

# Identifying factors affecting delivery points, risk transfer and costs in international trade with an emphasis on Incoterms 2020

Morteza Babaie<sup>1</sup> , Firouze Haji Aliakbari<sup>2</sup> , Fereshte Lotfizade<sup>3</sup> , Arshad Farahmandian<sup>2</sup> 

1- Ph.D. Student, Department of Business Management, Faculty of Humanities, Zanjan Branch, Islamic Azad University, Zanjan, Iran.

2- Assistant Professor, Department of Business Management, Faculty of Humanities, Zanjan Branch, Islamic Azad University, Zanjan, Iran.

3- Assistant Professor, Department of Business Management, Faculty of Humanities, Zanjan Branch, Islamic Azad University, Zanjan, Iran

## Receive:

16 February 2024

## Revise:

21 March 2024

## Accept:

16 April 2024


## Keywords:

Incoterms,  
International  
Trading,  
Risk Transfer  
Points,  
Costs, Delivery  
Points,  
Supply Chain  
Management

## Abstract

The purpose of the present study is to identify factors affecting the delivery points, risk transfer and costs in international commerce with emphasis on Incoterms 2020. The research method is applicable-operational in terms of its purpose, and mixed (qualitative) and exploratory research in terms of implementation. The statistical population in the qualitative sector consisted of 12 academic experts and experts in the field of international commerce, international transportation and Incoterms, selected by targeted sampling and snowball; and statistical population consists of 10 experts in the field of commerce. Data collection tools were semi-structural interview in the qualitative section, and a researcher-made questionnaire in the quantitative section. The study was conducted in two stages, including the data-based method and the Delphi technique. Maxqda20 software was used to analyze the qualitative data, and SPSS software in the quantitative part. The results in the qualitative section showed that 7 effective factors, 13 components, 11 strategies, and 2 consequences were identified and extracted. In the quantitative section, 33 effective factors were identified in the four stages of the Delphi interview technique. These findings will be able to provide a tool for senior executives of international interactions in effective planning for the use of Incoterms Regulations to optimize delivery points, risk transfer and costs in international supply chain management, given the buyer and seller's relationships in transboundary transactions.

**Please cite this article as (APA):** Babaie, M., Haji Aliakbari, F., Lotfizade, F., & Farahmandian, A. (2024). Identifying factors affecting delivery points, risk transfer and costs in international trade with an emphasis on Incoterms 2020. *Journal of value creating in Business Management*, 4(3), 105-140.

 <https://doi.org/10.22034/jvcbm.2024.444134.1317>

**Publisher:** Research Centre of Resources  
Management Studies and Knowledge-Based Business

**Creative Commons:** CC BY 4.0



**Corresponding Author:** Firouze Haji Aliakbari

**Email:** firouzehajialiakbari@gmail.com

## Extended Abstract

### Introduction

Supply Chain Management in production, inventory control, location, distribution, logistics management and transportation between supply chain factors is to achieve the best responsive, efficient and profitability of market success (Song et al, 2022). Companies are more at risk when more dependent on the other dealing party (Hallikas, 2004, Swink & Zsoidisin, 2006). With the increase in the volume and complexity of the business, especially globally, the likelihood of disputes or misunderstandings of the supply chain partners has also increased; therefore, a set of commercial terms, called Incoterms rules, is designed by the International Chamber of Commerce to standardize the performance of businesses when concluding a contract for the sale of goods (Davis & Vogt, 2021). Incoterms, which is being updated periodically, determines who is incurred in international trade, cost and risk. Choosing the delivery method caused by these bylaws is one of the most important issues that should be consciously considered for both the buyer and the seller (Erdogan & Kavas, 2020). The important thing is that these laws are not mandatory, they only play the role of supporting actors involved in international trade, but if the parties agree to use them, they become mandatory (Mirică & Tudor, 2022). Incoterms' terms support trade growth and facilitate their use of international and domestic trade (Davis & Vogt, 2021), to the extent that they are known as the columns of international trade (Coetzee, 2010). The responsibility and how to settle costs and risks in international trade is an essential aspect of international competitiveness (Baena-Rojas & Cano, 2022). Therefore, according to the above, the researcher seeks to answer the question: What are the factors affecting the delivery, risk transfer and costs in international commerce with emphasis on Incoters 2020?

### Theoretical Framework

#### Supply Chain Management

Supply chain management is known as a network management of interconnected businesses that are involved in providing final product packaging and service to the customer; as a result, the supply chain management covers all the necessary displacements and warehousing of the raw materials between the process and the finished products from the basic point to the point of consumption (Ghadri et al, 2019)

#### Delivery of goods in international trade

Delivery is one of the most important and basic principles in any foreign sales agreement. For each party, the delivery has its own specific place. On the one hand, the seller calls for more freedom on the terms and conditions of delivery, and on the other hand the buyer calls for more confidence in delivery of the goods in terms of quantity and qualitatively and in accordance with the raised conditions; in this context, the documentation or other documents related to the products order are important. Some commentators have defined the delivery as any action that allows the buyer to dominate the goods' buyer (Abadi & Azadi, 2017).

#### Incoterms

Incoterms is part of a business contract between the seller and the buyer. Proper business terms improve logistical engineering, reduce risk, save the company's money; and successful transportation provides solid bases for transnational transactions (Jimnez, 2012).

KIM (2022) in a study entitled "Some Critical and Controversial problems about Incoterms 2020 for International Trade" argues that Incoterms has been revised for the eighth time since its initial release in 1936. Incoterms 2020 (eighth edition) was required on January 1, 2020. Like the 2010 Incoterms (Seventh Edition), Incoterms 2020 provides eleven law (seven laws

for multiple transport and four laws for marine transport), but Incoterms 2020 added DPU law by deleting the DAT law. The 2020 Incoterms seems to be improved and better organized, but it also brings some important and controversial issues. This article discusses some of the most important and controversial issues about Incoterms 2020.

Karimi et al, (2022) investigated the impact of supply chain strategic management on performance and orientation of supply chain with the role of resilience mediation (case study of the Oil Industry Offshore Sector). The results showed: 1- Supply chain strategic management has a direct and significant impact on the supply chain orientation, 2- Supply chain strategic management has an indirect and significant impact on supply chain orientation (through agility and chain strength), 3- Supply chain strategic management has no direct and significant impact on the performance of the supply chain, 4- Supply chain strategic management has an indirect and significant impact on supply chain performance (through agility and chain strength), 5- Chain agility plays a significant mediating role in the relationship between strategic management of supply chain and chain performance and orientation. 6- The chain strength has a mediating significant role in the relationship between strategic management of the supply chain and chain performance and orientation.

### Research methodology

The research method is applicable-operational in terms of its purpose, and mixed (qualitative) and exploratory research in terms of implementation. The statistical population in the qualitative sector consisted of 12 academic experts and experts in the field of international commerce, international transportation and Incoterms, selected by targeted sampling and snowball; and statistical population consists of 10 experts in the field of commerce. Data collection tools were semi-structural interview in the qualitative section, and a researcher-made questionnaire in the quantitative section. The study was conducted in two stages, including the data-based method and the Delphi technique.

### Research Findings

Maxqda20 software was used to analyze the qualitative data, and SPSS software in the quantitative part. The results in the qualitative section showed that 7 effective factors, 13 components, 11 strategies, and 2 consequences were identified and extracted. In the quantitative section, 33 effective factors were identified in the four stages of the Delphi interview technique. These findings will be able to provide a tool for senior executives of international interactions in effective planning for the use of Incoterms Regulations to optimize delivery points, risk transfer and costs in international supply chain management, given the buyer and seller's relationships in transboundary transactions.

### Conclusion

The purpose of this study was to identify factors affecting the delivery points, risk transfer, and costs in international commerce with emphasis on Incoterms 2020. The results of this study are consistent with the results of samiei et al, (2023), ahmadi et al, (2023), KIM (2022), Karimi et al, (2022), Durdağ & Delipinar (2021), Miltikbaevich & Kizi (2021), Stojanović & Ivetic (2020), Erdogan & Kavas (2020), Shafei et al, (2021), Islami Tabar et al, (2020), Ranjbarzadeh (2020), and Herghelegiu et al, (2019). KIM (2022) argue in a study entitled "Some Critical and Controversial issues about Incoterms 2020 for International Trade", that Incoterms 2020 provides eleven laws (seven laws for multiple transport and four laws for maritime transport). Incoterms 2020 improved and better organized

It is recommended that companies with international transactions during international negotiations on the purchase or sale of goods and prior to the contract of sale, transportation,

insurance and inspection, should consider effective factors and extracted indicators in this study to:

- 1- Reduce product transfer costs and reduce risk between buyer and seller.
- 2- Bring the country's economic growth and development by removing the ambiguities of transactions and increasing the quality of transactions.
- 3-Develop willingness to foreign direct investment by improving the international business environment.

## شناسایی عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰

مرتضی بابائی<sup>۱</sup> ID، فیروزه حاجی‌علی‌اکبری<sup>۲</sup> ID، فرشته لطفی‌زاده<sup>۲</sup> ID، ارشد فرهنگیان<sup>۲</sup> ID

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

### چکیده

هدف پژوهش حاضر شناسایی عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰ می‌باشد. روش پژوهش با توجه به هدف آن، کاربردی-عملیاتی و از حیث شیوه اجرا، آمیخته (کیفی-کمی) و از نوع پژوهش‌های اکتشافی می‌باشد. جامعه آماری در بخش کیفی شامل ۱۲ نفر از خبرگان دانشگاهی و خبرگان حوزه بازرگانی بین‌الملل، حمل‌ونقل بین‌الملل و اینکوترمز و به روش نمونه‌گیری هدفمند و روش گلوله برفی و جامعه آماری در بخش کمی شامل ۱۰ نفر از خبرگان در حوزه بازرگانی در نظر گرفته شده. ابزارهای جمع‌آوری داده در بخش کیفی مصاحبه نیمه ساختاریافته و در بخش کمی شامل پرسشنامه محقق ساخته می‌باشد. این پژوهش در دو مرحله شامل روش داده‌بنیاد و تکنیک دلفی انجام گرفت. در تجزیه و تحلیل داده‌های بخش کیفی با استفاده از نرم افزار MAXQDA20 و در بخش کمی از روش دلفی و از نرم افزار SPSS استفاده شد. نتایج در بخش کیفی نشان داد که تعداد ۷ عامل مؤثر، ۱۳ مؤلفه، ۱۱ راهبرد و ۲ پیامد شناسایی و استخراج شد. در بخش کمی طی چهار مرحله تکنیک مصاحبه دلفی، ۳۳ عامل مؤثر شناسایی شده. این یافته‌ها قادر خواهند بود تا یک ابزار برای مدیران ارشد شرکت‌های دارای تعاملات بین‌المللی در برنامه‌ریزی مؤثر برای استفاده از مقررات اینکوترمز در جهت ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در مدیریت زنجیره تأمین بین‌المللی و با عنایت به روابط خریدار و فروشنده در معاملات فرامرزی فراهم کنند.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۱/۲۷

تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۰۱/۰۲

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۱/۲۸

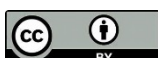
### کلید واژه‌ها:

اینکوترمز،  
بازرگانی بین‌الملل،  
نقاط انتقال ریسک،  
هزینه‌ها،  
نقطه تحویل،  
مدیریت زنجیره تأمین

لطفاً به این مقاله استناد کنید (APA): بابائی، مرتضی، حاجی‌علی‌اکبری، فیروزه، لطفی‌زاده، فرشته، فرهنگیان، ارشد. (۱۴۰۳). شناسایی عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰. فصلنامه ارزش آفرینی در مدیریت کسب و کار. ۴(۳). ۱۰۵-۱۴۰.

doi <https://doi.org/10.22034/jvcbm.2024.444134.1317>

Creative Commons: CC BY 4.0



ناشر: مرکز پژوهشی مطالعات مدیریت منابع و کسب و کار دانش محور

ایمیل: firouzehajialiakbari@gmail.com

نویسنده مسئول: فیروزه حاجی‌علی‌اکبری

## مقدمه

در صحنه رقابت‌های بین‌المللی و محیط به‌شدت ناپایدار حاکم کنونی، شرکت‌ها به‌منظور کسب جایگاه مناسب در عرصه ملی و بین‌المللی نیازمند بهره‌گیری از الگوهای مناسب همچون مدیریت زنجیره تأمین در راستای تحقق مزیت رقابتی و انتظارات مشتریان هستند که از عوامل اصلی بقای آن‌ها بوده و به‌طور کلی بر افزایش انطباق، انعطاف‌پذیری و کاهش ریسک‌ها و هزینه‌های آن‌ها تأکید داشته و دارای قابلیت واکنش و پاسخ سریع، اثربخش و کارا به تغییرات بازار است و خود در شکل نوین آن از عواملی چون بازاریابی، پشتیبانی، تولید و توزیع بهینه نشأت گرفته است (Helo & Hao, 2022). مدیریت زنجیره تأمین هماهنگی در تولید، کنترل موجودی، مکان‌یابی، توزیع، مدیریت تدارکات و لجستیک و حمل‌ونقل بین عوامل زنجیره تأمین برای دستیابی به بهترین ترکیب پاسخ گوئی، کارایی و سودآوری برای موفقیت در بازار است (Song et al, 2022). یکی از مهم‌ترین عوامل این زنجیره در سطح بین‌المللی، خرید و فروش کالاها در سیستم تجارت فرامرزی است که اغلب با پیچیدگی‌های زیادی در مسئولیت‌ها، هزینه‌ها و ریسک طرفین قرارداد همراه است که نیاز به تعیین دقیق آن‌ها از ضرورت‌های تجارت بین‌الملل جهت دستیابی به حداکثر سود و جلوگیری از مشکلات آتی است (Wang et al, 2018). در بازارهای جهانی که کاملاً مرتبط هستند، ریسک‌ها و اختلالات در حال تبدیل شدن به تهدیدی برای موفقیت طولانی‌مدت و زنده ماندن هستند (Gölgeci & Kuivalainen, 2020). لجستیک به دلیل جهانی شدن به طور قابل توجهی تغییر کرده است. مهم‌ترین اصطلاح لجستیک، زنجیره تأمین است. با ظهور جهانی‌سازی، مدیریت فعالیت‌های زنجیره تأمین پیچیده‌تر شده است (Vidrova, 2020). 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 (Fernández, 2022). شرکت‌ها زمانی که وابستگی بیشتری به طرف دیگر معامله داشته باشند، بیشتر در معرض ریسک هستند (Hallikas, 2004, Swink & Zsidisin, 2006)؛ 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 (Hedström & Granberg, 2009). با افزایش حجم و پیچیدگی تجارت به‌ویژه در سطح جهانی، احتمال اختلافات یا سوء تفاهم‌های شرکای زنجیره تأمین نیز افزایش یافته است؛ از این رو مجموعه‌ای از اصطلاح‌های تجاری به نام قوانین اینکوترمز برای استاندارد کردن عملکرد کسب و کارها هنگام عقد قرارداد خرید و فروش کالا توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی طراحی شده است (Davis & Vogt, 2021). اینکوترمز که به‌صورت دوره‌ای به‌روز می‌شود، تعیین می‌کند که در تجارت بین‌المللی، هزینه و ریسک توسط چه کسانی متحمل می‌شود. انتخاب روش تحویل ناشی از این آیین‌نامه‌ها یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که باید هم برای خریدار و هم برای فروشنده به‌صورت آگاهانه در نظر گرفته شود (Erdogan & Kavas, 2020). موضوع مهم 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 (Mirică & Tudor, 2022). اصطلاح‌های اینکوترمز از رشد تجارت حمایت می‌کنند و استفاده از آن‌ها تجارت بین‌المللی و داخلی کالا را تسهیل می‌کند (Davis & Vogt, 2021)، تا جایی که آن‌ها به‌عنوان ستون‌های تجارت بین‌المللی شناخته می‌شوند (Coetzee, 2010). مسئولیت و چگونگی تسویه هزینه‌ها و ریسک‌ها در تجارت بین‌الملل، یک جنبه ضروری از رقابت‌پذیری شرکت‌های بین‌المللی است (Baena-Rojas & Cano, 2022).

