



## Pattern's negotiations and bargaining in the supply chain based on the Nash Bargaining Solution

**Mohammad Safari**, Assistant Professor, Faculty of Economics and Administrative Sciences, University of Mazandaran, Babolsar, Mazandaran, Iran

**Arian Bakhti\***, P.h.D Student, Faculty of Economics and Administrative Sciences, University of Mazandaran, Babolsar, Mazandaran, Iran

### ARTICLE INFO

#### Article History

Received: 5 February 2024

Revised: 29 February 2024

Accepted: 7 April 2024

#### Keywords

Game theory, Nash bargaining solution, supply chain, negotiation and bargaining.

#### Corresponding Author Email:

bakhtiarian1997@gmail.com

### ABSTRACT

In today's competitive world, negotiation and bargaining in the supply chain play a key role in determining the success or failure of a business. It is clear that choosing the right negotiation strategy can have a significant impact on improving business conditions and expanding the market for products and services. Therefore, the present study seeks to examine and derive a model that optimizes the performance of negotiators by referring to the "Nash" bargaining theory. Using meta-synthesis method, this research is focused on the systematic review of previous research findings. For this purpose, with the approach of qualitative research and meta-synthesis tool that includes the seven steps of Sandelowski and Barroso through a detailed review of the subject literature of Web of science, Scopus and Emerald databases in the period until the end of 2023, valuable information has been collected that Finally, it has led to the identification and analysis of effective dynamics in negotiation and bargaining processes. The results show that a 6-dimensional model including "Nash" solution and decision-making, psychology of negotiators, quality of agreements, sustainability of business relationships, innovation and progress and macro effects on the supply chain can improve our understanding of how to develop and promote effective negotiations and bargaining in The field of supply chain will help. Through the presented model, negotiators can increase their ability to recognize and adopt the best possible strategies and achieve the desired results in the competition in the supply chain. This study has led to drawing a 6-dimensional model with 18 components and 90 indicators, which is a step towards experimental and applied research in this field.

#### How to cite this article:

Safari, M., & Bakhti, A. (2024). Pattern's negotiations and bargaining in the supply chain based on the Nash Bargaining Solution. *Journal of Business Administration Researches*, 35(16), 155-175. (In Persian with English abstract). <https://doi.org/10.22034/JBAR.2024.21202.4399>



©2023 The author(s). This is an open access article distributed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC), which permits use, sharing, adaptation, distribution and reproduction in any medium or format, as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source.

## EXTENDED ABSTRACT

### Introduction

In the bargaining process, most people follow their usual procedures when faced with issues and disputes and seek to find a solution that satisfies the interests of the parties. But in this process, problems such as lack of effective interaction, instability of decisions, lack of clarity in the understanding of parties and specialties are often seen. Bargaining and negotiation in the supply chain are essential components of decision-making processes that have wide-ranging implications for various individuals engaged in the global business landscape. With increasing emphasis on achieving fair outcomes and efficient allocation of resources, the application of game theory, especially the Nash negotiation solution, has attracted more attention in the field of supply chain negotiations. As global markets become more complex and intertwined, understanding the dynamics of supply chain negotiations is essential for organizations to optimize their operations. In dealing with complex issues and a large number of people and different aspects, Nash negotiations allow the parties to reach agreements that satisfy all parties in the shortest possible time. The Nash negotiation solution developed by Nash (1950) provides a powerful framework for analyzing negotiations and incorporates the concept of "fair sharing" between the parties involved. This tool has proven to be valuable for modeling and understanding negotiation processes in supply chains. By considering individual preferences, relative negotiation power and feasible agreements, Nash's negotiation solution tries to establish optimal and fair results. Understanding the application and implications of the Nash negotiation solution in supply chain negotiations can provide valuable insights in reaching mutually beneficial agreements and enhancing cooperation between supply chain partners. However, in the field of negotiations and bargaining, there have not been enough studies and researches regarding the use of the "Nash" negotiation solution; Therefore, the main purpose of this research is to use the solution of "Nash" negotiations to improve the bargaining process, so that by examining the effects of "Nash" negotiations on the quality of decision-making, the psychology of people and the agreements reached, a pattern of improvement and improvement in the bargaining process in the supply chain can be obtained.

