



بررسی قوانین مالی و معاملاتی صنایع دفاعی در تعامل با شبکه همکاران

حمیدرضا فرتوک زاده^۱ - محمدرضا دژه شیرازی^۲ - محمد محبی^۳ - جواد وزیری^۴
(تاریخ دریافت ۱۳۹۰/۰۶/۰۸ تاریخ پذیرش ۱۳۹۰/۰۷/۲۳)

چکیده

موضوع همکاری در صنایع دفاعی با توجه به الگوی معماری هسته و شبکه روز به روز از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود. قوانین مالی و معاملاتی به عنوان یکی از مهم‌ترین ارکان همکاری‌های صنعتی و تحقیقاتی همواره باید از کارایی لازم نسبت به دغدغه‌های راهبردی سازمان برخوردار باشند. این دسته از قوانین سوای تأثیراتی که بر همکاری‌ها دارند بر ایجاد اعتماد متقابل، تسهیم منافع و ریسک‌ها، و توسعه تعهد متقابل میان کارفرما و پیمانکار، اثرگذارند. این پژوهش سعی دارد با بررسی و تحلیل دقیق این قوانین به عنوان مهم‌ترین رکن در ارتقای بستر نهادی صنایع دفاعی، ایده‌هایی را برای تغییر و بهبود در آن‌ها فراهم آورد. برای این منظور با انجام ۴۸ مصاحبه از زوایای گوناگون این قوانین مورد بررسی و تحلیل قرار گرفت و سپس، محورهای استخراج شده در مصاحبه‌ها در جلسات گروه کانونی به بحث گذاشته شد و در نهایت، رهیافت‌هایی برای بهبود ارائه گردید.

واژگان کلیدی: شبکه‌سازی، سطوح همکاری، قوانین مالی و معاملاتی، انگاره‌سازمانی، تحول و تعالی.

۱- عضو هیأت علمی دانشگاه صنعتی مالک اشتر

۲- عضو هیأت علمی دانشگاه صنعتی مالک اشتر

۳- دانشجوی کارشناسی ارشد دانشگاه صنعتی مالک اشتر

۴- دانشجوی دکتری سیاست علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس

۱. بیان مسأله

یکی از راهبردهای صنایع دفاعی برای پاسخ به نیاز نیروهای مسلح و خلق قدرت دفاعی، چابک‌سازی است. الگوی انتخاب شده برای پیاده‌سازی این راهبرد، الگوی «هسته‌های کوچک دانا و شبکه‌های بزرگ توانا» می‌باشد. بر اساس این الگو صنایع دفاعی آینده در سه منطقه کلی به شرح زیر تفکیک خواهند شد:

- هسته (منطقه قرمز): قابلیت‌ها و عناصر اصلی این منطقه، دفاتر طراحی سطح آرایه و سامانه‌های عمده، مراکز توسعه فناوری‌های قرمز و مدیریت شبکه است و قابلیت پردازش ایده‌های برتر و تبدیل آن‌ها به اسناد و مدارک مهندسی، نمونه‌سازی و بالاخره تولید و پشتیبانی از محصول در دوره عمر با استفاده از قابلیت‌های شبکه می‌باشد.

شایان ذکر است که فناوری‌ها یا ظرفیت‌ها در راهبرد هسته- شبکه به سه دسته سبز، زرد و قرمز تقسیم می‌شوند. فناوری‌های سبز، فناوری‌هایی هستند که به سادگی از بازار قابل تامین می‌باشند. فناوری‌های زرد، فناوری‌های خاص هستند که کسب و کار آن‌ها در بخش غیرنظامی هنوز شکل نگرفته و یا به سهولت از بازار قابل تامین نیستند، لیکن تامین آن‌ها از بیرون از بخش دفاع، مسأله امنیتی ندارد. فناوری‌های قرمز فناوری‌هایی هستند که از لحاظ امنیتی کلیدی هستند و تامین آن‌ها از شبکه امکان‌پذیر نیست و باید در داخل بخش دفاع باقی بماند.

- شبکه (منطقه زرد): این منطقه که در واقع امتداد وجودی صنایع دفاعی در بخش غیر دولتی است با بسیج ظرفیت‌ها و استعدادهای نخبگی کشور، به عنوان پیمانکاران دانش بنیان، در امر طراحی زیر سامانه‌ها، توسعه فناوری‌های زرد، تولید، خدمات و پشتیبانی دوره عمر محصولات نقش آفرینی خواهند کرد. شبکه‌سازی ابتدا از درون صنایع دفاعی فعلی آغاز شده و به تدریج با تغییر ساختار از دولتی به خصوصی و تعاونی، توسعه کمی و کیفی خواهد یافت.

- بازار (منطقه سبز): در این منطقه همه تأمین‌کنندگانی قرار می‌گیرند که بدون نیاز به سرمایه‌گذاری ویژه و یا ائتلاف راهبردی، اقلام عمومی مورد نیاز صنایع دفاعی را تأمین خواهند کرد. بسیاری از کالاهای استاندارد، مانند پیچ و مهره، ابزارآلات و ... از بازار با قیمت‌های رقابتی تامین خواهند شد.

همان‌طور که مشاهده می‌شود یکی از مهم‌ترین ارکان این الگو استفاده گسترده از ظرفیت‌های ملی و بین‌المللی در قالب انواع همکاری‌ها در منطقه زرد و سبز است. یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های لازم برای اجرای معماری هسته - شبکه، قوانین و مقررات مالی و معاملاتی است که بر انواع همکاری‌های دانشی و فناورانه حاکم هستند. این موضوع به خصوص در روابط بین سازمان‌های دولتی با بخش غیردولتی در جریان توسعه فناوری، ابعاد بسیار متنوع و پیچیده‌ای پیدا می‌کند. کانون اصلی همه انواع همکاری‌ها روابط مالی و معاملاتی است. برای تنظیم روابط مالی و معاملاتی طیف گسترده‌ای از قوانین وجود دارند که در سه سطح قابل تقسیم بندی هستند:

- قوانین مادر (قانون اساسی - سیاست‌های کلان)

- قوانین موضوعه (قوانین مجلس شورای اسلامی و مصوبات هیات دولت)

- آیین‌نامه‌های داخلی، بخش‌نامه و دستورالعمل‌های داخلی وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی

ارتقای این بستر حقوقی و به ویژه متناسب‌سازی قوانین مالی و معاملاتی با کارکردهای مورد نیاز برای تعامل اثربخش هسته‌ها با شبکه، مهم‌ترین گام در پیاده‌سازی راهبرد هسته - شبکه می‌باشد و در این مسیر

ارتقاء، باید همواره بین هزینه تحمیل شده توسط این قوانین و منافع حاصل از آن‌ها یک توازن منطقی وجود داشته باشد. در صورت عدم وجود این توازن در بستر حقوقی، مشکلات زیر در همکاری با شبکه پدید خواهد آمد:

- توسعه ناپایدار شبکه؛
 - بالا رفتن زمان و هزینه تامین از شبکه (زمان عقد قرارداد و ...)
 - تسهیم نامتناسب و ناعادلانه ریسک و منافع همکاری میان طرفین مبادله؛
 - پایین آمدن سطح اعتماد و تعهد متقابل؛
 - پذیرش هزینه های بوروکراسی و قوانین معاملاتی ناکارآمد توسط مدیران اجرایی که با شبکه تعامل دارند؛
- با توجه به اهمیت این دسته از قوانین، این پژوهش سعی دارد با بررسی و تحلیل دقیق آن‌ها رهیافت‌هایی را برای فرآیند بهبود آن‌ها فراهم آورد.