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 (Bergami & Tichá, 2022). قبل از ایجاد قرارداد، شرکت‌های درگیر در معاملات تجارت بین‌المللی، در چهار زمینه با یکدیگر مذاکره می‌کنند که شامل انتقال هزینه‌ها، انتقال ریسک‌ها، شرایط انتقال عنوان و شرایط پرداخت است (O'Meara, 2017). بسیاری از عوامل داخلی و خارجی مانند ویژگی‌های کالا، قرارداد فروش صادرکننده و واردکننده، زنجیره تأمین و کل محیط اقتصاد کلان بر انتخاب اصطلاح‌های اینکوترمز تأثیر می‌گذارند (Ivetić, 2020 & Stojanovi). اصطلاح‌های اینکوترمز برای لجستیک بین‌المللی ضروری هستند. با این وجود، ادبیات مربوط به رابطه بین اصطلاح‌های اینکوترمز و عملکرد حمل و نقل و لجستیک در تحویل بین‌المللی به طرز شگفت‌آوری کمیاب است و این رابطه در سطح کلان اقتصادی، از دیدگاه سیاست‌گذاری، در نظر گرفته نشده است (Ivetić, 2020 & Stojanovi). 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 اتاق بازرگانی بین‌المللی در تجارت بین‌المللی، دقیقاً پرداختن به همین ریسک است. ارجاع به قواعد اینکوترمز ۲۰۲۰ در یک قرارداد خرید که آخرین نسخه منتشر شده آن توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی بوده و بسیاری از 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 حمل و نقل و تشریفات گمرکی می‌گردد و در نتیجه احتمال برخورد با پیچیدگی‌های قانونی را کاهش می‌دهد. علی‌رغم کارآمدی اینکوترمز برای کاهش هزینه و حذف ابهامات معاملات بین‌المللی، انتخاب اینکوترمز یک تصمیم دشوار است چرا که دانش کلی در این زمینه وجود ندارد و انتخاب یک اینکوترمز مناسب به‌عنوان یک محدودیت در نظر گرفته می‌شود تا اینکه فرصتی برای بهبود کارایی قراردادهای بین‌المللی باشد. از این‌رو، بررسی و شناسایی عوامل مؤثر بر نقطه تحویل کالا، نقطه انتقال ریسک و نقطه انتقال هزینه‌ها در جهت برطرف نمودن چالش‌های موجود برای استفاده از مقررات اینکوترمز و ایجاد شرایط مساعدی برای شرکت‌ها در معاملات بین‌المللی، از اهمیت بسیاری برخوردار است چرا که می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های انتقال محصولات بین خریدار و فروشنده شود و از طریق رفع ابهامات معاملات و افزایش کیفیت معاملات، می‌تواند رشد و توسعه اقتصادی را به همراه داشته باشد. توسعه روابط دوستانه ناشی از توسعه روابط تجاری بین کشورها، بهبود تصمیمات قیمت‌گذاری کالاها با توجه به شرایط رقابتی بازار، رونق صنعت بیمه با توجه به افزایش قراردادهای بیمه کالا، افزایش سودآوری تجاری ملی و بین‌المللی، رقم‌زدن مثبت سرنوشت یک رویداد تجاری بین‌المللی با در نظر گرفتن ریسک‌های مستتر و غیرقابل‌پیش‌بینی در فرایند دادوستد، مشخص ساختن نقطه تحویل کالا و مسئولیت‌های قبل و بعد از آن و استحکام روابط خریدار و فروشنده تحت قرارداد فروش، می‌توانند از دیگر پیامدهای این بررسی باشند. با توجه به مطالب مطرح شده، می‌توان گفت شرکت‌ها نیازمند این هستند تا با توجه به شرایط موجود ارزیابی کنند که از چه الگوی اینکوترمز، باید در معاملات بین‌المللی خود استفاده کنند تا بتوانند عملکرد خود را بهبود بخشند. با این وجود، در زمینه این مسئله مطالعات گسترده‌ای صورت نگرفته است و این حوزه مطالعاتی اغلب با خلأ تحقیقاتی مواجه بوده است؛ لذا برای پوشش خلأ موجود در این زمینه، این مطالعه به دنبال آن است تا عوامل مؤثر بر نقطه تحویل، نقطه انتقال ریسک و نقطه انتقال هزینه که از ارکان مهم معاملات بین‌المللی هستند را با توجه به اینکوترمز ۲۰۲۰ شناسایی

کند. بنابراین با توجه به مطالب فوق محقق درصدد پاسخ به این سؤال است که: عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با تأکید بر اینکوترمز ۲۰۲۰ چه می‌باشد؟

## ادبیات نظری

### 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. (Ardianto & Mudjahidin, 2022) مدیریت زنجیره تأمین پایدار مدیریت جریان مواد، اطلاعات، سرمایه و همکاری، بین شرکتهای زنجیره تأمین با توجه به توسعه سه بعد پایداری یعنی ابعاد اقتصادی، محیطی و اجتماعی می‌باشد. طراحی محصول پایدار، طراحی فرآیند و همکاری پایدار با تأمین‌کنندگان و همچنین مشتریان چهار بعد اصلی مدیریت زنجیره تأمین پایدار می‌باشند. با توجه به افزایش آگاهی ذینفعان از مسائل زیست محیطی و اجتماعی، علاقه مندی به پایداری در میان دانشگاهیان و متخصصان در حال افزایش است. برای یکپارچگی اهداف پایداری در سطح زنجیره تأمین و سازمانی، انگیزه اولیه برای تصمیم‌های شرکت از فشارهای خارجی و مشوقهای ذینفع (مشتریان، رقبای، دولت‌ها، سازمان‌های غیردولتی) حاصل شده و معمولاً از شرکتهای کانونی به تأمین‌کنندگان آنها در فرآیند گرایش به پایداری و تصحیح مفهوم زنجیره تأمین انتقال می‌یابد. پایداری به استخدام افرادی که به رفتار محیطی سازمان توجه دارند، کمک می‌کند. نوآوری‌های پایدار فراتر از توان یک شرکت به تنهایی است و به زنجیره تأمین شرکتهای مربوط می‌شود. (Bavarsad et al, 2017) مدیریت زنجیره تأمین را به عنوان مدیریت شبکه‌ای از کسب و کارهای به هم متصل که درگیر فراهم آوردن نهایی بسته بندی محصول و خدمت برای مشتری می‌شوند، می‌دانند، در نتیجه مدیریت زنجیره تأمین تمامی جابجایی‌ها و انبارشهای ضروری مواد اولیه موجودی بین فرآیندی و محصولات نهایی از نقطه اولیه تا نقطه مصرف را تحت پوشش قرار می‌دهد. (Ghadri et al, 2019) امروزه زنجیره‌های تأمین گسترش یافته‌اند و می‌توان آن‌ها را به‌عنوان شبکه‌های تأمین مشاهده کرد (Uhlenberg, 2017) و بحران‌های اخیر بر این نکته تأکید کرده‌اند که ساختارها و فرایندهای زنجیره تأمین سیال بوده و با پدیده‌های سیاسی و اقتصادی درهم‌تنیده هستند (Wieland, 2021). زنجیره تأمین در عصر جدید تدارکات به‌سرعت در حال پیچیده‌شدن است (Njuguna, 2022).

### تحویل کالا در تجارت بین‌الملل

تحویل یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین اصول در هر توافق‌نامه فروش خارجی است که متأسفانه در اکثر موارد دقیقاً چنین مسئله مهمی در نظر گرفته نمی‌شود. از نظر هر یک از طرفین، تحویل، جایگاه ویژه خود را دارد. از یک طرف فروشنده خواستار آزادی بیشتر در مورد شرایط و ضوابط تحویل است و از سوی دیگر خریدار خواستار اطمینان بیشتر در تحویل کالا از نظر کمی و کیفی کالا و مطابقت با شرایط مطرح شده است که در این زمینه مستندات یا سایر اسناد مربوط به سفارش محصول، مهم است. برخی از مفسران، تحویل را به معنای هر نوع اقدامی که اجازه می‌دهد خریدار کالا را تحت سلطه قرار دهد، تعریف کرده‌اند. (Abadi & Azadi, 2017)

## اینکوترمز

اصطلاح‌های تجاری بین‌المللی و داخلی که به آن اینکوترمز نیز گفته می‌شود، شامل یازده اصطلاح تحویل کالا است. تقریباً هر شرکت صادراتی و وارداتی در اغلب کشورها، از اینکوترمز استفاده می‌کنند. اینکوترمز بخشی از قرارداد تجاری بین فروشنده و خریدار است. اصطلاح‌های تجاری صحیح استفاده‌شده، مهندسی لجستیک را بهبود می‌بخشد، ریسک را کاهش می‌دهند و باعث صرفه‌جویی در هزینه شرکت می‌شوند و حمل‌ونقل موفقیت‌آمیز، پایه‌های محکم را برای ادامه معاملات فرامرزی فراهم می‌کند (Jimenez, 2012). نسخه‌های جدید اینکوترمز در صورت لزوم توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی صادر می‌شود و با هدف گنجاندن واقعیت‌های تجاری جدید و تقویت تجارت است. جدیدترین نسخه اصطلاح‌های اینکوترمز مربوط به سال ۲۰۲۰ است. 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) 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 (Davis & Vogt, 2021). عواملی که بر انتخاب اینکوترمز تأثیر می‌گذارد شامل ریسک، هزینه، کشور هدف، زمان، محصول و مدت پرداخت هستند که به نوبه خود، تأثیر زیادی بر تجارت بین‌المللی دارد. اینکوترمز اگر به‌درستی استفاده شود مقرون‌به‌صرفه است و نتایج موفقیت‌آمیزی را به دنبال دارد (Huuhka, 2019).

## پیشینه پژوهش

(Samiei et al, 2023) به بررسی شناسایی منافع و مخارج مالی زنجیره تأمین پایدار در شرایط عدم قطعیت در شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. روش تحلیل بصورت تحلیل محتوا می‌باشد. تعداد 30 مقاله و 210 کد و 24 مفهوم از مقالات انتخاب شده استخراج شد که شامل قابلیت فرآیند مدیریت فرآیند سفارش، قابلیت فرآیند مدیریت ارتباط با مشتری، قابلیت فرآیند مدیریت تقاضا، ظرفیت و قابلیت فرآیند مدیریت منابع، زمان عرضه به بازار، اعتبار خریدار، پلتفرم‌های الکترونیکی، هماهنگی و همکاری در زنجیره تأمین برای بهبود عملکرد خدمات، همگام سازی تصمیمات مربوط به مالی، اشتراک اطلاعات نوآورانه مرتبط با مالی، قابلیت فرآیند مدیریت ارتباط با تأمین کننده، قابلیت فرآیند مدیریت عملکرد خدمات، تعامل بین بخش‌های شرکت‌های زنجیره تأمین، تأمین مالی موجودی، نوآوری محصول، فاکتورینگ معکوس، همسویی انگیزشی جریان نقدی، سرمایه در گردش زنجیره تأمین، اعتبار بانکی برای تأمین مالی زنجیره تأمین، یکپارچه‌سازی تأمین کننده، مدیریت بازیافت، ریسک اختلال زنجیره تأمین، مدیریت حمل و نقل زنجیره تأمین، تغییرات در برآوردها و مبنای آنها به‌عنوان منابع و مخارج زنجیره تأمین پایدار در شرایط عدم قطعیت می‌باشد.

(Ahmadi et al, 2023) به بررسی طراحی سیستم انتخاب کانالهای توزیع در زنجیره تأمین صنعت نفت با استفاده ترکیب شبکه عصبی- فازی تطبیقی و الگوریتم‌های فراابتکاری (مطالعه موردی: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مناطق دو گانه آذربایجان- غربی) پرداختند. نتایج نشان می‌دهد که بهترین سیستم برای انتخاب کانال توزیع، شبکه عصبی- فازی تطبیقی ترکیب شده با الگوریتم ازدحام ذرات بوده است. با مقایسه عملکرد طرح برندسازی و روش سنتی، مشخص گردید که طرح برندسازی عملکرد بهتری داشته و کانال توزیع مناسبی برای شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مناطق دو گانه آذربایجان غربی می‌باشد.

