز نشان می دهد که ۷۴.۰۰ درصد پاسخ دهندگان در حد زیاد و خیلی زیاد نسبت به محتوای فرضیه فرعی یکم نظر مساعدی دارند.

جدول شماره ۱- شاخص‌های آماری فرضیه اصلی

N	Valid	968
	Missing	0
Mean		3.9659
Std. Error of Mean		.03219
Median		4.0000
Mode		4.00
Std. Deviation		0.6649
Variance		1.003
Skewness		-1.003
Std. Error of Skewness		.079
Kurtosis		.793
Std. Error of Kurtosis		.157
Range		4.00
Minimum		1.00
Maximum		5.00
Sum		3839.00
Percentiles	25	3.0000
		968

جدول شماره ۲ (توزیع فراوانی) فرضیه اصلی پژوهش

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	32	3.3	3.3	3.3
	2.00	45	4.6	4.6	8.0
	3.00	175	18.1	18.1	26.0
	4.00	388	40.1	40.1	66.1
	5.00	328	33.9	33.9	100.0
	Total	968	100.0	100.0	

جدول شماره ۳- آزمون خی دو

فرضیه اصلی	
Chi-Square	539.242
df	4
Asymp. Sig.	.000

جدول شماره ۴- (آزمون فریدمن) برای تعیین ترتیب توالی اولویت‌های فرضیه پژوهش

شماره سؤالات	میانگین	سؤالات (شاخص‌ها)
VAR00007	8.48	تأثیر تعهدپذیری و وجدان کاری گروه منتخب
VAR00011	7.48	تأثیر آموزش (علمی و تجربی) تدوین پیوست فنی برای گروه منتخب
VAR00003	7.02	تأثیر آگاهی گروه منتخب از قوانین حاکم بر تجارت بین‌المللی
VAR00009	6.97	تأثیر تسلط گروه منتخب به زبان خارجی (انگلیسی یا زبان کشور فروشنده)
VAR00010	6.31	تأثیر آموزش فنون مذاکره برای گروه منتخب قبل از انجام فرایند خرید
VAR00006	5.90	تأثیر ویژگی‌های شخصیتی گروه مذاکره‌کننده
VAR00002	5.59	تأثیر انجام مطالعات حقوقی توسط گروه منتخب برای خرید (قبل از مذاکره)
VAR00001	5.53	تأثیر آشنایی گروه منتخب به مسائل حقوقی
VAR00008	4.84	تأثیر ملحوظ نظر قرار دادن اقدامات فریبده برای گروه مذاکره‌کننده
VAR00005	3.98	تأثیر آگاهی گروه منتخب از شرایط سیاسی حاکم بر روابط مختلف دو کشور
VAR00004	3.91	تأثیر در نظر گرفتن عوامل مؤثر (اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و فرهنگی) در معاملات بین‌المللی توسط گروه منتخب

داده‌های جداول شماره ۳ نشان می‌دهد که ارزش خی‌دوی مشاهده‌شده (۵۳۹.۲۴) در درجه آزادی ۴ معنی دار است. در نتیجه استنباط می‌شود که فرضیه فرعی یکم مورد تأیید است؛ یعنی با ۹۹ درصد اطمینان می‌توان گفت که «ویژگی‌های عوامل انسانی گروه منتخب خرید شامل اطلاع از مسائل حقوقی، سیاسی، ویژگی‌های شخصیتی و آموزش بر کاهش آسیب‌پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه آهن تأثیر می‌گذارند.

از مجموع نتایج به دست آمده از آزمون فریدمن، چنین برمی‌آید که در بُعد نیروی انسانی شاخص تعهدپذیری و وجدان کاری گروه منتخب، بیشترین تأثیر و بعداز آن شاخص‌های آموزش (علمی و تجربی)، تدوین پیوست فنی، آگاهی گروه منتخب از قوانین حاکم بر تجارت

بین المللی، تسلط گروه منتخب به زبان خارجی (انگلیسی یا زبان کشور فروشنده)، آموزش فنون مذاکره برای گروه منتخب قبل از انجام فرایند خرید، ویژگی‌های شخصیتی گروه مذاکره کننده، انجام مطالعات حقوقی توسط گروه منتخب برای خرید (قبل از مذاکره)، آشنایی گروه منتخب به مسائل حقوقی، ملحوظ نظر قرار دادن اقدامات فریبنده برای گروه مذاکره کننده، آگاهی گروه منتخب از شرایط سیاسی حاکم بر روابط مختلف دو کشور و در نظر گرفتن عوامل مؤثر (اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و فرهنگی) در معاملات بین المللی توسط گروه منتخب، به ترتیب بر کاهش آسیب پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه آهن تأثیر می گذارند.