۲. ادبیات نظری تحقیق

در شرایط عادی بیشتر مبادلات میان شرکت‌ها تحت شرایط بازار اتفاق می‌افتد. در بیشتر بازارها شرایط رقابتی حاکم است و از این رو «دست نامرئی» منجر به تخصیص کارآمد منابع خواهد شد و قیمت مشخص شده در بازار و یا قیمت به دست آمده از شرایط مناقصه یا مزایده، قیمت مناسبی برای خرید یا فروش محسوب می‌شود. اما در برخی شرایط یا برای برخی از انواع معاملات خاص، شرایط بازار رقابتی یا وجود ندارد و یا نیروهای بازار بسیار ضعیف عمل می‌کنند. در این شرایط روابط میان خریدار و فروشنده بسیار متفاوت از حالت قبل است و انجام موفق معاملات؛ ابزارها و قوانین خاص خود را می‌طلبند و دیگر قیمت بازار همه چیز برای تصمیم‌گیری نیست. متناسب با نوع شرایط معامله، برخی محققین طبقه‌بندی‌های خاصی را از انواع روابط میان خریداران و فروشندگان (کارفرمایان و پیمانکاران) ارائه کرده‌اند که از جمله آن‌ها می‌توان به مطالعات ویلیامسون^۱ (۲۰۰۵ و ۱۹۹۹ و ۱۳۷۹ و ۱۹۷۵) [۲۳]، ویستر^۲ (۱۹۹۲) [۱۹] و کاکس^۳ (۱۹۹۶) [۱۷] اشاره نمود که در ادامه به تشریح آن‌ها می‌پردازیم:

۲-۱- نظریه ویلیامسون در مورد ساختارهای مختلف ساماندهی مبادلات [۱۴]

ویلیامسون با استفاده از تقسیم‌بندی ایان مک نیل^۴ از انواع قراردادهای سه گروه قرارداد را به شرح زیر از هم تفکیک می‌کند:

قانون کلاسیک قرارداد^۵: هدف هر سیستم قراردادی تسهیل مبادله است. قانون کلاسیک قرارداد هم همین هدف را دنبال می‌کند. به این صورت که سعی می‌کند ساده‌سازی مبادله را از طریق تفکیک شفاف طرفین مبادله و ایجاد شفافیت در زمان و مکان مشخصی برای تحویل محصول انجام دهد.

قانون نئوکلاسیک قرارداد^۶: تمام قراردادها با قانون کلاسیک قرارداد قابل تطبیق نیستند. به عنوان نمونه، در مورد قراردادهای بلندمدت، شفاف‌سازی کامل، بسیار پر هزینه و تقریباً گاهی امکان‌ناپذیر است. برای پاسخ به چنین شرایطی سه راه حل پیشنهاد شده است. راه حل اول، چشم‌پوشی از چنین مبادلات است که

1- Williamson O.E.
2- Webster F.E.
3- Cox A.
4- Ian McNeil

5- Classical Contract Law
6- Neoclassical Contract Law

موجب محدود شدن فرآیند توسعه اقتصادی می‌شود. زیرا، توسعه در گرو توسعه مبادلات است. راه حل دوم، حذف این مبادلات از بازار و ساماندهی آن به شکل داخلی از طریق مالکیت عمومی است. که این راه حل هم با از بین بردن انگیزه‌ها، جلوی پیشرفت و توسعه اقتصادی را سد خواهد کرد. راه حل سوم، ایجاد یک راه حل قراردادی متفاوت است که جریان مبادله را توسعه دهد. اما، ممکن است نیاز به ساختار ساماندهی باشد. راه حل سوم، همان است که مک نیل آن را قرارداد نئوکلاسیک می‌نامد. ویژگی این نوع مبادلات آن است که برای حل مسایلی که ممکن است در فاصله زمانی انجام تعهدات قرارداد پیش بیاید، نیازمند طرف سوم هستند.

قراردادهای مبتنی بر روابط^۱: برخی مبادلات به دلیل ویژگی‌های خاصی که دارند حتی با قراردادهای نئوکلاسیک هم قابل انجام نیستند. این نوع مبادلات نیاز به ترتیبات دیگری برای عملی شدن دارند. در این جا بحث ساختارهای مختلف حکمرانی برای مدیریت مبادلات مختلف مطرح می‌شود. یعنی متناسب با ویژگی‌های هر مبادله، ساختار متناسب با ویژگی آن به گونه‌ای طراحی می‌شود که هزینه‌های مبادله را اقتصادی کند. بنابر این، برای انجام این مهم نیاز است که ویژگی‌هایی برای طبقه‌بندی مبادلات در نظر گرفته شود که بتوان با طبقه‌بندی مبادلات بر اساس آن ویژگی‌ها، ساختار مناسب ساماندهی را برای هر طبقه تشخیص داد.

ویژگی‌های مشترک مبادلات: ویلیامسون سه بُعد کلیدی را برای طبقه‌بندی مبادلات معرفی می‌کند که عبارتند از:

(۱) عدم اطمینان^۲: نتیجه اختلالاتی است که مبادلات را در معرض خود قرار داده و نیاز به تطبیق را ایجاد می‌نماید. وجود عدم اطمینان قبل از وابستگی متقابل و انعقاد قرارداد ناقص، خطر عدم توافق را تحمیل می‌کند.

(۲) دفعات تکرار مبادله: تعداد تکرارهای مبادله نیز یک بُعد مربوط به مبادلات متواتر است که ممکن است هزینه‌های راه‌اندازی و ساماندهی تخصصی متفاوت و آثار شهرت بهتری داشته باشد.

(۳) درجه تخصیص^۳ مورد مبادله: میزان قابلیت انتقال موضوع یک مبادله به کاربری‌ها یا کاربرهای دیگر، بدون این که ارزش تولیدی آن از بین برود [۲۲]. ویلیامسون در مقالات اولیه خود «میزان عدم اطمینان» را مهم‌ترین ویژگی معرفی می‌کند. اما در مقالات اخیر، درجه تخصیص مورد مبادله را دارای بیشترین قدرت توضیح دهندگی مبادلات می‌داند [۲۳].

طبقه‌بندی مبادلات بر اساس ویژگی‌های فوق: همانگونه که اشاره شد، سه بُعد حیاتی برای توصیف روابط قراردادی عبارت است از عدم اطمینان، دفعات تکرار مبادله و درجه تخصیص مورد مبادله. با فرض این که عدم اطمینان در یک حالت متوسط قرار دارد، ویلیامسون بیشترین تاکید خود را بر دفعات تکرار و درجه تخصیص مورد مبادله می‌گذارد. دو حالت برای دفعات تکرار و سه حالت برای درجه تخصیص در نظر می‌گیرد و بر اساس آن‌ها مبادلات را در شش حالت طبقه‌بندی می‌کند. جدول ۱ ماتریس حاصل از این طبقه‌بندی را نشان می‌دهد.