### Methodology

From the perspective of the research strategy, this research is a qualitative method, and from the perspective of the paradigm, it is classified as an interpretive paradigm. In this method, the researcher uses the method of qualitative data analysis, which is specifically used in this research, to make patterns. The meta-synthesis research method is one of the types of meta-study methods and is considered a qualitative research method. In fact, meta-synthesis is a type of qualitative study that uses the information of findings extracted from other studies in the field of a related topic. In the meta-synthesis method, the researcher combines the secondary data of the results of other studies to respond to the results of his study and obtains new results. The current research includes two primary stages: initial planning and implementation of a systematic review, followed by reporting and publication of findings, and finally a model that shows the improvements that can be made in the supply chain bargaining process by adopting Nash's approaches with the meta-synthesis is presented. In order to achieve the goal of the research, the seven-step method of Sandelowski and Barroso was used. Sandelowski and Barroso's method is a structured model for qualitative text analysis and extracting concepts. This method uses a seven-step model for document analysis. The main method of data collection is also library studies.

### Result and discussion

In order to evaluate the reliability of the interview, the within-subject agreement method was used with a two-pass code, in which a researcher colleague (coder) who was a PhD student registered. Collaboratively, the researcher and research associate coded the four articles and subsequently calculated the percentage of within-theme agreement, indicating the agreement between the two transfer codes. To facilitate the coding process and save time, a checklist containing two values (yes/no) was used to cover the entire task or all necessary items. When the opinions were obtained

through the formula presented below, the kappa coefficient of agreement was calculated, a numerical value between -1 and +1. A rate close to 1 indicates high reliability, while a rate close to -1 indicates disagreement and a rate close to zero indicates no reliability. A kappa coefficient between 0.6 and 0.8 indicates good reliability. In the context of the current research, a part of the article was presented to two professors and based on their evaluation and comments, the kappa coefficient (K) was calculated using the PO-PE formula divided by PO-1, and its value was 0.84. The results showed that there was a total of 6 dimensions, 18 components and 90 indicators that showed changes in terms of repetition and frequency.

### **Conclusion**

The findings of this study showed that Nash negotiations are effectively able to form agreements that support a fair balance between the negotiating parties. This equality resulting from Nash solutions, in addition to strengthening long-term cooperation, also plays a role in reducing potential negotiation tensions. Structuring the negotiation based on the theoretical framework of Nash negotiations paves the way for the development of more favorable and insightful relations between the parties . Psychologically, Nash techniques can help reduce negative emotions and increase mutual trust. Negotiators who feel their interests are properly understood and established are more willing to cooperate and enter into long-term contracts. This issue not only affects the individual relationships between experts, but also has an effect on the entire structure and performance of the supply chain . Nash solutions also improve the quality of decisions. By focusing on sustainable and win-win outcomes, parties are more motivated to explore innovative and progressive solutions. Innovative perspectives can lead to improved processes, reduced costs, and increased efficiency and effectiveness .At the theoretical level, the application of Nash solutions in this study has benefited from the realistic simulated dynamics that we have achieved a more accurate understanding of the complex dynamics of supply chains. Understanding these complexities has enabled researchers and managers to implement more insightful strategies to guide negotiations and find efficient and successful agreements.

**Keywords:** Game theory, Nash bargaining solution, Supply chain, Negotiation and bargaining.



## کاوش‌های مدیریت بازرگانی

Homepage: <https://bar.yazd.ac.ir/?lang=fa>



مقاله پژوهشی  10.22034/JBAR.2024.21202.4399

### الگوی مذاکرات و چانه‌زنی در زنجیره تأمین باتوجه به راه‌حل چانه‌زنی «نش»

محمد صفری، استادیار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم اقتصادی و اداری، دانشگاه مازندران، بابلسر، مازندران، ایران  
آرین بختی\*، دانشجوی دکتری، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده علوم اقتصادی و اداری، دانشگاه مازندران، بابلسر، مازندران، ایران