(Kim, 2022) در پژوهشی با عنوان «برخی از مسائل بحرانی و بحث‌برانگیز در مورد اینکوترمز ۲۰۲۰ برای تجارت بین‌المللی» مطرح می‌کنند که اینکوترمز از زمان انتشار اولیه خود در سال ۱۹۳۶ هشتمین بار مورد بازنگری قرار گرفته است. 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.

(Karimi et al, 2022) به بررسی تأثیر مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین بر عملکرد و جهت‌گیری زنجیره تأمین با نقش میانجی تاب‌آوری (مورد مطالعه بخش فراساحل صنعت نفت پرداختند. نتایج نشان داد: ۱- مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین بر جهت‌گیری زنجیره تأمین اثر مستقیم معنی‌دار دارد، ۲- مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین بر جهت‌گیری زنجیره تأمین اثر غیرمستقیم معنی‌دار دارد (از طریق چابکی و استحکام زنجیره)، ۳- مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین بر عملکرد زنجیره تأمین اثر مستقیم معنی‌دار ندارد، ۴- مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین بر عملکرد زنجیره تأمین اثر غیر مستقیم معنی‌دار دارد (از طریق چابکی و استحکام زنجیره)، ۵- چابکی زنجیره در رابطه بین مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین با عملکرد و جهت‌گیری زنجیره نقش میانجی معنی‌دار دارد. ۶- استحکام زنجیره در رابطه بین مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین با عملکرد و جهت‌گیری زنجیره نقش میانجی معنی‌دار دارد.

(Durdağ & Delipinar, 2021) در پژوهشی با عنوان «گذشته، امروز و آینده اینکوترمز در تحویل بین‌المللی: مروری بر نوآوری‌ها در لجستیک» این‌گونه مطرح می‌شود که اینکوترمز؛ قوانین تنظیم‌کننده توزیع مسئولیت‌ها و هزینه‌ها بین طرفین در مراحل حمل‌ونقل و تحویل کالا است که توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی تنظیم می‌شود. آیت‌های اینکوترمز با اختصارات متشکل از حروف اول تعاریف انگلیسی بیان می‌شوند. آن‌ها زبان مشترکی را ارائه می‌دهند به طوری که هر شرکتی در یک‌دنیای جهانی روش مشابهی از اقدامات در توزیع و حمل‌ونقل را درک می‌کند. در نهایت، شرکت‌ها محصولات خود را مطابق انتظار تحویل می‌دهند. اینکوترمز تغییرات در اختصارات و همچنین معاملات را ذکر می‌کند. شرایط تجاری بین‌المللی (اینکوترمز) از سال ۱۹۳۶ نقش اساسی در اجرای تجارت جهانی ایفا کرده است. از آنجایی که شرایط تجاری بین‌المللی هر ده سال یکبار به‌روز می‌شود، شرکت‌ها بیشتر تحت تأثیر نوآوری‌های اینکوترمز قرار می‌گیرند. 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.

(Miltikbaevich & Kizi, 2021) در پژوهشی با عنوان «تأثیر قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ بر توسعه تجارت بین‌الملل» اصلاحات انجام شده در توسعه امور گمرکی، وضعیت کلی استفاده از شرایط تحویل اینکوترمز، تأثیر کاربرد و مشکلاتی که قوانین کلی هنگام اعمال قوانین کلی اینکوترمز در فعالیتهای اقتصادی خارجی با آن مواجه می‌شود، مورد بحث قرار می‌دهد.

(Stojanović & Ivetic, 2020) در مطالعه خود تحت عنوان «امکان‌سنجی استفاده از اصطلاح‌های 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 اصطلاح‌های 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 نشانگر تأثیر قابل توجه عملکرد لجستیک کشور بر اینکوترمز را نشان می‌دهند. توسعه اقتصادی کشور نیز با اینکوترمز و شاخص‌های عملکرد لجستیک داخلی همبستگی دارد. این همبستگی با توجه به رقابت‌پذیری جهانی در زیرساخت‌های حمل‌ونقل دیده نمی‌شود. علاوه بر این، در حالی که 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 اصطلاح‌های اینکوترمز برای نظارت، ارزیابی، و الگوبرداری از عملکرد حمل‌ونقل و لجستیک یک کشور باید عمیقاً توسط سیاست‌گذاران در آینده مورد توجه قرار گیرد.

(Erdogan & Kavas, 2020) در پژوهشی با عنوان «اینکوترمز و انواع جدید حمل‌ونقل: اهمیت هواپیماهای بدون سرنشین» هواپیماهای بدون سرنشین را که در بین اصطلاح‌های اینکوترمز و اشکال جدید حمل‌ونقل قرار دارند، مورد بررسی قرار دادند. 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 بالاصح 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. ایشان در بخش اول مطالعه لجستیک و مفاهیم لجستیک بین‌المللی را مورد بررسی قرار داده و پایه تحقیقات بر اساس اصطلاح‌های اساسی لجستیک انجام می‌شود. با این حال، روش‌های حمل‌ونقل، ظروف ذخیره‌سازی، بسته‌بندی، حمل‌ونقل و سایر کاربردهای لجستیک در بخش اول بررسی شده است. در بخش دوم مطالعه مفهوم اینکوترمز و توسعه آن تا به امروز و وضعیت فعلی آن مورد بررسی قرار گرفته است. علاوه بر این، پس از آخرین ویرایش در سال ۲۰۱۰، تحقیقات در مورد خصوصیات تجاری اصطلاح‌های اینکوترمز ۲۰۱۰ انجام شده است. سپس عواملی که هم هنگام خرید و هم در هنگام فروش یکی از این شرایط را تحت تأثیر قرار داده است، به طور مفصل مورد بررسی قرار گرفته است. در بخش سوم، هواپیماهای بدون سرنشین و وسایل نقلیه بدون

سرنشین آینده مورد بررسی قرار گرفته و اهمیت حمل و نقل، بازار تحویل، هزینه تحویل و پهنادهای مربوطه از نظر قوانین و مقررات؛ سهم و تغییرات در لجستیک و اینکوترمز مورد بررسی قرار گرفته است. ایشان در تحقیق خود پیشنهاد افزودن حرف (D) Dragon در برخی از اصطلاح‌های اینکوترمز را ارائه می‌دهند.

(Shafei et al, 2021) در پژوهشی با عنوان « تاملی در مسئولیت فرستنده کالا ناشی از تأخیر در عملیات بارگیری و تخلیه کشتی: در پرتو اصطلاح‌های بازرگانی و کنوانسیون‌های بین‌المللی » این‌گونه مطرح می‌کند که یکی از موضوعات بحث برانگیز در حقوق حمل و نقل 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 حمل و نقل بحثی چالش برانگیز در نظام‌های حقوقی مختلف و در کنوانسیون‌های بین‌المللی محسوب می‌شود. از طرفی فرستنده کالا ممکن است به موجب بارنامه 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 کنوانسیون‌های بین‌المللی، مقررات روتردام نمایانگر تحولات حقوق حمل و نقل دریایی در طی سال‌های اخیر بوده است؛ لذا این مقاله درصدد بررسی این نکته هست که فرستنده کالا به موجب کنوانسیون‌های بین‌المللی مسئول خسارت ناشی از تأخیر در تحویل است؟ در چه شرایطی دارنده بارنامه (مرسل الیه) در برابر پرداخت دموراژ مسئول است؟ آیا میان پرداخت دموراژ و اینکوترمز ارتباط معنایی وجود دارد؟ یافته‌ها بیانگر آن بوده است که ارتباط غیرمستقیمی میان دموراژ و اینکوترمز وجود دارد که انتخاب هریک از اصطلاح‌های 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.

(Islami Tabar et al, 2020) در پژوهشی با عنوان «بررسی تطبیقی الزامات قانونی و استانداردهای بین‌المللی حاکم بر بسته‌بندی دارو و تجهیزات پزشکی» این‌گونه مطرح می‌کند که جهانی‌سازی در حیطه سلامت یعنی توسعه، اجرا و یکسان‌سازی قوانین و استانداردهای فنی کالاها سلامت محور از جمله دارو، تجهیزات پزشکی و لوازم بهداشتی آرایشی که به تعهدات تجارت بین‌الملل و مقررات تجارت داخلی پیوند خورده است. 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 اصطلاح‌های بین‌المللی بازرگانی، برای تفکیک هزینه‌ها و مسئولیت‌ها بین فروشنده و خریدار استفاده می‌شود) بوده و مانع از آسیب به کالا شد. به خاطر اهمیت بسته‌بندی کالاها سلامت محور به سلامت انسان‌ها، سازمان تجارت جهانی، سازمان غذا و داروی آمریکا، همچنین سازمان استانداردسازی جهانی دستورالعمل‌ها، مقررات و استانداردهای ویژه‌ای برای بسته‌بندی کالاها در تجارت جهانی وضع نموده‌اند که در این پژوهش به آن‌ها پرداخته شده است. به منظور تعریف جایگاه بسته‌بندی در نظام حقوقی بین‌الملل و تعیین وظایف قانونی تولیدکنندگان؛ در این تحقیق علمی ابتدا به اهمیت بسته‌بندی در تجارت بین‌الملل و مسئولیت‌ها و حقوق تولیدکنندگان و تبعیت آنان از قوانین سازمان غذا و داروی آمریکا و سازمان تجارت جهانی پرداخته شده و با کشورهای مختلف مقایسه گردیده که نتایج مهم و واقعی این تحقیق ممکن

است موجب ارتقا و گسترش جایگاه بسته‌بندی در نظام حقوقی ایران به‌ویژه موجب ایجاد یک قاعده محکم در سازمان غذا و داروی کشور گردد.

(Ranjbarzadeh, 2020) در پژوهشی با عنوان «اینکوترمز، در حقوق تجارت بین‌المللی» این‌گونه مطرح می‌کند که از جنگ دوم جهانی معاملات و دادوستدهای بین‌المللی کالا رشد قابل توجهی داشته است. این رشد بالاخص با افزایش قابل توجه جمعیت و پیشرفت سریع تکنولوژی و وسایل حمل‌ونقل رابطه مستقیمی دارد. تأمین نیازها و خواسته‌های بشر امروزی سبب گردیده تا تجارت و اقتصاد بین‌المللی شاهد تحولات بزرگی باشد و به همان اندازه نیز مخاطرات مرتبط با آن افزایش یابد. حقوق دانان و مؤسسات حقوقی بین‌الملل خصوصی و دولتی بسیاری از اعم از ارکان سازمان ملل متحد یا دیگر سازمان‌های بین‌المللی در صدد بوده‌اند تا نسبت به یکسان‌سازی حقوق تجارت بین‌الملل اقداماتی به عمل آورند تا از مخاطرات تجاری به نحو چشمگیری کاسته و امور اقتصادی - تجاری فعالان بین‌المللی را از نظر حقوقی انسجام بخشیده و تابع مقررات یکسانی کنند. یکی از این نهادها اتاق بازرگانی بین‌المللی است که از سال ۱۹۳۵ اقدام به انتشار مجموعه شروطی برای تدوین قراردادهای خرید و فروش بین‌المللی کالا تحت عنوان اینکوترمز با اصطلاح‌های سه حرفی نموده است. این شروط نقش اساسی در حل و فصل اختلافات تجاری در سطح بین‌الملل داشته است. خواه حل و فصل این قضایا در محاکم قضایی و یا داوری داخلی انجام شده باشد و یا در سطوح فرامرزی و بین‌المللی.

(Herghelegiu et al, 2019) 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.

## روش‌شناسی تحقیق

پژوهش حاضر از حیث هدف، کاربردی و از منظر استراتژی اجرای پژوهش، از نوع اکتشافی می‌باشد. همچنین این پژوهش از حیث روش گردآوری داده‌ها به دو شکل مطالعات کتابخانه‌ای و میدانی انجام شده است. از حیث نوع داده، پژوهش حاضر آمیخته (کیفی - کمی) می‌باشد. جامعه آماری در بخش کیفی شامل 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، هدفمند بوده و در اثنای آن از شیوه گلوله برفی استفاده شده است. نمونه‌گیری گلوله برفی یک روش نمونه‌گیری است که واحدهای نمونه، نه تنها اطلاعاتی در مورد خودشان بلکه در مورد واحدهای دیگر جامعه نیز ارائه می‌کنند. پس از دریافت ۱۰ مصاحبه از مشارکت‌کنندگان اشباع نظری حول پدیده محوری پژوهش حاصل شد و ۲ مصاحبه برای اطمینان