1- Relational Contracting

2- Uncertainty

3- Asset Specificity

جدول ۱- طبقه‌بندی مبادلات بر اساس درجه تخصیص و دفعات تکرار مبادله

		ویژگی‌های سرمایه‌گذاری		
		غیراختصاصی	ترکیبی	اختصاصی
دفعات تکرار	کم	۱. خرید تجهیزات استاندارد	۲. خرید تجهیزات سفارشی	۳. ساختن یک کارخانه
	زیاد(دائمی)	۴. خرید مصالح استاندارد	۵. خرید مصالح سفارشی	۶. واگذاری محل ویژه تولیدات واسطه‌ای به صورت متوالی

انواع ساختارهای ساماندهی: از آن جا که ویژگی‌های هر طبقه از مبادلات، متفاوت از دیگری است، هر طبقه نیازمند ساختار ساماندهی ویژه خود است. ویلیامسون بر اساس تقسیم‌بندی فوق از مبادلات، سه نوع ساختار ساماندهی را برای مدیریت آن‌ها در نظر می‌گیرد که عبارتند از: ساماندهی بازار(قرارداد کلاسیک)، ساماندهی سه جانبه^۱ (قرارداد نئوکلاسیک) و ساماندهی مبادلات اختصاصی یا قرارداد رابطه‌ای^۲.

ساماندهی بازار (قرارداد کلاسیک): ساماندهی بازار، ساختار ساماندهی اصلی برای مبادلات غیر اختصاصی است. خواه دفعات تکرار آن کم باشد یا زیاد (سلول‌های ۱ و ۴ از جدول ۱). البته، هر چه تعداد تکرار مبادله بیشتر باشد (مادامی که تغییر هر یک از طرفین مبادله با کمترین هزینه امکان‌پذیر باشد) عملکرد بازار کارا تر است.

ساماندهی سه جانبه(قرارداد نئوکلاسیک): مبادلات موجود در سلول‌های ۲ و ۳ از جدول ۱ مشمول این نوع ساماندهی می‌شوند. ویژگی این نوع مبادلات آن است که انتقال دارایی‌های مورد مبادله به افراد دیگر یا استفاده‌های دیگر با هزینه قابل توجه یا کاهش ارزش دارایی همراه است. بنابراین، این نوع مبادلات نیازمند طرف سومی برای حل و فصل اختلافات است.

ساماندهی مبادلات روی دارایی‌های اختصاصی (قرارداد رابطه‌ای): سلول‌های ۵ و ۶ جدول ۱ مشمول این نوع ساماندهی هستند. طبیعت غیراستاندارد این مبادلات باعث اتکای کم به ساماندهی بازاری پر ریسک می‌شود. دو نوع ساختار ساماندهی برای این نوع مبادلات در نظر گرفته می‌شود.

الف) ساماندهی دو جانبه: یعنی نوعی از قرارداد که بر اساس شناخت طرفین از منافع مبادله تنظیم شده است. ب) حکمرانی واحد^۳ یا ادغام عمودی: یعنی ادغام طرفین آن مبادله در یک بنگاه و انجام آن مبادله در درون یک بنگاه. این طبقه‌بندی ساماندهی در جدول ۲ ترسیم شده است:

جدول ۲- ساختارهای مختلف ساماندهی بر اساس ویژگی‌های مبادلات

		ویژگی‌های سرمایه‌گذاری		
		غیراختصاصی	ترکیبی	اختصاصی
دفعات تکرار مبادله	کم	ساماندهی بازار (قرارداد نئوکلاسیک)	ساماندهی سه جانبه (قرارداد نئوکلاسیک)	
	زیاد (دائمی)		ساماندهی دو جانبه (قرارداد مبتنی بر روابط)	ادغام عمودی (حکمرانی واحد)

1- Trilateral Governance
 2- Transaction-Specific Governance
 3- Unified Governance

۲-۲- طبقه بندی وبستر از ساختار مبادلات [۱۹]

وبستر (۱۹۹۲) نیز یک طبقه بندی از رابطه بین خریدار و تامین کننده ارائه نموده و ویژگی های انواع روابط را به تصویر کشیده است. این طبقه بندی که شامل ۷ سطح می باشد با اندکی تغییر (جابجایی ردیف ۶ و ۷) در جدول ۳ ارائه شده است. این طبقه بندی با شفافیت نسبتاً خوبی مرز میان انواع قراردادهای همکاری با پیمانکاران را نشان می دهد. همچنین، وبستر بحث می کند که با افزایش سطح همکاری از مبادلات مستقل به سمت مبادلات در سطح ادغام عمودی کنترل های قراردادی و بروکراتیک افزایش و حاکمیت کارآفرینی و قیمت مبادله افزایش خواهد یافت و بالعکس، هر چه به سمت قراردادهای کوتاه مدت تر و مبادلات تکراری و مستقل حرکت نماییم، حاکمیت بازار بیشتر و هزینه و قیمت مبادله کاهش خواهد یافت. این رابطه در شکل ۱ نشان داده شده است. البته این که سازمان شبکه های کنترل های قراردادی و بروکراتیک بیشتری نسبت به پیمان راهبردی و ادغام عمودی داشته باشد جای سوال دارد. این مساله ای است که توسط کاکس (۱۹۹۶) مورد نقد قرار گرفته است. به اعتقاد کاکس سازمان شبکه ای شامل دامنه گسترده ای از انواع مختلف قراردادهای همکاری است و لذا، کنترل های بروکراتیک و اداری کمتری حتی نسبت به یک پیمان راهبردی خواهد داشت.

جدول ۳- سطح ارتباط با شبکه (خریدار - تامین کننده)

