

ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰

مرتضی بابائی^۱، فیروزه حاجی‌علی‌اکبری^{۲*}، فرشته لطفی‌زاده^۳، ارشد فرهمندیان^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۵/۲۴

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۶/۲۷

چکیده

هدف از این پژوهش، بررسی این مطلب است که چگونه می‌توان چالش‌های موجود بر سر راه استفاده از اینکوترمز را برطرف کرد و با عنایت به مدیریت زنجیره تأمین و روابط بین خریدار و فروشنده، راهکاری برای بهینه‌سازی استفاده از استانداردهای اینکوترمز طراحی کرد که بتواند ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها را ایجاد کند. پژوهش حاضر از نوع کاربردی بوده و به روش آمیخته، در پنج مرحله شامل تحقیق داده‌بنیاد، تکنیک دلفی، تحلیل اثر متقابل، هم‌پوشانی و تدوین سناریوهای سازگار طراحی شده و روش نمونه‌گیری به صورت هدفمند بوده است. در مرحله اول با استفاده از نرم‌افزار مکس کیودا ۲۰، تعداد ۷ عامل مؤثر، ۱۳ مؤلفه، ۱۱ راهبرد و ۲ پیامد شناسایی شد. در مرحله دوم طی چهار مرحله تکنیک مصاحبه دلفی با مشارکت خبرگان در حوزه بازرگانی بین‌الملل، ۳۳ عامل مؤثر شناسایی شد. در مرحله سوم تعداد ۵ عامل کلیدی و استراتژیک با استفاده از نرم‌افزار میک‌مک استخراج گردید. در مرحله چهارم عوامل وظایف خریدار و فروشنده در اصطلاحات اینکوترمز ۲۰۲۰، روابط خریدار و فروشنده، مدیریت زنجیره تأمین و بازرگانی بین‌الملل به‌عنوان پیشران انتخاب و سپس با استفاده از نرم‌افزار سناریو ویزارد، تعداد ۶ سناریوی سازگار استخراج شد. یافته‌های این پژوهش نشان داد در صورت بالا بودن سطح رابطه خریدار با فروشنده و با هدف تأمین اهداف مدیریت زنجیره تأمین شامل بهبود فرایندها، کمیته‌سازی هزینه‌ها و بیشینه‌سازی کارایی در رویکرد صادرات استفاده از اصطلاحات گروه D و در رویکرد واردات استفاده از اصطلاحات گروه E می‌تواند حالت بهینه باشد.

واژه‌های کلیدی: اینکوترمز، انتقال ریسک و هزینه‌ها، مدیریت زنجیره تأمین، بازرگانی بین‌الملل، روابط خریدار و فروشنده.

طبقه‌بندی JEL: F53, M10, M11, M16, M31, R41.

۱. دانشجوی دکتری، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم انسانی، واحد زنجان، دانشگاه آزاد اسلامی، زنجان، ایران.
۲. استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم انسانی، واحد زنجان، دانشگاه آزاد اسلامی، زنجان، ایران. (نویسنده مسئول):
(fhajialiakbari@iauz.ac.ir)

۳. استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم انسانی، واحد زنجان، دانشگاه آزاد اسلامی، زنجان، ایران.
۴. مربی گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم انسانی، واحد زنجان، دانشگاه آزاد اسلامی، زنجان، ایران.

مقدمه

روابط بین خریدار و فروشنده برای نظم و انضباط مدیریت زنجیره تأمین^۱ مهم است چرا که موفقیت روابط مشتری و تأمین‌کننده، منجر به موفقیت صنعت می‌شود (آتری و گلیکیک^۲، ۲۰۱۰). در بازارهای جهانی که کاملاً مرتبط هستند، ریسک‌ها و اختلالات در حال تبدیل شدن به تهدیدی برای موفقیت طولانی‌مدت و زنده ماندن هستند (گلگچی و کووالینین^۳، ۲۰۲۰). بهبود روابط بین مشتری و تأمین‌کننده، نیاز به درک طرفین از ماهیت معامله و از رویه معاملات طرف مقابل دارد و در صورتی که چنین درکی وجود نداشته باشد، می‌تواند ریسک معامله را افزایش دهد. درک معامله در قراردادهای بین‌المللی از اهمیت بیشتری برخوردار است، زیرا هنگامی که در تجارت‌های بین‌المللی خطایی رخ می‌دهد، اغلب این خطاها بزرگ‌تر و مقابله با آنها نسبت به مبادلات داخلی سخت‌تر است (کوک^۴، ۲۰۱۱). با افزایش مبادلات جهانی، خطاهایی به وجود می‌آید که ناشی از این است که خریداران و فروشندگان ممکن است از رویه معاملات در کشور طرف قرارداد آگاهی کافی نداشته باشند. این امر می‌تواند منجر به ریسک ابهام یا عدم درک کافی شود (ایلدویک^۵ و همکاران، ۲۰۱۵). در شرایط عدم قطعیت و تغییر با درجه بالا، مانند شرایط فعلی حاکم بر جهان، شرکت‌ها نیاز بیشتری برای درک شرایط معامله و شرکای زنجیره تأمین دارند (فرناندز^۶، ۲۰۲۲). همچنین، شرکت‌ها زمانی که وابستگی بیشتری به طرف دیگر معامله داشته باشند، بیشتر در معرض ریسک هستند (هالیکاس^۷ و همکاران، ۲۰۰۴؛ سونیک و سیدسین^۸، ۲۰۰۶). از سوی دیگر، محدودیت‌های واردات و صادرات نیز به این دلیل اتفاق می‌افتد که رویه‌ها از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. مسافت بین کشورها نیز منجر به هزینه‌های حمل‌ونقل بالاتر و ریسک بیشتر می‌شود (سینگ^۹، ۲۰۱۲)؛ بنابراین، به‌طور کلی می‌توان گفت ریسک‌هایی که در تجارت بین‌الملل اتفاق می‌افتد ناشی از ناهنجاری یا مشکلات تفسیر بین فروشنده و خریدار است که در صورت وجود یک زبان معاملاتی دقیق و یک استاندارد برای معامله می‌توان آن را کاهش داد (هدستروم و گرانبرگ^{۱۰}، ۲۰۰۹).

اصطلاحات اینکوترمز^{۱۱}، قاعده‌های فروش بین‌المللی هستند که توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی منتشر می‌شوند و الزامات و تعهدات طرفین تجاری را تعریف می‌کنند (فهمی^{۱۲}، ۲۰۱۹). به‌روشنی مشخص است که قوانین اینکوترمز در شرایطی پدیدآمده‌اند که نیاز به یکنواختی تجارت و وجود مقررات مشترک در تجارت بین‌الملل احساس می‌شد. موضوع این است که این قوانین اجباری نیستند، آنها فقط نقش حمایت از بازیگران درگیر در تجارت بین‌الملل را دارند، اما در صورت موافقت طرفین برای استفاده از آنها، اجباری می‌شوند (میریکا و تودور^{۱۳}، ۲۰۲۲). اصطلاح‌های اینکوترمز از رشد تجارت حمایت می‌کنند و استفاده از آنها تجارت بین‌المللی و داخلی کالا را تسهیل می‌کند (دیویس و وت^{۱۴}، ۲۰۲۲)، تا جایی که آنها به‌عنوان ستون‌های تجارت بین‌المللی شناخته می‌شوند (کوئیتزی^{۱۵}، ۲۰۱۰).

¹. Supply Chain Management

². Autry & Golicic

³. Gölgeci & Kuivalainen

⁴. Cook

⁵. Eldović

⁶. Fernández

⁷. Hallikas

⁸. Swink and Zsidisin

⁹. Sinagh

¹⁰. Hedström and Granberg

¹¹. Incoterms

¹². Fahmy

¹³. Mirică & Tudor

¹⁴. Davis, J., & Vogt, J.

¹⁵. Coetzee

مسئولیت و چگونگی تسویه هزینه‌ها و ریسک‌ها در تجارت بین‌الملل، یک جنبه ضروری از رقابت‌پذیری شرکت‌های بین‌المللی است. به این ترتیب، شرایط تجاری بین‌المللی موسوم به اینکوترمز، به عنوان قواعدی برای طرف‌های درگیر در قرارداد فروش بین‌المللی کالا، نه تنها برای تعریف شرایط تحویل کالا، بلکه برای تعیین ارزش صادراتی یک کالا با توجه به نقطه تحویل در زنجیره توزیع فیزیکی بین‌المللی، اهمیت بسیاری دارد (بائنا رجاس و کانوا، ۲۰۲۲). همچنین، اینکوترمز جزئیات بارگیری و انتقال ریسک از فروشنده به خریدار را نیز توضیح می‌دهد (کوک، ۲۰۱۴). تحویل کالا در خارج از مرزهای بین‌المللی یک نکته مهم برای هر قرارداد فروش صادراتی است. اینکوترمز با برجسته کردن چالش‌های عمده و ارائه استراتژی‌های کاهش ریسک بالقوه برای کاهش ریسک‌های صادرکنندگان در قراردادهای فروش بین‌المللی، به معامله‌گران بین‌المللی کمک می‌کند (برگامی و تیچا، ۲۰۲۲). علاوه بر این، پیاده‌سازی اینکوترمز در معاملات بین‌المللی به شرکت‌ها در مدیریت ریسک کمک می‌کند چرا که مسئولیت‌ها، هزینه‌ها و ریسک‌های مرتبط با انتقال کالا بین مشتریان و عرضه‌کنندگان را روشن می‌کند و بنابراین، از افزایش هزینه‌های مرتبط با سوءتفاهم‌های به وجود آمده بر اثر درک نادرست قرارداد جلوگیری می‌کند (شامن^۱، ۲۰۰۰؛ استاپتون^۴ و همکاران، ۲۰۱۴).

طبق بررسی‌های انجام شده، علی‌رغم مطالعات گسترده در حوزه اینکوترمز، مطالعاتی که به بررسی موانع پیش روی استفاده از اینکوترمز و راهکارهای بهینه‌سازی استفاده از آن در راستای بهینه‌سازی نقطه تحویل، نقطه انتقال ریسک‌ها، و نقطه انتقال هزینه‌ها پرداخته و مدل‌سازی شود، صورت نگرفته است، از این رو پژوهش حاضر که به پوشش این خلأ تحقیقاتی می‌پردازد، دارای نوآوری است. از سوی دیگر، شناخت ارتباط قواعد اینکوترمز با مدیریت زنجیره تأمین، بازرگانی بین‌الملل، و روابط بین خریدار و فروشنده و در نتیجه حداقل‌سازی هزینه‌ها و ریسک‌ها، از مواردی است که در این تحقیق به آن پرداخته می‌شود که کمتر مورد مطالعه واقع شده است و در واقع این پژوهش در صدد پاسخ به سؤالات زیر است.

۱. هر یک از ابعاد نقطه تحویل، نقطه انتقال هزینه‌ها و نقطه انتقال ریسک چه تأثیری بر بهینه‌سازی بازرگانی بین‌الملل شرکت‌های فعال در تجارت خارجی دارند؟
۲. چالش‌های پیش روی استفاده از اینکوترمز در معاملات بین‌المللی و ابعاد و مفاهیم آن کدام هستند؟
۳. راهکارهای بهینه‌سازی استفاده از اینکوترمز در معاملات بین‌المللی شرکت‌ها کدام هستند؟
۴. استفاده از اینکوترمز چه تأثیری بر ریسک و هزینه معاملات بین‌المللی دارد؟
۵. مقوله‌های اصلی و فرعی، عوامل مؤثر، عوامل راهبردی، پیشران‌ها و سناریوهای سازگار در راستای ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک‌ها و انتقال هزینه‌ها کدام هستند؟

رشد تجارت جهانی بیش از هر زمان دیگری دسترسی وسیع‌تری را برای بیشتر کسب‌وکارها بر تمامی بازارهای جهانی فراهم آورده است. در نتیجه این رشد فوق‌العاده، کالاها امروز در کشورهای بیشتری، در حجم‌های بزرگتری، با تنوع بیشتری و با سرعت بیشتری به فروش می‌رسند. اما هم‌زمان با رشد حجمی و افزایش پیچیدگی تجارت جهانی، چنانچه قراردادهای تجاری به طرز شایسته‌ای تنظیم نشوند، احتمال برداشت اشتباه و در نتیجه اختلافات هزینه در بین طرفین تجاری نیز بیشتر می‌شود. کاربرد قواعد اینکوترمز

1. Baena-Rojas & Cano
2. Bergami & Tichá

3. Shuman
4. Stapleton

اتاق بازرگانی بین‌المللی در تجارت بین‌المللی، دقیقاً پرداختن به همین ریسک است. ارجاع به قواعد اینکوترمز ۲۰۲۰ در یک قرارداد فروش که آخرین نسخه منتشر شده آن توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی بوده و بسیاری نواقص نسخه‌های پیشین را برطرف نموده و مطابق با نیازهای موجود به‌روزرسانی شده، موجب شفافیت الزامات طرفین قرارداد در خصوص موضوعاتی از قبیل ریسک، هزینه حمل‌ونقل و تشریفات گمرکی می‌گردد و در نتیجه احتمال برخورد با پیچیدگی‌های قانونی را کاهش می‌دهد. بررسی این مطلب که ترکیب بهینه نقطه تحویل کالا، نقطه انتقال ریسک و نقطه انتقال هزینه‌ها با عنایت به زنجیره تأمین و روابط بین خریدار و فروشنده کدام هستند، از اهمیت بسیاری برخوردار است چرا که:

۱. می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های انتقال محصولات بین خریدار و فروشنده شود.
۲. از طریق رفع ابهامات معاملات و افزایش کیفیت معاملات، می‌تواند رشد و توسعه اقتصادی را به همراه داشته باشد.
۳. با افزایش توسعه معاملات بین‌المللی می‌تواند تمایل به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را توسعه دهد.
۴. می‌تواند روابط دوستانه ناشی از توسعه روابط تجاری بین کشورها را توسعه دهد.
۵. می‌تواند تصمیمات قیمت‌گذاری کالاها را باتوجه به شرایط رقابتی بازار بهبود بخشد.
۶. می‌تواند صنعت بیمه را باتوجه به افزایش قراردادهای بیمه کالا رونق بخشد.
۷. می‌تواند سودآوری تجاری ملی و بین‌المللی را افزایش دهد.
۸. می‌تواند سرنوشت یک رویداد تجاری بین‌المللی را با در نظر گرفتن ریسک‌های مستتر و غیرقابل‌پیش‌بینی در فرایند دادوستد، رقم بزند.
۹. می‌تواند نقطه تحویل کالا و مسئولیت‌های قبل و بعد از آن را مشخص ساخته و باعث استحکام روابط خریدار و فروشنده تحت قرارداد فروش گردد.
۱۰. می‌تواند باعث آگاهی‌بخشی جامعه هدف در خصوص مسائل بسیار مهم نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه بر اساس قواعد اینکوترمز گردد.