#### چکیده

#### اطلاعات مقاله

در دنیای رقابتی امروز، مذاکره و چانه‌زنی در زنجیره تأمین نقش کلیدی در تعیین موفقیت یا شکست یک کسب‌وکار ایفا می‌کنند. مشخص است که انتخاب استراتژی مذاکره صحیح می‌تواند تأثیر قابل‌توجهی بر بهبود شرایط تجارت و بسط بازار برای محصولات و خدمات بگذارد. براین‌اساس، مطالعه حاضر به دنبال بررسی دقیق و استخراج الگویی است که عملکرد مذاکره‌کنندگان را از طریق استناد به نظریه چانه‌زنی «نش» بهینه می‌سازد. با استفاده از روش فراترکیب، این پژوهش متمرکز بر مرور نظام‌مند یافته‌های پژوهش‌های پیشین است. بدین منظور، با رویکرد پژوهش کیفی و ابزار فراترکیب که شامل گام‌های هفت‌گانه سندلوسکی و باروسو است از طریق بررسی دقیق پیشینه موضوع و پایگاه‌های داده Emerald، Scopus، Webofscience و Emerald در بازه زمانی تا انتهای سال ۲۰۲۳، اطلاعات ارزشمندی جمع‌آوری شده که در نهایت به شناسایی و تحلیل پویایی‌های مؤثر در فرایندهای مذاکره و چانه‌زنی منجر گشته است. نتایج نشان می‌دهد که یک الگو ۶ بُعدی شامل راه‌حل «نش» و تصمیم‌گیری، روان‌شناسی مذاکره‌کنندگان، کیفیت توافق‌ها، پایداری روابط تجاری، نوآوری و پیشرفت و اثرات کلان بر زنجیره تأمین می‌تواند به بهبود فهم ما از چگونگی توسعه و ارتقای مذاکرات و چانه‌زنی مؤثر در زمینه زنجیره تأمین کمک کند. از طریق الگوی ارائه شده، مذاکره‌کنندگان می‌توانند توان خود در شناخت و اتخاذ بهترین استراتژی‌های ممکن را افزایش داده و به نتایج دلخواه در رقابت‌های موجود در زنجیره تأمین دست یابند. این مطالعه منجر به رسم الگوی ۶ بُعدی دارای ۱۸ مؤلفه و ۹۰ شاخص شده است که گامی در جهت تحقیقات تجربی و کاربردی در این حوزه محسوب می‌شود.

#### سابقه مقاله

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۱/۱۴  
تاریخ بازنگری: ۱۴۰۲/۱۲/۰۹  
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۱/۱۸

#### واژه‌های کلیدی

نظریه بازی‌ها،  
راه‌حل چانه‌زنی «نش»،  
زنجیره تأمین،  
مذاکره و چانه‌زنی

#### ایمیل نویسنده مسئول

bakhtiarian1997@gmail.com

استناد به این مقاله: صفری، محمد؛ بختی، آرین. (۱۴۰۳). الگوی مذاکرات و چانه‌زنی در زنجیره تأمین با توجه به راه‌حل چانه‌زنی «نش». *کاوش‌های مدیریت بازرگانی*، ۵۶ (۱۴)، ۱۷۵-۱۵۵.