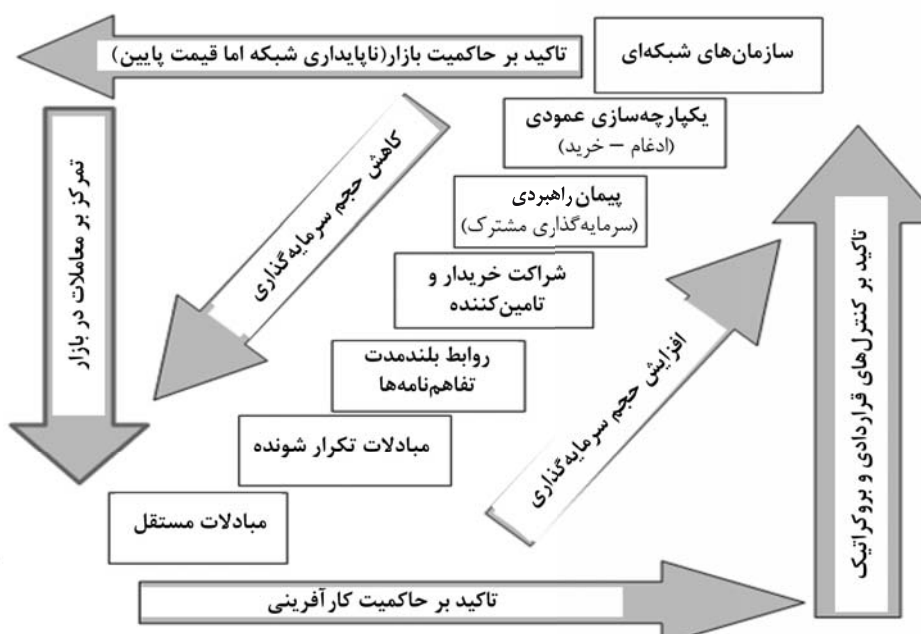
ردیف	نوع مبادله	نوع کالا (حوزه تمرکز)	واحد تحلیل	سرمایه گذاری مشترک (خریدار - تامین کننده)	نوع قرارداد	شدت وابستگی	نوع ظرفیت درگیر
۱	مبادله مستقل ^۱	کالای عادی / استاندارد (تمرکز روی قیمت؛ خرید از فروشندگانی که قیمت کمتر بدهد)	مبادلات مستقل، بدون وابستگی به خرید قبل و بعد	—	قراردادی که در دوره معامله نافذ است و پس از خرید خاتمه می یابد	—	سبز
۲	مبادله تکرار شونده ^۲	محصول / خدمت متمایز؛ کار برجسته و متمایز (اولویت روی قیمت است)	مبادله	—	قراردادی که در دوره معامله نافذ است و پس از خرید خاتمه می یابد	کم	سبز
۳	ارتباط بلندمدت ^۳	محصول / خدمت متمایز، اما خاص (علاوه بر قیمت، کیفیت، پشتیبانی و خدمات پس از فروش در اولویت می باشد)	مبادله ممکن است با توافقات ضمنی یا تفاهم نامه باشد که منجر به چند قرارداد شود	—	تفاهم نامه بلندمدت	متوسط	زرد
۴	شراکت خریدار و تامین کننده ^۴	نیاز به سرمایه گذاری سنگین در حوزه دارایی های فیزیکی و دانشی دارد؛ اما با مالکیت مستقل	ارتباط با هدف مشترک	شاید	قرارداد بلندمدت	بالا	زرد
۵	پیمان راهبردی یا سرمایه گذاری مشترک ^۵	نیاز به سرمایه گذاری سنگین در حوزه دارایی های فیزیکی و دانشی خاص دارد	ارتباط با اهداف راهبردی بلندمدت مشترک	غالباً	اغلب در کنسرسیوم موقتی ولی در سرمایه گذاری مشترک بلندمدت	بالا	زرد
۶	یکپارچه سازی عمودی (ادغام - خرید) ^۶	سرمایه گذاری بالا یا خرید ظرفیت هایی که برای شرکت مزیت رقابتی دارد	روی شایستگی های محوری سازمان تمرکز دارد	بی معنی	قرارداد خرید	بی معنی	قرمز
۷	سازمان شبکه ای ^۷	شبکه ای از روابط مختلف (بسته به ماهیت فعالیت، یکی از روابط فوق برقرار است)	تمرکز اصلی بر شایستگی های محوری است که موجب مزیت رقابتی در کل شبکه می شود.	شاید منجر به سرمایه گذاری شود	انواع قرارداد در حالت شبکه متصور است	بالا	—

- 1- Single Transaction
 2- Repeated Transaction
 3- Long_Term Relationship
 4- Buyer_Supplier Partnership
 5- Strategic Alliances/joint Venture
 6- Vertical Integration
 7- Network Organization

- اولین و ساده‌ترین نوع ارتباط با شبکه خرید از بازار رقابتی به مفهوم عام آن است. یعنی بدون هیچ ارتباط قبلی بین خریدار و فروشنده؛ مبادلات به صورت کاملاً مستقل از هم روی می‌دهد. در این حالت نوع کالاهای عرضه شده؛ کالاهای استاندارد و معمولی است و مشخصه متمایزی برای تصمیم به خرید در بازار به جز قیمت کالا وجود ندارد و روابط میان تامین‌کننده و خریدار پس از معامله به طور کلی خاتمه می‌یابد. همچون، خرید پیچ یا ابزار استاندارد از بازار. اغلب قوانین مالی و معاملاتی فعلی ودجا، از جمله استعلام در خرید و فروش‌های جزئی و متوسط، متناسب با این نوع مبادلات تدوین شده‌اند.
- در سطح دوم، خرید کماکان از بازار رقابتی انجام می‌شود؛ ولی کالاها یا خدمات مورد معامله اندکی متمایز می‌باشند و اولویت خریدار برای تصمیم به خرید، قیمت کمتر می‌باشد. در این سطح به دلیل آشنایی و شکل‌گیری روابط انسانی و نحوه انجام کار یا ارایه محصول متمایز از سوی تامین‌کنندگان، معمولاً به یک تامین‌کننده خاص مراجعه می‌شود و خریدها از یک تامین‌کننده تکرار می‌شود. یعنی وابستگی اندکی بین کارفرما و پیمانکار وجود دارد اما نقش اساسی همچنان با قیمت می‌باشد.
- در سطح سوم، بین خریدار و تامین‌کننده یک رابطه بلندمدت وجود دارد. این سطح از معاملات محصولاتی را در بر می‌گیرد که خاص هستند و دارای ویژگی و برجستگی‌های کاملاً متمایزی می‌باشند و غالباً از فناوری سطح بالا برخوردار بوده و به صورت خاص و ویژه عرضه می‌شوند. لذا، تامین آن‌ها از بازار به سادگی میسر نمی‌باشد و در بازار، رقابتی برای فروش آن‌ها وجود ندارد. در این حالت لازم است خریدار با تامین‌کنندگان توافقات ضمنی و تفاهم‌نامه‌های بلندمدت داشته باشد. معیار تصمیم‌گیری برای خرید، مانند دو حالت قبل، صرفاً قیمت نیست؛ بلکه پارامترهای دیگری هم‌چون: کیفیت، پشتیبانی فنی و خدمات پس از فروش و زمان تحویل نیز در تصمیم‌گیری نقش اساسی ایفا می‌نمایند. در این شرایط، سطح وابستگی و تعهدات متقابل کارفرما و پیمانکار در سطح متوسط می‌باشد.
- در سطح چهارم، روابط تامین‌کننده و خریدار گسترش بیشتری می‌یابد و منجر به سرمایه‌گذاری‌های مستقل، اما وابسته به هم و با دارایی‌های فیزیکی و دانشی سنگین می‌شود. هدف تامین‌کننده و خریدار یک هدف مشترک، مثلاً تولید محصول خاص می‌باشد. لذا، ایجاد بخش‌هایی از خطوط تولید به عهده تامین‌کننده (پیمانکار) و بخش‌هایی نیز به عهده خریدار (کارفرما) می‌باشد. بنابراین، در این حالت وابستگی خریدار و کارفرما شدت بیشتری خواهد داشت و ممکن است روی سرمایه‌گذاری و مالکیت مشترک هم تفاهم نمایند.
- در سطح پنجم، روابط کارفرما و پیمانکار به پیمان‌های راهبردی بلندمدت با سرمایه‌گذاری مشترک سنگین و با دارایی‌های خاص ارتقاء می‌یابد و وابستگی متقابل میان آن‌ها نسبت به حالت قبل، شدت بسیار بیشتری خواهد داشت.
- در سطح ششم، کارفرمایان با تمرکز بر آن چه که موجب شایستگی محوری سازمان می‌شود؛ اقدام به خرید ظرفیت‌هایی می‌نمایند که مزیت رقابتی برای آن‌ها به وجود می‌آورد. مثال قابل ذکر در این زمینه خرید شرکت سازنده کپسول‌های سوخت گاز مایع توسط یک شرکت خودروسازی در کشور می‌باشد. این اقدام به عنوان یکپارچه سازی عمودی معروف است.
- در سطح نهایی، سازمان‌های شبکه‌ای شکل می‌گیرند. در این نوع سازمان‌ها، هر کارفرما (به عنوان هسته) با بنگاه‌های زیادی در شبکه ارتباط دارد. سطح این ارتباط با هر بنگاه شبکه، بسته به نوع کار و هدف، یکی