پیشینه نظری پژوهش

مدیریت زنجیره تأمین

زنجیره تأمین را می‌توان به‌عنوان مجموعه فعالیت‌های مرتبط با هماهنگی، برنامه‌ریزی و کنترل محصولات و خدمات بین تأمین‌کنندگان و مشتریان تعریف کرد (آردیانتو^۱، ۲۰۲۲). افزایش تعداد فعالیت‌های برون‌سپاری، ملی و بین‌المللی، یکی از دلایل اصلی وجود زنجیره‌های تأمین جهانی است. علاوه بر این، با افزایش روزافزون تنوع در نیازهای مشتریان، شرکت‌ها مجبور به همکاری با شرکت‌های دیگر برای تأمین نیازهای مشتریان نهایی، درعین حال که با آنها رقابت می‌کنند، هستند. در این میان، یک زنجیره تأمین از همه طرف‌های فعال که به طور مستقیم یا غیرمستقیم برای تأمین درخواست مشتری، درگیر هستند، تشکیل شده است (چوپرا و میندل^۲، ۲۰۰۷). مدیریت زنجیره تأمین شامل مدیریت عرضه و تقاضا، یافتن منبع مواد خام و قطعات، تولید و مونتاژ، توزیع در تمام کانال‌ها و تحویل به مشتری است (شورای زنجیره

1. Ardianto

2. Chopra and Meindl

تأمین^۱، (۲۰۰۱). مدیریت زنجیره تأمین یک رویکرد کل‌نگر و استراتژیک برای تقاضا، عملیات، خرید و مدیریت فرایند لجستیک است (کوئی^۲ و همکاران، ۲۰۰۲). به‌عنوان یک فلسفه مدیریتی، بسیاری از زمینه‌ها در ادبیات مدیریت عملیات، ادعای مالکیت مدیریت زنجیره تأمین را دارند (بورگس^۳ و همکاران، ۲۰۰۶). برخی از محققان مدیریت، زنجیره تأمین را از منظر توابع خرید و عرضه مفهوم‌بندی کرده و آن را به‌عنوان مجموعه‌ای از تصمیمات یا فعالیت‌های خرید و مدیریت تأمین‌کننده، تعریف کرده‌اند (تان^۴، ۲۰۰۱). بسیاری از محققان اهمیت روابط تأمین‌کننده، مشارکت تأمین‌کننده و به‌ویژه مدیریت پایگاه تأمین را برای موفقیت کلی در زنجیره‌های تأمین و همچنین برای شرکت‌های منفرد تشخیص داده‌اند (لمبرت و کوپر^۵، ۲۰۰۰؛ لین^۶ و همکاران، ۲۰۰۵). امروزه زنجیره‌های تأمین گسترش یافته‌اند و می‌توان آنها را به‌صورت شبکه‌های تأمین مشاهده کرد (البرگ^۷، ۲۰۱۷) و بحران‌های اخیر بر این نکته تأکید کرده‌اند که ساختارها و فرایندهای زنجیره تأمین سیال بوده و با پدیده‌های سیاسی و اقتصادی درهم‌تنیده هستند (ویلند^۸، ۲۰۲۱). زنجیره تأمین در عصر جدید تدارکات به‌سرعت در حال پیچیده شدن است (نچوگونا^۹، ۲۰۲۲). مدیریت زنجیره تأمین رویکردی چندمنظوره برای مدیریت حرکت مواد اولیه به داخل سازمان و انتقال کالاهای تمام شده خارج از سازمان به سمت مصرف‌کننده نهایی است (ساراجا^{۱۰}، ۲۰۱۳). به گفته ویکری^{۱۱} و همکاران (۲۰۰۳)، مدیریت زنجیره تأمین ترکیبی از هنر و علم است که به بهبود فعالیت یک شرکت در تأمین اجزای خام مورد نیاز برای ساخت یک محصول تا خدمات و ارائه آن به مشتریان می‌انجامد. مدیریت زنجیره تأمین شامل پنج مرحله به شرح زیر است: برنامه‌ریزی، انتخاب تأمین‌کننده، تولید، مدیریت حمل‌ونقل و لجستیک معکوس (لاشچسکی^{۱۲}، ۲۰۱۹). در میان بسیاری از منابع ریسک مالی و عملیاتی در زنجیره تأمین، اینکوترمز است که برای تصمیم‌گیری در مورد اینکه چه کسی در یک فرایند حمل‌ونقل چه کاری انجام می‌دهد، چه زمانی ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود و چه کسی برای کدام قسمت از حمل‌ونقل هزینه می‌پردازد، استفاده می‌شود. انتخاب اشتباه اینکوترمز در بهترین حالت هزینه‌ها یا خطرات غیرمنتظره و در بدترین حالت قراردادهای غیرقابل اجرا با تمام چالش‌های موجود ایجاد می‌کند. تجزیه و تحلیل حالت‌ها و اثرات شکست (FMEA^{۱۳}) اینکوترمز، سناریوهای زیادی را نشان می‌دهد که خطرات مالی، عملیاتی و حتی قانونی را برای شرکت‌ها به همراه دارد. نتایج حاکی از آن است که به‌طور کلی متخصصان زنجیره تأمین درک ضعیفی از قوانین اینکوترمز دارند و اغلب توسط پرسنلی انتخاب می‌شوند که از پیامدهای انتخاب‌های خود آگاه نبوده و به‌صورت نادرست یا غیر استراتژیک انتخاب می‌کنند و در نتیجه هزینه و ریسک معاملات افزایش می‌یابد (دیویس و وت، ۲۰۲۱).

چالش‌های مدیریت زنجیره تأمین

تعداد زیادی از خطرات و چالش‌ها وجود دارد که می‌تواند در روند مدیریت زنجیره تأمین رخ دهد. ظهور آنها ناشی از پیچیدگی فرایندهای درون زنجیره‌ای است. برخی از چالش‌ها و خطرات بیشتر از بقیه رخ

1. Supply Chain Council
2. Kuei
3. Burgess
4. Tan
5. Lambert & Cooper
6. Lin
7. Uhlenberg

8. Wieland
9. Njuguna
10. Saraja
11. Vickery
12. Lushchewski
13. Failur Mode & Effects Analysis

می‌دهد، ایده اصلی این است که همه خطرات سطح رضایت مشتری را به خطر می‌اندازد. گرایش‌های در حال رشد جهانی شدن، چالش‌های زیادی را برای مدیریت زنجیره تأمین ایجاد می‌کند. کاهش هزینه‌ها هدف اصلی در اکثر شرکت‌ها است (آلنبرگ، ۲۰۱۷). شرکت‌ها مجبورند برای حفظ سطح رضایت مشتری زمان تحویل را کوتاه‌تر نمایند، زیرا مشتریان تمایل دارند که محصولات را، بدون توجه به افزایش مقیاس‌ها و پیچیدگی زنجیره‌های تأمین، به‌موقع دریافت کنند (اسمیت^۱ و همکاران، ۲۰۱۷). چالش دیگری که با گرایش‌های جهانی شدن ظاهر می‌شود، ارتباطات شرکا است. شرکت باید توانایی نظارت بر اطلاعات در زمان واقعی در مورد محل قرارگیری یک محصول و در دسترس بودن آن را در کل چرخه تولید و فروش داشته باشد. در دسترس نبودن اطلاعات می‌تواند روابط آینده با مشتریان را در معرض خطر قرار دهد (اسمیت، واتروت و بویس^۲، ۲۰۲۲).

روابط بین خریدار و فروشنده

روابط دوجانبه خریدار و فروشنده برای نظم مدیریت زنجیره تأمین بسیار مهم است، چرا که بهبود روابط مشتری و تأمین‌کننده، موفقیت در صنعت را به دنبال دارد و روابط ضعیف خریدار و فروشنده می‌تواند منجر به عملکرد ضعیف در صنعت شود (آتری و گولیکیک، ۲۰۱۰). به گفته بسیاری از محققان، یکی از قسمت‌های اساسی در مدیریت زنجیره تأمین، مدیریت روابط تجاری است (آتری و گرiffin^۳، ۲۰۰۸) و در نتیجه علاقه زیادی به تحقیق در مورد توافقات رسمی و غیررسمی در روابط خریدار و فروشنده در بین محققین، وجود دارد (آتکین و رینهارت^۴، ۲۰۰۶). ارزش زنجیره‌های تأمین امروزی با بسیاری از روابط خریدار و فروشنده مشخص می‌شوند و مذاکرات به‌عنوان بخش اصلی در روابط خریدار و فروشنده است (توماس^۵، ۲۰۱۳)؛ بنابراین انتظار می‌رود که مذاکرات بین اعضای زنجیره تأمین برای رقابت‌پذیری، ضروری باشد (آتکین و رینهارت، ۲۰۰۶). روابط دوجانبه خریدار و فروشنده پویا است، و به‌موجب آن یک تقابل هم‌زمان بین همکاری و رقابت در این رابطه وجود دارد (نیر، ناراسیمهان و بندولی^۶، ۲۰۱۱). تغییر در روابط نزدیک و جاری خریدار و فروشنده حائز اهمیت است (داگرتی^۷، ۲۰۱۱). انواع مختلفی از روابط خریدار و فروشنده در زنجیره تأمین وجود دارد، مانند تولیدکننده - توزیع‌کننده، تأمین‌کننده - تولیدکننده مواد، حمل‌کننده - حمل‌ونقل و غیره (توماس، ۲۰۱۳)، اما بسیاری از محققان و مدیران علاقه ویژه‌ای به روابط خریدار و تأمین‌کننده دارند (آتری و گولیکیک، ۲۰۱۰). بیشتر این علاقه در نتیجه این است که روابط عمیق خریدار و تأمین‌کننده منجر به بهبود عملکرد و مزیت‌های رقابتی برای هر دو طرف می‌شود (کراسی، هندفیلد و تایلر^۸، ۲۰۰۷). برای بهره‌مندی از مزایا و مدیریت موفقیت‌آمیز روابط خریدار و تأمین‌کننده، متغیرهای متعددی باید در نظر گرفته شوند. به‌طور کلی، پیشنهاد شده است که سطح قدرت و اثربخشی روابط خریدار و تأمین‌کننده به سه بعد عملکرد اقتصادی، تعامل و احساسات بستگی دارد. این ابعاد یک نمای کلی از عناصر لازم برای یک رابطه خوب را ارائه می‌دهد، زیرا درک خریدار و تأمین‌کننده از ابعاد می‌تواند برای کاهش یا افزایش قدرت رابطه عمل کند (آتری و گولیکیک، ۲۰۱۰)، (یولاگا و ایگرت^۹،

1. Smith
2. Smith, Vatterott & Boyce
3. Autry & Griffis
4. Atkin & Rinehart
5. Thomas

6. Nair, Narasimhan & Bendoly
7. Daugherty
8. Krause, Handfield & Tyler
9. Ulaga & Eggert

(۲۰۰۶)، (یان و دولی^۱، ۲۰۱۴).

مذاکره در تجارت بین‌الملل

مذاکرات بین‌المللی یک بازی دوسطحی است که در آن مذاکرات در سطح بین‌الملل توسط بازیگران درون‌زا در سطح داخلی محدود می‌شود (نون^۲، ۲۰۱۹). از آنجا که آنچه در سطح بین‌الملل مورد مذاکره قرار می‌گیرد، باید در داخل کشور تصویب شود، هماهنگی لازم بین سطح بین‌المللی و داخلی تنها فضای کمی برای توافق باقی می‌گذارد (باس، گرونینگ^۳، ۲۰۱۲). در مذاکرات رسمی می‌توان استراتژی‌های مختلف مذاکره را دنبال کرد و بین استراتژی‌های توزیعی و تلفیقی، یعنی بین ادعا و ایجاد ارزش، یا بین جهت‌گیری "ما و آنها" تمایز قائل شد (کلچا^۴، ۲۰۱۷). یک استراتژی توزیعی، بسیار خودخواهانه است که مبتنی بر دید از بالا به پایین و اغراق در توانایی‌ها و رفتار زیان‌آور برای طرف مقابل است، از طرف دیگر، یک استراتژی تلفیقی هماهنگ‌تر است و شامل به اشتراک گذاشتن اطلاعات نسبتاً باز برای کشف مشکلات یا تهدیدات مشترک و پیشنهاد تبادل امتیازاتی است که ممکن است به سود بیش از یک طرف منجر شود و باعث بازسازی فضای موضوع برای کاهش بن‌بست شود و تمرکز بیشتری بر ارتباطات و همکاری‌ها دارد (نارلیکار^۵، ۲۰۱۰).

اینکوئترمز

اصطلاحات تجاری بین‌المللی و داخلی که به آن اینکوئترمز گفته می‌شود، شامل یازده اصطلاح تحویل کالا است. چهار اصطلاح فقط در حمل‌ونقل دریایی استفاده می‌شود. تقریباً هر شرکت صادراتی و وارداتی در اغلب کشورها، از اصطلاحات تجاری مجاز تجارت داخلی استفاده می‌کنند. اصطلاح تجاری بخشی از قرارداد تجاری بین فروشنده و خریدار است. اصطلاحات تجاری صحیح استفاده شده، مهندسی لجستیک را بهبود می‌بخشند، ریسک را کاهش می‌دهند و باعث صرفه‌جویی در هزینه شرکت می‌شوند. حمل‌ونقل موفقیت‌آمیز، پایه‌های محکم را برای ادامه معاملات فراهم می‌کند. اصطلاح تجاری شامل توافق وظایف، هزینه‌ها و خطرات ناشی از تحویل است و قانونی را به‌عنوان قرارداد تحویل کار تعیین می‌کند و شامل تقسیم هزینه بین خریدار و فروشنده است. اصطلاح تجاری تعیین می‌کند کدام طرف موظف به جبران خسارت حمل‌ونقل است. به‌عبارت‌دیگر، بیمه‌نامه کدام طرف مورد استفاده است. تعریف اظهارنامه صادرات یا واردات نیز در اصطلاحات تجاری مطرح می‌شود. معمولاً فروشنده مسئولیت اظهارنامه را دارد و علاوه بر این، درباره مستندات باید توافق شود (جیمنز^۶، ۲۰۱۲).

نسخه‌های جدید در صورت لزوم توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی صادر می‌شود و با هدف گنجانیدن واقعیت‌های تجاری جدید و تقویت تجارت است (دیویس و وت، ۲۰۲۲). آخرین به‌روزرسانی اصطلاحات تجاری مقررات اینکوئترمز به‌منظور همگام شدن با چشم‌انداز رو به تکامل تجارت جهانی در قالب اینکوئترمز ۲۰۲۰، ارائه شده است. مهم‌ترین بخش مقررات اینکوئترمز این است که آنها با نیاز طرفین واقعاً سازگار هستند و لحظه‌ای که انطباق آنها متوقف می‌شود، مفید بودن آنها نیز متوقف می‌گردد. تجارت بین‌المللی

1. Yan & Dooley
2. Noone
3. Busse, Gröning

4. Klecha
5. Narlikar
6. Jimenez

تمایلی به استفاده از اصطلاحات منسوخ و تاریخ گذشته ندارد. بعد از اینکوترمز ۲۰۱۰، در قواعد اینکوترمز ۲۰۲۰ توجه بیشتری را به ایمنی حمل و نقل کالا، نیاز به انعطاف‌پذیری در تهیه پوشش بیمه‌ای بر اساس ماهیت کالا، و درخواست بانک‌ها برای بارنامه On - Board در انواع خاصی از ترم قاعده فروش FCA، معطوف شده است. اینکوترمز ۲۰۲۰ همچنین ارائه ساده‌تر و شفاف‌تری را از همه قواعد ابراز داشته است. جمله‌بندی اصلاح شده، معرفی به همراه یادداشتهای توضیحی مبسوط‌تر، و همچنین بندها و ماده‌های ترتیب‌بندی شده در راستای بیان شفاف منطق یک تعامل تجاری از مواردی است که در ارائه اینکوترمز ۲۰۲۰ می‌توان به آنها اشاره کرد. همچنین اینکوترمز ۲۰۲۰ اولین نسخه اتاق بازرگانی بین‌المللی است که شامل یک ارائه افقی است که در آن تمامی بندهای مشابه گروه‌بندی شده‌اند تا خوانندگان به‌وضوح تفاوت‌های عملکردی هر ۱۱ قاعده اینکوترمز را در نسخه‌های پیشین با نسخه ۲۰۲۰ ببینند. تخصص عمیق اتاق بازرگانی بین‌المللی در قوانین تجاری برآمده از عضویت همه بخش‌های تجاری و انواع شرکت‌های بزرگ و کوچک، تضمین‌کننده پاسخگویی اینکوترمز ۲۰۲۰ به تمامی نیازهای تجاری در همه جای دنیا است (سایت اتاق بازرگانی ایران).
پیشینه مقررات اینکوترمز به شرح جدول ۱ است.

جدول ۱. پیشینه مقررات اینکوترمز

پیشینه مقررات اینکوترمز	
اصطلاحات	سال
انتشار اولین نسخه مقررات اینکوترمز توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی پس از سال‌ها استفاده در بخش حمل دریائی شامل ۶ اصطلاح FAS, FOB, C&F, CIF, EXS, EXQ	۱۹۳۶
اولین بازنگری پس از ۱۷ سال، با افزودن اصطلاحات DCP, FOT, FOR	۱۹۵۳
انتشار نسخه جدید با افزودن اصطلاحات DDP و DAF	۱۹۶۷
انتشار نسخه جدید با افزودن یک اصطلاح برای حمل هوائی FOB Port Air (FOA)	۱۹۷۶
افزودن دو اصطلاح FRC و CIP با توجه به افزایش کاربرد کانتینر در حمل و نقل بین‌المللی	۱۹۸۰
بازنگری اساسی در متن مقررات با حذف اصطلاحات FOR, FOT و FOA و جایگزینی اصطلاح تحویل به حمل‌کننده با تغییر حروف FRC به FCA، افزودن اصطلاح DDU و دسته‌بندی اصطلاحات به چهار گروه E, F, C, D، و توجه به ارائه اطلاعات الکترونیکی EDI و نهایتاً تشریح تعهدات و وظایف خریدار و فروشنده در ۱۰ سر فصل	۱۹۹۰
بازنگری اصطلاحات FAS, FCA, DEQ	۲۰۰۰
حذف چهار اصطلاح DEQ, DES, DDU, DAF و افزودن دو اصطلاح DAT و DAP	۲۰۱۰
تحول در مقررات FCA، پوشش بیمه‌ای متفاوت در اصطلاحات CIF و CIP و تغییر اصطلاح DAT به DPU، درج الزامات مربوط به امنیت کالا در مواد تعهدات و هزینه‌ها، ترتیبات حمل کالا توسط وسایل نقلیه فروشنده با خریدار در اصطلاحات DPU, DAP, FCA و DDP	۲۰۲۰

منبع: پتروا، کروگر وا و کوزیل، ۲۰۲۱، ص ۶

موارد پوشش و عدم پوشش توسط مقررات اینکوترمز به شرح جدول ۲ است.