نتیجه گیری

بخش حمل و نقل از ارکان اصلی و فعالیت های حیاتی هر کشور است و تأثیر فراوانی بر دیگر بخش های اقتصادی، تجاری، نظامی، فرهنگی، اجتماعی و ... آن کشور دارد. یکی از مهم ترین ارکان سامانه حمل و نقل ریلی، لوکوموتیو (کشنده) ها هستند. لوکوموتیو، نیروی کشنده یک قطار است. از دهه ۸۰ به بعد به دلایل تحریم ها، خرید لوکوموتیوهای آلستوم (فرانسوی)، چینی، زیمنس (آلمانی) آغاز شد. بنابراین با توجه به افق توسعه و چشم انداز راه های مواصلاتی، نیاز به لوکوموتیو بیشتر بسیار احساس می شود. از آنجایی که محققین به رغم صرف هزینه بالای خرید لوکوموتیو، شاهد عملکرد ضعیف و غیر پذیرفتنی لوکوموتیوهای خریداری شده در دهه ۸۰ بوده اند. بر آن شدند تا راه کارهای کاهش آسیب پذیری خرید لوکوموتیوهای راه آهن ج.ا. را با در نظر گرفتن ویژگی های مدنظر برای گروه منتخب خرید، مورد مطالعه و بررسی قرار دهد. پس از گردآوری ادبیات پژوهش، پرسش نامه ۱۱ سؤالی برای ویژگی های عامل انسانی تنظیم گردید. پرسش نامه بین اعضای جامعه نمونه توزیع و نتایج به دست آمده با نرم افزار اسپاس پی اس اس مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت.

تجزیه و تحلیل فرضیه پژوهش: فرضیه پژوهش «عوامل انسانی گروه منتخب خرید با داشتن ویژگی هایی شامل اطلاع از مسائل حقوقی، مسائل سیاسی، ویژگی های شخصیتی و آموزش های لازم باعث کاهش آسیب پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه آهن می شوند».

داده های جداول مربوط شامل شاخص های آماری و توزیع فراوانی نشان می دهد که ۷۴،۰۰ درصد پاسخ دهندگان در حد زیاد و خیلی زیاد نسبت به محتوای فرضیه فرعی یکم نظر مساعدی دارند. هم چنین داده های جدول آزمون خی دو، نشان می دهد که ارزش خی دوی مشاهده شده (۵۳۹،۲۴) در درجه آزادی ۴ معنی دار است. در نتیجه استنباط شده است که فرضیه پژوهش مورد تأیید است، یعنی با ۹۹ درصد اطمینان می توان گفت که «عوامل انسانی

گروه منتخب خرید آموزش های لازم باعث کاهش آسیب پذیری لوکوموتیوهای در دست خرید راه آهن می‌شوند».

پیشنادهای پژوهش

۱. بررسی تخصصی ویژگی‌های لوکوموتیو مورد تقاضا توسط گروه منتخب قبل از اعزام.
۲. آگاهی گروه منتخب از سوابق لوکوموتیوهای خریداری شده قبلی.
۳. طی اجرای دوره‌ای، نحوه انعقاد قرارداد و مفاد حقوق بین الملل مرتبط با آن به گروه منتخب آموزش داده شود.
۴. الزام فروشنده به انتقال درصد معینی از دانش فنی ساخت لوکوموتیو.
۵. تسلط گروه منتخب به زبان انگلیسی یا زبان کشور فروشنده لوکوموتیو.
۶. اجرای آموزش ارتقای مهارت فنون مذاکره برای گروه منتخب و تمرین مذاکره و نحوه عمل گروه با سناریوهای پیش روی فروشندگان.
۷. الزام انجام مطالعات حقوقی توسط گروه منتخب برای خرید (قبل از مذاکره)
۸. آگاهی گروه منتخب از نیازمندی‌های واحدهای مرتبط با لوکوموتیو در بخش داخلی راه آهن.
۹. در نظر داشتن اقدامات فریبنده برای گروه مذاکره کننده
۱۰. انتخاب مناسب افراد با ویژگی‌های لازم برای انجام خرید لوکوموتیو
۱۱. اجرای آموزش (علمی و عملی) تدوین پیوست فنی برای گروه منتخب
۱۲. آموزش سبک‌های مذاکره برای گروه منتخب خرید.
۱۳. انجام خرید به روش مناقصه (در صورت امکان).