از سطوح روابط تشریح شده در فوق خواهد بود. در این سازمان‌ها تمرکز اصلی بر شایستگی‌های محوری است که موجب مزیت رقابتی در کل شبکه می‌شود. در این سازمان‌ها، به طور هم‌زمان، انواع روابط و انواع قراردادهای می‌تواند وجود داشته باشد.

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود هر چه نوع محصولات مورد مبادله خاص‌تر و یا میزان سرمایه‌گذاری برای تولید آن‌ها بیشتر می‌شود، سطح ارتباط کارفرما با پیمانکار بلندمدت‌تر و وابستگی متقابل میان آن‌ها افزایش می‌یابد. تکیه‌گاه روابط از قیمت (نگاه صرف اقتصادی به مبادله) به سمت اهداف مهم دیگری تغییر جهت می‌یابد. راهبردهای همکاری از نوع روابط صرفاً بر مبنای مناقصه به توافقات بلندمدت، شراکت‌های بلندمدت در تولید و تحقیق، سرمایه‌گذاری مشترک و پیمان‌های راهبردی بلندمدت و در نهایت، تمرکز بر شایستگی‌های محوری و ادغام عمودی (در مورد فناوری‌های قرمز) گسترش می‌یابد.



شکل ۱- پیوستار انواع روابط میان خریدار و فروشنده

۳. روش تحقیق

این پژوهش از نظر ماهیت، مورد کاوی تحلیلی - توصیفی است و در آن از روش گونه‌شناسی، و بررسی اسنادی استفاده شده است. در مورد کاوی سعی می‌شود پدیده (که در اینجا قوانین مالی و معاملاتی است) از جوانب گوناگون در بستر خود مورد بررسی قرار گیرد [۱۵]. گونه‌شناسی معمولاً در علوم اجتماعی بر اساس تمایز بین گروه‌های بدون سلسله مراتب استفاده می‌شود. شیوه گونه‌شناسی استقرایی و با انتخاب برچسب‌های مفهومی مناسب شکل می‌گیرد [۱۶].

برای گردآوری داده‌ها یک نمونه ۴۸ نفری از میان کارفرمایان و پیمانکاران صنایع دفاعی برای مصاحبه انتخاب شدند. در جلسات مصاحبه این قوانین از زوایای گوناگون مورد بررسی قرار گرفتند و سعی شد مسأله‌های این قوانین با توجه به تجربه مصاحبه شوندگان استخراج شود. ضمن انجام مصاحبه مجموعه قوانین و قراردادهای مالی و معاملاتی مورد مطالعه قرار گرفتند. شایان ذکر است که محققان طی سالیان متمادی در به کارگیری این قوانین تجربه عملی و آشنایی تخصصی داشته‌اند.

برای تحلیل داده‌ها ابتدا، مجموعه نظرات افراد مصاحبه شده پیاده‌سازی و غالباً توسط آنها مرور دوباره شد و سپس نکات کلیدی آنها استخراج و دسته‌بندی گردید. نکات کلیدی در ارتباط با مسأله‌ها و ابعاد گوناگون قوانین مالی و معاملاتی در جریان همکاری استخراج شد. در مرحله بعد اطلاعات گردآوری شده در جلسات گروه کانونی [۵] با حضور خبرگان منتخب، به بحث گذاشته شد تا چارچوبی برای فرآیند بهبود قوانین مالی و معاملاتی تدوین شود.

۴. تحلیل داده‌ها

تحلیل داده‌ها در دو بخش انجام می‌شود. در بخش اول ابتدا گونه شناسی از مسائل به دست خواهیم داد و در بخش دوم به بررسی رهیافت‌ها می‌پردازیم.

۴-۱- گونه شناسی مسأله‌ها

در فرآیند تحلیل اطلاعات استخراج شده در ارتباط با ناکارایی قوانین و مقررات مالی و معاملاتی صنایع دفاعی و عارضه‌های منتج از آنها در تعامل با شبکه همکاران بیرونی ۶۰۰ نکته استخراج شد^۱. این نکات در سه سرفصل جداگانه دسته‌بندی شده‌اند. این دسته‌بندی در جدول ۴ ارائه شده است.

جدول ۴- دسته بندی چالش‌های مرتبط با ناکارایی قوانین مالی معاملاتی در تعامل با شبکه

مسئله‌های امنیتی	مسئله‌های همکاران	مسئله‌های کارفرمایی
افشاء مفاد قراردادها در نهادهایی خصوصی ودولتی؛ مانند: - بانک‌ها - بیمه - دارایی - مراکز صدور گواهی نامه‌های کیفیت و ...	۱- شرایط قراردادها ۲- نحوه پرداخت‌ها ۳- تعاملات و شراکت‌ها ۴- تامین از خارجی ۵- رعایت استانداردها ۶- تیراژ و نوسانات سفارش ۷- سایر	۱- اساسنامه ۲- آیین‌نامه معاملات ۳- بخشنامه و دستورالعمل ۴- تفویض اختیارات ۵- تعاملات فی مابین ۶- آیین‌نامه مالی ۷- سایر

۱. این نکات در اصل گزارش پروژه تحقیقاتی موجود است و برای خوانندگان علاقه‌مند قابل ارایه می‌باشد.