جدول ۲. موارد پوشش و عدم پوشش توسط مقررات اینکوترمز

موارد پوشش در اینکوترمز ۲۰۲۰	موارد پوشش در اینکوترمز ۲۰۲۰
ایا اصولاً قرارداد فروش منعقد شده است.	تعهدات: یعنی اینکه خریدار و فروشنده چه وظایفی به عهده دارند، به‌عنوان مثال، چه کسی ترتیب حمل و نقل با بیمه کالا را می‌دهد و یا اینکه چه کسی اسناد حمل و مجوزهای صدور یا ورود را اخذ می‌کند.
مشخصات کالاهای فروخته شده زمان، محل، روش پرداخت قیمت یا نوع ارز	ریسک: یعنی فروشنده کالا را کی و کجا تحویل می‌دهد، یا به‌عبارت‌دیگر، ریسک در چه نقطه‌ای از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود.
راه‌حلهایی که می‌تواند برای نقض قرارداد فروش مورد بررسی قرار گیرد.	هزینه‌ها: یعنی چه طرفی مسئول پرداخت چه هزینه‌هایی است، به‌عنوان مثال، هزینه‌های حمل و نقل، بسته‌بندی، بارگیری و تخلیه، و هزینه‌های مربوط به مسائل امنیتی و بازرینی کالا.
بیشترین پیامدهای ناشی از تأخیر و نقض موارد اجرای تعهدات قراردادی؛ تأثیر تحریم‌ها؛ اعمال تعرفه‌ها؛ ممنوعیت صادرات یا واردات	
قوه قهریه یا موانع خارج از کنترل طرفین قرارداد (فورس ماژور)	
حقوق مالکیت معنوی؛ یا محل، روش با قانون حل و فصل اختلافات در موارد نقض قرارداد	
مقررات اینکوترمز بحثی در ارتباط با انتقال مالکیت / مالکیت تملک کالای فروخته شده نمی‌کند.	

منبع: ذوقی و زند میرآلوند، ۱۳۹۹، ص ۱۶

اثر اینکوترمز در قرارداد فروش

اینکوترمز در قراردادها به‌عنوان بخشی از قرارداد فروش، بین فروشنده و خریدار توافق می‌شود. قوانین اینکوترمز شامل بسیاری از موارد مربوط به قانون است که بر قیمت‌ها و قراردادهای فروش تأثیر می‌گذارد. اینکوترمز همیشه باید به طور واضح در قراردادها گنجانده شود و معمولاً بندها به‌صراحت تعریف می‌شوند (جیمز، ۲۰۱۲). هر اصطلاح اینکوترمز قواعد اجرایی بین طرفین در قرارداد فروش کالا را نشان داده و به‌وضوح محتوای هر اصطلاح را استاندارد می‌کند (کیم، ۲۰۲۲). اینکوترمز از مشکلات رایج مانند عدم پرداخت عوارض که منجر به توقیف کالا می‌شود، جلوگیری کرده و استفاده نادرست از آن، خطراتی را به همراه دارد که باعث ایجاد مشکلات می‌شود. هر شرکت تجاری باید دانش کاملی در مورد اینکوترمز داشته باشد تا بتواند از پس انطباق تجارت جهانی برآید (میلر، ۲۰۱۸). اینکوترمز نقش زیادی در تقویت تجارت بین‌المللی روشن و استاندارد دارد و بدون اینکوترمز، طرفین در فرایند حمل و نقل دچار مشکل می‌شوند. عواملی که بر انتخاب اینکوترمز تأثیر می‌گذارند شامل ریسک، هزینه، تحویل، کشور هدف، زمان، محصول و مدت پرداخت هستند که به نوبه خود، تأثیر زیادی بر تجارت بین‌المللی دارد (رایلاس، ۲۰۱۶).

پیشینه تجربی پژوهش

اهم پژوهش‌های خارجی و داخلی یافت شده در حوزه اینکوترمز و بازرگانی بین‌الملل در جدول شماره ۳ ارائه شده است.

جدول ۳. پیشینه تجربی خارجی و داخلی پژوهش

عنوان پژوهش	محقق	سال انتشار	یافته‌های مهم
برخی از مسائل بحرانی و بحث‌برانگیز در مورد اینکوترمز ۲۰۲۰ برای تجارت بین‌المللی	کیم	۲۰۲۲	اینکوترمز ۲۰۲۰ (هشتمین ویرایش) در ۱ ژانویه ۲۰۲۰ لازم‌الاجرا شد. همانند اینکوترمز ۲۰۱۰ (هفتمین ویرایش)، اینکوترمز ۲۰۲۰ یازده قانون (هفت قانون برای حمل‌ونقل چندگانه) ارائه می‌دهد و چهار قانون برای حمل‌ونقل دریایی، اما اینکوترمز ۲۰۲۰ قانون DPU را با حذف قانون DAT اضافه کرد. به نظر می‌رسد اینکوترمز ۲۰۲۰ بهبود یافته و بهتر سازماندهی شده است، اما برخی از مسائل مهم و بحث‌برانگیز را نیز به همراه دارد. این مقاله برخی از مسائل مهم و بحث‌برانگیز در مورد اینکوترمز ۲۰۲۰ را مورد بحث قرار می‌دهد.
گذشته، امروز و آینده اینکوترمز در تحویل بین‌المللی؛ مروری بر نوآوری‌ها در لجستیک	دورداگ و دلپینار ^۱	۲۰۲۱	در بخش اول این مطالعه، اینکوترمز بر اساس چگونگی تغییر آن از گذشته به حال از نظر کمی و کیفی مورد ارزیابی قرار گرفته است. در بخش دوم، مطالعه با ارزیابی شرایط تحویل ادامه می‌یابد و این سؤال مطرح می‌شود که آیا تغییرات لجستیکی تأثیر منبعی بر تجارت بین‌المللی دارد یا خیر. در پایان مطالعه، مفاهیمی در مورد اینکه چگونه تغییرات در لجستیک می‌تواند آینده شرایط تجاری بین‌المللی را شکل دهد، ارائه می‌شود.
تأثیر قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ بر توسعه تجارت بین‌الملل	میلتیباو و کیزی ^۲	۲۰۲۱	اصلاحات انجام شده در توسعه امور گمرکی، وضعیت کلی استفاده از شرایط تحویل اینکوترمز، تأثیر کاربرد و مشکلاتی که قوانین کلی هنگام اعمال اینکوترمز در فعالیت‌های اقتصادی خارجی دارد، به‌عنوان عوامل مؤثر شناسایی شد.
اینکوترمز و انواع جدید حمل‌ونقل: اهمیت هواپیماهای بدون سرنشین	ایردوگان و کاواس ^۳	۲۰۲۰	در این مطالعه برنامه‌های لجستیکی بین‌المللی مطابق با اهداف توسعه پاسخگو به تغییر شرایط محیطی تجارت، اشکال تحویل که بخشی از ابزار استقرار هستند و در انتخاب روش تحویل با هواپیماهای بدون سرنشین تأثیر می‌گذارند، بررسی شدند. در این زمینه، هدف از مطالعه، بررسی مفاهیم لجستیک بین‌المللی و عواملی است که هنگام خرید بر مبنای اینکوترمز، بر خریدار و فروشنده تأثیر می‌گذارد. این مقاله در هنگام انتخاب وسایل نقلیه بدون سرنشین بالاخص هواپیماهای بدون سرنشین آینده، عوامل مؤثر را مورد بررسی قرار داده و در مورد اهمیت حمل‌ونقل، نقطه تحویل، هزینه تحویل هنگام استفاده از پهپادهای مربوط به آن صحبت می‌کند.
امکان‌سنجی استفاده از ترم‌های اینکوترمز در ارزیابی و الگوبرداری عملکرد لجستیک یک کشور	استوژانوو و ایوتیچ ^۴	۲۰۲۰	در این تحقیق باتوجه به نتایج تجربی، چارچوب مفهومی برای کاربرد مواد اینکوترمز در ارزیابی و الگوبرداری عملکرد تدارکات پیشنهاد شده است. ایشان بیان نمودند که سیاست‌گذاران ممکن است از ترم‌های اینکوترمز به‌عنوان شاخص‌های اضافی در هنگام ارزیابی عملکرد تدارکات کشور و همچنین برآورد احتمال گسترش بازار حمل‌ونقل و لجستیک برای ارتقا جریان‌های تجاری بین‌المللی استفاده نمایند.
طبقه‌بندی و مدل‌سازی غیرخطی در قیمت‌گذاری کالاها با استفاده از اینکوترمز	فهمی	۲۰۱۹	این پژوهش یک رویکرد جدید از طبقه‌بندی و مدل‌سازی رفتار غیرخطی قیمت کالاها با استفاده از مدل‌های تغییر رژیم با متغیرهای گذار برون‌زا ارائه داده است. نتایج آزمون خطی آماری و نتایج برآورد آنها این پیش‌بینی را تأیید می‌کند و اهمیت طبقه‌بندی قیمت مرزی پیشنهادی را در بهبود درک از رفتار قیمت کالاها برجسته می‌کند.
استفاده مؤثر از اینکوترمز در شرکت موردی	هاهکا ^۵	۲۰۱۹	شناسایی مؤثرترین عیب‌های شخصی برای استفاده توسط شرکت و ساده کردن استفاده شرکت از اینکوترمز از طریق استفاده از نمودارهای توصیه و رویکردی خاص

1. Durdağ & Delipinar
2. Miltikbaevich & Kizi
3. Erdogan & Kavas

4. Stojanović & Ivetic
5. Huuhka

ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با ... ————— ۹۳

عنوان پژوهش	محقق	سال انتشار	یافته‌های مهم
تقسیم ریسک و هزینه در تجارت شرکت به شرکت	هرگلیجیو و موناستیرینکو ^۱	۲۰۱۹	خریداران بزرگ بدون توجه به اندازه فروشنده، مسئولیت‌های بیشتری را متحمل می‌شوند، درحالی‌که فروشندگان بزرگ فقط در زمان کوچک بودن طرف خود این کار را انجام می‌دهند. احتمال اینکه خریداران تحمل ریسک و هزینه بیشتری داشته باشند، در مقایسه با کالاهای نهایی، برای معاملات محصولات واسطه‌ای و کالاهای سرمایه‌ای بیشتر است. همچنین، احتمال اینکه مسئولیت را خریداران برعهده بگیرند اگر کشورشان مستقر در محیط تجاری خوب باشد، کاهش می‌یابد.
درک رفتار و همبستگی در قیمت کالاها با استفاده از اینکوترمز	فهمی	۲۰۱۸	طبقه‌بندی قیمت‌های مرزی پیشنهادی (۱) کلید یافتن متغیر مناسب انتقال است که قادر به تغییر رویه در هر گروه است و (۲) قادر به توضیح همبستگی مشاهده شده در قیمت کالاها است.
فاکتورهای انتخاب اینکوترمز و تأثیر آن بر عملکرد صادرات	یاکوب، ژو، اربک و هلیم ^۲	۲۰۱۸	در مجموع ۳۳۵ پرسش‌نامه با استفاده از چارچوب نمونه‌گیری از فدراسیون تولیدکنندگان مالزی در مالزی به تولیدکنندگان توزیع شد. از ۳۳۵ پرسش‌نامه توزیع شده، ۶۰ مورد بازگردانده شدند و میزان پاسخگویی ۱۷.۹٪ را نشان دادند. یافته‌ها نشان می‌دهد که بین عوامل انتخاب اینکوترمز و عملکرد صادرات رابطه معنی‌داری وجود دارد.
استفاده از اینکوترمز در روابط خریدار و فروشنده: مطالعه آمیخته	اسچنفر ^۳	۲۰۱۷	تعاملات و ارتباطات تصمیمات مدیریت لجستیک بین خریداران و فروشندگان کالا، اهمیتی حیاتی برای مدیریت زنجیره تأمین مؤثر دارد.
رابطه بین انتخاب‌های اینکوترمز، فاکتورهای انتخاب و عملکرد صادرات: مطالعه موردی از شرکت‌های تولیدکننده در مالزی	لیانگ ^۴	۲۰۱۴	در مجموع ۳۳۵ پرسش‌نامه توزیع شد و ۶۰ پرسش‌نامه با پاسخ کامل بازگردانده شد. پاسخ‌های معتبر ۹۱.۱۷٪ بودند. داده‌های جمع‌آوری شده با استفاده از روش تحلیل پایایی، آنالیز آلفای کرونباخ، آنالیز توصیفی و تحلیل همبستگی، تجزیه و تحلیل شد. ابزارهای عملکرد که توسط زو در سال ۱۹۹۸ ایجاد شده است برای ارزیابی عملکرد از سه بعد عملکرد مالی، عملکرد استراتژیک و عملکرد صادرات استفاده می‌کند. نتایج نشان داد که FOB بیشترین استفاده از اینکوترمز در مالزی است، عواملی مانند ارزش‌های مازاد بر انتخاب اینکوترمزها تأثیر دارد و بین عوامل انتخاب اینکوترمز و عوامل انتخاب با عملکرد صادرات رابطه معنی‌داری وجود دارد.
عبارات تحویل در تبادلات بین‌المللی: مستنداتی از اسپانیا	دل روسال ^۵	۲۰۱۳	این مقاله با هدف ایجاد اولین اطلاعات در مورد مطالعه این شرایط تحویل با استفاده از اطلاعات مربوط به کاربرد اینکوترمز که توسط آمار تجارت خارجی اسپانیا تهیه شده است، نگارش شده است. آنها یک الگوی مبتنی بر انحراف معیار توزیع استاندارد تعمیم‌یافته را تخمین زدند تا مشخص شود که چگونه برخی از متغیرهای گرانشی، از جمله مسافت و کرایه سرانه، و همچنین متغیرهای دیگری که ویژگی‌های خاص این عملیات را نشان می‌دهد، از جمله نسبت وزن به ارزش می‌توانند در انتخاب ترم اینکوترمز تأثیر بگذارند.
مدیریت ریسک‌های اینکوترمز ۲۰۱۰: تنش با معامله و فعالیت‌های بانکی	برگامی ^۶	۲۰۱۳	در این مقاله به تأثیر شیوه‌های تجارت و بانکی منسوخ شده و تأثیر احتمالی آنها بر معامله گران پرداخته شده و نتیجه‌گیری می‌شود که یک رویکرد مدیریت ریسک سازمانی با آموزش کارمندان خاص، برای نوسازی شیوه‌های تجارت و کاهش ریسک سازمانی موردنیاز است.
هزینه‌های اینکوترمز در بازاریابی بین‌الملل و	سران، آلاگوز و	۲۰۱۳	شرکت‌ها تمایل دارند از رقبای استقبال کرده و قیمت منصفانه را با تحلیل تمام عواملی که بر قیمت تأثیر دارند، تعیین کنند درحالی‌که مشتریان به قیمت نهایی محصول