## ۱. مقدمه

در فرایند چانه‌زنی، اغلب اشخاص در مواجهه با مسائل و اختلافات، رویه‌های معمول خود را دنبال می‌کنند و به دنبال یافتن راه‌حلی که منافع طرفین را برآورده کند هستند. اما در این فرایند، غالباً مشکلاتی همچون عدم تعامل مؤثر، ناپایداری تصمیمات، عدم وضوح در فهم طرفین و تخصص‌ها دیده می‌شود. چانه‌زنی و مذاکره در زنجیره تأمین از اجزای ضروری فرایندهای تصمیم‌گیری هستند که پیامدهای گسترده‌ای برای اشخاص مختلفی که در منظر کسب‌وکار جهانی مشغول‌اند، دارند. با تأکید روزافزون بر دستیابی به نتایج منصفانه و تخصیص بهره‌وری منابع، کاربرد نظریه بازی، به‌ویژه راه‌حل مذاکره‌نش، توجه بیشتری را در زمینه مذاکرات در زنجیره تأمین به خود جلب کرده است. همان‌طور که بازارهای جهانی پیچیده‌تر و درهم‌تنیده‌تر می‌شوند، درک پویا مذاکرات در زنجیره‌های تأمین برای سازمان‌ها اساسی است تا عملکردهای خود را بهینه‌سازی کنند. مذاکرات "نش" در برخورد با مسائل پیچیده و تعداد زیادی از افراد و جنبه‌های مختلف، به طرفین این امکان را می‌دهد تا در کمترین زمان ممکن به توافقاتی که همه طرف‌ها را راضی کند دست یابند. راه‌حل مذاکره "نش" که توسط نش (۱۹۵۰) توسعه یافته است، چارچوبی قدرتمند برای تجزیه و تحلیل مذاکرات ارائه می‌دهد و مفهوم "تقسیم منصفانه" بین طرف‌های درگیر را در بر می‌گیرد. این ابزار به منظور مدل‌سازی و درک فرایندهای مذاکره در زنجیره‌های تأمین ارزشمند ثابت شده است. با در نظر گرفتن ترجیحات فردی، قدرت مذاکره نسبی و توافقات قابل انجام، راه‌حل مذاکره "نش" سعی در برقراری نتایج بهینه و عادلانه دارد. درک کاربرد و پیامدهای راه‌حل مذاکره "نش" در مذاکرات زنجیره تأمین می‌تواند بینش‌های ارزشمندی را در دستیابی به توافقات متقابل مفید و تقویت همکاری بین شرکای زنجیره تأمین فراهم کند. اما در حوزه مذاکرات و چانه‌زنی، هنوز مطالعات و پژوهش‌های کافی در خصوص استفاده از راه‌حل مذاکرات "نش" صورت نگرفته است؛ بنابراین، مقصود اصلی این پژوهش استفاده از راه‌حل مذاکرات "نش" برای بهبود فرایند چانه‌زنی است تا با بررسی تأثیرات مذاکرات "نش" بر روی کیفیت تصمیم‌گیری، روان‌شناسی افراد و توافقات به دست آمده، الگوی بهبود و ارتقای در فرایند چانه‌زنی در زنجیره تأمین به دست آید.

## ۲. مبانی نظری و پیشینه پژوهش

**چانه‌زنی و مذاکره در زنجیره تأمین.** مذاکره و چانه‌زنی در زنجیره تأمین، به فرآیندی اشاره دارد که در آن طرفین درگیر در سیستم زنجیره تأمین (مانند تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان) برای رسیدن به توافق و تعیین شرایط مشترک و مزایای متقابل به تفاوت نظرهایشان راه‌کار پیدا می‌کنند. رویکرد چانه‌زنی در زنجیره تأمین برای دستیابی به توافقات مثبت و پایدار بین طرفین بسیار مهم است. در این روند، تهدیدها و محدودیت‌ها به ساختار کلی مذاکره کمک می‌کنند و باید به منافع طرفین توجه شود به طوری که هر دو طرف احساس برنده بودن در فرایند مذاکره کنند. مذاکرات و چانه‌زنی در زنجیره تأمین به طور فزاینده‌ای به نقاط کانونی در پیشینه اخیر تبدیل شده است، به‌ویژه با توجه به پیچیدگی و اهمیت آن‌ها در دستیابی به مدیریت زنجیره تأمین کارآمد و مؤثر. این اهمیت توسط محققان متعددی که به جنبه‌ها و مفاهیم مختلف این فرایندها پرداخته‌اند، تأکید می‌شود (ژانگ و همکاران، ۲۰۱۷). فرایند چانه‌زنی از نظر استراتژیک تعاملی است و اغلب شامل دو یا چند طرف می‌شود که به دنبال دستیابی به توافقی هستند که به نفع همه درگیر باشد. نقش چانه‌زنی در مدیریت زنجیره تأمین نقشی اساسی است، زیرا می‌تواند به طور قابل توجهی بر عملکرد کلی زنجیره تأمین از نظر هزینه، کیفیت و تحویل تأثیر بگذارد. این فرایند، زمانی که به طور مؤثر مدیریت شود، می‌تواند به عملیات بهینه، کاهش هزینه‌ها و بهبود روابط بین شرکای زنجیره تأمین منجر شود. از سوی دیگر، مذاکره یک عنصر کلیدی در فرایند چانه‌زنی است. به‌طور کلی به‌عنوان روشی برای حل تعارضات و دستیابی به توافقات متقابل در مدیریت زنجیره تأمین در نظر گرفته می‌شود. این فرآیند شامل استفاده از مهارت‌های استراتژیک برای