۲-۴- گونه شناسی رهیافت‌ها

در این مرحله، بر اساس فرآیند گروه کانونی، چالش‌های شناسایی شده در یک جلسه گروه کانونی با حضور خبرگان صنایع دفاعی مورد بحث و بررسی قرار گرفت. نتیجه این بررسی استخراج رهیافت‌هایی برای اصلاح نهاد حقوقی صنایع دفاعی در تعامل با شبکه همکاران بود. با یک رویکرد گونه شناسی، رهیافت‌های آرایه شده را می‌توان در دو دسته اصلی به صورت زیر طبقه‌بندی و مطرح نمود:

۲-۴-۱- متناسب سازی قوانین با سطوح همکاری

بر اساس نتایج تحلیل گروه کانونی یکی از رویکردهای مهم برای اصلاح قوانین، ایجاد ظرفیت حقوقی لازم برای تحقق کارکردهای قانونی مورد نیاز برای توسعه شبکه توانمند در سطوح مختلف همکاری (تبیین شده در جدول ۳) می‌باشد. در این ارتباط، برخی از مهم‌ترین پیشنهادهاى راهنمای آرایه شده به شرح زیر می‌باشند:

- بسیاری از قوانین موجود صنایع دفاعی متناسب معاملات در سطوح ۱ و ۲ ارتباطی با تامین‌کنندگان می‌باشند (خرید کالاهای معمولی از بازار)؛ لیکن، با تغییر پارادایم‌ها در صنایع دفاعی موج چهارم، یعنی وجود ظرفیت‌های صنعتی و تحقیقاتی گسترده در سطح ملی و افزایش تقاضای نیروها برای محصولات با فناوری پیشرفته و دوره عمر کوتاه از صنایع دفاعی و ضرورت کاهش زمان خلق ایده تا محصول و کاهش هزینه‌ها، کار با شبکه همکاران را در سطوح بالاتر همکاری (همکاری‌های بلندمدت، ۳؛ شراکت، ۴؛ پیمان راهبردی یا سرمایه‌گذاری مشترک، ۵) ایجاب نموده است. بنابراین، قوانین نیز باید فراهم کننده کارکردهای ضروری برای کار با شبکه در این سطوح باشند.

- با توجه به این که شبکه همکاران صنایع دفاعی (به ویژه آن‌هایی که سطح همکاری آن‌ها قراردادهای بلندمدت و یا از نوع شراکت است - سطوح ۳ و ۴ همکاری) درگیر تامین مواد اولیه یا کالاهای واسطه نظامی از بازار خارج از کشور و فرآیندهای خرید و حمل و ترخیص می‌باشند، لازم است برای تسهیل در این فرآیندها قوانین گمرکی ویژه شبکه همکاران صنایع دفاعی وضع گردد. در حال حاضر، در این زمینه خلاء قانونی وجود دارد.

- قوانین مالی و معاملاتی باید به گونه‌ای اصلاح شوند که برای معاملات در سطوح ۲، ۳ و ۴، علاوه بر قیمت، قابلیت‌های خاص پیمانکاران در انجام پروژه را نیز در عقد قرارداد مورد توجه قرار دهند. اکتفاء به قیمت حداقل در استعمال‌ها، منجر به دوباره‌کاری و افزایش هزینه و تاخیر در انجام مأموریت‌ها خواهد شد.

- همانگونه که قبلاً اشاره شد، یکی از ریسک‌های مهم برای توسعه شبکه همکاران صنایع دفاعی نوسانات سفارش می‌باشد. وجود بازار متلاطم برای محصولات نظامی، همکاران شبکه را در توسعه قابلیت‌ها و اتخاذ راهبردهای بلندمدت دچار مشکل می‌نماید. پوشش بخشی از این ریسک از طریق ایجاد ظرفیت حقوقی لازم برای توسعه شبکه‌ها در سطوح مختلف همکاری تبیین شده در جدول ۳ امکان‌پذیر است. به عنوان نمونه، برای فناوری‌های زرد که هنوز کسب و کار آن‌ها در نهاد بازار ایجاد نشده است، و آسیب‌پذیری بیشتری نسبت به نوسانات سفارش صنایع دفاعی دارند، عقد تفاهم‌نامه‌های بلندمدت و یا قراردادهای بلندمدت و یا حتی سرمایه‌گذاری مشترک می‌تواند بخشی از ریسک بازار را پوشش دهد. تصمیم به ظرفیت سازی توسط شبکه

پیمانکاران در حوزه‌هایی که کسب و کار آن هنوز شکل نگرفته است بدون این نوع تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهای بسیار پر ریسک می‌باشد. لذا، در این موارد تامین بر اساس قراردادهای کوتاه‌مدت برای صنایع دفاعی پر هزینه خواهد بود.

• هر چه از سطح ۲ همکاری به سطوح بالاتر حرکت می‌کنیم، ایجاد بستر قانونی لازم برای تعامل گسترده‌تر و عمیق‌تر کارفرما با پیمانکار در حوزه کمک‌های فناورانه، مدیریتی، مالی و ... که منجر به توسعه ظرفیت صنایع دفاعی برای قابلیت‌سازی در شبکه و مدیریت محتوایی آن خواهد شد از اهمیت بیشتری برخوردار خواهد گشت. این قوانین شامل قوانین مرتبط با حقوق مالکیت فکری و آیین‌نامه‌های منتج از راهبردهای انتقال فناوری یا دانش فنی به شبکه همکاران و همچنین، قوانین مرتبط با نحوه ارائه خدمات مشاوره‌ای توسط کارشناسان صنایع دفاعی به شبکه همکاران و غیره می‌باشد.

• تسهیم عادلانه ریسک و بازده قراردادها. این مساله با توجه به نوپا بودن شبکه‌های صنعتی و تحقیقاتی صنایع دفاعی از اهمیت ویژه برخوردار است. این ریسک می‌تواند ریسک‌های مالی، ریسک‌های فنی، ریسک‌های بازار، ریسک‌های ایمنی و ریسک‌های تامین را شامل شود.

• برخی از چالش‌های مطرح شده در کار با شبکه همکاران (به ویژه در ارتباط با معاملاتی که مرتبط با ناحیه زرد - یعنی، معاملات متناسب با سطوح ارتباطی ۳، ۴ و ۵ - می‌باشند)، ریشه در عدم وجود حافظه سازمانی قوی در نهاد کارفرمایی دارد. قوانین مالی و معاملاتی و راهبردهای همکاری و ممیزی شبکه باید به گونه‌ای تدوین شوند که ظرفیت تصمیم‌گیری بر مبنای یک حافظه سازمانی قوی را در کار با شبکه ارتقا بخشند. به عنوان مثال، سوابق مثبت پیمانکاران در همکاری با صنایع دفاعی در شرایط سخت (مثل خطر حمله دزدان دریایی در آب‌های آزاد و...) توسط کارفرما درک و قوانین ظرفیت تصمیم‌گیری لازم را برای لحاظ کردن این سوابق در ارزیابی امتیازات خاص (مانند: پذیرش سایر وثایق به جای ضمانت‌نامه بانکی و ...) به پیمانکار برای قراردادهای بعدی فراهم آورند.

• ارتقای دانش مدیریت قراردادهای و تدوین قرارداد ویژه برای هر سطح همکاری بسته به نوع آن، منجر به ایجاد تعهد و اعتماد متقابل میان کارفرما و شبکه همکاران خواهد گشت. برخی از مشکلات ایجاد شده در کار با شبکه در حال حاضر، مانند تاخیر در تحویل محصول و یا تاخیر در تایید آن و یا تاخیر در پرداخت‌ها، ناشی از ناکارآمدی قرارداد همکاری و قوانین موجود برای تسهیم عادلانه ریسک و منافع اجرای قرارداد می‌باشد.