1. Herghelegiu and Monastyrenko
2. Yaakub, Szu, Arbak & Halim
3. Schaefer

4. Leong
5. Del Rosal
6. Bergami

عنوان پژوهش	محقق	سال انتشار	یافته‌های مهم
تأثیرات آن روی قیمت‌گذاری محصولات	اورتاکارپوز ^۱		صرف‌نظر از خدمات، کیفیت، رضایت و سطح وفاداری برای محصول در بازار علاقه‌مند هستند.
موضوعات پیچیده درباره نقش و اهمیت قوانین کدگذاری شده و اینکوترمز	کارانتو و لاپادوسی ^۲	۲۰۱۰	اقتصاد و تجارت قرن بیست و یکم واقعاً بازاری جهانی را نشان می‌دهد، بازاری که در آن تحویل یکی از بندهای اساسی قرارداد منعقد شده بین شرکای بین‌المللی بوده و از طریق این تنظیم در واقع انتقال کالا و ریسک از فروشنده به خریدار صورت می‌گیرد.
فاکتورهای محیطی کسب و کار؛ انتخاب اینکوترمز و عملکرد صادرات	هین، لاپورت و روی ^۳	۲۰۰۹	نتایج حاکی از اهمیت توجه به محیط کسب و کار داخلی و خارجی در فرایند انتخاب اینکوترمز و سهم آن در بهبود عملکرد صادرات است. علاوه بر این، این مقاله اهمیت آموزش در جهت افزایش آگاهی از بعد استراتژیک اینکوترمزها و ترویج استفاده از اینکوترمز را نشان می‌دهد که باعث افزایش عملکرد صادرات نیز می‌شود.
تأملی در مسئولیت فرستنده کالا ناشی از تأخیر در عملیات بارگیری و تخلیه کشتی؛ در پرتو اصطلاحات بازرگانی و کنوانسیون‌های بین‌المللی	شفیعی، منصوری و شمس	۱۴۰۰	یافته‌ها بیانگر آن بوده است که ارتباط غیرمستقیمی میان دموراژ و اینکوترمز وجود دارد که انتخاب هر یک از اصطلاحات اینکوترمز در تعیین دموراژ مؤثر خواهد بود. همچنین فرستنده کالا مطابق کنوانسیون روتردام در برابر خسارت تحویل کالا مسئول نمی‌باشد و دارنده بارنامه (فرستنده) در صورت وجود شرط صریح، مسئول پرداخت دموراژ است.
بررسی تطبیقی الزامات قانونی و استانداردهای بین‌المللی حاکم بر بسته‌بندی دارو و تجهیزات پزشکی	اسلامی، تبار، لامع و کمیجانی	۱۳۹۹	بسته‌بندی عنصر ضروری هرگونه عملیات صادراتی است که نه تنها بر ایمنی، بلکه بر هزینه‌ها، ارتباطات و حتی بازاریابی یک محصول تأثیر می‌گذارد. مسئولیت بسته‌بندی صادراتی همواره بر عهده صادرکننده است و باید اطمینان حاصل کند بسته‌بندی کالا بر اساس اینکوترمز (از اصطلاحات بین‌المللی - بازرگانی، برای تفکیک هزینه‌ها و مسئولیت‌ها بین فروشنده و خریدار استفاده می‌شود) بوده و مانع از آسیب به کالا خواهد شد.
اصطلاحات تجاری بین‌المللی معادلی نادرست برای اینکوترمز در ادبیات حقوق تجارت بین‌الملل فارسی‌زبانان	معصومی	۱۳۹۸	در این مقاله سعی شده تا بر اساس اصول زبان‌شناسی، ترجمه و اصول حقوقی، اثبات شود که باتوجه به قصد افاق بین‌المللی بازرگانی از خلق این واژگان، معادل فارسی درستی برای این واژه انتخاب نشده و «معنا» فدای «لفظ» شده است و شایسته آن بود که به جای «اصطلاحات» از «اختصارات» یا «سه حرفی‌ها» استفاده می‌شد و در پایان هم معادل‌های پیشنهادی نیز ارائه می‌گردد.
انتقال مالکیت با نگرشی به اینکوترمز	شهوندی، صفری و عباسی	۱۳۹۸	بیع در حقوق داخلی از آن جهت حائز اهمیت است که در برخی از کشورها بیع عقدی است تملیکی که به مجرد انعقاد، ملکیت را برای مشتری ایجاد می‌کند و برخی آن را در زمره عقود عهدی آورده‌اند. به همین خاطر اغلب کشورها مسئله خطر را به تملیک گره زده‌اند و برخی آن را مقوله‌ای جدای از تملیک دانسته‌اند. تعریف بیع و تعیین ماهیت آن می‌تواند در تبیین نگرش قوانین مختلف به مسئله خطر کمک شایانی نماید.
ضرورت رویکرد تخصصی بیمه‌گران به انتقال ریسک در حمل و نقل بین‌المللی کالا	گودرزی و ملکپور	۱۳۹۶	تعامل سازنده و مبتنی بر اعتماد میان بیمه‌گر و بیمه‌گذار هنگام تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی در انتقال ریسک حمل کالا، به نفع طرفین بیمه‌گر و بیمه‌گذار و در امتداد حفظ سرمایه ملی خواهد بود.
نقش عرف‌های تجاری در تجارت بین‌الملل؛ تأثیر متقابل کنوانسیون بیع	عزیزی، باقری و	۱۳۹۵	در این تحقیق تأثیر درج عرف‌های تجاری در قراردادهای بیع بین‌الملل بر اجرای قواعد کنوانسیون بررسی شده و در نهایت مشخص می‌شود رویه عملی کشورهای مختلف بر امکان استناد به این عرف‌ها حتی در صورت عدم استناد صریح قرارداد به

1. Ceran, Alagöz & Ortakarpuz
2. Căruntu and Lăpăduși

3. Hien, Laporte & Roy

عنوان پژوهش	محقق	سال انتشار	یافته‌های مهم
بین‌الملل و قواعد اینکوترمز	رستم زاد اصلی		آن مستقر گردیده است و عرف‌های تجاری و در رأس آنها قواعد اینکوترمز مکمل قواعد انتقال ریسک کنوانسیون بیع بین‌الملل هستند.

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از نوع کاربردی و با رویکرد آمیخته بوده و از پنج مرحله شامل روش‌های نظریه داده‌بنیاد^۱، تکنیک دلفی^۲، تحلیل اثرات متقابل^۳، هم‌پوشانی و تدوین سناریو^۴ تشکیل شده است روش پژوهش در هر مرحله متفاوت است. در جدول ۴ به‌صورت کلی روش کاربردی در انجام پژوهش نشان داده شده است.

جدول ۴. روش‌شناسی پژوهش

مراحل پژوهش	اول	دوم	سوم	چهارم	پنجم
روش پژوهش	نظریه داده بنیاد	تکنیک دلفی	تحلیل اثرات متقابل	هم پوشانی	تدوین سناریو
پارادایم و منطق	تفسیری - استقرایی	اثبات‌گرا - قیاسی	اثبات‌گرا - قیاسی	تفسیری - استقرایی	اثبات‌گرا - قیاسی
رویکرد	کیفی	کمی	کمی	کیفی	کمی
هدف	اکتشاف مقوله‌های اصلی و فرعی	تأیید عوامل مؤثر	شناسایی عوامل راهبردی	شناسایی پیشران‌ها	تدوین سناریوهای سازگار
نمونه آماری	۱۲ نفر از خبرگان دارای تجربه، تخصص و دانش لازم در حوزه بازرگانی	۱۰ نفر از خبرگان دارای دانش در مورد مبانی نظری و تخصص در مورد اینکوترمز	شورای راهبردی ۷ نفره با اشرافیت کامل به مباحث اینکوترمز	شورای راهبردی ۷ نفره با اشرافیت کامل به مباحث اینکوترمز	شورای راهبردی ۷ نفره با اشرافیت کامل به مباحث اینکوترمز
روش نمونه‌گیری	هدفمند	هدفمند	هدفمند	هدفمند	هدفمند
ابزار اندازه‌گیری	مصاحبه نیمه‌ساختاریافته	پرسش‌نامه محقق ساخته در قالب طیف ۵ عاملی لیکرت	ماتریس ۳۳*۳۳ - ضریب تحلیل اثرات متقابل	فرم‌های باز - نظرات شهودی خبرگان (عوامل کلیدی - وضعیت)	ماتریس ۱۲*۱۲
نرم افزار مورد استفاده	MAXQDA-20	SPSS-26	MICMAC	-	Scenario-wizard

نمونه آماری و روش نمونه‌گیری

تعداد ۱۲ نفر از خبرگان که در حوزه بازرگانی بین‌الملل دارای تجربه، تخصص و دانش لازم بوده و در زمینه اینکوترمز ۲۰۲۰ صاحب‌نظر هستند، به‌عنوان نمونه آماری انتخاب شدند. روش نمونه‌گیری در مرحله اول پژوهش با توجه به استفاده از استراتژی نظریه داده‌بنیاد به‌صورت هدفمند بوده و در اثنای آن از شیوه

1. Grounded Theory
2. Delphi Technique

3. Cross Impact Analysis Method
4. Scenario

گلوله‌برفی استفاده شده که پس از دریافت ۱۰ مصاحبه از مشارکت‌کنندگان اشباع نظری حول پدیده محوری پژوهش حاصل شد و ۲ مصاحبه نیز برای اطمینان دریافت شد و در نهایت پژوهش در مرحله اول با ۱۲ مشارکت‌کننده پایان یافت و در سایر مراحل هم روش نمونه‌گیری هدفمند برای انتخاب خبرگان و صاحب‌نظران استفاده شده است. اعضای نمونه مشارکت‌کننده، ۹۱/۷۶ درصد مشارکت‌کنندگان را آقایان و ۸/۳۳ درصد را خانم‌ها تشکیل دادند. وضعیت سنی مشارکت‌کنندگان پژوهش بین ۳۵ تا ۶۸ سال قرار داشتند. ۵۰ درصد مشارکت‌کنندگان دارای تحصیلات دکتری و ۵۰ درصد دارای تحصیلات کارشناسی ارشد بودند. ۳۳/۳۳ درصد مشارکت‌کنندگان مدیر بازرگانی و ۲۵ درصد آنان کارشناس بازرگانی، بیشترین آمار را در بین مشارکت‌کنندگان به خود اختصاص داده‌اند. وضعیت سابقه شغلی مشارکت‌کنندگان پژوهش بین ۱۰ تا ۴۸ سال است. ۵۰ درصد مشارکت‌کنندگان ساکن شهر تهران و ۴۱/۷۶ درصد آنان ساکن شهر زنجان و ۸/۳۳ درصد آنان ساکن کشور کانادا هستند.

روایی و پایایی پژوهش

در مرحله اول پژوهش از مصاحبه نیمه‌ساختاریافته به‌عنوان ابزار اندازه‌گیری استفاده شد که سوالات مصاحبه نیز بر اساس روش نظریه داده‌بنیاد تنظیم گردید و برای روایی پژوهش، مقبولیت^۱، انتقال‌پذیری^۲ و قابلیت اطمینان^۳ مورد ارزیابی واقع شد. استفاده از سه نفر در مقطع تحصیلی دکتری در رشته تحصیلی و تخصص مرتبط با تحقیق برای تحلیل و کدگذاری و نیز تنوع در انتخاب مصاحبه‌شوندگان و استفاده از شیوه‌های مختلف جمع‌آوری اطلاعات، مصاحبه، مطالعه کتابخانه‌ای و مطالعه اسناد بالادستی حاکی از مقبولیت پژوهش است. مرور مکرر مصاحبه‌ها و استخراج حداکثری و غیرتکراری مطالب، بیانگر انتقال‌پذیری در پژوهش است. همچنین گزارش تمامی گام‌های فرایند پژوهش و استفاده حداکثری از گروه پژوهش حاکی از رعایت تأییدپذیری در پژوهش است. برای ارزیابی اعتبارپذیری پژوهش نیز، در حین انجام پژوهش و در جریان کدگذاری هم‌زمان ۱۰٪ مصاحبه‌ها به‌عنوان نمونه توسط فرد دیگری نیز مورد کدگذاری قرار داده شد. با مراجعه به کدهای اولیه استخراج‌شده از آن مصاحبه‌ها و کدهای مجدد، توسط کدگذار دیگر، نتایج به شرح جدول ۵ به‌دست‌آمده است.

جدول ۵. میزان اعتبارپذیری پژوهش

عنوان مصاحبه	تعداد کل کدها	تعداد توافقات	پایایی باز آزمون (درصد)
P1	۸۰	۳۶	۹۰
P2	۷۴	۳۵	۵۹/۹۴
کل	۱۵۴	۷۱	۲۰/۹۲

همان‌طور که ملاحظه می‌شود تعداد کل کدها توسط دو پژوهشگر ۱۵۴ و تعداد کل توافقات بین کدها، توسط دو پژوهشگر ۷۱ است. پایایی هم‌زمان مصاحبه‌های این پژوهش برابر ۲۰/۹۲٪ است. باتوجه‌به

1. Credibility
2. Transferability

3. Confirmability

اینکه میزان پایایی بیشتر از ۷۰٪ است؛ بنابراین کدگذاری‌ها مورد تأیید است و در نتیجه می‌توان گفت کدگذاری مصاحبه‌های پژوهش مورد تأیید و اعتبارپذیر است.

در مرحله دوم، شاخص‌های استخراجی از بخش اول پژوهش، در قالب ۷۸ سؤال بسته با طیف ۵ عاملی لیکرت (خیلی زیاد=۵، زیاد=۴، متوسط=۳، کم=۲، خیلی کم=۱) در بین ۱۰ نفر از خبرگان با استفاده از روش دلفی در چند دور به اشتراک گذاشته شد. روایی صوری این پرسش‌نامه توسط ۲ نفر از متخصصان حوزه ادبیات و روایی محتوایی آن توسط تعداد ۳ نفر از صاحب‌نظران و خبرگان حوزه اینکوترمز مورد تأیید قرار گرفت. پایایی پرسش‌نامه از طریق آزمون مجدد تعداد ۱۰ نفر از کارشناسان حوزه اینکوترمز انجام گرفت و با آلفای کرونباخ ۰/۹۴ مورد تأیید قرار گرفت.

در مرحله سوم، روایی ماتریس توسط مشارکت‌کنندگان پژوهش همچنین استاد راهنما و استاد مشاور مورد تأیید قرار گرفته است و باتوجه‌به اینکه توسط نرم‌افزار تحلیل اثرات متقابل، تحلیل آماری صورت می‌گیرد پایایی با استانداردسازی وزن‌ها به صورت خودکار حاصل می‌گردد.

در مرحله چهارم، ابزار اندازه‌گیری پژوهش با استفاده از نظرات شهودی خبرگان تشکیل گردید که شامل عامل کلیدی و وضعیت است و روایی ابزار ایجاد شده برای استفاده در مرحله بعد توسط مشارکت‌کنندگان پژوهش و همچنین استاد راهنما مورد تأیید قرار گرفته است.

در مرحله پنجم، روایی ماتریس توسط مشارکت‌کنندگان پژوهش و همچنین استاد راهنما مورد تأیید قرار گرفته است و باتوجه‌به اینکه توسط نرم‌افزار سناریو ویزارد تحلیل آماری صورت گرفت، پایایی با استاندارد سازی وزن‌ها به صورت خودکار حاصل گردیده است.

یافته‌های پژوهش

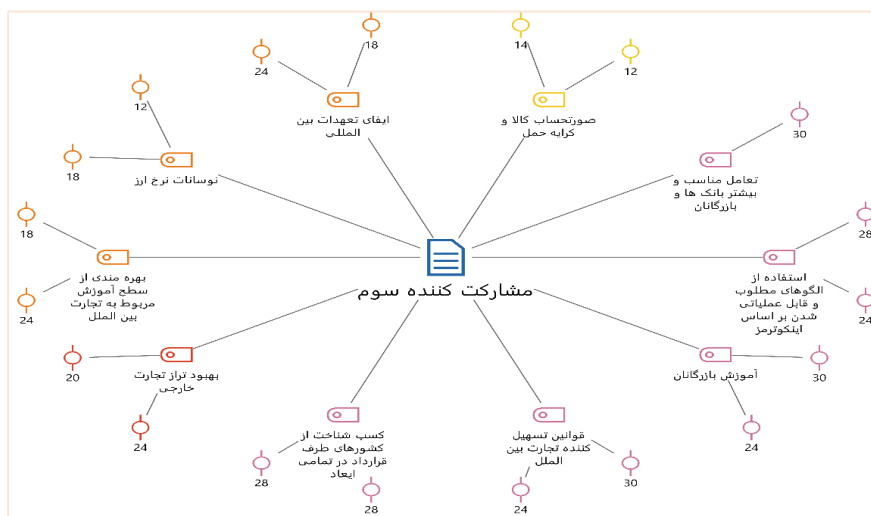
مرحله اول

در مرحله اول برای روش تجزیه و تحلیل از کدگذاری استفاده شده است. تئوری داده‌بنیاد در سه رهیافت قابل طبقه‌بندی است، رهیافت نظام‌مند اشتراوس و کوربین^۱ که در سال ۱۹۹۸ تکمیل گردید، رهیافت ظهور یابنده گلیسر^۲ و نیز رهیافت ساختارگرایی چارمز^۳ (کرسول^۴، ۲۰۱۴). باتوجه‌به رواج بسیار بیشتر رهیافت سیستماتیک یا نظام‌مند اشتراوس و کوربین و نیز دارابودن قابلیت آموختن و همچنین کیفیت‌سنجی مشاهده‌پذیر، در این پژوهش این رهیافت برگزیده شده است. این رویکرد شامل کدگذاری باز، محوری، انتخابی است. در یک پژوهش کیفی مطابق با گفته صاحب‌نظران، نمونه باید غیراحتمالی و هدفمند باشد. یعنی محقق به دنبال نمونه اطلاعات محور و غنی که قضاوت و شهود او نشان می‌دهد؛ حداکثر اطلاعات مورد نیاز از آن استخراج می‌شود، است (سالدانا^۵، ۲۰۱۶). محقق در این پژوهش در قالب استراتژی داده‌بنیاد به دنبال استخراج مفاهیم اولیه از واحدهای معنایی است تا بتواند در بخش‌های بعد آن‌ها را دسته‌بندی کند و مقولات را ایجاد نماید تا در نهایت این مقولات با تطبیق مستمر با مصاحبه‌های قبلی به نقطه‌ای دست یابند که دیگر نتوان به آن‌ها اطلاعات جدیدی اضافه نمود. این نقطه را اشتراوس و کوربین نقطه اشباع تئوریک خواندند. در پژوهش حاضر پس از ۱۲ مصاحبه، مقولات به اشباع نظری رسیدند.