منابع

۱. پاک‌دامن، رضا (۱۳۸۹)؛ *فرایند مذاکره و تحقق معاملات بین‌المللی*، چاپ اول، تهران: شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
۲. جباری، عبدالله، (۱۳۹۳)؛ *ارزیابی اقتصادی خرید لوکوموتیو دست دوم مبتنی بر طراحی سناریو*، تهران: دانشگاه علم و صنعت (دانشکده راه‌آهن).
۳. حاجیلو، علی، حسینیون، محمدعلی، عبدی پور، مهدی، کامیار، محمدعلی (۱۳۸۲)؛ *شناسایی و طریقه بهره‌برداری از تجهیزات مکانیکی لوکوموتیوهای دیزل الکتریک (GM)*، تهران: آهوان.
۴. حبیب‌زاده، ابراهیم (۱۳۹۲)؛ *تأثیر کریدور شمال-جنوب عبوری از ایران بر منافع اقتصادی جمهوری اسلامی ایران* (با رویکرد درآمدهای ریلی)، دانشگاه آزاد اسلامی کرج (دانشکده مدیریت).
۵. حق‌بین، اشکان، برارثانی، کوروش، ایمانی، علیرضا (۱۳۹۰)؛ *آسیب‌شناسی فرایند انتقال فناوری در صنعت لوکوموتیو سازی*، اولین کنفرانس بین‌المللی، تهران: دانشگاه صنعتی مالک اشتر.
۶. دادمان، رحمان، نصرت‌پناه، سیاوش (۱۳۷۹)؛ *روش‌های مدیریت حمل‌ونقل در آینده در مجموعه مقالات اولین همایش ترابری سپاه*، نصرت‌پناه، سیاوش، تهران: دانشگاه امام حسین (ع).
۷. رجبی‌فر، داود (۱۳۸۹)؛ *اصول و فنون مذاکره*، شرکت طراحی و پردازش رویکردهای مدیریتی، قابل‌دسترسی در: (MAP). <http://www.iranrd.net>
۸. روحانی، حمیی، نوبخت، محمد، نهاوندیان، محبعلی، ملایری، محمد، ترکان، احمد (۱۳۸۹)؛ *امنیت ملی و نظام اقتصادی ایران*، تهران: مجمع تشخیص مصلحت نظام.
۹. زارع‌چاهکی، اعظم (۱۳۸۷)؛ *پایان‌نامه کارشناسی ارشد، جنبه‌های حقوقی تأمین مالی قراردادهای خرید هواپیما*، تهران: دانشگاه پیام نور (دانشکده علوم انسانی).
۱۰. سیدجوادین، سید رضا (۱۳۸۱)؛ *مبانی و کاربردهای مدیریت منابع انسانی*، تهران: نگاه.
۱۱. طیبی، ابوالفضل، برزوزاده، محسن (۱۳۹۵)؛ *قانون برگزاری مناقصات و آیین‌نامه‌های اجرایی آن*، چاپ دوم، تهران: مؤلفین.
۱۲. عبادی، محمدعلی (۱۳۸۹)؛ *حقوق تجارت*، چاپ سی و یکم، تهران: کتابخانه گنج دانش.
۱۳. فروم، اریش (۱۳۹۱)؛ *جامعه سالم*، ترجمه اکبر تبریزی، چاپ ششم، تهران: بهجت.

۱۴. فیشر، راجر، یوری، ویلیام (۱۳۸۹)؛ *اصول و فنون مذاکره*، ترجمه مسعود حیدری، چاپ چهارم، تهران: سازمان مدیریت صنعتی.
۱۵. کشاورز، بهمن (۱۳۸۱)؛ *آیین تنظیم قراردادهای به انضمام نمونه قراردادهای و شرایط عمومی پیمان*، چاپ هفتم، تهران: کشاورز.
۱۶. محمودی، اصغر (۱۳۹۳)؛ *حقوق قراردادهای انتقال فناوری*، چاپ اول، تهران: جاودانه.
۱۷. مطهری، مرتضی (۱۳۸۰)؛ *مبانی اقتصاد اسلامی*، چاپ دهم، تهران: بنیاد علمی و فرهنگی استاد شهید مرتضی مطهری.
۱۸. مطهری، مرتضی (۱۳۹۲)؛ *انسان و ایمان*، چاپ نهم، اصفهان: صدرا.
۱۹. معین، محمد (۱۳۷۷)؛ *فرهنگ فارسی*، چاپ دوازدهم، تهران: امیرکبیر.
۲۰. موسایی، علی (۱۳۸۷)؛ *طراحی مدل مناسب انتقال فناوری در راه آهن ج.ا.ا، سومین کنفرانس مدیریت فناوری*، تهران: انجمن مدیریت فناوری ایران.