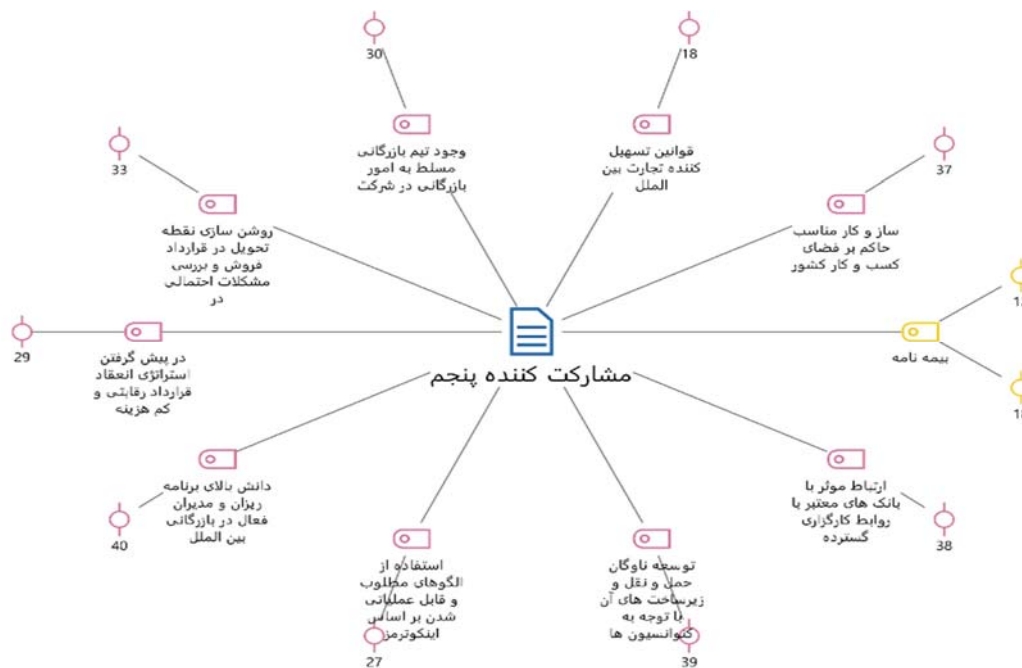
دریافت شد و در نهایت پژوهش در مرحله اول با ۱۲ مشارکت کننده پایان یافت. جامعه آماری در بخش کمی که مرحله دوم می‌باشد با هدف شناسایی عوامل مؤثر ترکیب بهینه نقطه تحویل، نقطه انتقال ریسک و نقطه انتقال هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰ بر اساس روش دلفی انجام گرفته است. با مشارکت خبرگان در حوزه بازرگانی، تکنیک دلفی اجرا گردیده است و تعداد ۱۰ نفر به‌عنوان شرکت کنندگان پژوهش در نظر گرفته شده است که ملاک انتخاب آنان شناخت مبانی نظری و تخصص در حوزه اینکوترمز بوده است. روش گردآوری اطلاعات در مرحله اول پژوهش از مصاحبه نیمه‌ساختاریافته استفاده شد که سؤالات مصاحبه نیز بر اساس روش نظریه داده‌بنیاد تنظیم گردید. در مرحله دوم، روش گردآوری اطلاعات پژوهش، پرسش‌نامه محقق ساخته ترکیب بهینه نقطه تحویل، نقطه انتقال ریسک و نقطه انتقال هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰ است. 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. این پژوهش در دو مرحله انجام شده است. مرحله اول پژوهش رویکرد نظریه داده‌بنیاد که در این مرحله پیش از انجام کدگذاری و برچسب‌گذاری روی واحدهای معنایی ابتدا هر یک از مشاهدات جمع‌آوری شده که بر اساس یک نمونه‌گیری قضاوتی و هدفمند و اطلاعات محور جمع‌آوری شده است بارها مطالعه شد و بخش‌های مهم را که حاوی اطلاعات است از سایر بخش‌هایی که اهمیت اطلاعاتی ندارد، جدا شد و سپس از طریق‌های لایت‌کردن در نرم‌افزار MAXQDA-2020، آن‌ها معین شده و یادداشت‌گذاری شد و این‌گونه ایده‌های محقق برای رمزگشایی از واحدهای معنایی برای دادن برچسب معنایی بنام کد اولیه شکل گرفت. 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 را دریافت شد. مرحله دوم پژوهش: تکنیک دلفی در مرحله دوم، تجزیه و تحلیل اطلاعات پژوهش با بهره‌گیری از روش اتفاق نظر خبرگان در تکنیک دلفی با استفاده از نرم‌افزار SPSS ۲۶- انجام گرفته است.

## یافته‌های پژوهش

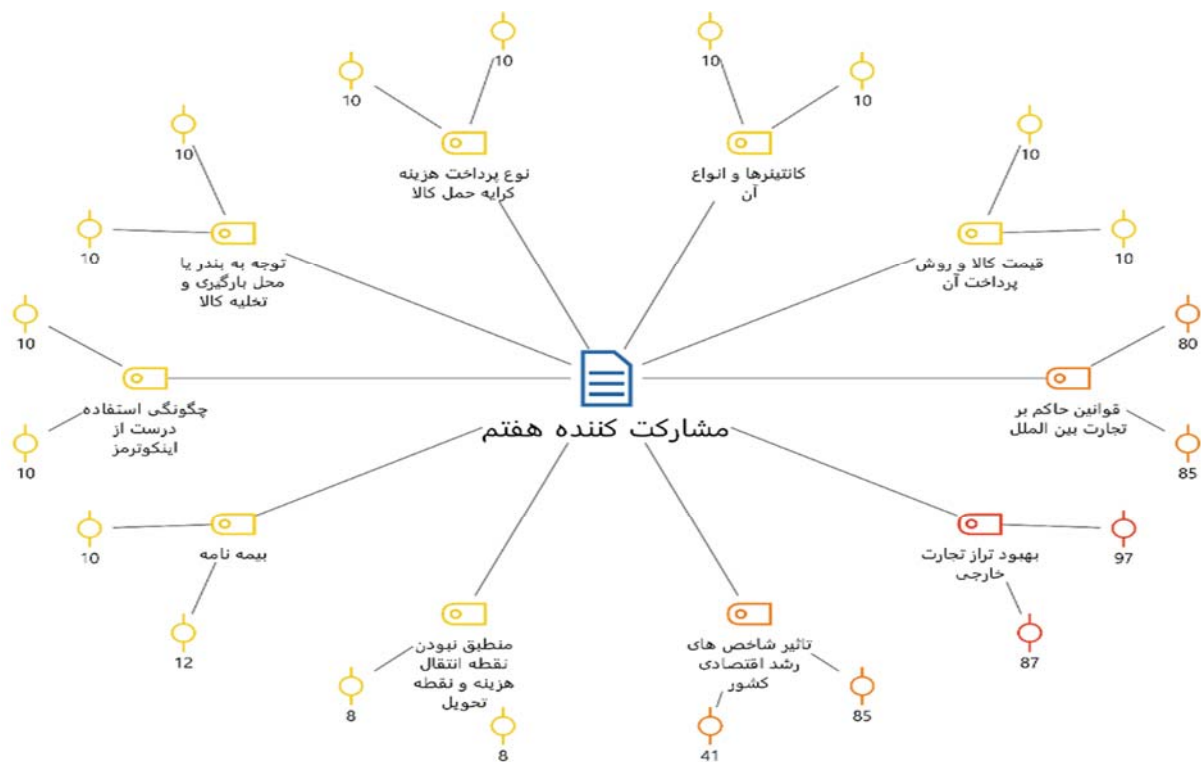
### مرحله اول پژوهش: رویکرد نظریه داده‌بنیاد

پیش از انجام کدگذاری و برچسب‌گذاری روی واحدهای معنایی ابتدا هر یک از مشاهدات جمع‌آوری شده که بر اساس یک نمونه‌گیری قضاوتی و هدفمند و اطلاعات محور جمع‌آوری شده است بارها مطالعه شد و بخش‌های مهم را که حاوی اطلاعات است از سایر بخش‌هایی که اهمیت اطلاعاتی ندارد، جدا شد و سپس از طریق‌های لایت‌کردن در نرم‌افزار MAXQDA-2020، آن‌ها معین شده و یادداشت‌گذاری شد و این‌گونه ایده‌های محقق برای رمزگشایی از واحدهای معنایی برای دادن برچسب معنایی بنام کد اولیه شکل گرفت. 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 را دریافت شد. پس از کدگذاری مقدماتی به‌عنوان گام اول کدگذاری باز، تک‌تک اسناد بر اساس مرحله قبل مورد تحلیل محتوای پنهان قرار گرفت و مفاهیم یا کدهای اولیه استخراج شد. به‌منظور ثبت داده‌ها، جریان مصاحبه‌ها، با رضایت

مصاحبه‌شوندگان، به شکل صوتی ضبط و در حین انجام مصاحبه توسط محقق یادداشت‌برداری صورت گرفت. پس از انجام هر مصاحبه، داده‌های گردآوری شده مرتب و در قالب تحلیل‌م بررسی گشت. چنین کاری برای هر کدام از مصاحبه‌ها انجام شده و در صورت وجود بخش‌هایی با مضامین مشابه در متن مصاحبه‌های قبلی، از همان کدهای قبلی اختصاص داده شده استفاده گردید؛ در واقع کدهای باز یا اولیه از متون استخراج گردید. تعداد کدهای اولیه در ابتدا ۱۰۷۱ کد اولیه بود که با مشورت اساتید محترم راهنما و مشاور، تعداد آن به ۵۰۶ کد اولیه رسید؛ یعنی محقق در طی ۱۲ مصاحبه و پس از مقوله‌بندی کدهای اولیه به نقطه اشباع تنویک دست‌یافت. فرایند شناسایی کدها به صورت رفت و برگشتی بود به این معنا که ابتدا با بررسی ادبیات موضوع، مفاهیم اولیه و کلی استخراج شد. سپس با انجام مصاحبه‌ها و مطرح شدن مفاهیم جدید و جزئی‌تر، مجدداً به ادبیات مراجعه شد تا معادل بحث‌های مطرح شده در مصاحبه‌ها، در ادبیات نیز جستجو شود؛ بنابراین با استفاده از نظرات مصاحبه‌شوندگان به‌عنوان مؤلفه‌ها و با ترکیب شواهد مشابه به‌دست آمده از مصاحبه‌ها و معنابخشی آن‌ها بر اساس برداشت‌های مشارکت‌کنندگان کدگذاری‌ها صورت گرفت. برای هر یک از ۱۲ سندی که این مرحله را به اشباع رسانیده نمودار (علم‌سنجی) خروجی کدهای علمی از هر سند ترسیم شد که به‌عنوان نمونه نمودار مشارکت‌کننده پنجم و هفتم بر اساس کدهای اولیه استخراج شده از آن‌ها در شکل‌های (۱) و (۲) ارائه می‌شود.



شکل ۱. نمودار سند مشارکت‌کننده پنجم بر اساس کدهای اولیه استخراج شده از آن‌ها



شکل ۲. نمودار سند مشارکت کننده هفتم بر اساس کدهای اولیه استخراج شده از آن‌ها

در ادامه با دو روش ایجاد کد جدید و یا استفاده از کد متمرکز انتزاعی اقدام به دسته‌بندی کدهای اولیه‌ای شد که با یکدیگر ارتباط معنادار دارند. در این مرحله یا تعدادی کد اولیه تحت چتر یک نام جدید به‌عنوان مقوله در نظر گرفته شد و یا در بین کدهای اولیه، کدهایی که از درجه انتزاع بالاتر برخوردار بوده و کدهای عملیاتی یا مشاهده‌پذیرتر در ذیل خود به‌عنوان مقوله پذیرفته شدند. کدگذاری محوری در حقیقت به معنای ارتباط بین مقولات اصلی و فرعی در قالب یک مفهوم با بیشترین درجه انتزاع است. مقولات اصلی و فرعی و کدهای محوری در جدول‌های (۱)، (۲)، (۳) و (۴) مشاهده می‌شوند.

جدول ۱. کدهای اولیه، مقولات فرعی، مقولات اصلی، کد محوری مؤلفه‌های مؤثر

کد محوری	مقوله اصلی	مقوله فرعی مرتبه اول	مقوله فرعی مرتبه دوم	کد اولیه و کد مصاحبه شونده		
مؤلفه‌ها	ویژگی‌های نقطه انتقال هزینه‌ها	توانایی و امکانات طرفین در تقبل هزینه‌ها (۲-۷-۸-۹)				
		منطبق نبودن نقطه انتقال هزینه و نقطه تحویل (۹-۱۱-۱۲)				
		نقطه انتقال هزینه‌ها تمامی هزینه‌ها قبل تحویل بر عهده فروشنده (۲-۴-۸-۹)				
	ملاحظات نقطه ریسک	ریسک مرتبط با اینکوترمز ریسک مربوط به کالا و محموله	صدمه دیدگی کالا در جریان تحویل (۲-۳-۵-۱۱)			
			نقصان کالا (۲)			
			کسری کالا (۱-۲)			
			فقدان کالا (۲-۷-۹)			
		انواع ریسک	ریسک غیرسیستماتیک	بحران‌های اجتماعی (۳-۶-۹)		
				عدم بسته‌بندی مناسب کالا (۲-۴-۷-۸)		
				عدم تطابق کالا (۵-۹)		
				عدم دریافت به موقع کالا (۲-۵-۶-۹-۱۰)		
				عدم دریافت کامل کالا (۱-۸-۲-۱۰-۱۱)		
				عدم دریافت وجه فروش (۱-۲-۸-۱۰)		
				عوامل غیرمترقبه (۵)		
				سرقت (۲-۱۱)		
				آسیب دیدگی (۲-۴-۹-۱۲)		
				شرایط بد آب و هوایی (۱-۵-۹)		
	متروک ماندن کالا (۳-۸-۱۲)					
	دستورات دولتی (۱-۲-۵-۹)					
	تصادفات بعد از حمل (۷)					
	هزینه‌های اضافی محتمل (۷-۸-۹-۱۰)					
	ریسک سیستماتیک (۲-۸)					
	ویژگی‌های نقطه ریسک	انواع ریسک	نقطه انتقال ریسک محل ارائه کالا طبق قرارداد (۲-۵-۶-۸-۹-۱۰-۱۲)			
			توانایی و امکانات طرفین در تقبل ریسک‌ها (۱-۲-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)			
			منطبق بودن نقاط تحویل و ریسک (۲-۷-۸-۹)			
			عدم ادعای خریدار برای خسارت وارده کالا بعد تحویل (۱)			
			هم‌زمان بودن تقریبی انتقال هزینه‌ها و ریسک با یکدیگر (۱-۲)			
الزامات اجرای اینکوترمز	تهیه و تنظیم معیارها و اسناد مرتبط با اینکوترمز	مدارک مربوط به تشریفات ورود یا صدور کالا (۲-۴-۷-۸-۹-۱۰)				
		صورت‌های مالی شرکت‌ها (۱-۴-۶-۷-۱۲)				
		گواهی‌های امنیتی (۲-۷)				