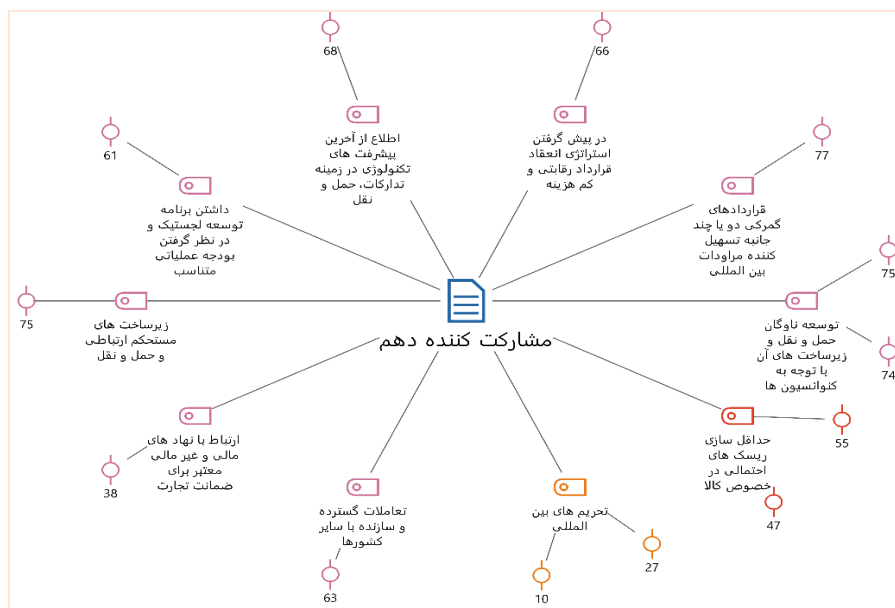
1. Strauss and Corbin
2. Glaser
3. Charmaz

4. Creswell
5. Saldaña

کدگذاری باز اولین گام استخراج اطلاعات یا مفاهیمی است که به صورت برجستگی معنایی به واحدهای معنادار (متن، عکس، صوت، فیلم) تعلق می‌گیرد و آجرهای تشکیل‌تئوری را بنا می‌نهد. مطابق با نظر سالدانا (۲۰۱۴)، پیش از انجام کدگذاری و برجستگی‌گذاری روی واحدهای معنایی، ابتدا هر یک از مشاهدات جمع‌آوری‌شده که بر اساس یک نمونه‌گیری قضاوتی و هدفمند و اطلاعات محور بوده است، بارها مطالعه شد و بخش‌های مهم که حاوی اطلاعات است از سایر بخش‌هایی که اهمیت اطلاعاتی ندارد، جدا شده و سپس از طریق‌های لایت کردن در نرم‌افزار MAXQDA-2020، آن‌ها را معین کرده و یادداشت‌گذاری شد و به این ترتیب، ایده‌ها برای رمزگشایی از واحدهای معنایی برای دادن برجستگی معنایی بنام کد اولیه شکل گرفت. بدون ارزیابی اولیه از اسناد و مشاهدات در قالب کدگذاری مقدماتی عملاً محقق آمادگی ذهنی برای استخراج کدهای اولیه و دادن بازخورد برای جمع‌آوری مصاحبه‌های بعدی را نخواهد داشت (کلارک^۱، ۲۰۰۵). همچنین در این مرحله با دو تن از خبرگان تحلیل کیفی برای تعریف و حتی بازتعریف مراحل تجزیه و تحلیل کیفی در فرایند کدگذاری مقدماتی، مشورت و نظرات کارشناسی آن‌ها برای رمزگشایی از واحدهای معنادار و مشخص نمودن بخش‌های مهم‌تر در مشاهدات دریافت شد. پس از کدگذاری مقدماتی به عنوان گام اول، کدگذاری باز انجام گرفت و تک تک اسناد بر اساس مرحله قبل مورد تحلیل محتوای پنهان قرار گرفت و مفاهیم یا کدهای اولیه استخراج شد. تعداد کدهای اولیه ۵۱۱ کد اولیه بود و محقق در طی ۱۲ مصاحبه و پس از مقوله‌بندی کدهای اولیه به نقطه اشباع تئوریک دست یافت. از نظر بریانت^۲ (۲۰۱۷) اشباع نظری نقطه‌ای است که محقق نه تنها در پژوهش داده‌بنیاد بلکه در طی انواع دیگری از طرح‌ها که در آن کدگذاری وجود دارد برای مشخص کردن حجم نمونه استفاده می‌شود. این نقطه همان نقطه‌ای است که مقولات به اشباع می‌رسند و دیگر اطلاعات جدیدی به آن‌ها اضافه نمی‌شود. تفسیر داده‌ها بر اساس تحلیل محتوای پنهان مصاحبه‌ها است و فراوانی کدها در تحلیل محقق نقشی ندارد. شکل‌های ۱ و ۲ نمونه‌ای از خروجی کدگذاری باز حاصل از مصاحبه با دو تن از مشارکت‌کنندگان با مدرک تحصیلی دکتری است.



شکل ۱. خروجی کدگذاری باز مصاحبه با مشارکت کننده سوم



شکل ۲. خروجی کدگذاری باز مصاحبه با مشارکت کننده دهم

پس از مرحله مقوله‌بندی، کدگذاری محوری که در حقیقت به معنای ارتباط بین مقولات اصلی و فرعی در قالب یک مفهوم با بیشترین درجه انتزاع است در چهار کد محوری شامل کد محوری مؤلفه‌ها، کد محوری

عوامل مؤثر، کد محوری راهبردها و کد محوری پیامدها به اتمام رسید و فرایند مفهوم‌سازی در قالب چهار واحد معنایی با بالاترین درجه انتزاع که در حقیقت در پژوهش کیفی کد محوری و در پژوهش کمی، سازه خوانده می‌شود به انجام رسید. پس از کدگذاری انتخابی، مدل تولید شده ناشی از استراتژی داده‌بنیاد که در نرم‌افزار MAXQDA ورژن ۲۰۲۰ ترسیم شد که در شکل شماره ۳ قابل مشاهده است.



شکل ۳. ارائه مدل ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰

مرحله دوم: شناسایی عوامل مؤثر

پس از کدگذاری اولیه تمامی مصاحبه‌های ضبط‌شده، کدها تجمیع و تعداد ۷۸ شاخص دسته‌بندی گردید. در مرحله دوم پژوهش، شاخص‌های استخراج شده در مصاحبه دلفی مطرح گردیدند. در مرحله اول تعداد ۷۸ شاخص در قالب فهرستی از سؤالات بسته با طیف ۵ عاملی لیکرت در بین خبرگان به اشتراک گذاشته

ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با ... ۱۰۱

شد که این سؤالات پس از بررسی و اعمال اتفاق‌نظر خبرگان ویرایش شد و تعداد ۱۲ سؤال به‌منظور نداشتن شرایط شاخص‌های آشکار و قابل‌اندازه‌گیری حذف، تعداد ۹ سؤال دارای ابهام بود که با نظر خبرگان ویرایش گردید و تعداد ۲۰ شاخص به علت هم‌پوشانی با یکدیگر ادغام شدند. در مرحله دوم تعداد ۵۶ شاخص در قالب فهرستی از سؤالات بسته با طیف ۵ عاملی لیکرت در بین خبرگان به اشتراک گذاشته شد که این سؤالات پس از بررسی و اعمال اتفاق‌نظر خبرگان ویرایش شد و تعداد ۸ سؤال به‌منظور نداشتن شرایط شاخص‌های آشکار و قابل‌اندازه‌گیری حذف، تعداد ۵ سؤال دارای ابهام بود که با نظر خبرگان ویرایش گردید و تعداد ۱۲ شاخص به علت هم‌پوشانی با یکدیگر ادغام شدند. در مرحله سوم تعداد ۴۲ شاخص در قالب فهرستی از سؤالات بسته با طیف ۵ عاملی لیکرت در بین خبرگان به اشتراک گذاشته شد که این سؤالات پس از بررسی و اعمال اتفاق‌نظر خبرگان ویرایش شد و تعداد ۶ سؤال به‌منظور نداشتن شرایط شاخص‌های آشکار و قابل‌اندازه‌گیری حذف، تعداد ۳ سؤال دارای ابهام بود که با نظر خبرگان ویرایش گردید و تعداد ۶ شاخص به علت هم‌پوشانی با یکدیگر ادغام شدند. در مرحله چهارم تعداد ۳۳ شاخص در قالب فهرستی از سؤالات بسته با طیف ۵ عاملی لیکرت در بین خبرگان به اشتراک گذاشته شد که در این دور هیچ‌گونه تغییری از سوی خبرگان اعلام نشد. باتوجه‌به اینکه در دور چهارم دلفی هیچ‌گونه تغییری در روند سؤالات ایجاد نشد و همچنین باتوجه‌به نتایج ضریب هماهنگی کندال و سطح معناداری مطابق با جدول ۶ مصاحبه دلفی در دور چهارم به اجماع و توافق گروهی دست‌یافت؛ بنابراین مصاحبه دلفی متوقف و شاخص‌های استخراج‌شده در این دور به‌عنوان عوامل مؤثر ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰ تلقی می‌گردد. در ادامه مطابق با جدول ۷ شاخص‌های تأیید شده ارائه گردیده است.

جدول ۶. نتایج آزمون ضریب هماهنگی کندال دور چهارم مصاحبه دلفی

تعداد مشارکت‌کنندگان	درجه آزادی	سطح معناداری	ضریب هماهنگی کندال
۱۰	۳۲	۰/۰۰	۰/۹۳۲

جدول ۷. عوامل مؤثر

میانگین رتبه‌ای	میانگین	سؤالات
۶/۹	۱/۲	مدیریت زنجیره تأمین
۵/۸	۱/۱	روش حمل‌ونقل انتخابی با عنایت به نوع کالا، ملاحظات اقتصادی و امکانات موجود
۶/۹	۱/۲	گروه‌های چهارگانه اینکوترمز ۲۰۲۰ و وظایف خریدار و فروشنده در آن‌ها
۴/۹۵	۱	محل، بندر یا نقطه تعیین شده جهت تحویل کالا از فروشنده به خریدار
۵/۸	۱/۱	انتقال ریسک از بین‌رفتن یا خسارت دیدن کالا از فروشنده به خریدار
۵/۹	۱/۱	هزینه‌های فروشنده و خریدار از زمان بارگیری کالا و تحویل به اولین حمل‌کننده تا تحویل نهایی و تخلیه کالا
۵/۹۵	۱/۱	قرارداد فروش و قوانین حاکم بر آن
۱۳/۷	۱/۹	قرارداد حمل و قوانین حاکم بر آن
۲۳/۹۵	۳	قرارداد بیمه و قوانین حاکم بر آن
۵/۹۵	۱/۱	روابط خریدار و فروشنده
۱۴/۶۵	۲	قوانین گمرکی و تشریفات و مجوزهای مرتبط

میانگین رتبه‌ای	میانگین	سؤالات
۱۴/۶۵	۳	قوانین و مقررات حاکم بر تجارت بین الملل
۱۵/۶	۲/۱	نقشه سیاسی کشورها و وضعیت سیاسی - امنیتی مسیرهای حمل جاده‌ای، دریایی، ریلی و هوایی
۳۰/۴	۴/۱	مشوق‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین الملل
۲۴/۵۵	۳/۱	محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین الملل
۲۴/۵	۳/۱	عضویت یا عدم عضویت در کنوانسیون‌ها و نهادهای بین المللی و تأثیرات آن
۵/۹۵	۱/۱	تحریم‌های بین المللی
۲۴/۶	۳/۱	شیوه بانکداری بین الملل و نحوه تعامل با بانک‌های خارجی
۳۰/۳۵	۴/۱	اعتبارات اسنادی و سایر ابزارهای پرداخت در تجارت بین الملل
۳۰/۳۵	۴/۱	تراز تجاری و شاخص‌های کلان اقتصادی کشور
۲۴/۷۵	۳/۱	نظام ارزی، تأمین ارز و نوسانات نرخ ارز
۱۵/۶	۲/۱	فرهنگ عمومی حاکم بر فضای تجارت داخلی و خارجی کشور
۱۵/۵۵	۲/۱	فرهنگ مذاکره و قدرت چانه‌زنی
۲۳/۰۵	۲/۹	محل و روش قانون حل و فصل اختلافات در مورد نقض قراردادهای بین المللی
۱۶/۴۵	۲/۲	اهمیت آموزش اینکوترمز
۱۵/۶۵	۲/۱	میزان آشنایی و استفاده صادرکنندگان و واردکنندگان از مقررات اینکوترمز
۶/۹۰	۱/۲	میزان وقفه، تداخل و ایجاد هزینه‌های غیر ضروری در صورت انتخاب اشتباه اصطلاح اینکوترمز
۳۰/۳۵	۴/۱	بیماری‌های همه‌گیر و تأثیر آن بر زنجیره حمل و نقل
۳۲/۵۵	۴/۹	قوه قهریه یا موانع خارج از کنترل طرفین قرارداد (فورس ماژور)
۲۴/۵۵	۳/۱	موانع طبیعی و جغرافیایی و محدودیت‌های مرزی
۱۵/۶	۲/۱	بنادر و دسترسی به آب‌های آزاد و عرف بنادر
۱۵/۵۵	۲/۱	امکانات و زیرساخت‌های ارتباطی و حمل و نقلی
۲۳/۰۵	۲/۹	استانداردسازی داده‌ها و تجزیه و تحلیل پیشرفته

مرحله سوم: شناسایی عوامل کلیدی و راهبردی

ورودی‌های ماتریس‌ها : ماتریس اثرات مستقیم^۱ (MDI)

ماتریس اثرات مستقیم ارتباط بین متغیرهای موجود در سیستم را توصیف می‌کند. در این پژوهش شورای راهبردی متشکل از ۷ نفر از صاحب‌نظران و خبرگان هر کدام به صورت مجزا نمرات خود را در ماتریس اثرات مستقیم وارد نموده‌اند و میانه نمرات وارد شده به عنوان ورودی نهایی وارد ماتریس مذکور گردیده است. طریقه وزن دهی یا نمره دهی بدین صورت بوده است که تأثیرپذیری و تأثیر دهی متغیرها با شدت تأثیر قوی عدد ۳ و با شدت تأثیر متوسط عدد ۲ و با شدت تأثیر ضعیف عدد ۱ و بدون تأثیر عدد صفر و تأثیر بالقوه P را به خود اختصاص داده است.

ماتریس اثرات بالقوه مستقیم^۲ (MPDI)

ماتریس تأثیرات بالقوه مستقیم، تأثیرات و وابستگی‌های فعلی و همچنین وابستگی بین متغیرها را نشان می‌دهد. این ماتریس، ماتریس تأثیرات مستقیم را با در نظر گرفتن روابط آینده قابل پیش‌بینی، تکمیل

ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با ... ————— ۱۰۳

می‌کند. برای تکمیل ماتریس تأثیرات بالقوه مستقیم تخصیص یک مقدار متناظر به مقادیر تعریف‌شده در ماتریس اثرات مستقیم کفایت می‌کند.

نتایج مطالعات: توصیفات ماتریس تأثیرات مستقیم

جدول ۸ میزان پرشدن محاسبه‌شده به‌عنوان نسبت بین تعداد مقادیر MDI متفاوت از صفر و تعداد کل عناصر ماتریس را نشان می‌دهد.

جدول ۸. توصیفات ماتریس MDI

مقدار	شاخص
۳۳	ابعاد ماتریس
۲	تعداد تکرارها
۴۸۰	تعداد صفر
۲۲۵	تعداد ۱
۲۰۶	تعداد ۲
۱۷۸	تعداد ۳
۰	تعداد P
۶۰۹	مجموع

ثبات ماتریس تأثیرات مستقیم

برای ثبات تأثیرات مستقیم نیاز است که تکراری‌های ماتریس به سمت ثبات گرایش پیدا نماید که بدین منظور با گردش در ماتریس با دوره‌های مشخص، در صورت عدم وجود معیارهای تعیین‌شده ریاضی، دوره‌های مشخص انتخاب و از طریق تأثیر و وابستگی، کل مجموعه متغیرهای ماتریس MDI، با اتکا به تعداد دوره‌های لازم برای هر بار تکرار، طبقه‌بندی ثبات انجام شد. در جدول ۹ ثبات تأثیرات مستقیم نشان‌داده‌شده است.

جدول ۹. ثبات ماتریس اثرات مستقیم

تکرار گردش	تأثیر دهی	تأثیرپذیری
۱	۹۴ %	۹۸ %
۲	۹۹ %	۹۹ %

جمع سطر و ستون ماتریس تأثیرات مستقیم

جمع سطرها بیانگر تأثیر متغیرها برهم و همچنین جمع ستون‌ها وابستگی متغیرها را نشان می‌دهد. جدول ۱۰ تأثیرپذیری و تأثیردهی متغیرها را نشان می‌دهد.