تأثیرگذاری و متقاعدکردن طرف‌های دیگر است و نقش اساسی در حفظ پویایی قدرت بین بازیگران مختلف در زنجیره تأمین دارد (ژانگ و همکاران، ۲۰۱۷).

راه‌حل چانه‌زنی «نش»، چانه‌زنی «نش» روشی است که در مذاکرات برای حل دعاوی و تعارضات استفاده می‌شود. در این روش، طرفین مذاکره‌کننده با خلاقیت و همکاری در جستجوی راه‌حل‌های مشترک هستند و به‌جای سخنرانی و جنگ و جدل، سعی می‌کنند مسئله را به صورتی حل کنند که همه طرفین بتوانند به آن راه‌حل متعهد شوند. از نظر چارچوب‌های نظری که مذاکرات و چانه‌زنی در زنجیره تأمین را هدایت می‌کند، راه‌حل چانه‌زنی «نش» مفهومی برگرفته از نظریه بازی است. این راه‌حل سازوکاری را برای دستیابی به توافقی فراهم می‌کند که برای همه طرف‌های درگیر در فرایند مذاکره رضایت‌بخش باشد. چانه‌زنی «نش» برای طرفین مذاکره‌کننده فرصتی است تا به دنبال روشی کم هزینه، سریع و قابل اتکا برای حل دعاوی و تعارضات باشند. این روش از همکاری و خلاقیت طرفین برای پیدا کردن بهترین راه‌حل استفاده می‌کند و می‌تواند به حل دعاوی به صورت صلح آمیز و نتیجه‌گرا منجر شود. این بر اساس ایده سود متقابل است، که در آن هر یک از طرفین به دنبال حداکثر کردن منافع خود و در نظر گرفتن منافع طرف دیگر است.

**نظریه بازی‌ها در مدیریت زنجیره تأمین.** نظریه بازی‌ها به‌عنوان یک ابزار مهم در تحلیل تصمیمات استراتژیک و تعاملات بین افراد و سازمان‌ها مورداستفاده قرار می‌گیرد. در مدیریت زنجیره تأمین نیز این نظریه و کاربردهای آن به‌منظور بررسی رفتار و تعاملات بین اعضای زنجیره تأمین بسیار مفید است. این نظریه بر اساس فرضیه‌های خاصی در مورد رفتار عامل‌ها تحلیل‌هایی را ارائه می‌دهد. این تحلیل‌ها معمولاً شامل ماتریسی است که در آن هر عنصر مشخص‌کننده یک تصمیم استراتژیک است که توسط هر عامل عرضه می‌شود. در مدیریت زنجیره تأمین، عامل می‌تواند تولیدکننده، توزیع‌کننده، خرده‌فروش یا حتی مشتری باشد. نظریه بازی‌ها در مدیریت زنجیره تأمین می‌تواند به تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مربوط به تأمین کالاها، قیمت‌گذاری، توزیع، مدیریت موجودی و تعاملات بازار کمک کند. با استفاده از نظریه بازی‌ها، عامل‌ها می‌توانند تصمیماتی به‌منظور حداکثرسازی سود و کاهش ریسک‌ها اتخاذ کنند. همچنین، می‌توان در زمینه مذاکرات قیمتی و توزیع از نظریه بازی‌ها بهره‌برداری کرد. یکی از کاربردهای مهم نظریه بازی‌ها در زنجیره تأمین، بررسی تعاملات بین تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان است. این تعاملات ممکن است شامل تعیین قیمت، شرایط تحویل، سطح موجودی و شرایط پرداخت باشد. با استفاده از نظریه بازی‌ها، عامل‌ها می‌توانند به درک بهتری از تصمیمات استراتژیک همدیگر دست یابند و تعاملات را بهینه‌سازی کنند. کاربرد نظریه بازی‌ها، از جمله راه‌حل چانه‌زنی «نش»، در مدیریت زنجیره تأمین، حوزه تحقیقاتی روبه‌رشدی است. نظریه بازی‌ها چارچوبی قوی برای مدل‌سازی و تحلیل تعاملات استراتژیک در زنجیره‌های تأمین، مانند چانه‌زنی و مذاکره بین بازیگران مختلف فراهم می‌کند.