		اظهارنامه‌های مالیاتی (۷-۸)
		پرفرما (۶-۷-۸)
		حواله ارزی مرتبط (۲-۹)
		برگ ترخیص (۱۰)
		گواهی مبدأ (۲-۸-۹-۱۰)
		ثبت سفارش (۲-۳-۶-۸-۹-۱۰-۱۱)
		مدارک بانکی (۱-۵-۹)
		سیاهه بازرگانی (۱-۲-۳-۴-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		گواهی بازرسی (۱-۲-۳-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		قرارداد بازرسی (۲-۶-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		مجوزها (۲-۵-۹)
		پروانه‌ها (۲-۵-۹)
		سند انطباق کالا (۷-۹)
		صورت حساب کالا و کرایه حمل (۲-۳-۴-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		سند تحویل (۱-۲-۷-۸-۱۰)
		بارنامه زمینی، دریایی و هوایی (۱-۲-۳-۴-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		بیمه‌نامه (۱-۲-۴-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		قرارداد حمل (۲-۳-۵-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		قرارداد فروش (۱-۲-۳-۴-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		مقررات اینکوترمز مقرر شده توسط اتاق بازرگانی بین‌الملل (۸)
		چگونگی استفاده درست از اینکوترمز (۸-۹)
		به کارگیری اینکوترمز به روز (۷-۹)
		شناخت مکان به کارگیری اینکوترمز (۷-۸)
	شناخت اسناد با محتوای اینکوترمز	ترازنامه و صورت حساب سود و زیان شرکت (۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		قرارداد فروش جامع‌الاطراف (۲-۴-۸-۹-۱۱)
		شناخت افراد ملزم به رعایت اینکوترمز (۸)
الزامات خریدار و فروشنده	تخصیص امکانات توسط فروشنده	تخصیص امکانات برای بارگیری توسط فروشنده (۱۱)
		تخصیص امکانات برای حمل توسط فروشنده (۱۱)
		تخصیص امکانات برای تخلیه توسط فروشنده (۱۱)
		روابط بین خریدار و فروشنده (۲-۴-۶-۷-۸-۱۰-۱۱)
		تعیین نقطه انتقال ریسک از فروشنده به خریدار (۴-۶)
	تعیین وظایف خریدار و فروشنده (۲-۴-۷-۸)	
توجه به ملاحظات حقوقی و مسئولیتی		شرکت بازرسی کننده (۲-۴-۸-۱۱)
		تنظیم قرارداد بیمه (۲-۵)
		بیمه گر کالا (۲-۷-۸-۹-۱۰-۱۱)
		تعیین حدود مسئولیت (۳-۵)

	تعیین تعهدات و وظایف خریدار و فروشنده (۳-۴-۷)		
	حصول یا حفظ منافع فروشنده (۸)		
	حصول یا حفظ منافع خریدار در مقصد کالا (۸)		
	توجه به نوع بارگیری و لحاظ جزئیات حمل در قرارداد (۲-۷-۸)		
	توجه به بندر یا محل بارگیری و تخلیه کالا (۲-۷-۸)		
	تنظیم قرارداد حمل (۲-۵-۷-۸-۹-۱۰-۱۱)		
توسعه ناوگان حمل و نقل	ناوگان حمل	نوع بسته‌بندی کالا (۱-۲-۵-۷-۸-۹-۱۰-۱۱)	
		شرکت‌های حمل کالا (۲-۷-۸-۹)	
		مدیریت ترخیص کالا (۹)	
		تسهیلات موجود در کشور خریدار یا فروشنده برای ترخیص کالا	تعیین زمان ترخیص کالا (۹)
			انبارداری (۹)
		مدنظر قرارداد نوع تحویل کالا	تحویل کالا به صورت تخلیه شده (۲-)
			تحویل کالا روی وسایل حمل (۲-۹)
		نوع پرداخت هزینه کرایه حمل کالا	پیش کرایه بودن هزینه حمل کالا (۲-)
			پس کرایه بودن هزینه حمل کالا (۲-۹)
		توجه به نماینده حمل و نقل کالا (۱۰-۱۱)	
		توجه به حمل‌کننده کالا	استاندارد بودن وسیله حمل (۶-۷-۸-۹)
			توجه به اولین حمل‌کننده (۹-۱۰)
			نوع حمل: دریایی یا زمینی یا هوایی
			کانتینرها و انواع آن (۲-۹-۱۰-۱۲)
		توجه به تخلیه کالا (۲-۷-۹-۱۱)	
		توجه به بارگیری کالا (۲-۷-۹-۱۱)	
توجه کردن به نوع حمل	تحویل کالا پس از تخلیه (۶-۹)		
	تحویل کالا روی وسایل حمل (کانتینر)		
(۸-۵)			
اقدامات گمرکی	نرخ عوارض گمرکی (۱۰)		
	کارگزار گمرک (۱۰)		
	تشریفات گمرکی (۱۰)		
ملاحظات مربوط به کالا	قیمت کالا و روش پرداخت آن (۲-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)		
	شناخت خطرات تهدیدکننده کالا (۲-۶-۸-۹)		
	توجه به گردش کالا (۶)		
	نوع کالا	توجه به فسادپذیر بودن کالا (۲-۴-۹)	

			توجه به رطوبت پذیر بودن کالا (۸)
		توجه به کمیت و حجم کالا	وزن کالا (۶-۷-۹)
			توجه به کیفیت کالا (۶-۷-۹)
ملاحظات قرارداد فروش		مشخص کردن قرارداد فروش و مفاد آن (۲-۶-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)	
		انطباق کالا با قرارداد فروش و پیش فاکتور (۱۱)	
		توجه به قانون حاکم بر قرارداد فروش (۱۰-۱۲)	
مدیریت هزینه‌ها	اهمیت به انواع هزینه‌ها	نحوه تقسیم هزینه‌ها (۸)	
		هزینه‌های تخلیه و بارگیری	هزینه جرتقیل‌های ساحلی (۹)
			هزینه جابه‌جایی کالا در داخل کشتی (۹)
			هزینه تعمیرات (۹)
			هزینه معطلی (۹)
			هزینه‌های بسته‌بندی (۹)
			هزینه‌های تخلیه (۹)
			هزینه‌های بازبینی، علامت‌گذاری شمارش (۹)
			هزینه انبار (۹_۸)
			هزینه نگهداری و مراقبت از کالا (۷-۹)
			هزینه‌های آماده‌سازی جهت حمل (۹_۲)
		هزینه‌های بازرسی (۲-۴-۶-۸-۹-۱۰)	
		هزینه‌های بارچینی (۹)	
		هزینه‌های بارگیری (۹)	
		هزینه‌های بندرگاهی	حقوق و عوارض بندری (۹)
			عوارض فانوس دریایی (۹)
			حق ورود به دهانه بندر (۹)
			حق بارگیری و تخلیه در بندر (۷-۹-۱۰)
			هزینه راهنمایی در بندر (۸-۹)
			هزینه لایروبی (۹۹)
هزینه باز و بسته کردن کشتی از اسکله (۹-۷)			
هزینه توقف کشتی کنار اسکله (۹)			
هزینه کمک‌یدک کش‌ها (۹)			
تشریفات واردات و صادرات (۲-۴-۶)			

			(۹)	
			هزینه‌های گمرکی و مالیات (۲-۹)	
			هزینه‌های بانکی (۲-۳-۴-۵-۹)	
			هزینه حمل داخلی و بین‌المللی (۲-۷-۸-۹-۱۰)	
			هزینه بیمه (۲-۴-۵-۶-۹-۱۰-۱۱-۱۲)	
		هزینه اسنادی	هزینه‌های تهیه اسناد (۱-۲-۶-۹)	
			هزینه‌های تأیید اسناد (۷-۹)	
			قیمت تمام شده کالا (۱-۲-۴-۷-۹-۱۰-۱۱-۱۲)	
	انتقال هزینه تحویل کالا		بروات اسنادی یا اعتباری (۲-۸-۱۱)	
			اعتبار اسنادی (۱-۲-۹-۱۱-۱۲)	
			پیش پرداخت (۱-۲-۶-۹-۱۱)	
اطلاعات رویه شرکت مبدأ و مقصد		اطلاعه‌ها و اطلاعات قابل تهیه توسط فروشنده (۲-۸-۹)		
		اطلاعه‌ها و اطلاعات قابل تهیه توسط خریدار (۲-۸-۹)		
الزامات تجارتي در شرکت		توجه به اندازه شرکت (۱-۱۱)		
	برنامه‌های تجاری شرکت		برنامه تجاری بلندمدت شرکت (۱۰-۱۲)	
			برنامه تجاری میان‌مدت شرکت (۱۰-۱۲)	
			برنامه تجاری کوتاه‌مدت شرکت (۱۰-۱۲)	
	مدنظر قراردادن نوع تجارت کالا		تجارت محلی کالا (۱-۹)	
			تجارت بین‌المللی کالا (۱-۸-۱۱)	
	توجه به الزامات کشورهای فی مابین		توجه به محدودیت‌های واردات در کشور خریدار (۲-۴-۹-۱۱)	
			توجه به محدودیت‌های صادرات در کشور فروشنده (۲-۴-۹-۱۱)	
			مدنظر قراردادن الزامات کشور فروشنده (۲)	
			مدنظر قراردادن الزامات کشور خریدار (۲)	
توجه به فرایند بازاریابی		قیمت‌گذاری برای بازارهای بین‌المللی (۲-۸)		
		اهمیت به مدیریت فروش (۱-۸)		
	اهمیت به فرایند توزیع		اهمیت دادن به کانال‌های توزیع (۱۰)	
			توجه به نقش واسطه‌ها در توزیع (۱۰)	
ویژگی‌های نقطه تحویل		نقطه تحویل کالا نقطه بهینه منافع (۱-۲-۳)		
		نقطه تحویل نزدیک‌ترین نقطه به مبدأ برای تحویل (۲)		
		(10-1) اتمام مسئولیت فروشنده پس از آماده‌سازی و تحویل کالا در نقطه تحویل		
		نقطه تحویل انتقال کالا از فروشنده به خریدار (۲-۳-۴-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)		

جدول (۲) کدهای اولیه، مقولات فرعی، مقولات اصلی، کد محوری عوامل مؤثر

کد محوری	مقوله اصلی	مقوله فرعی مرتبه اول	مقوله فرعی مرتبه دوم	کد اولیه و کد مصاحبه‌شونده	
عوامل مؤثر	عوامل زیست محیطی	منابع خام و طبیعی موجود در کشور	خام‌فروشی (۹)		
			دسترسی به منابع و توان تولید انرژی (۹)		
		ملاحظات محیط‌زیست	آب‌وهوا (۲-۹-۱۱)		
			جابه‌جایی کالاهای آلاینده و یا خطرزا برای محیط‌زیست (۱۰)		
			استانداردهای متفاوت محیط‌زیستی کشورهای مختلف (۱۰-۱۱)		
			محیط‌زیست (۱۰)		
		موقعیت‌های جغرافیایی و طبیعی	محدودیت‌های مرزی در حمل‌ونقل (۲-۸)		
			موانع طبیعی و جغرافیایی و سهولت حمل‌ونقل (۱-۳-۸-۱۰)		
			موقعیت‌های جغرافیایی مکان‌های تحویل (۲-۵-۸-۹)		
			نقشه جغرافیایی کشورها (۸-۹-۱۰)		
			بنادر و دسترسی به آب‌های آزاد (۷-۸-۹-۱۰)		
			نقشه راه‌ها و بنادر کشورها (۸-۹)		
	عوامل تکنولوژیکی	دسترسی سخت‌افزاری	فناوری‌های رباتیک (۱۱-۱۲)		
			توسعه پایدار با تکیه بر فن آوری‌ها (۶-۸-۱۰)		
		زیرساخت‌های فناوری اطلاعات	امکانات و زیرساخت‌های ارتباطی و حمل‌ونقلی (۱-۲-۷)		
			استفاده از آخرین و به‌روزترین فناوری بین‌المللی بین‌بانکی (۲-۸-۹-۱۰-۱۱)		
			استانداردسازی داده‌ها و تجزیه و تحلیل پیشرفته (۱۰-۱۱)		
			دسترسی به تکنولوژی‌های جدید لجستیک (۲-۴-۹)		
	دسترسی نرم‌افزاری (۲-۸-۹-۱۰)				
	عوامل قانونی	عوامل حقوقی	رسیدگی به اختلافات در دادگاه بر اساس قوانین کشوری (۱-۵-۱۰)		
			پرونده‌های مربوط به بازرگانی بین‌الملل در دادگاه‌های کشور (۱۲)		
			محل و روش قانون حل و فصل اختلافات در مورد نقض قرارداد (۶-۷-۸-۹)		
			مقررات حاکم بر دادگاه‌ها و محاکم کشورها (۸-۹-۱۱)		
			سیستم‌های رسیدگی به اختلافات (۱-۶-۹-۱۱)		
			قبولی دادگاه‌های کشور خریدار یا فروشنده توسط طرفین قرارداد (۶-۷-۸-۹)		
			دادگاه داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی (۸-۹)		
			مراجع مربوط به حل اختلافات بین‌المللی (۸-۹)		
		هزینه‌های وکالت (۸-۹)			
		هزینه‌های دادرسی (۸-۹)			
		عوامل قانون بین‌المللی	قوانین تجارت کشورها (۱-۲-۵-۷-۸-۹-۱۰)		
			قوانین گمرکی (۲-۵-۶-۷-۸-۹)		
			قوانین حاکم بر تجارت بین‌الملل (۲-۵-۷-۸-۹-۱۱)		
		عوامل قانون ملی	قانون اساسی کشورها (۱۱)		
میزان اعتبار قانونی ارتباطات الکترونیک (۱۲)					
مبنای نظام قانونی کشور شامل قوانین عرفی، مدنی و اسلامی (۱۰)					
قوانین داخلی کشورها (۵-۹-۱۰-۱۱)					