جدول ۱۰. تأثیر پذیری و تأثیر دهی متغیرهای پژوهش

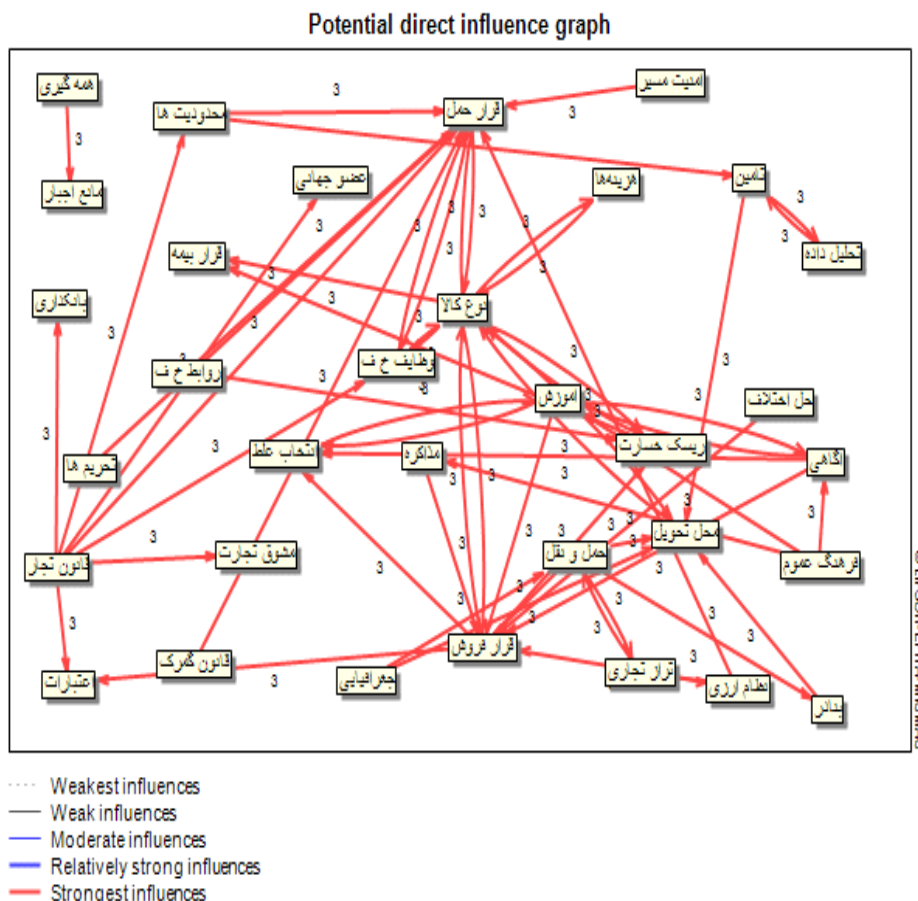
ردیف	متغیرها	جمع سطر (تأثیر دهی)	جمع ستون (تأثیر پذیری)
۱	مدیریت زنجیره تأمین	۴۲	۷۵
۲	روش حمل و نقل انتخابی با عنایت به نوع کالا، ملاحظات اقتصادی و امکانات موجود	۳۴	۶۴
۳	گروه‌های چهارگانه اینکوترمز ۲۰۲۰ و وظایف خریدار و فروشنده در آن‌ها	۴۶	۶۰
۴	محل، بندر یا نقطه تعیین شده جهت تحویل کالا از فروشنده به خریدار	۳۰	۵۳
۵	انتقال ریسک از بین رفتن یا خسارت دیدن کالا از فروشنده به خریدار	۲۷	۴۸
۶	هزینه‌های فروشنده و خریدار از زمان بارگیری کالا و تحویل به اولین حمل‌کننده تا تحویل نهایی و تخلیه کالا	۲۴	۶۵
۷	قرارداد فروش و قوانین حاکم بر آن	۳۵	۷۳
۸	قرارداد حمل و قوانین حاکم بر آن	۲۸	۷۱
۹	قرارداد بیمه و قوانین حاکم بر آن	۱۸	۶۳
۱۰	روابط خریدار و فروشنده	۳۹	۷۲
۱۱	قوانین گمرکی و تشریفات و مجوزهای مرتبط	۴۹	۲۲
۱۲	قوانین و مقررات حاکم بر تجارت بین‌الملل	۵۶	۱۸
۱۳	نقشه سیاسی کشورها و وضعیت سیاسی - امنیتی مسیرهای حمل جاده‌ای، دریایی، ریلی و هوایی	۴۳	۱۵
۱۴	مشوق‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل	۵۱	۲۴
۱۵	محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل	۵۷	۳۹
۱۶	عضویت یا عدم عضویت در کنوانسیون‌ها و نهادهای بین‌المللی و تأثیرات آن	۳۸	۳۰
۱۷	تحریم‌های بین‌المللی	۵۵	۱۴
۱۸	شیوه بانکداری بین‌الملل و نحوه تعامل با بانک‌های خارجی	۲۸	۳۲
۱۹	اعتبارات اسنادی و سایر ابزارهای پرداخت در تجارت بین‌الملل	۲۲	۴۱
۲۰	تراز تجاری و شاخص‌های کلان اقتصادی کشور	۲۹	۴۵
۲۱	نظام ارزی، تأمین ارز و نوسانات نرخ ارز	۴۵	۲۵
۲۲	فرهنگ عمومی حاکم بر فضای تجارت داخلی و خارجی کشور	۳۶	۱۶
۲۳	فرهنگ مذاکره و قدرت چانه‌زنی	۲۸	۷
۲۴	محل و روش قانون حل و فصل اختلافات در مورد نقض قراردادهای بین‌المللی	۳۰	۲۶
۲۵	اهمیت آموزش اینکوترمز	۳۴	۱۹
۲۶	میزان آشنایی و استفاده صادرکنندگان و واردکنندگان از مقررات اینکوترمز	۳۹	۳۶
۲۷	میزان وقفه، تداخل و ایجاد هزینه‌های غیر ضروری در صورت انتخاب اشتباه اصطلاح اینکوترمز	۲۸	۲۹
۲۸	بیماری‌های همه‌گیر و تأثیر آن بر زنجیره حمل و نقل	۲۰	۱
۲۹	قوه قهریه یا موانع خارج از کنترل طرفین قرارداد	۱۳	۱۷
۳۰	موانع طبیعی و جغرافیایی و محدودیت‌های مرزی	۳۴	۱۰
۳۱	بنادر و دسترسی به آب‌های آزاد و عرف بنادر	۳۸	۱۱
۳۲	امکانات و زیرساخت‌های ارتباطی و حمل و نقل	۴۴	۲۳
۳۳	استانداردسازی داده‌ها و تجزیه و تحلیل پیشرفته	۳۱	۲۷
	مجموع	۱۱۷۱	۱۱۷۱

همان‌طور که در جدول بالا مشاهده می‌شود بیشترین تأثیردهی را متغیر محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل و کمترین تأثیردهی را متغیر قوه قهریه یا موانع خارج از کنترل طرفین قرارداد به خود اختصاص داده است و همچنین بیشترین تأثیرپذیری را متغیر مدیریت زنجیره تأمین و کمترین تأثیرپذیری را بیماری‌های همه‌گیر و تأثیر آن بر زنجیره حمل‌ونقل به خود اختصاص داده است. در شکل ۴ تأثیردهی و تأثیرپذیری حاصل از ماتریس اثرات مستقیم نشان داده شده است. بر اساس نمودار ارائه شده بالا هرکدام از متغیرها باتوجه به میزان تأثیرگذاری و تأثیرپذیری در مکان خاصی در نمودار قرار می‌گیرند. موقعیت متغیرها در نمودار بیانگر وضعیت آن‌ها در پویایی و تحولات سیستم در آینده است.



شکل ۴. تأثیرپذیری و تأثیردهی ماتریس اثرات بالقوه مستقیم

بر اساس شکل ۵ مشاهده می‌شود که تأثیر قوی بین شاخص‌ها تأثیرات بالقوه مستقیم برقرار است که با خطوط قرمز این تأثیرات قوی نشان داده شده است.



شکل ۵. نقشه گرافیکی تأثیرات بالقوه مستقیم

شاخص‌های کلیدی و استراتژیک

شاخص‌های مدیریت زنجیره تأمین، گروه‌های چهارگانه اینکوترمز ۲۰۲۰ و وظایف خریدار و فروشنده در آن‌ها، محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل، روابط خریدار و فروشنده، قرارداد فروش و قوانین حاکم شاخص‌های استراتژیک هستند که هم قابل دست‌کاری و کنترل هستند و هم در پویایی و تغییر سیستم تأثیرگذار هستند.

شاخص‌های کلیدی و استراتژیک ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰ مطابق با شکل ۳ بر اساس تأثیرپذیری و تأثیردهی شامل ۵ عامل بوده است که در جدول شماره ۱۱ ارائه شده است.

ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با ... ۱۰۷

جدول ۱۱. متغیرهای کلیدی و استراتژیک

ردیف	شاخص‌ها
۱	گروه‌های چهارگانه اینکوترمز ۲۰۲۰ و وظایف خریدار و فروشنده در آن‌ها
۲	مدیریت زنجیره تأمین
۳	روابط خریدار و فروشنده
۴	محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل
۵	قرارداد فروش و قوانین حاکم بر آن

مرحله چهارم: شناسایی پیشران‌ها

در این مرحله از پژوهش ابتدا عوامل کلیدی مشخص شده در مرحله قبل در دسته‌های همپوشان قرار گرفته و پیشران‌های دسته‌ها مشخص شد که این اقدام مطابق نظرات شهودی خبرگان صورت گرفته است و به شرح جدول ۱۲ است.

جدول ۱۲. پیشران‌های ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با

تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰

عنوان عوامل کلیدی	پیشران
گروه‌های چهارگانه اینکوترمز ۲۰۲۰ و وظایف خریدار و فروشنده در آن‌ها	وظایف خریدار و فروشنده در اصطلاحات اینکوترمز ۲۰۲۰
مدیریت زنجیره تأمین	مدیریت زنجیره تأمین
روابط خریدار و فروشنده	روابط خریدار و فروشنده
محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل	بازرگانی بین‌الملل
قرارداد فروش و قوانین حاکم بر آن	

مطابق نظرات شهودی خبرگان، تعداد و شرح وضعیت هر یک از پیشران‌ها و به عبارتی طیف اجرایی پیشران‌ها تعیین گردید که به شرح جدول ۱۳ است.

جدول ۱۳. پیشران‌های ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با

تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰

عامل کلیدی	وضعیت	شرح وضعیت
وظایف خریدار و فروشنده در اصطلاحات اینکوترمز ۲۰۲۰	A1	گروه E
	A2	گروه C
	A3	گروه F
	A4	گروه D
روابط خریدار و فروشنده	B1	سطح بالا
	B2	سطح متوسط
	B3	سطح پایین
مدیریت زنجیره تأمین	C1	پهلود فرایندها
	C2	بیشینه‌سازی کارایی

شرح وضعیت	وضعیت	عامل کلیدی
کمیته سازی هزینه ها	C3	
صادرات	D1	بازرگانی بین الملل
واردات	D2	

مرحله پنجم: تدوین سناریوها

تکمیل ماتریس سناریو

داده های ماتریس ورودی اولیه است که در این پژوهش شورای راهبری متشکل از ۷ نفر از خبرگان هرکدام به صورت مجزا نمرات خود را در ماتریس وارد نموده اند و میانه نمرات وارد شده به عنوان ورودی نهایی وارد ماتریس مذکور گردیده است. طریقه وزن دهی یا نمره دهی بدین صورت بوده است که تأثیرپذیری و تأثیردهی متغیرها با شدت تأثیر قوی عدد ۳+ و با شدت تأثیر زیاد عدد ۲+ و با شدت تأثیر ضعیف عدد ۱+ و بدون تأثیر عدد صفر و تأثیر عکس قوی عدد ۳- و با شدت تأثیر عکس زیاد عدد ۲- و با شدت تأثیر عکس ضعیف عدد ۱- را به خود اختصاص داده است. ماتریس سناریو پژوهش حاضر به شرح شکل ۶ است.

BABAEI.scw	A	A	A	A	B	B	B	C	C	C	D	D
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	C1	C2	C3	D1	D2
A: وظایف خریدار و فروشنده:												
A1: E گروه					8	2	-10	0	0	0	-6	6
A2: C گروه					6	0	-6	0	0	0	0	0
A3: F گروه					6	0	-6	0	0	0	0	0
A4: D گروه					8	2	-10	0	0	0	6	-6
B: روابط خریدار و فروشنده:												
B1: سطح بالا	0	0	0	0				0	0	0	0	0
B2: سطح متوسط	0	0	0	0				2	2	-4	0	0
B3: سطح پایین	0	0	0	0				2	-4	2	0	0
C: مدیریت زنجیره تامین:												
C1: بهبود فرایندها	0	0	0	0	6	0	-6				3	-3
C2: پیشینه سازی کارایی	0	0	0	0	12	6	-18				3	-3
C3: کمیته سازی هزینه ها	0	0	0	0	12	6	-18				3	-3
D: بازرگانی بین الملل:												
D1: صادرات	-6	0	0	6	6	0	-6	0	0	0		
D2: واردات	6	0	0	-6	6	0	-6	0	0	0		

شکل ۶. ماتریس تکمیل شده سناریو ویزارد

استانداردسازی ماتریس سناریو

استانداردسازی به این معناست که جمع هر گروه قضاوتی (یک خط در یک بخش قضاوتی) باید صفر باشد. استانداردسازی سبب افزایش انسجام و مفهوم داده ها می شود. برای این کار نرم افزار سناریو ویزارد، استانداردسازی نامعتبر هر گروه قضاوتی را تشخیص داده و سپس نسبت به استانداردسازی اقدام شد که در شکل ۷ ماتریس استاندارد شده سناریو قرار داده شده است.

BABAEI.scw	A	A	A	A	B	B	B	C	C	C	D	D
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	C1	C2	C3	D1	D2
A: وظایف خریدار و فروشنده:												
A1: E گروه					8	2	-10	0	0	0	-6	6
A2: C گروه					6	0	-6	0	0	0	0	0
A3: F گروه					6	0	-6	0	0	0	0	0
A4: D گروه					8	2	-10	0	0	0	6	-6
B: روابط خریدار و فروشنده:												
B1: سطح بالا	0	0	0	0				0	0	0	0	0
B2: سطح متوسط	0	0	0	0				2	2	-4	0	0
B3: سطح پایین	0	0	0	0				2	-4	2	0	0
C: مدیریت زنجیره تامین:												
C1: بهبود فرایندها	0	0	0	0	6	0	-6				3	-3
C2: پیشینه سازی کارایی	0	0	0	0	12	6	-18				3	-3
C3: کمینه سازی هزینه‌ها	0	0	0	0	12	6	-18				3	-3
D: بیازرگانی بین الملل:												
D1: صادرات	-6	0	0	6	6	0	-6	0	0	0		
D2: واردات	6	0	0	-6	6	0	-6	0	0	0		

شکل ۷. ماتریس استاندارد شده سناریو ویزارد

تابلو سناریوهای سازگار

بنیان روش^۱ CIB ارزیابی سازگاری درونی یک سناریو با محاسبه تأثیر متوازن آن است که با وارد نمودن مفروضات سناریو به ماتریس تأثیر متقابل به دست آمده، حاصل می‌شود. با نشان دادن این که یک فرض یا چندین فرض از سناریو در مغایرت با سایر بخش‌های سناریو هستند یا بالعکس عدم وجود تضاد بین سناریوها، می‌توان سازگاری درونی را ارزیابی نمود. عناصر سناریوی گزارش شده، مجموعه کاملی از پیش فرض‌های حمایتی متقابل را تشکیل می‌دهند؛ بنابراین، این سناریو می‌تواند به عنوان یک استحکام داخلی سازگار ارزیابی شود. خروجی نهایی نرم افزار بیانگر تعداد سناریوهای سازگار و مؤلفه‌های متشکل آن است. این سناریوها مطابق با جدول ۱۴ هستند.