• توسعه نگاه حکمرانی در هسته‌های دستیابی به سامانه‌های دفاعی و ارتقای قابلیت کارفرمایی آن‌ها، منجر به افزایش ظرفیت صنایع دفاعی در تعامل منطقی با شبکه پیمانکاران خواهد شد. تمایلات تصدی‌گری، رقابت کارفرمایان را با شبکه همکاران به دنبال خواهد داشت. تلاش برای رقابت با شبکه منجر به تسهیم ناعادلانه ریسک و بازده میان کارفرما و پیمانکار شده و کاهش اعتماد و تعهد متقابل را به دنبال دارد. انگاره مطلوب برای کارفرمایی شبکه این است که کارفرما واحدهای شبکه (از سطح سه همکاری به بالا) را از خانواده صنایع دفاعی محسوب نموده و با تعامل منطقی با شبکه و رهبری مناسب آن، روح یک شبکه اجتماعی پایدار را بر آن حاکم نماید. ایجاد این سرمایه اجتماعی هزینه تامین را برای صنایع دفاعی در کلیه سطوح کاهش خواهد داد.

• یکی از مسایل مهمی که در فرآیند اصلاح قوانین مالی و معاملاتی باید مورد توجه قرار گیرد کاهش سطح وابستگی فرآیند همکاری با شبکه به نهادهای غیررسمی است. این وابستگی به دلیل چرخش شغلی در

دستگاه‌های دولتی منجر به ناپایداری شبکه خواهد شد. توسعه نهاد حقوقی رسمی باید کارکردهای نهادی مورد نیاز در همکاری با شبکه را به گونه‌ای پوشش دهد که وابستگی فرآیندهای همکاری به نهادهای غیر رسمی تا حد ممکن کاهش یابد.

• قوانین مالی و معاملاتی باید برای تامین قطعات و محصولات تحریمی و دارای فناوری پیشرفته (که تامین آن‌ها از خارج بسیار پر هزینه است) برای کارفرما درجه آزادی لازم را ایجاد نمایند تا با یک نگاه حمایتی متناسب، با تامین‌کننده داخلی وارد مذاکره و عقد قرارداد شود. این مساله به طور خاص برای سطح ۳ همکاری ضروری است.

• در اصلاح قوانین مالی و معاملاتی صنایع دفاعی لازم است فصلی نیز به ارایه خدمات مشاوره امنیتی و ایجاد پوشش حفاظتی برای پیمانکاران به ویژه آن‌هایی که ساخت مجموعه‌ها و محصولات نظامی صنایع دفاعی را به عهده دارند، که معمولاً سطوح ۳ و ۴ همکاری را در بر می‌گیرد، اختصاص داده شود.

۴-۲-۲- اصلاح لایه‌های عمیق تر

اصلاح قوانین و مقررات مالی و معاملاتی که از مهم‌ترین عناصر تشکیل دهنده ساختار همکاری هستند، بدون توجه به سایر ساختارها ممکن نیست. همسو با تغییر در ساختارهای قانونی مالی و معاملاتی باید ساختارهای سازمانی طرفین مبادله از یک سو و الگوهای (ساختارهای) ذهنی آن‌ها از سوی دیگر اصلاح و رشد پیدا کند.

الگوهای ذهنی: مسأله همکاری پیش از آنکه متأثر از قوانین مالی و معاملاتی باشد از انگاره‌ها و الگوهای ذهنی طرفین مبادله تأثیر می‌پذیرد. برخی از انگاره‌هایی که موضوع تعامل با همکاران را تحت تأثیر قرار داده و بر کارایی قوانین تأثیر به سزایی دارند عبارتند از: خود اتکایی بخشی؛ ثابت انگاری قوانین با تغییر شرایط محیطی؛ ثابت بودن شرایط بازار داخلی و خارجی؛ تمایل به انحصار در تامین نیازها. در ادامه به طور خلاصه به تشریح هر یک می‌پردازیم.

• انگاره خود اتکایی بخشی: این ایده که سازمان دولتی با استقلال و خوداتکایی و بدون وابستگی به سایر سازمان‌های دولتی و غیر دولتی می‌تواند اداره شود، موجب تدوین قوانین و مقرراتی خواهد شد که در جهت توسعه تصدی هستند. به این ترتیب روح قوانین نسبت به قرارداد بلندمدت، اجاره تجهیزات و تعامل با پیمانکاران به صورت سرمایه‌گذاری مشترک و غیره بیگانه خواهد بود.

• انگاره پاسخ گو بودن قوانین در شرایط گوناگون: غالباً قوانین اینرسی سنگینی ایجاد می‌کنند که با تغییر در شرایط محیطی، لزوم تغییر در آنها فراموش شده به طوری که طرفین نمی‌توانند تعامل در ساختار قانونی جدیدی را متصور باشند. به عنوان مثال در صورتی که تقاضای مشتری از ثبات برخوردار باشد، بالتبع ساختارهای تأمین و برون سپاری در طرف عرضه نیز از ثبات نسبی برخوردار خواهد بود و لازم نیست از انعطاف پذیری بالایی برخوردار باشند. اما در شرایطی که روند تقاضای مشتری به سمت تنوع بیشتر، عمر کوتاه تر و سفارش‌هایی با تیراژ کمتر حرکت می‌کند پاسخ‌گویی به آن نیازمند ساختارهای قانونی است که بتوانند سطوح مختلف همکاری را برای ایجاد یک سازمان چابک پشتیبانی کنند.

رابطه قوانین با ساختارها: ساختار سازمانی طرفین مبادله تأثیر به سزایی در کارایی قوانین مالی و معاملاتی دارد. با ساختارهای سلسله مراتبی که نوعی محافظه کاری افراطی را تحمیل می‌کنند اساساً نمی‌توان

همکاری های دانش بنیان را مدیریت کرد چرا که توزیع اختیارات و مسئولیت ها از توازن خارج شده و بالتبع قوانین نیز هر چند از ظرفیت های بالایی برخوردار باشند اثربخشی خود را از دست می دهند.

۵. جمع بندی

یکی از مهم ترین دیدگاه ها برای بررسی شرایط و بستر نوآوری پرداختن به محیط نهادی است. این دیدگاه می تواند دریچه ای مناسب به زمینه و بستر ناپیدای نوآوری فناورانه در صنایع دفاعی باز کرده و بسیاری از موانع و گلوگاه های نوآوری را تشریح کند. هر قدر نهادهای حاکم بر نظام نوآوری از بلوغ بیشتری برخوردار باشند و ارتباطات و تعاملات بین بازیگران نظام نوآوری روان تر باشد همکاری سازنده و متقابل افزایش یافته و در نتیجه کارکردهای مورد انتظار از نظام نوآوری به نحو مطلوب تری محقق خواهند شد. بنابراین، بلوغ و حمایت محیط نهادی ریشه توان نوآوری و دستیابی به سامانه های دفاعی بوده و عامل اصلی در ایجاد همسویی و همگرایی است [۷].