		قانون حاکم بر قرارداد فروش (۱-۲-۳-۸-۹-۱۰-۱۱)	
		قوانین بانک‌های مرکزی (۲-۵-۷-۸)	
عوامل اجتماعی - فرهنگی	بهره‌مندی از سطح آموزش مربوط به تجارت بین‌الملل	سطح کیفی دانشگاه‌های ارائه‌کننده آموزش‌های بازرگانی (۳-۶-۹)	
	عوامل متشنج‌کننده جو محیطی	امنیت حمل‌جاده‌ای، دریایی یا هوایی (۵-۹-۱۰)	
		بیمارهای همه‌گیر و تأثیر آن بر پروسه تولید، فروش و حمل‌ونقل (۱۰-۱۱)	
		اعتصاب‌ها (۶-۸-۹-۱۱)	
		بحران‌های دوره‌ای (۶)	
		وجود حوادث و بحران‌های طبیعی (۸-۹)	
		ناآرامی‌های مدنی (۸-۹)	
	فرهنگ عمومی حاکم بر کشور	دین و مذهب رایج در کشور (۱۰)	
		زبان (۸-۹-۱۰)	
		آداب و رسوم کشور خریدار و فروشنده (۱-۲-۷)	
		فرهنگ عمومی حاکم بر فضای تجارت داخلی و خارجی (۱-۲-۵-۹-۱۰)	
		فرهنگ مذاکره (۲-۳-۵-۷-۸-۹-۱۰)	
خرده‌فرهنگ‌های موجود در جامعه (۸-۹)			
پایبندی به تعهدات توسط مردم یک کشور (۸-۱۰)			
اقبال عمومی جامعه برای اعمال شایسته‌سالاری (۸)			
تلاش جامعه و حاکمیت برای افزایش تولید، فروش و حمل‌ونقل (۹-۱۰)			
رشوه و فساد و اشکال مختلف آن (۲-۹)			
عوامل اقتصادی	سیاست‌های کلان اقتصادی حاکم بر کشور	روابط کارگزاری بانک‌ها با بانک‌های خارجی (۱-۲-۹)	
		میزان مهارت نیروی کار و سطح دستمزدها (۵-۶)	
		محدودیت‌های واردات و صادرات (۲-۴-۶-۹)	
		قوانین داخلی کشورها در خصوص کسب‌وکار و تجارت بین‌الملل (۱-۲-۶-۹)	
		طرح‌های حمایت از صنایع (۱۰)	
		تأمین ارز (۹-۱۰)	
		نوسانات نرخ ارز (۲-۶-۹)	
		مالیات (۴-۸-۹-۱۱)	
		سیاست‌های پولی و مالی	دسترسی به تراکنش مالی (۱۲)
			ابزار پرداخت به کار گرفته شده (۱۲)
			سیاست‌های کنترل قیمت (۲-۹-۱۱)
			تورم و رکود (۲-۷-۸-۹)
			قیمت سوخت (۲-۸-۱۰)
			شیوه بانکداری (۲-۶-۹)
			تأثیر شاخص‌های رشد اقتصادی کشور (۱-۵)
		سیاست‌های اقتصادی بین‌المللی	میزان اعتبار مالی واگذاری از طریق نهادهای بین‌المللی (۹-۱۰-۱۱)
	تأثیر سازمان‌های بین‌المللی		اتحادیه‌های گمرکی تعرفه‌ها و سهمیه‌ها (۱۱-۱۰-۹)

			بانک جهانی (۹)			
			اتاق بازرگانی بین المللی (۸-۱۱)			
			سازمان ملل (۸)			
			سازمان های بین المللی تأمین مالی (۵-۹)			
			کنوانسیون های حمل و نقل (۶-۹-۱۰)			
			صندوق بین المللی پول (۸-۹)			
			سازمان تجارت جهانی (۲-۹-۱۰)			
عوامل سیاسی	سیاست ها و گرایش دولت ها نسبت به تجارت بین الملل	توجه به انتشار درجه ریسک کشورها توسط نهادهای بین المللی (۸-۹) حکومت ها و دولت های کشور خریدار و فروشنده (۷-۸-۱۰) حق حاکمیت ملت ها (۵-۱۱) ثبات یا بی ثباتی دولت ها در کشورهای خریدار و فروشنده (۲-۱۱) قدرت چانه زنی (۳-۸-۱۰) ثبات حاکمیت و نگرش آن به تجارت آزاد (۲-۳-۶) انجام موارد غیرقانونی جهت دورزدن تحریم ها (۹-۱۰) امنیت کسب و کار (۱-۱۱) وضعیت کشور مقابل از لحاظ پول شویی (۳-۶-۱۲)				
			قطعنامه های بین المللی	تحریم های بین المللی (۱-۲-۳-۴-۶-۹-۱۰-۱۱)		
				ایفای تعهدات بین المللی (۱-۴-۷-۸-۹)		
				قطعنامه های سازمان ملل و شورای امنیت (۹-۱۰-۱۱)		
			فضای عمومی و تعاملی حاکم بر روابط با سایر کشورها	درجه ریسک سیاسی کشور و ارتباط آن با ریسک کسب و کار (۲-۴-۸-۱۱-۱۲) رابطه حاکمیت ملت ها با شرکت های چندملیتی (۱-۲-۶-۹) میزان نفوذ شرکت های خارجی در بازار یک کشور (۱۰) عضویت یا عدم عضویت در کنوانسیون ها و نهادهای بین المللی (۹)		
					پیشینه سیاسی کشورها	نقشه سیاسی کشورها (۲-۸-۹) دیدگاه های احزاب سیاسی در کشور خریدار و فروشنده در خصوص تجارت (۹)
						نحوه عمل دولت برای تجارت
					عوامل نظامی	

جدول (۳) کدهای اولیه، مقولات فرعی، مقولات اصلی، کد محوری راهبردها

کد محوری	مقوله اصلی	مقوله فرعی مرتبه اول	مقوله فرعی مرتبه دوم	کد اولیه و کد مصاحبه‌شونده	
راهبردها	توسعه تعامل و ارتباطات	تعاملات بانکی	ارتباط مؤثر با بانک‌های معتبر با روابط کارگزاری گسترده (۱۱-۹-۷-۲)		
			تعامل مناسب و بیشتر بانک‌ها و بازرگانان (۹-۷-۵-۲-۱)		
		تعامل و همکاری مؤثر با اتاق‌های بازرگانی	همسوئی مالکان شرکت با مدیران مالی و بازرگانی (۷)		
			آشنایی مدیران و زیرمجموعه‌های شرکت با بازرگانی بین‌المللی (۷)		
			نشست‌های تخصصی اتاق‌های بازرگانی (۷-۹)		
		تعاملات گسترده و سازنده با سایر کشورها	ارتباط با نهادهای مالی و غیرمالی معتبر برای ضمانت تجارت (۸)		
	استفاده از صندوق‌های ضمانت صادرات و امکانات آن‌ها (۸)				
	توسعه زیرساخت لجستیکی	یکپارچگی سیستم‌های حمل و نقل	تسهیل تبدیل عملیات لجستیکی بندر به عملیات مشتری مدار (۸)		
			توسعه شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات لجستیک (۹-۷-۲)		
			تبدیل شدن به مراکز لجستیکی بین‌المللی (۷)		
			یکپارچگی بین سیستم‌های حمل و نقل (۷-۹)		
		توسعه ناوگان حمل و نقل	توسعه صنعت بیمه (۷-۲-۱)		
			کاهش زمان انتظار وسایل حمل و نقل (۹-۸-۲)		
			افزایش ظرفیت کانتینری بنادر (۷)		
			استفاده از شناورهای با ظرفیت بیشتر در حمل دریایی (۸-۷-۶)		
			توسعه انواع تجهیزات حمل بار شامل انواع جرثقیل‌ها و لیفت‌تراک‌ها (۸-۷)		
			توسعه حمل و نقل دریایی به علت هزینه حمل ارزان و توانمندی بالا (۹-۷)		
			توسعه حمل و نقل چندوجهی باتوجه به رشد جابه‌جایی کانتینری (۹-۷-۲)		
			توسعه ناوگان حمل و نقل و زیرساخت‌های آن باتوجه به کنوانسیون‌ها (۸-۷-۱)		
	توسعه برنامه‌ریزی در تجارت بین‌الملل	برنامه‌ریزی برای ارتقای سطح حمل و نقل و راه‌های ارتباطی	توسعه شبکه راه آهن (۱۲-۱۱-۷)		
			زیرساخت‌های مستحکم ارتباطی و حمل و نقل (۱۱-۱۰-۹-۸-۷-۶-۲-۱)		
			بنادر ضابطه‌مند و مکانیزه (۱۱-۷)		
			داشتن برنامه توسعه لجستیک و در نظر گرفتن بودجه عملیاتی (۷-۶-۵-۲-۱)		
	استفاده از الگوهای موفق و مطلوب	استفاده از الگوهای مطلوب	امکان استفاده از وسیله نقلیه خود فروشنده (۱۰-۹-۸-۷-۲)		
			استفاده از شرکت‌ها و خطوط حمل و نقل خوشنام (۱۰-۹-۸-۲)		
			استفاده مناسب از وسایل حمل و نقل متناسب با کالا (۱۱-۱۰-۹-۸-۷-۶-۵-۲-۱)		
			توجه به کیفیت خدمات ارائه شده توسط شرکت‌های حمل و نقل (۷-۴-۲)		
			مشاوره تجارت بین‌الملل (۱۱-۹-۷-۳-۲)		
			داشتن برنامه تجاری برای هر قرارداد (۱۰-۶-۴)		
	استفاده از الگوهای مطلوب	استفاده از الگوهای مطلوب	برنامه‌ریزی استراتژیک تجارت بین‌الملل در سطح کلان توسط دولت (۱۲-۹-۷)		
			برنامه‌ریزی استراتژیک برای تجارت بین‌الملل در سطح خرد توسط شرکت (۱۱-۱۰-۸-۲)		
			استفاده از الگوهای مطلوب و قابل عملیاتی شدن بر اساس اینکوترمز (۱۲-۱۱-۱۰-۹-۸-۷-۶-۴-۲-۱)		
			استفاده از الگوی مطلوب و شفاف مرتبط با حمل کالا (۷-۲)		
		استفاده از الگوهای توزیع	بسته‌بندی مناسب (۱۲-۹-۷-۶-۵-۱)		

		بارچینی درست در مبدأ (۵)
توسعه فناوری اطلاعاتی	توسعه فناوری اطلاعات در سطح کلان	در دسترس بودن اطلاعات (۷-۸-۲)
		توسعه تجارت الکترونیک (۹)
		اینترنت و زیرساخت‌های فناوری اطلاعات (۷-۹)
	توسعه زیرساخت فناوری در صنعت حمل و نقل	استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی برای برنامه‌ریزی و ردگیری و انبار (۷-۱۰)
		استفاده از گیت‌های پیشرفته در ترمینال‌ها (۸-۹)
		اطلاع از آخرین پیشرفت‌های تکنولوژی در زمینه تدارکات، حمل و نقل (۱۲)
		استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت حمل و نقل (۷-۱۱)
	بهینه کردن اتوماسیون فعالیت‌های حمل و نقل (۲-۹)	
	استفاده از آخرین تکنولوژی‌های مرتبط با صنعت حمل و نقل (۸)	
توسعه آموزش	توسعه یادگیری سازمانی بر مبنای اینکوترمز	سطح بالای آموزش مربوط به مسائل مختلف تجارت بین‌الملل (۸-۹)
		دانش بالای برنامه‌ریزان و مدیران فعال در بازرگانی بین‌الملل (۱۰)
		ارتقا دانش مذاکره در بین تجار و کارکنان (۱۰-۹-۸-۷-۶-۴-۲)
		ارتقا دانش تجارت بین‌الملل برای نیروهای انسانی (۵-۷-۸)
	آموزش مناسب اینکوترمز برای مخاطبان خاص	آموزش کارکنان بخش ارزی بانک‌ها (۹-۱۱)
		آموزش کارکنان شرکت‌های حمل و نقل (۹)
	آموزش کارکنان بیمه (۹)	
	آموزش بازرگانان (۱۱-۹-۲)	
تمرکز بر قراردادهای فروش	مزیت رقابتی در قرارداد فروش	درپیش گرفتن استراتژی انعقاد قرارداد رقابتی و کم‌هزینه (۲-۱۱)
		قراردادهای گمرکی دو یا چندجانبه تسهیل‌کننده مراودات بین‌المللی (۷-۱۲)
		استفاده از قراردادهای مناسب و جامع (۱۲-۱۱-۹-۸-۷-۶-۲)
	شفاف‌سازی و آینده‌نگری در قرارداد فروش	سناریونویسی برای هر قرارداد و توجه به احتمالات (۳-۱۱)
		روشن‌سازی نقطه تحویل در قرارداد فروش و بررسی مشکلات (۷-۲-۱)
		تعیین نمودن روشن و واضح نقطه تحویل و انتقال ریسک در قرارداد فروش (۱-۲-۱-۳-۶-۷-۸-۹-۱۱)
	شفاف‌سازی هرچه بیشتر در قرارداد فروش (۱۲-۹-۷-۲-۱)	
توسعه نیروی انسانی متخصص	وجود تیم بازرگانی مسلط به امور بازرگانی در شرکت (۱۲-۱۱-۹)	
	استفاده از افراد متخصص در زمینه تجارت بین‌الملل و اینکوترمز (۱۱-۵-۲)	
	استفاده از ترخیص‌کاران متبحر (۷)	
توجه به قوانین و مقررات تجارت داخلی و بین‌المللی	توجه به مقررات و قوانین بین‌المللی	استفاده از استانداردهای بین‌المللی حسابداری (۱-۱۱)
		وضع قوانین داخلی متناسب با قوانین عرف بین‌المللی (۱۲-۸-۲-۱)
		آشنایی با معاهده‌ها و قوانین و مقررات بین‌المللی (۹-۸-۲-۱)
		قوانین تسهیل‌کننده تجارت بین‌الملل (۷-۶-۱)
		آگاهی بخشی مقررات داخلی و بین‌المللی حاکم بانک‌ها (۱۰-۸-۵)
	توجه به قوانین و مقررات داخلی	آشنایی با تعرفه‌های جهانی کالاها (۱۱-۹-۸-۷-۲)
		خودداری از بوروکراسی افراطی در زنجیره تأمین (۱۱-۸-۷-۲)
		آشنایی با رویه‌های قانونی در صورت عدم ایفای تعهدات طرفین (۱۱-۸-۲)
		سازوکار مناسب حاکم بر فضای کسب و کار کشور (۱۱-۸-۲)