**مذاکره فروش در زنجیره تأمین.** مذاکره فروش در زنجیره تأمین، قبل از فروش محصول یا خدمات، صورت می‌گیرد. در این فرایند، طرفین باید در مورد قیمت، حجم، شرایط پرداخت، شرایط تحویل، گارانتی محصول، خدمات فروش، قوانین و توافقات دیگر، مذاکره کنند. هدف اصلی مذاکره فروش در زنجیره تأمین، رسیدن به توافقی است که هر دو طرف، سودمند و منصفانه به نظر برسد. فروشنده ممکن است قصد داشته باشد که قیمت محصول را افزایش دهد و شرایطی را برای خود بهتر و سودمندتر کند. از سوی دیگر، خریدار نیز در تلاش است تا قیمت را کاهش دهد و شرایطی را برای خود مقرون‌به‌صرفه‌تر کند. برای دستیابی به توافق در مذاکره فروش در زنجیره تأمین، مهم است که طرفین با داده‌ها، اطلاعات و مستندات مربوط به محصول، بازار، رقبا، قوانین و شرایط تحت‌تأثیر قرار می‌گیرند. همچنین، هر دو طرف باید به شرایط و نیازهای یکدیگر توجه نمایند و سعی کنند تا برای خود و خریدار یا فروشنده، مزیت مقرون به صرفه‌ای را مطرح کنند.

در نهایت، پس از مذاکره و توافق، قراردادی بین طرفین امضا می‌شود تا دستورالعمل‌های لازم برای ارائه محصول یا خدمات و پرداخت مبالغ معین شده، رعایت گردد. مذاکره فروش یکی دیگر از جنبه‌های حیاتی مدیریت زنجیره تأمین است. این شامل چانه‌زنی بین خریدار و فروشنده برای تعیین قیمت و سایر شرایط فروش است. استفاده از مدل‌های نظریه بازی، از جمله راه‌حل چانه‌زنی «نش»، می‌تواند بینش‌های ارزشمندی در مورد استراتژی‌ها و نتایج مذاکره فروش ارائه دهد.

در نتیجه، پیشینه مذاکره و چانه‌زنی در زنجیره تأمین، به‌ویژه از منظر راه‌حل چانه‌زنی «نش»، بینش‌های ارزشمندی را در مورد پویایی مدیریت زنجیره تأمین ارائه می‌دهد. با این حال، نیاز به تحقیقات بیشتر، به‌ویژه مطالعات تجربی، برای اعتبارسنجی و ارتقای مدل و الگوهای نظری وجود دارد.

مدل‌های چانه‌زنی برای بررسی طیف متنوعی از موضوعات در حوزه مدیریت عملیات استفاده شده است. آثار فنگ و لو<sup>۱</sup> (۲۰۱۲) به ارزیابی پیامدهای استراتژیک ناشی از هزینه تأمین‌کنندگان واقع در بالادست، به‌ویژه در رابطه با سودآوری کلی تولیدکنندگان پایین‌دست در فرایند مذاکرات قرارداد، می‌پردازد. گورنانی و شی<sup>۲</sup> (۲۰۰۶) توجه خود را به اکتشاف یک مدل چانه‌زنی اختصاص می‌دهند که شامل یک تأمین‌کننده و یک خریدار است و تخمین‌های متناقض در رابطه با به‌موقع بودن تحویل تأمین‌کننده دارند. آن‌ها همچنین به تجزیه و تحلیل اهمیت استفاده از پیش‌پرداخت یا جریمه عدم تحویل، وسیله‌ای برای دستیابی به سود بالاتر در کانال توزیع ادامه می‌دهند. فنگ و همکاران (۲۰۱۵) بررسی یک بازی چانه‌زنی پویا در یک زنجیره تأمین را انجام می‌دهند که با اطلاعات تقاضای نامتقارن مشخص می‌شود. تمرکز مطالعه آن‌ها در شناسایی تأثیری است که صحت پیش‌بینی تقاضا بر سودآوری شرکت‌های درگیر دارد. سرانجام، ناگاراچان و باسوک<sup>۳</sup> (۲۰۰۸) بررسی جامع سناریوی زنجیره تأمین را انجام می‌دهند که در آن یک مونتاژکننده اجزای مکمل را از چندین تأمین‌کننده تهیه می‌کند.