نهادهای قانونی عبارتند از مقررات، آیین نامه ها و دستور العمل های مدونی که توسط مقامات مسئول تهیه و تصویب شده و اطاعت از آن ها لازم و ضروری است. این قوانین صریح و رسمی، رفتارها را محدود و تعاملات را تنظیم می کنند. فناوری در بستر رژیم ها و نظام های حقوقی شکل می گیرد، توسعه می یابد و تکثیر و مصرف می شود. قواعد حقوقی مهم ترین ابزار هدایت و کنترل نظام های توسعه فناوری هستند. در مفهوم سازی و تحلیل نظام های فناورانه تأکید ویژه ای بر اهمیت نهادها می شود و به صورت طبیعی مهم ترین نهادهای تشکیل دهنده یا تأثیر گذار، نهادهای حقوقی و رسمی است.

سویه اصلی رابطه بین توسعه فناوری و حقوق را می توان در مباحث حقوق اقتصادی دنبال کرد چرا که فناوری به عنوان یکی از مهم ترین موتورهای توسعه اقتصادی در متن و بطن همه فعالیت های اقتصادی جای دارد. در مباحث حقوق اقتصادی سعی می شود با مفاهیم اقتصادی، کارایی حقوق و قوانین تحلیل شود.

قراردادها روز به روز متحول، دقیق و تخصصی می شوند و نیاز به طراحی حقوق ویژه برای قراردادهای خاص ضرورت بیشتری پیدا می کند. حقوق ویژه قراردادهای خاص به معنای آن است که امروزه ما فقط یک نوع عقد بیع، یک نوع عقد اجاره، یک نوع عقد ودیعه و غیره نداریم؛ بلکه هر کدام از این عقود انواع و اقسامی پیدا کرده و هر یک مقررات ویژه خود را دارند.

نهادهای حقوقی باید به کارکردهای مورد نیاز برای توسعه تعامل پایدار بین هسته و شبکه و بازار پاسخ گو باشند. اگر قوانین متناسب با کارکردهای مورد نیاز برای هر یک از سطوح هفت گانه توسعه پیدا نکنند، گذار به موج چهارم با کندی پیش خواهد رفت. برای ایجاد بستر مناسب حقوقی باید یک نظام ارزیابی و بهبود ویژه داشته باشیم تا در یک فرایند پویا مسأله های حقوقی و قراردادی برای توسعه الگوی هسته و شبکه را تشخیص و اقدام به درمان آنها کند.

منابع فارسی

۱. آیین نامه معاملات سازمان صنایع دفاع آخرین اصلاحات مصوب ۱۳۶۵/۰۲/۱۶
۲. مؤسسه آموزشی تحقیقاتی صنایع دفاعی، ۱۳۹۱، کتاب راه نمای تعالی ودجا، ویرایش پنجم، تهران. وزارت

دفاع . ۱۳۸۸.

۳. فرتوک زاده، حمیدرضا و جواد وزیری. (۱۳۸۶). «بازار، شبکه و سازمان». فصلنامه بهبود، تهران. مؤسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی. شماره ۷.
۴. فرتوک زاده، حمیدرضا و جواد وزیری. (۱۳۸۸). « شایستگی دستیابی به سامانه‌های دفاعی؛ یک نظریه‌ی داده بنیان». سیاست علم و فناوری. سال دوم. شماره ۲.
۵. فرتوک زاده، حمیدرضا و جواد وزیری. « گروه کانونی رویکردی اثر بخش برای بکارگیری خرد جمعی در ارزیابی تعالی». فصلنامه بهبود، مؤسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی. شماره ۶. ۱۳۸۶.
۶. فرتوک زاده، حمیدرضا و وزیری، جواد (۱۳۸۶) خلق شایستگی دفاعی در موج چهارم، بررسی رویکرد شبکه سازی در صنایع دفاعی دانش بنیان (فصلنامه علمی پژوهشی چشم انداز مدیریت، شماره ۲۵، دانشگاه شهید بهشتی)
۷. فرتوک زاده، حمیدرضا و وزیری، جواد (۱۳۸۸) تحلیل محیط نهادی نوآوری در گذار به صنایع دفاعی فردا (فصلنامه علمی پژوهشی اندیشه مدیریت، شماره ۵، دانشگاه امام صادق علیه السلام)
۸. فرتوک زاده، حمیدرضا و وزیری، جواد (۱۳۹۰)، شناسایی عوامل مؤثر بر اتلاف منابع در نظام دستیابی به سامانه‌های دفاعی (فصلنامه علمی پژوهشی بهبود مدیریت، شماره ۱۲)
۹. قانون برنامه چهارم توسعه مصوب مجلس شورای اسلامی و تأیید شورای نگهبان ۱۳۸۳.
۱۰. قانون برنامه سوم توسعه مصوب مجلس شورای اسلامی و تأیید شورای نگهبان ۱۳۷۹.
۱۱. قانون تشکیل وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح مصوب مجلس شورای اسلامی و تأیید شورای نگهبان ۱۳۶۸.
۱۲. قانون تنظیم بخشی از قوانین و مقررات مالی دولت مصوب مجلس شورای اسلامی و تأیید شورای نگهبان ۱۳۸۰.
۱۳. قانون محاسبات عمومی کشور، مصوب مجلس شورای اسلامی و تأیید شورای نگهبان ۱۳۶۶.
۱۴. متوسلی، محمود؛ جمال فتح الهی (۱۳۸۹)؛ مقدمه‌ای بر نظریات ویلیامسون و کاربرد آن در تحلیل مسایل توسعه ایران؛ فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی؛ سال دهم؛ شماره سوم؛ پاییز ۱۳۸۹.
۱۵. ین، رابرت (۱۳۸۱)، تحقیق موردی، ترجمه علی پاریسیان و سید محمد اعرابی، تهران، دفتر پژوهش‌های فرهنگی، چاپ دوم.

منابع انگلیسی

16. Bailey, K. D. (1994), *Typologies and Taxonomies: an introduction to classification techniques*, London: sage publication.
17. Cox, A. (1996) *Relational Competence and Strategic Procurement Management: Towards and Entrepreneurial and Contractual Theory of the Firm*. *European Journal of Purchasing and Supply Management*. Vol. 2:1, 57-70.
18. Seppala, T., (2003), *Three Perspectives on Buyer-Supplier Relationships: A Relationship Assessment Model for Investigating Buyer-Supplier Relationships in Inter-or-*

ganizational, Inter-functional and Intra- functional Perspectives, Doctoral Dissertation, Publication of the Turku School Of Economics And Business Administration .

19. Webster, F.E. Jr. (1992) The Changing Role of Marketing in the Corporation. Journal of Marketing, Vol. 56, 1-17.

20. Williamson, O.E. (1975) Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. Free Press: New York.

21. Williamson, Oliver E. (1979) Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations; Journal of Law and Economics; Vol.22, NO.2.

22. Williamson, Oliver E. (1999) Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective; The Journal of Law, Economics & Organization, V15, N2.

23. Williamson, Oliver E. (2005) The Economics of Governance; the American Economic Review, May, 95,2.

Archive of SID