جدول ۱۴. تابلو سناریوهای سازگار

Scenario No. 1	Scenario No. 2	Scenario No. 3	Scenario No. 4	Scenario No. 5	Scenario No. 6
وظایف خریدار و فروشنده A: گروه D4			وظایف خریدار و فروشنده A: گروه E1		
روابط خریدار و فروشنده B: سطح بالا					

Scenario No. 1	Scenario No. 2	Scenario No. 3	Scenario No. 4	Scenario No. 5	Scenario No. 6
مدیریت C: زنجیره تأمین بهبود C1: فرایندها	مدیریت C: زنجیره تأمین C2: بیشینه‌سازی کارایی	مدیریت C: زنجیره تأمین C3: کمینه‌سازی هزینه‌ها	مدیریت C: زنجیره تأمین بهبود C1: فرایندها	مدیریت C: زنجیره تأمین C2: بیشینه‌سازی کارایی	مدیریت C: زنجیره تأمین C3: کمینه‌سازی هزینه‌ها
بازرگانی بین‌الملل: D صادرات D1:			بازرگانی بین‌الملل: D واردات D2:		

همان‌طور که در تابلو سناریوها مشخص است، شش سناریوی سازگار وجود دارد. سناریوی اول متشکل از مؤلفه‌های وظایف خریدار و فروشنده گروه D، روابط خریدار و فروشنده سطح بالا، مدیریت زنجیره تأمین بهبود فرایندها و صادرات بازرگانی بین‌الملل است. سناریوی دوم متشکل از مؤلفه‌های وظایف خریدار و فروشنده گروه D، روابط خریدار و فروشنده سطح بالا، مدیریت زنجیره تأمین بیشینه‌سازی کارایی و صادرات بازرگانی بین‌الملل است. سناریوی سوم متشکل از مؤلفه‌های وظایف خریدار و فروشنده گروه D، روابط خریدار و فروشنده سطح بالا، مدیریت زنجیره تأمین کمینه‌سازی هزینه‌ها و صادرات بازرگانی بین‌الملل است. سناریوی چهارم متشکل از مؤلفه‌های وظایف خریدار و فروشنده گروه E، روابط خریدار و فروشنده سطح بالا، مدیریت زنجیره تأمین بهبود فرایندها و واردات بازرگانی بین‌الملل است. سناریوی پنجم متشکل از مؤلفه‌های وظایف خریدار و فروشنده گروه E، روابط خریدار و فروشنده سطح بالا، بیشینه‌سازی کارایی در مدیریت زنجیره تأمین و واردات بازرگانی بین‌الملل است. سناریوی ششم متشکل از مؤلفه‌های وظایف خریدار و فروشنده گروه E، روابط خریدار و فروشنده در سطح بالا، کمینه‌سازی هزینه‌ها در مدیریت زنجیره تأمین و واردات بازرگانی بین‌الملل است.

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

با عنایت به هدف اصلی پژوهش مبنی بر یافتن مقوله‌های اصلی و فرعی، عوامل مؤثر، عوامل راهبردی، پیشران‌ها و سناریوهای سازگار در راستای ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک‌ها و انتقال هزینه‌ها باتوجه‌به اینکوترمز ۲۰۲۰ و بر اساس یافته‌های پژوهش و تابلو خروجی نهایی سناریوها، شش سناریوی سازگار استخراج گردید که پس از بررسی و تحلیل در جلسه شورای راهبری پژوهش هر ۶ سناریو تأیید گردید و تمامی آنان قابلیت انتخاب را خواهد داشت. در این قسمت مؤلفه‌های مورد استفاده در سناریوهای مختلف، مورد تفسیر قرار داده شده است.

در رابطه با وظایف خریدار و فروشنده در اصطلاحات اینکوترمز ۲۰۲۰، دوردگ و دلیپینار (۲۰۲۱) در پژوهشی با عنوان «گذشته، امروز و آینده اینکوترمز در تحویل بین‌المللی: مروری بر نوآوری‌ها در لجستیک» این‌گونه مطرح می‌کنند که اینکوترمز؛ قوانین تنظیم‌کننده توزیع مسئولیت‌ها و هزینه‌ها بین طرفین در مراحل حمل‌ونقل و تحویل کالا است که توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی تنظیم می‌شود. آیتم‌های اینکوترمز زبان مشترکی را ارائه می‌دهند به طوری که هر شرکتی در محیط جهانی شده امروزی، روش مشابهی از اقدامات در توزیع و حمل‌ونقل را درک می‌کند. در نهایت، شرکت‌ها محصولات خود را مطابق انتظار تحویل می‌دهند.

همچنین استوژانویچ و ایوتیچ (۲۰۲۰) در مطالعه خود تحت عنوان «امکان‌سنجی استفاده از ترم‌های اینکوترمز در ارزیابی و الگوبرداری عملکرد لجستیک یک کشور»، کمک به بهبود ارزیابی عملکرد ترابری و تدارکات کشور را از طریق بررسی احتمال استفاده از اینکوترمز در قراردادهای بین‌المللی مورد بررسی قرار داده و بیان نمودند که ترم‌های اینکوترمز عبارات تجاری هستند که به روشنی تعهدات تدارکاتی فروشندگان را تعیین می‌کنند و همچنین "کانال‌هایی" هستند که تجارت و تدارکات را به هم متصل می‌کنند. شاخص‌های عملکرد لجستیک تأثیر قابل توجه اینکوترمز بر عملکرد لجستیک کشور را نشان می‌دهند. توسعه اقتصادی کشور نیز با اینکوترمز و شاخص‌های عملکرد لجستیک داخلی همبستگی دارد. این همبستگی باتوجه به رقابت‌پذیری جهانی در زیرساخت‌های حمل‌ونقل دیده نمی‌شود. علاوه بر این، درحالی‌که فاصله جغرافیایی همبستگی مستقیم ندارد، وقتی همراه با شاخص عملکرد لجستیک در مدل جاذبه در نظر گرفته می‌شود، بر تعهدات خریداران یا فروشندگان تأثیر می‌گذارد. استفاده از ترم‌های اینکوترمز برای نظارت، ارزیابی، و الگوبرداری از عملکرد حمل‌ونقل و لجستیک یک کشور باید عمیقاً توسط سیاست‌گذاران در آینده مورد توجه قرار گیرد. هرگلیچو و موناستیرینکو (۲۰۱۹) نیز در پژوهشی با عنوان «تقسیم ریسک و هزینه در تجارت شرکت به شرکت» بیان داشتند فروشندگان و خریداران هنگام تجارت در سراسر مرزها در معرض ریسک‌ها و هزینه‌های مهم قرار دارند؛ بنابراین، آنها بر اساس مجموعه‌ای از قوانین استاندارد شناخته شده به‌عنوان اینکوترمز، تصمیم می‌گیرند که چگونه تقسیم مسئولیت‌ها را در طول فرایند حمل‌ونقل انجام دهند. خریداران بزرگ بدون توجه به اندازه فروشنده، مسئولیت‌های بیشتری را متحمل می‌شوند، درحالی‌که فروشندگان بزرگ فقط در زمان کوچک بودن طرف خود این کار را انجام می‌دهند. احتمال اینکه خریداران تحمل ریسک و هزینه بیشتری داشته باشند، در مقایسه با کالاهای نهایی، برای معاملات محصولات واسطه‌ای و کالاهای سرمایه‌ای بیشتر است. همچنین، احتمال اینکه مسئولیت را خریداران برعهده بگیرند اگر کشورشان مستقر در محیط تجاری خوب باشد، کاهش می‌یابد. در همین رابطه یاکوب و همکاران (۲۰۱۸) در پژوهشی با عنوان «فاکتورهای انتخاب اینکوترمز و تأثیر آن بر عملکرد صادرات» بیان داشتند که اینکوترمز ۲۰۲۰ وظایف و مسئولیت‌های واردکنندگان و صادرکنندگان را در رابطه با هزینه‌ها و خطرات حمل‌ونقل و همچنین مسئولیت‌های بیمه و تشریفات گمرکی را بیان می‌کند. یافته‌ها نشان می‌دهد که بین عوامل انتخاب اینکوترمز و عملکرد صادرات رابطه معنی‌داری وجود دارد. شفیعی، منصوری و شمس (۱۴۰۰) نیز در پژوهشی با عنوان تأملی در مسئولیت فرستنده کالا ناشی از تأخیر در عملیات بارگیری و تخلیه کشتی؛ در پرتو اصطلاحات بازرگانی و کنوانسیون‌های بین‌المللی، این‌گونه مطرح می‌کنند که یکی از موضوعات بحث‌برانگیز در حقوق حمل‌ونقل دریایی، مسئله تأخیر در عملیات بارگیری و تخلیه کشتی (دموراژ) و تأخیر در تحویل کالا است؛ بدین جهت تنظیم روابط قراردادی میان فرستنده کالا و متصدی حمل‌ونقل بحثی چالش‌برانگیز در نظام‌های حقوقی مختلف و در کنوانسیون‌های بین‌المللی محسوب می‌شود. از طرفی فرستنده کالا ممکن است به‌موجب برنامه نیز مسئول پرداخت خسارت ناشی از تأخیر در عملیات بارگیری و تخلیه و یا تأخیر در تحویل کالا باشد. در کنوانسیون‌های بین‌المللی دریایی به مسئولیت فرستنده کالا، پرداخته شده است که در مقایسه با کنوانسیون‌های بین‌المللی، مقررات روتردام نمایانگر تحولات حقوق حمل‌ونقل دریایی در طی سال‌های اخیر بوده است. در همین خصوص گودرزی و ملکپور (۱۳۹۶) در پژوهشی با عنوان «ضرورت رویکرد

تخصصی بیمه‌گران به انتقال ریسک در حمل‌ونقل بین‌المللی کالا» بیان داشتند اهمیت نقطه انتقال ریسک از آن جهت است که تلف یا آسیب دیدن کالا، پیش یا پس از انتقال ریسک، پیامدهای بسیار متفاوتی خواهد داشت؛ اینکه کالا در چه مقطعی آسیب دیده یا تلف شده باشد، شخص زیان دیده را تعیین می‌کند. از آنجاکه طرفین خریدار و فروشنده هر یک تمایلی به پذیرش مسئولیت و قبول خسارت ندارند، غالباً سعی می‌نمایند طرف مقابل را به پذیرش خسارت وادار نمایند. تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی ممکن است با شکست بیمه‌گذار خاتمه یابد. آشنایی کارشناسان بیمه با سازوکار کلی تجارت بین‌المللی و مقررات و قواعد حاکم بر مبادلات تجاری نظیر کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا، اینکوترمز و قوانین حاکم بر قرارداد، و همچنین مطالعه موردی چندین پرونده واقعی، دیدگاه روشنی برای تصمیم‌گیری در خصوص موارد مشابه با موضوع انتقال ریسک ایجاد می‌نماید.

در رابطه با مدیریت زنجیره تأمین، اسچفر (۲۰۱۷) در پژوهش خود تحت عنوان استفاده از اینکوترمز در روابط خریدار و فروشنده: مطالعه آمیخته، بیان می‌دارد تعامل‌ها و ارتباطات تصمیم‌های مدیریت لجستیک بین خریداران و فروشندگان کالا، اهمیتی حیاتی برای مدیریت زنجیره تأمین مؤثر دارد. قوانین اینکوترمز اغلب هنگام حمل‌ونقل کالاها توسط خریداران و فروشندگان برای مشخص کردن مسئولیت‌های هر یک از طرفین استفاده می‌شود. استفاده نادرست از قوانین اینکوترمز می‌تواند منجر به برداشته‌های اشتباه طرفین از مسئولیت‌های خود و بروز ریسک‌ها و هزینه‌های پیش‌بینی نشده گردد. همچنین اسلامی تبار، لامع و کمیجانی (۱۳۹۹) در پژوهشی با عنوان «بررسی تطبیقی الزامات قانونی و استانداردهای بین‌المللی حاکم بر بسته‌بندی دارو و تجهیزات پزشکی» این‌گونه مطرح می‌کنند که بسته‌بندی عنصر ضروری هرگونه عملیات صادراتی است که نه تنها بر ایمنی، بلکه بر هزینه‌ها، ارتباطات و حتی بازاریابی یک محصول تأثیر می‌گذارد. مسئولیت بسته‌بندی صادراتی همواره بر عهده صادرکننده است و باید اطمینان حاصل کند، بسته‌بندی کالا بر اساس اینکوترمز بوده و مانع از آسیب به کالا خواهد شد. در رابطه با بازرگانی بین‌الملل، فهیمی (۲۰۱۹) در پژوهشی با عنوان «طبقه‌بندی و مدل‌سازی غیرخطی در قیمت‌گذاری کالاها با استفاده از اینکوترمز» یک رویکرد جدید از طبقه‌بندی و مدل‌سازی رفتار غیرخطی قیمت کالاها با استفاده از مدل‌های تغییر رژیم با متغیرهای گذار برون‌زا ارائه داده است. به طور خاص، طبقه‌بندی نشان می‌دهد که تورم و قیمت نفت بهترین کاندیداهایی هستند که به ترتیب می‌توانند دینامیک غیرخطی را به صورت تحویل روی عرشه کشتی، هزینه بیمه و هزینه حمل‌ونقل نشان دهند. نتایج آزمون خطی آماری و نتایج برآورد آنها این پیش‌بینی را تأیید می‌کند و اهمیت طبقه‌بندی قیمت‌های مرزی پیشنهادی را در بهبود درک از رفتار قیمت کالاها برجسته می‌کند. همچنین سران، آلاگوز و اورتا کارپوز (۲۰۱۳) در پژوهشی تحت عنوان هزینه‌های اینکوترمز در بازاریابی بین‌الملل و تأثیرات آن روی قیمت‌گذاری محصولات، به بررسی رویکردهای قیمت‌گذاری محصول و همچنین بررسی تأثیر توزیع هزینه بین خریداران و فروشندگان بر قیمت، تحت قوانین اصطلاحات بازرگانی پرداختند و صادرات از ترکیه به هر دو کشور روسیه و برزیل را با توجه به هزینه‌های بازرگانی بررسی نمودند. در همین رابطه هین، لاپورت و روی (۲۰۰۹) در پژوهش خود با عنوان «فاکتورهای محیطی کسب‌وکار: انتخاب اینکوترمز و عملکرد صادرات» به شناسایی عوامل اصلی مورد توجه هنگام تصمیم‌گیری در مورد استفاده از اینکوترمز و تجزیه و تحلیل تأثیر انتخاب‌های اینکوترمز بر عملکرد صادرات پرداختند. نتایج حاکی از اهمیت توجه به محیط کسب‌وکار داخلی و خارجی در فرایند

انتخاب اینکوترمز و سهم آن در بهبود عملکرد صادرات است. علاوه بر این، این مقاله اهمیت آموزش در جهت افزایش آگاهی از بعد استراتژیک اینکوترمز و ترویج استفاده از اینکوترمز را نشان می‌دهد که باعث افزایش عملکرد صادرات نیز می‌شود.

مؤلفه‌های استفاده شده در سناریوها به‌صورت ویژه در پژوهش حاضر به کار گرفته شده است و علی‌رغم اینکه در مطالعات بررسی شده توسط دیگران به مؤلفه‌های سناریوها با این کیفیت و دقت توجه نشده است؛ ولی با این وجود از متغیرها یا به عبارتی سرمولفه‌ها به‌صورت جداگانه، یاد شده و در نتایج پژوهش‌های دیگران منعکس شده است؛ لذا به‌واسطه غیرمستقیم می‌توان نتایج پژوهش حاضر را همخوان با نتایج مطالعات دیگران قلمداد نمود.

پیشنهادهای کاربردی پژوهش

برقراری روابط خریدار و فروشنده عنصر کانونی در تجارت بین‌الملل و هدف نهایی فعالیت‌های مشتری‌محور است. عناصر متعددی در برقراری این روابط دخیل هستند که رضایت، درگیری مشتریان، تحویل، ریسک، هزینه‌ها و پایبندی فروشنده به تعهدات از جمله آنها است. در میان تمامی عوامل به نظر می‌رسد، اعتماد نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد. همچنین روابط مبتنی بر اعتماد، هزینه مبادله کمتری دارند چرا که همان قراردادهای ناقص و نیمه‌تمام برای ادامه روابط تجاری کافی است. زمانی که طرفین به یکدیگر اعتماد دارند، به هنگام مواجهه با شرایط پیش‌بینی نشده، هر دو طرف به‌گونه‌ای که منافع دوجانبه تضمین گردد، سازگاری‌های لازم را صورت می‌دهند. در چنین شرایطی که روابط مبتنی بر اعتماد است، خریدار و فروشنده به‌جای بهره‌گیری فرصت‌طلبانه و کوتاه‌مدت از نابرابری‌های موجود سعی می‌کنند در بلندمدت این مسئله را حل نمایند، بنابراین می‌توان گفت اعتماد در روابط تجاری، ریسک رفتار فرصت‌طلبانه را از بین برده و هزینه مبادله را می‌کاهد. در نتیجه احتمال گرایش خریدار به برقراری روابط بلندمدت با فروشنده افزایش خواهد یافت. از طرفی مدیریت زنجیره تأمین فرایند و فعالیت تأمین مواد اولیه است که شرکت برای ایجاد یک محصول یا خدمات و ارائه آن به خریداران نیاز دارد. هدف مدیریت زنجیره تأمین، بهبود عملکرد زنجیره تأمین است. به بیان دیگر اطلاعات به‌موقع و دقیق زنجیره تأمین، به تولیدکنندگان این امکان را می‌دهد تا فقط محصول قابل‌فروش را تولید و ارسال کنند. سیستم‌های زنجیره تأمین مؤثر به تولیدکنندگان و خرده‌فروشان کمک می‌کنند تا فعالیت اضافی را کاهش دهند. این امر هزینه تولید، حمل‌ونقل، بیمه و ذخیره‌سازی کالاهایی را که قابل‌فروش نیستند، کاهش می‌دهد و با بهبود فرایندهای برنامه‌ریزی، یافتن منابع مناسب، تولید، توزیع کالا، پشتیبانی و ارزیابی نهائی، مدیریت زنجیره تأمین به نحو شایسته‌ای انجام خواهد شد. هدف غایی هر زنجیره تأمین، بهبود عملکرد و پیشینه‌سازی کارایی با کمینه‌سازی هزینه‌ها است. با عنایت به موارد گفته شده و در صورت وجود سطح بالایی از روابط بین فروشنده و خریدار و با عنایت به ملاحظات اقتصادی، سیاسی و قانونی دو کشور و بهینه‌سازی مدیریت زنجیره تأمین استفاده از اصلاحات گروه D و E اینکوترمز توصیه می‌شود و در صورت وجود ارتباط بین فروشنده و خریدار در محدوده پائین تا بالا و یا به علت الزام‌های شیوه حمل‌ونقل و سایر ملاحظات، استفاده از سایر اصطلاحات اینکوترمز توصیه می‌شود.