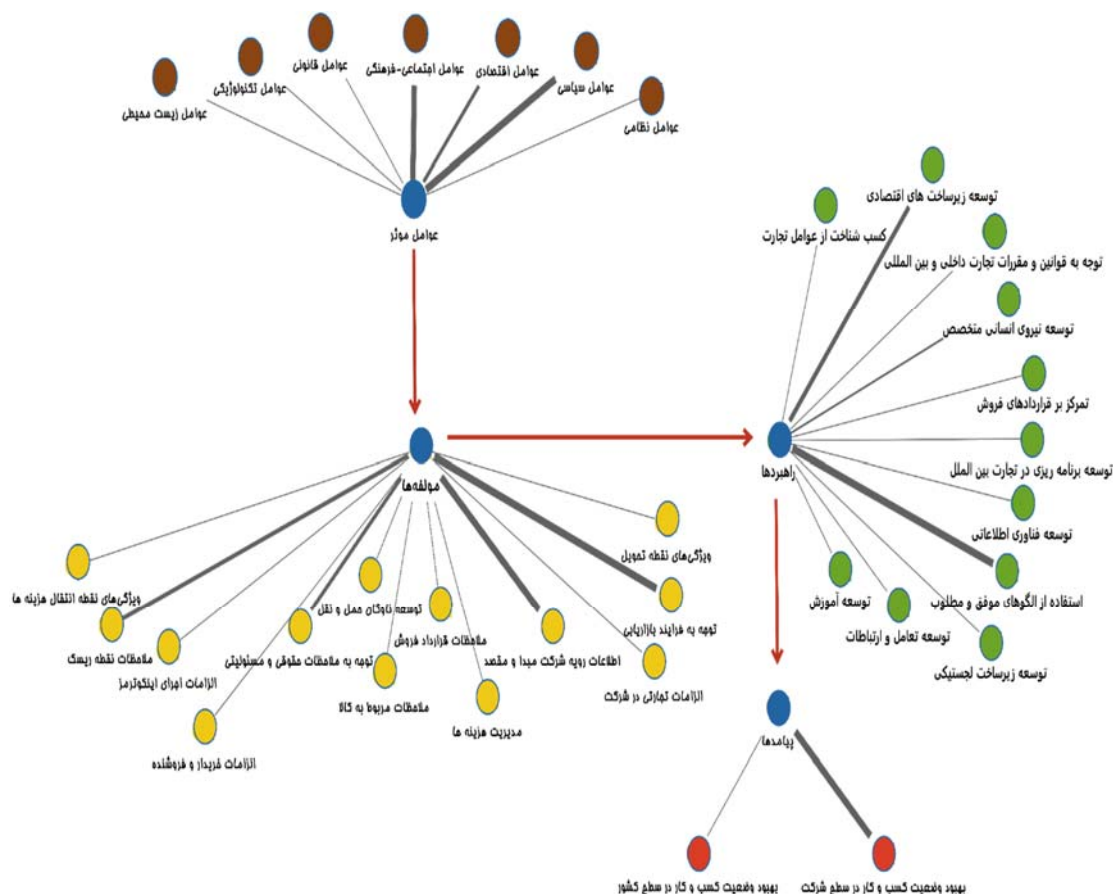
توسعه زیرساخت‌های اقتصادی	مدیریت بهینه زنجیره تأمین	مدیریت بهینه زنجیره تأمین (۲-۷-۸-۹-۱۲)
		وجود مناطق آزاد منسجم و دارای قوانین شفاف (۱۰-۱۱)
		دسترسی به بازارهای جدید (۶-۹-۱۲)
	توسعه مدیریت مالی	بررسی کامل ریسک‌های موجود و برآورد آن‌ها و سعی در پوشش آن‌ها (۱-۲-۴-۷-۸-۹-۱۰-۱۱)
		سیستم بانکی دارای تعاملات گسترده بین‌المللی (۹)
		مدیریت نوسانات نرخ ارز (۷-۸-۹)
		سرمایه‌گذاری در سطح خرد و کلان برای توسعه لجستیک (۹-۱۲)
		برآورد و تفکیک دقیق هزینه‌ها و سعی در حداقل‌سازی آن‌ها (۲-۶-۷)
	کسب شناخت از عوامل تجارت	کسب شناخت از کشورهای طرف قرارداد در تمامی ابعاد (۱-۲-۶-۷-۸)
		انجام خرید یا فروش آزمایشی برای شناخت چالش‌های پیش روی (۹)
فهرست کردن امکانات حال و آینده خریدار و فروشنده (۹)		
انتخاب شرکت حمل‌ونقل خوشنام (۲-۷-۸-۹)		
بازدید از شرکت‌های طرف قرارداد و شرکت در نمایشگاه‌های مرتبط (۲-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱)		
دارا بودن شرکت‌های بیمه و بازرسی معتبر (۲-۷-۹)		
استفاده از شرکت بیمه خوشنام و پذیرفته‌شده (۷-۸-۹-۱۱)		

جدول ۴. کدهای اولیه، مقولات فرعی، مقولات اصلی، کد محوری پیامدها

کد محوری	مقوله اصلی	مقوله فرعی مرتبه اول	مقوله فرعی مرتبه دوم	کد اولیه و کد مصاحبه‌شونده		
پیامدها	بهبود وضعیت کسب و کار در سطح شرکت	توانمندسازی شرکت‌ها و بنگاه‌های تولیدی	بهینه‌سازی صورت‌های مالی	حداکثرسازی عایدی سهام‌داران شرکت (۸)		
			افزایش مهارت بخش بازرگانی شرکت	بهینه‌سازی کانال‌های توزیع (۲-۴-۷-۸-۱۰)	برنامه‌ریزی لجستیک به‌عنوان جزء مهمی از مدیریت زنجیره تأمین (۱-۲-۳-۶-۷-۹)	
				افزایش مهارت بخش بازرگانی شرکت	درک صحیح از مقررات اینکوترمز و به‌کارگیری صحیح آن (۲-۴-۷-۹)	
					رسیدن به توافق و قرارداد پایدار بین خریدار و فروشنده	شفاف‌سازی حداکثری قرارداد فروش (۱-۲-۵-۶-۷-۹-۱۱)
		تعمیق روابط بین خریدار و فروشنده (۱-۲-۳-۴-۵-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)				
		به حداقل رسیدن چالش‌ها و مشکلات خرید و فروش (۲-۴-۹-۱۲)				
		کاهش شدن خواب سرمایه (۸)				
		کاهش هزینه‌های لجستیک (۲-۴-۶-۸-۹-۱۱)				
		حداقل‌سازی هزینه انبارداری (۵-۸-۱۱-۱۲)				
		کاهش هزینه‌های لجستیک و بهای تمام شده (۲-۳-۷-۸-۹-۱۱-۱۲)				
		حداقل‌سازی زمان در صف ماندن‌ها و چالش‌های غیرضرور (۸)				
		ایجاد مزیت‌های رقابتی (۱-۲-۵-۸)	افزایش مزیت رقابتی برای فروشنده			
		بهبود برنامه‌ریزی و مدیریت مواد اولیه تولید برای خریدار (۱-۳-۶-۸)				
		تسلط به امور گمرکی (۸-۹)				
		افزایش سودآوری	کسب وجهه و خوشنامی بین‌المللی (۲-۷-۹)			
			سطح رضایت‌مندی مشتریان	حداقل‌سازی ریسک‌های احتمالی در خصوص کالا (۲-۴-۷-۸-۱۱)		
				شفاف‌سازی ریسک‌های طرفین (۲-۸-۱۰)		
				شفاف‌سازی نحوه انتقال ریسک طرفین (۹)		
				امنیت کالا (۲-۶-۷-۸-۹-۱۱)		
		افزایش درآمد (۶-۷-۸-۹-۱۰)				

کاهش هزینه‌ها		کاهش هزینه (۲-۶-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		معافیت‌های مالیاتی (۸)
		بهینه‌سازی هزینه‌های حمل (۱-۲-۳-۶-۷-۸-۹-۱۰)
		بهینه‌سازی هزینه‌های بارگیری و تخلیه (۲-۶-۸-۹-۱۲)
		بهینه‌سازی هزینه‌های بیمه (۱-۳-۵-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		بهینه‌سازی هزینه‌های تشریفات گمرکی (۸-۹)
		بهینه‌سازی هزینه‌های بسته‌بندی (۲-۴-۸-۱۲)
		بهینه‌سازی هزینه‌های ارائه اطلاعات به طرف مقابل (۱۰)
افزایش تولید ناخالص داخلی		تنوع‌بخشی به صادرات غیرنفتی (۸)
		کاهش نرخ بیکاری و افزایش راندمان تولید (۷-۸-۹)
		افزایش میزان فروش و درآمد و سود (۲-۴-۷-۸-۹-۱۰-۱۱-۱۲)
		کاهش بیکاری (۸)
		افزایش راندمان نیروی کار (۸)
بهبود تراز تجارت خارجی		افزایش سهم از تجارت بین‌الملل (۵-۷-۹-۱۱)
		بهره‌وری بهینه از منابع جهانی (۱۰)
		دسترسی به تسهیلات مالی و اعتباری مؤسسات مالی بین‌المللی (۷)
		ارتقای اعتبار بین‌المللی کشور (۷-۹-۱۱)
		کاهش خروج ارز با پرداخت هزینه حمل و سایر هزینه‌ها (۱-۲-۸)
دستیابی به توسعه پایدار		کاهش خروج ارز با مدیریت بهینه خرید کالا (۸)
		ارتقای تعاملات بین‌المللی (۱-۲-۴-۸-۹-۱۱)
ثبات اقتصادی		ارتقای امنیت اجتماعی کشور (۷)
		رفع موانع بازاریابی برای محصولات کشور (۶-۷-۱۲)
		ایجاد هماهنگی در سیاست‌های پولی، مالی و ارزی (۲-۶-۹-۱۱)
		کاهش اختلافات تجاری (۱-۲-۴-۷-۸-۹-۱۱)
		افزایش درآمد کل (۷-۹-۱۲)

با اشرافیت به زوایای مختلف تحلیل‌ها و مفاهیم به‌دست آمده و بر اساس درک و شهود کسب شده با یک مشاوره و بحث همه‌جانبه با خبرگان در نهایت مدل نهائی ارائه شد. در شکل (۳) مدل تولید شده ناشی از استراتژی گراندد تئوری قابل مشاهده است.



شکل ۳. ارائه مدل تولید شده ناشی از استراتژی داده بنیاد

### مرحله دوم پژوهش: تکنیک دلفی

پس از ارائه مدل، کدها تجمیع و تعداد ۷۸ شاخص دسته‌بندی گردید و در مصاحبه دلفی مطرح گردیدند و پس از انجام چهار دور، مصاحبه‌های دلفی در راستای شناسایی شاخص‌ها و عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰، به توافق و اجماع گروهی رسید. در مرحله اول تعداد ۷۸ 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 اتفاق نظر خبرگان ویرایش شد و تعداد ۱۲ سؤال به منظور نداشتن شرایط شاخص‌های آشکار و قابل اندازه‌گیری حذف، تعداد ۹ سؤال دارای ابهام بود که با نظر خبرگان ویرایش گردید و تعداد ۲۰ شاخص به علت هم‌پوشانی با یکدیگر ادغام شدند که ۵۶ شاخص در این دور جمع‌بندی و به دور دوم راه یافتند. 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 اتفاق نظر خبرگان ویرایش شد و ۴۲ شاخص در این دور جمع‌بندی و به دور سوم راه یافتند. در مرحله سوم ۳۳ شاخص جمع‌بندی و به دور چهارم راه یافتند. 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 (۵)، مصاحبه دلفی در دور چهارم به اجماع و

توافق گروهی دست یافت؛ بنابراین مصاحبه دلفی متوقف و شاخص‌های استخراج‌شده در این دور به‌عنوان عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه در بازرگانی بین‌المللی با تأکید بر مقررات اینکوترمز ۲۰۲۰ تلقی می‌گردد. در ادامه مطابق با جدول (۶) شاخص‌های تأیید شده، ارائه گردیده است.

#### جدول ۵. نتایج آزمون ضریب هماهنگی کندال دور چهارم مصاحبه دلفی

تعداد مشارکت‌کنندگان	درجه آزادی	سطح معناداری	ضریب هماهنگی کندال
10	32	00/0	932/0

#### جدول ۶. عوامل مؤثر تأیید شده استخراج‌شده از تکنیک دلفی

میانگین رتبه‌ای	میانگین	سؤالات
9/6	2/1	مدیریت زنجیره تأمین
8/5	1/1	روش حمل‌ونقل انتخابی با عنایت به نوع کالا، ملاحظات اقتصادی و امکانات موجود
9/6	2/1	گروه‌های چهارگانه اینکوترمز ۲۰۲۰ و وظایف خریدار و فروشنده در آن‌ها
95/4	1	محل، بندر یا نقطه تعیین شده جهت تحویل کالا از فروشنده به خریدار
8/5	1/1	انتقال ریسک از بین رفتن یا خسارت دیدن کالا از فروشنده به خریدار
9/5	1/1	هزینه‌های فروشنده و خریدار از زمان بارگیری کالا و تحویل به اولین حمل‌کننده تا تحویل نهایی و تخلیه کالا
95/5	1/1	قرارداد فروش و قوانین حاکم بر آن
7/13	9/1	قرارداد حمل و قوانین حاکم بر آن
95/23	3	قرارداد بیمه و قوانین حاکم بر آن
95/5	1/1	روابط خریدار و فروشنده
65/14	2	قوانین گمرکی و تشریفات و مجوزهای مرتبط
65/14	2	قوانین و مقررات حاکم بر تجارت بین‌الملل
6/15	1/2	نقشه سیاسی کشورها و وضعیت سیاسی - امنیتی مسیرهای حمل‌جاده‌ای، دریایی، ریلی و هوایی
4/30	1/4	مشوق‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل
55/24	1/3	محدودیت‌های داخلی و خارجی برای تجارت بین‌الملل
5/24	1/3	عضویت یا عدم عضویت در کنوانسیون‌ها و نهادهای بین‌المللی و تأثیرات آن
95/5	1/1	تحریم‌های بین‌المللی
6/24	1/3	شیوه بانکداری بین‌الملل و نحوه تعامل با بانک‌های خارجی
35/30	1/4	اعتبارات اسنادی و سایر ابزارهای پرداخت در تجارت بین‌الملل
35/30	1/4	تراز تجاری و شاخص‌های کلان اقتصادی کشور
75/24	1/3	نظام ارزی، تأمین ارز و نوسانات نرخ ارز
6/15	1/2	فرهنگ عمومی حاکم بر فضای تجارت داخلی و خارجی کشور
55/15	1/2	فرهنگ مذاکره و قدرت چانه‌زنی
05/23	9/2	محل و روش قانون حل‌وفصل اختلافات در مورد نقض قراردادهای بین‌المللی
45/16	2/2	اهمیت آموزش اینکوترمز

میانگین رتبه‌ای	میانگین	سؤالات
65/15	1/2	میزان آشنایی و استفاده صادرکنندگان و واردکنندگان از مقررات اینکوترمز
90/6	2/1	میزان وقفه، تداخل و ایجاد هزینه‌های غیر ضرور در صورت انتخاب اشتباه اصطلاح اینکوترمز
35/30	1/4	بیماری‌های همه گیر و تأثیر آن بر زنجیره حمل و نقل
55/32	9/4	قوه قهریه یا موانع خارج از کنترل طرفین قرارداد (فورس ماژور)
55/24	1/3	موانع طبیعی و جغرافیایی و محدودیت‌های مرزی
6/15	1/2	بنادر و دسترسی به آب‌های آزاد و عرف بنادر
55/15	1/2	امکانات و زیرساخت‌های ارتباطی و حمل و نقلی
05/23	9/2	استانداردسازی داده‌ها و تجزیه و تحلیل پیشرفته

### بحث و نتیجه گیری

نتایج در بخش کیفی نشان داد که تعداد ۷ عامل مؤثر، ۱۳ مؤلفه، ۱۱ راهبرد و ۲ پیامد شناسایی و استخراج شد. در بخش کمی طی چهار مرحله تکنیک مصاحبه دلفی، ۳۳ عامل مؤثر شناسایی شد. این یافته‌ها قادر خواهند بود تا یک ابزار برای مدیران ارشد شرکت‌های دارای تعاملات بین‌المللی در برنامه‌ریزی مؤثر برای استفاده از مقررات اینکوترمز در جهت ترکیب بهینه نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در مدیریت زنجیره تأمین بین‌المللی و با عنایت به روابط خریدار و فروشنده در معاملات فرامرزی فراهم کنند. نتایج این پژوهش با نتایج پژوهش (Ahmadi et al, 2023) (Samiei et al, 2023) (Kim, 2022) (Karimi et al, 2022) (Durdağ & Delipinar, 2021) (Miltikbaevich & Kizi, 2021) (Stojanović & Ivetic, 2020) (Erdogan & Kavas, 2020) (Shafei et al, 2021) (Islami Tabar et al, 2020) (Ranjbarzadeh, 2020) (Herghelegiu et al, 2019) همسو می‌باشد.

(Kim, 2022) در پژوهشی با عنوان «برخی از مسائل بحرانی و بحث‌برانگیز در مورد اینکوترمز ۲۰۲۰ برای تجارت بین‌المللی» مطرح می‌کند که اینکوترمز ۲۰۲۰ یازده قانون (هفت قانون برای حمل و نقل چندگانه و چهار قانون برای حمل و نقل دریایی) ارائه می‌دهد. اینکوترمز ۲۰۲۰ بهبود یافته و بهتر سازماندهی شده است. (Ranjbarzadeh, 2020) این گونه مطرح می‌کند که اتاق بازرگانی بین‌المللی است که از سال ۱۹۳۵ اقدام به انتشار مجموعه شروطی برای تدوین قراردادهای خرید و فروش بین‌المللی کالا تحت عنوان اینکوترمز با اصطلاح‌های سه حرفی نموده است. این شروط نقش اساسی در حل و فصل اختلافات تجاری در سطح بین‌الملل داشته است. خواه حل و فصل این قضایا در محاکم قضایی و یا داوری داخلی انجام شده باشد و یا در سطوح فرامرزی و بین‌المللی. (Schafer, 2017) در پژوهش خود تحت عنوان استفاده از اینکوترمز در روابط خریدار و فروشنده: مطالعه آمیخته، بیان می‌دارد تعاملات و ارتباطات تصمیمات مدیریت لجستیک بین خریداران و فروشندگان کالا، اهمیتی حیاتی برای مدیریت زنجیره تأمین مؤثر دارد. قوانین اینکوترمز اغلب هنگام حمل و نقل 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. (Yakub et al, 2018) بیان داشتند که اینکوترمز ۲۰۲۰ وظایف و مسئولیت‌های واردکنندگان و صادرکنندگان را در رابطه با هزینه‌ها و خطرات حمل و نقل 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. (Stojanović & Ivetic, 2020) در مطالعه خود تحت عنوان «امکان‌سنجی استفاده از اصطلاح‌های 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 اصطلاح‌های 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 نشانگر تأثیر قابل توجه عملکرد لجستیک کشور بر اینکوترمز را نشان می‌دهند. توسعه اقتصادی کشور نیز با اینکوترمز و شاخص‌های عملکرد لجستیک داخلی همبستگی دارد. این همبستگی با توجه 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 اصطلاح‌های اینکوترمز برای نظارت، ارزیابی، و الگوبرداری از عملکرد حمل‌ونقل و لجستیک یک کشور باید عمیقاً توسط سیاست‌گذاران در آینده مورد توجه قرار گیرد.

دانش جدید در حوزه مدیریت بازرگانی بین‌الملل و زنجیره توزیع نقش خاصی ایفا می‌کند. حوزه مدیریت زنجیره تأمین بین‌الملل و روابط خریدار و فروشنده بسیار وسیع است و انتخاب‌های زیاد بهینه‌ای باید صورت بگیرند تا موفقیت حاصل شود. شناسایی عوامل مؤثر بر نقاط تحویل، انتقال ریسک و هزینه‌ها در بازرگانی بین‌الملل با عنایت بر اینکوترمز ۲۰۲۰ در حوزه بسیار پیچیده و گسترده مدیریت زنجیره تأمین شرکت‌های بین‌المللی توسط این پژوهش صورت می‌گیرد و به درک اینکه شرکت‌های با فعالیت تجارت بین‌الملل چگونه محدوده سیستم مدیریت زنجیره تأمین و روابط بین‌الملل خود را مشخص، طراحی و توسعه می‌دهند، کمک می‌کند. پیشنهاد می‌شود شرکت‌های دارای معاملات بین‌المللی در هنگام مذاکره‌های بین‌المللی در خصوص خرید یا فروش کالا و قبل از عقد قرارداد فروش، حمل‌ونقل، بیمه و بازرسی، عوامل مؤثر و شاخص‌های استخراجی در این پژوهش را مورد مذاکره قرار دهند تا:

۱. منجر به کاهش هزینه‌های انتقال محصولات و کاهش ریسک بین خریدار و فروشنده شود.
۲. از طریق رفع ابهامات معاملات و افزایش کیفیت معاملات، رشد و توسعه اقتصادی کشور را به همراه داشته باشد.
۳. با بهبود فضای کسب و کار بین‌المللی، تمایل به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را توسعه دهد.
۴. روابط دوستانه ناشی از توسعه روابط تجاری بین کشورها را توسعه یابد.
۵. تصمیمات قیمت‌گذاری کالاها با توجه به شرایط رقابتی بازار بهبود یابد.
۶. صنعت بیمه و بازرسی کشور با توجه به افزایش قراردادهای بیمه کالا و بازرسی رونق یابد.
۷. سودآوری شرکت را با کمیته‌سازی هزینه‌ها و بیشینه‌سازی کارایی افزایش دهد.
۸. سرنوشت برد - برد یک رویداد تجاری بین‌المللی را با در نظر گرفتن ریسک‌های مستتر و غیرقابل پیش‌بینی در فرایند دادوستد، رقم بزند.
۹. 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. باعث آگاهی بخشی بخش بازرگانی شرکت در خصوص مسائل بسیار مهم نقاط تحویل، انتقال ریسک و انتقال هزینه بر اساس قواعد اینکوترمز گردد.
۱۱. سناریوهای پیش روی زنجیره تأمین و روابط فی مابین را تخمین بزنند.
۱۲. از ابهامات استفاده از اصطلاح های سه حرفی اینکوترمز کاسته شود.

## Reference

- Abrishmi, H., & Sobhani, H., & Majed, V., & Aghalovi Aghmioni, A. (2020). Investigating the resilience of the banking system by focusing on the behavior of consumers of facilities and banking health indicators. *Bi-quarterly Journal of Consumer Behavior Studies*, Volume: 7, Number: 2, <https://civilica.com/doc/1190174> (in Persian)
- Ahmadi, A., Fegh-hi Farahmand, N., & Iranzadeh, S. (2023). Designing the distribution channel selection system in the supply chain of the oil industry using the combination of adaptive neural-fuzzy network and meta-heuristic algorithms. *Journal of value creating in Business Management*, 3(3), 198-228. doi: 10.22034/jvcbm.2023.408002.1145. (In Persian. (
- Abadi, M. H., & Azadi, A. (2017). Delivery of Goods on International Sales. *J. Pol. & L.*, 10(4), 100. DOI:10.5539/jpl.v10n4p100
- Ardianto, A. A. A., & Mudjahidin M. (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. DOI:10.1016/j.procs.2021.12.162
- 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. DOI:10.22306/al.v9i2.291
- Bavarsad, B. & Rahimi, F. & Salimi Fard, A. & Kalambar, M. (2017). Investigating the impact of social capital on the performance of Mehr Ekhetaz banks in Khuzestan province from the employees' point of view. *Social Development Quarterly*, Volume: 11, Number: 3, <https://civilica.com/doc/1575765>. (In Persian. (
- Bergami, R., & Tichá, L. (2022). Managing Incoterms® 2020 export risks. *International Journal of Economics and Business Research*, 23(2), 255-273.
- 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). <http://hdl.handle.net/10019.1/5222>
- Davis, J., & Vogt, J. (2021). Hidden Supply Chain Risk and Incoterms®: Analysis and Mitigation Strategies. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(12), 619. <https://doi.org/10.3390/jrfm14120619>
- 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. DOI:10.1453/jel.v7i4.2166
- 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.
- Ghadri, H., & Taghdarian Ardakan, A., & Fatuhi Ardakani, H., & Karimi Zarchi, M. (2019). Presenting a structural model of sustainable supply chain management in companies with multiple businesses (case study: Shahid Ghandi Manufacturing Industries Company), the fourth international conference International Industrial Management, Yazd, <https://civilica.com/doc/937896>. (In Persian. (
- 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. DOI:10.1016/j.indmarman.2019.05.006

- 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. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2004.02.007>
- Hedström, J., & Granberg, G. (2009). Incoterms klausulers användning i österbotniska företag.
- Helo, P., & Hao, Y. (2022). Artificial intelligence in operations management and supply chain management: An exploratory case study. *Production Planning & Control*, 33(16), 1573-1590. <https://doi.org/10.1080/09537287.2021.1882690>
- Herghelegiu, C., & Monastyrenko, E. (2019). Risk-and Cost-Sharing in Firm-to-Firm Trade.
- Huuhka, H. (2019). Effective use of Incoterms in the case company.
- Islamic Tabar, Sh., & Ilam, E., & Kamijani, N. (2019). Comparative study of legal requirements and international standards governing the packaging of medicine and medical equipment. *Scientific Quarterly of Packaging Sciences and Techniques*, 11(41): 38-49. <https://civilica.com/doc/1035839/>. (In Persian)
- Karimi, F., Haghghat Monfared, J., & Keramati, M. (2022). The effect of strategic supply chain management on the performance and orientation of the supply chain by analyzing the mediating role of resilience (A case study of the offshore sector of the oil industry). *Journal of value creating in Business Management*, 2(3), 61-81. doi: 10.22034/jbme.2023.367725.1040. (In Persian. (
- Kim, S. M. (2022). Some Critical & Controversial Issues on Incoterms 2020 for International Trade. *Global Trade and Customs Journal*, 17(1). 44-48. <https://doi.org/10.54648/gtcj2022006>
- 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. Retrieved from <https://internationaljournals.co.in/index.php/giirj/article/view/555>
- 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.
- Njuguna, C. (2022). Supplier-buyer relationship dynamics in supply chain management. P:2.
- O'Meara, A. (2017). Making Money with Incoterms 2010: Strategic Use of Incoterms Rules in Purchases and Sales.
- Ranjbarzadeh, J. (2020). Incoterms, in international trade law. *Kanon Yar*, 4(15), 51-72. SID. <https://sid.ir/paper/525397/fa>. (In Persian)
- Samiei, H. A., Mehrabian, A., Ashrafi, M., & Khamaki, A. (2023). Financial benefits and costs, sustainable supply chain, conditions of uncertainty, manufacturing companies.. *Journal of value creating in Business Management*, 3(3), 41-64. doi: 10.22034/jvcbm.2023.402968.1120. (In Persian. (
- 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).
- Shafi'i, B., & Mansouri, S., & Shams, A. (2021). A reflection on the responsibility of the shipper due to the delay in the loading and unloading operations of the ship: in the light of commercial terms and international conventions. *International Legal Research*, 14(54): 239-256. [10.30495/jlap.2022.20473](https://doi.org/10.30495/jlap.2022.20473). (In Persian)
- Song, M., & Ma, X., & Zhao, X., & Zhang, L. (2022). How to enhance supply chain resilience: a logistics approach *The International Journal of Logistics Management*, 33(4), 1408-1436. DOI:10.1108/IJLM-04-2021-0211
- Stojanović, D., & Ivetic, J. (2020). Possibilities of using Incoterms clauses in a country logistics performance assessment and benchmarking. *Transport Policy*. DOI:10.1016/j.tranpol.2020.03.012
- Swink, M., & Zsidisin, G. (2006). On the benefits and risks of focused commitment to suppliers. *International Journal of Production Research*, 44(20), 4223-4240. <https://doi.org/10.1080/00207540600575761>
- Uhlenberg, A. (2017). Key Issues in Supply Chain Management and How to Overcome Them.
- Vidrova, Z. (2020). Supply chain management in the aspect of globalization. In *SHS Web of Conferences* (Vol. 74, p. 04031). EDP Sciences. DOI:10.1051/shsconf/20207404031
- Wang, Y., & Jia, F., & Schoenherr, T., & Gong, Y. (2018). Supply chain-based business model innovation: the case of a cross-border E-commerce company. *Sustainability*, 10(12), 4362. DOI:10.3390/su10124362

- Wieland, A. (2021). Dancing the supply chain: Toward transformative supply chain management. *Journal of Supply Chain Management*, 57(1), 58-73. <https://doi.org/10.1111/jscm.12248>
- Yaakub, S., & Szu, L. Y., & Arbak, S., & Ab Halim, N. (2018). INCOTERMS Selection Factors and Their Effect on Export Performance.