پیشنادهای پژوهش‌های آتی

باتوجه به پژوهش حاضر پیشنهادهای پژوهشی زیر در آینده می‌تواند انجام گیرد.

۱. تدوین راهبردهای اولویت‌دار ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰ مبتنی بر سناریوهای سازگار
۲. تحلیل رفتار بازیگران کلیدی در ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰
۳. تدوین برنامه‌ریزی پابرجای ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه‌ها در تجارت بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰ مبتنی بر سناریوهای سازگار
۴. انجام مطالعه تطبیقی بر روی الگوهای موفق تجارت بین‌الملل با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰ در کشورهای توسعه‌یافته

محدودیت پژوهش

باتوجه به نوع پژوهش حاضر و استفاده از خبرگان در تدوین، تبیین و تفسیر نتایج، در تعمیم نتایج بایستی احتیاط لازم صورت گیرد.

منابع

اسلامی تبار، شهریار؛ لامع، احسان؛ کمیجانی، نسترن. (۱۳۹۹). بررسی تطبیقی الزامات قانونی و استانداردهای بین‌المللی حاکم بر بسته‌بندی دارو و تجهیزات پزشکی. فصلنامه علمی علوم و فنون بسته‌بندی، ۱۱(۴۱): ۳۸-۴۹

ذوقی، محمد صالح؛ زند میرآلود، مجید. (۱۳۹۹). اینکوترمز ۲۰۲۰: مقررات اتاق بازرگانی بین‌المللی برای استفاده از اصطلاحات بازرگانی بین‌المللی و داخلی. تهران: انتشارات جنگل.

شفیعی، بهاره؛ منصوری، سعید؛ شمس، احمد. (۱۴۰۰). تأملی در مسئولیت فرستنده کالا ناشی از تأخیر در عملیات بارگیری و تخلیه کشتی: در پرتو اصطلاحات بازرگانی و کنوانسیون‌های بین‌المللی. تحقیقات حقوقی بین‌المللی، ۱۴(۵۴): ۲۳۹-۲۵۶

شهوندی، ایرج؛ صفری، محمد؛ عباسی، اسماعیل. (۱۳۹۸). انتقال مالکیت با نگرشی به اینکوترمز، دومین کنفرانس بین‌المللی علوم انسانی، اجتماعی و سبک زندگی، تفلیس - کشور گرجستان، سازمان بین‌المللی مطالعات دانشگاهی - دانشگاه نیوویژن.

عزیزی، ناصر؛ باقری، محمود؛ رستم زاد اصلی، سروش. (۱۳۹۵). نقش عرف‌های تجاری در تجارت بین‌الملل؛ تأثیر متقابل کنوانسیون بیع بین‌الملل و قواعد اینکوترمز. پژوهش‌های حقوقی، ۳۰، ۳-۷

گودرزی، مرتضی و ملک‌پور، ملک رضا. (۱۳۹۶). ضرورت رویکرد تخصصی بیمه‌گران به انتقال ریسک در حمل‌ونقل بین‌المللی کالا، بیست و چهارمین همایش ملی بیمه و توسعه، تهران، پژوهشکده بیمه.

معصومی، سید عزیز. (۱۳۹۸). «اصطلاحات تجاری بین‌المللی» معادلی نادرست برای INCOTERMS در ادبیات حقوق تجارت بین‌الملل فارسی‌زبانان. پژوهش‌های حقوقی، ۳۹، ۳۱۳-۳۰۳.

- Ardianto, M. A. D. (2022). Development of conceptual model integrated estimation system for fish growth and feed requirement in aquaculture supply chain management. *Procedia Computer Science*, 197, 461-468.
- Atkin, T. S., & Rinehart, L. M. (2006). The effect of negotiation practices on the relationship between suppliers and customers. *Negotiation Journal*, 22(1), 47-65.
- Autry, C. W., & Golicic, S. L. (2010). Evaluating buyer-supplier relationship-performance spirals A longitudinal study. *Journal of operations management*, 28(2), 87-100.
- Autry, C. W., & Griffis, S. E. (2008). Supply chain capital: the impact of structural and relational linkages on firm execution and innovation. *Journal of business logistics*, 29(1), 157-173.
- Baena-Rojas, J. J., & Cano, J. A. (2022). TECHNIQUE FOR ESTIMATION OF COSTS AND PRICES IN CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS BASED ON INCOTERMS®. *Acta Logistica*, 9(2), 171-181.
- Bergami, R. (2013). Managing Incoterms 2010 risks: tension with trade and banking practices. *International Journal of Economics and Business Research*, 6(3), 324-338.
- Bergami, R., & Tichá, L. (2022). Managing Incoterms® 2020 export risks. *International Journal of Economics and Business Research*, 23(2), 255-273.
- Bryant, A. (2017). *Grounded theory and grounded theorizing: Pragmatism in research practice*. Oxford University Press. P. 118
- Burgess, K., Singh, P. J., & Koroglu, R. (2006). Supply chain management: a structured literature review and implications for future research. *International journal of operations & production Management*.
- Busse, M., Gröning, S., & Groening, S. (2012). Assessing the impact of trade liberalization: The case of Jordan. *Journal of Economic Integration*, 466-486.
- Căruntu, C., & Lăpăduși, M. L. (2010). Complex Issues regarding the Role and Importance of Internationally Codified Rules and Incoterms. Petroleum-Gas University of Ploiesti Bulletin, *Economic Sciences Series*, 62(1).
- Ceran, Y., Alagöz, A., & Ortakarpuz, M. INCOTERMS® Costs in International Marketing and Their Effects on Product Pricing. *Proceedings of 8th Annual London Business Research Conference Imperial College, London, UK, 8 - 9 July 2013*, ISBN: 978-1-922069-28-3
- Chopra, S., & Meindl, P. (2007). Supply chain management. Strategy, planning & operation. In *Das summa summarum des management* (pp. 265-275). Gabler.
- Clarke, A. (2005). Grounded Theory after the Postmodern Turn. *Symbolic Interaction*, (4), 4.

- Coetzee, J. (2010). *INCOTERMS as a form of standardization in international sales law: an analysis of the interplay between mercantile custom and substantive sales law with specific reference to the passing of risk* (Doctoral dissertation, Stellenbosch: University of Stellenbosch).
- Cook, T. A. (2011). INCOTERMS, Revenue Recognition, and Transfer of Title. *Managing Imports & Exports*, 1-4.
- Council, S. C. (2001). Supply-chain operations reference-model: Overview of SCOR Version 5. 0. *Pittsburgh: Supply-Chain Council*.
- Creswell, J. W. (2014). A concise introduction to mixed methods research. *SAGE publications*.
- Daugherty, P. J. (2011). Review of logistics and supply chain relationship literature and suggested research agenda. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*.
- Davis, J., & Vogt, J. (2021). Hidden Supply Chain Risk and Incoterms®: Analysis and Mitigation Strategies. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(12), 619.
- Davis, J., & Vogt, J. (2022). Incoterms® 2020 and the missed opportunities for the next version. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 25(9), 1263-1286.
- Del Rosal, I. (2013). Delivery terms in international trade: some evidence for Spain. *Applied Economics Letters*, 20(6), 606-610.
- Durdağ, C., & Delipinar, G. E. (2021). The past, today and future of incoterms in international delivery: A review on the innovations in logistics. *Journal of Economics Library*, 7(4), 201-207.
- Eldovića, E., Vukašinića, M., Tešića, M., & Bijelić, S. (2015). International commercial terms, Incoterms 2010. In *2nd Logistics International Conference*, Belgrade, Serbia.
- Erdogan, M., & Kavas, E. (2020). Incoterms and New Transport Types: The Importance of Drones. In *Handbook of Research on The Applications of International Transportation and Logistics for World Trade* (pp. 151-180). IGI Global.
- Fahmy, H. (2018). *Understanding the Behavior and Co-Movement in Commodity Prices using Incoterms*.
- Fahmy, H. (2019). Classifying and modeling nonlinearity in commodity prices using Incoterms. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 28(8), 1019-1046.
- Fernández, J. T. (2022). Dependence and resource commitment as antecedents of supply chain integration. *Business Process Management Journal*, 28(8), 23-47.
- Fontaine, M., & De Ly, F. (2006). *Drafting International Contracts*. P. 87, BRILL.

- Gölgeci, I., & Kuivalainen, O. (2020). Does social capital matter for supply chain resilience? The role of absorptive capacity and marketing-supply chain management alignment. *Industrial Marketing Management*, 84, 63-74.
- Hallikas, J., Karvonen, I., Pulkkinen, U., Virolainen, V. M., & Tuominen, M. (2004). Risk management processes in supplier networks. *International Journal of Production Economics*, 90(1), 47-58.
- Hedström, J., & Granberg, G. (2009). *Incoterms klausulers användning i österbotniska företag*.
- Herghelegiu, C., & Monastyrenko, E. (2019). *Risk-and Cost-Sharing in Firm-to-Firm Trade*.
- Hien, N., Laporte, G., & Roy, J. (2009). Business environment factors, incoterms selection, and export performance. *Operations and Supply Chain Management*, 2(2), 63-78.
- [Http://www.icc-iran.com/Fa/ICCIran-Home.aspx](http://www.icc-iran.com/Fa/ICCIran-Home.aspx)
- Huuhka, H. (2019). *EFFECTIVE USE OF INCOTERMS IN THE CASE COMPANY*.
- Jimenez, G. 2012. *ICC Guide to Export/Import*. Paris: ICC Services, Publications Department. P. 74
- KIM, J. H. (2022). The Comparative Study of Incoterms 2020 and 2010 in International Physical Distribution. *Journal of Distribution Science*, 20(4), 101-110.
- Kim, S. M. (2022). Some Critical & Controversial Issues on Incoterms 2020 for International Trade. *Global Trade and Customs Journal*, 17(1).
- Klecha, L. (2017). *Deadlocks in international negotiation: the free trade agreement between India and the European Union* (Bachelor's thesis, University of Twente).
- Krause, D. R., Handfield, R. B., & Tyler, B. B. (2007). The relationships between supplier development, commitment, social capital accumulation, and performance improvement. *Journal of operations management*, 25(2), 528-545.
- Kuei, C. H., Madu, C. N., Lin, C., & Chow, W. S. (2002). Developing supply chain strategies based on the survey of supply chain quality and technology management. *International Journal of Quality & Reliability Management*.
- Lambert, D. M., & Cooper, M. C. (2000). Issues in supply chain management. *Industrial marketing management*, 29(1), 65-83.
- Leong, Y. S. (2014). *Relationship between incoterms choices, selection factors and export performance: A case of manufacturing companies in Malaysia* (Doctoral dissertation, University Utara Malaysia).

- Lin, C., Chow, W. S., Madu, C. N., Kuei, C. H., & Yu, P. P. (2005). A structural equation model of supply chain quality management and organizational performance. *International journal of production economics*, 96(3), 355-365.
- Lushcheuski, M. (2019). *Problems in achieving consensus in a sustainable supply chain formation*. Bachelor's thesis, a degree program in business logistics, South Eastern Finland University.
- Miller, R. 2018. Why understanding Incoterms is critical to international supply chain management. Indicated 31.08.2018. <https://www.Flashglobal.com>
- Miltikbaevich, S. A., & Kizi, F. R. F. (2021). THE IMPACT OF INCOTERMS 2020 RULES ON THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE. *Galaxy International Interdisciplinary Research Journal*, 9(11), 581-587.
- Mirică, S.C., & Tudor, F. (2022). The Defining Role of Delivery Conditions in International Trade of Goods by Sea for the Detection of Irregularities and Non-Conformities. *International Investment Law Journal*, 2(1), 93-98.
- Nair, A., Narasimhan, R., & Bendoly, E. (2011). Competitive buyer-supplier relationship: an investigation of bargaining power, relational context, and investment strategies. *Decision Sciences*, 42(1), 93-127.
- Narlikar, A. (2010). New powers in the club: the challenges of global trade governance. *International affairs*, 86(3), 717-728.
- Njuguna, C. (2022). *Supplier-buyer relationship dynamics in supply chain management*. P:2.
- Noone, H. (2019). Two-Level Games and the Policy Process: Assessing Domestic–Foreign Policy Linkage Theory. *World Affairs*, 182(2), 165-186.
- Petrová, M., Krügerová, M., & Kozieł, M. (2021). INCOTERMS–History and Future Development. In *Proceedings of the 15th International Conference Liberec Economic Forum* (pp. 589-598).
- Railas, L. 2016. *Incoterms 2010: Käyttäjän käsikirja*. Helsinki: Helsingin KamariOy JA tekijät. P. 84
- Saldaña, J. (2014). *Coding analysis strategies*. The Oxford handbook of qualitative research, 581-605.
- Saldaña, J., & Omasta, M. (2016). *Qualitative research: Analyzing life*. Sage Publications.
- Saraja, R. S. (2013). *Factors Affecting Supply Chain Management in Manufacturing Companies in Tanzania: Case Study of Tanzania Distillers Limited (TDL)* (Doctoral dissertation, THE OPEN UNIVERSITY).
- Schaefer, T. J. (2017). *Incoterms® use in buyer-seller relationships: a mixed methods study*. School of the University of Missouri-St. Louis, (Doctoral's thesis).
- Shuman, J. (2000). Incoterms 2000. *Business Credit, New York*, 102(7).

- Singh, S. (2012). What are the problems or difficulties in international trade? *Preserve articles*.
- Smith, K. N., Vila-Parrish, A. R., Ivy, J. S., & Abel, S. R. (2017). A simulation approach for evaluating medication supply chain structures. *International Journal of Systems Science: Operations & Logistics*, 4(1), 13-26.
- Smith, L. D., Vatterott, A., & Boyce, W. (2022, January). Assessing Performance and Risk in Complex Supply Chains and Tying Performance Measures to Strategic Concepts. In *Supply Chain Forum: An International Journal* (Vol. 23, No. 1, pp. 20-38). Taylor & Francis.
- Stapleton, D. M., Pande, V., Ghosh, S., & Damali, U. (2014). Refining shippers' dyadic cost, risk, and delivery responsibilities: The principal changes to Incoterms and a transaction cost focus for the future. *Journal of Transportation Management*, 24(2), 3.
- Stojanović, D., & Ivetic, J. (2020). Possibilities of using Incoterms clauses in a country logistics performance assessment and benchmarking. *Transport Policy*.
- Supply Chain Council (2001)" Definition and other information obtained from the council's website", HTTP: //www.supply-chain.org., [accessed on 12 August 2003].
- Swink, M., & Zsidisin, G. (2006). On the benefits and risks of focused commitment to suppliers. *International Journal of Production Research*, 44(20), 4223-4240.
- Tan, K. C. (2001). A framework of supply chain management literature. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 7(1), 39-48.
- Thomas, E. (2013). Supplier integration in new product development: Computer-mediated communication, knowledge exchange and buyer performance. *Industrial Marketing Management*, 42(6), 890-899.
- Uhlenberg, A. (2017). *Key Issues in Supply Chain Management and How to Overcome Them*.
- Uлага, W., & Eggert, A. (2006). Value-based differentiation in business relationships: Gaining and sustaining key supplier status. *Journal of Marketing*, 70(1), 119-136.
- Vickery, S. K., Jayaram, J., Droge, C., & Calantone, R. (2003). The effects of an integrative supply chain strategy on customer service and financial performance: an analysis of direct versus indirect relationships. *Journal of operations management*, 21(5), 523-539.
- Wieland, A. (2021). Dancing the supply chain: Toward transformative supply chain management. *Journal of Supply Chain Management*, 57(1), 58-73.
- Yaakub, S., Szu, L. Y., Arbak, S., & Ab Halim, N. (2018). INCOTERMS Selection Factors and Their Effect on Export Performance. *JARIMS*.
- Yan, T., & Dooley, K. (2014). Buyer-supplier collaboration quality in new product development projects. *Journal of Supply Chain Management*, 50(2), 59-83.