تأمین‌کنندگان در ابتدا ائتلاف تشکیل می‌دهند و متعاقباً هر ائتلاف در مذاکرات با خریدار در مورد تخصیص سود در زنجیره تأمین شرکت می‌کند. در راستای مشابه، آیدین و هیس<sup>۴</sup> (۲۰۱۴) یک خرده فروش مشغول مذاکرات همزمان با چندین تولید کننده برای تعیین مجموعه محصولات خود بررسی می‌کنند. کوی و همکاران (۲۰۱۹) مذاکره بین دولت و شرکت‌ها را به منظور ایجاد مشارکت‌های دولتی و خصوصی برای تدارکات بررسی می‌کنند. نمونه‌های گویای دیگر عملی بودن مدل چانه‌زنی را نشان می‌دهند که فنگ و لو<sup>۵</sup> (۲۰۱۳)، کوا و همکاران (۲۰۱۱) و ون مایگهم<sup>۶</sup> (۱۹۹۹) ارائه شده است.

لی و شلرولف<sup>۷</sup> (۲۰۱۱) حراج قراردادهای فشار در مقابل کشش را بررسی می‌کنند. مفهوم خرید یا پیش‌خرید که شامل پیش‌فروش محصول قبل از مشاهده تقاضا، نامشخص است و مزایای بالقوه آن، مانند کسب اطلاعات تقاضا یا اطمینان از اشتراک اطلاعات پیش‌بینی معتبر، موضوع تجزیه و تحلیل توسط لی و چانگ (۲۰۱۳) بوده است. تسی<sup>۸</sup> (۱۹۹۹) دو نوع قراردادهای پیش‌خرید را بررسی می‌کند: قراردادهای انعطاف‌پذیری کمیت که در آن خریدار متعهد به خرید نه کمتر از مبلغ معین می‌شود و فروشنده متعهد به تحویل تا مقدار مشخصی است. وو<sup>۹</sup> و همکاران (۲۰۱۳) همچنین قراردادهای  $\alpha$  را بررسی می‌کنند. در موارد خاص، خریدار ممکن است به طور غیررسمی شرایط تجارت آینده را وعده دهد تا به ظرفیت سرمایه‌گذاری تأمین‌کننده انگیزه دهد.

تیلور و پلمبک (۲۰۰۷) دو تعهد غیررسمی را صرفاً در مورد قیمت و همچنین در مورد مقدار و قیمت بررسی می‌کنند و اثربخشی آن‌ها را ارزیابی می‌کنند. این مجموعه پیشینه معمولاً به بررسی یک خریدار و فروشنده انفرادی می‌پردازد.

در حوزه نگرانی‌های انصاف، متیو (۱۹۹۳) مفهوم انصاف را در مدل‌های نظری بازی گنجانده است. او متوجه می‌شود که هنگامی که یک نفر سود دیگری را به حداقل می‌رساند، تعادل انصاف (معروف به تعادل "نش") در میان مذاکره‌کنندگان از طریق کمینه کردن متقابل حاصل می‌شود. متناوباً، اگر بازیکنان به دنبال حداکثر رساندن انصاف باشند، تعادل از طریق پیشینه سازی متقابل به دست می‌آید. اخیراً، مفهوم ترجیح انصاف نیز در زمینه دامنه زنجیره تأمین مورد بررسی قرار گرفته است (طلایی‌زاده و همکاران، ۲۰۱۸؛ ژنگ و همکاران، ۲۰۱۹). به عنوان مثال، هنگامی که تقاضای بازار قطعی است، کوی و همکاران (۲۰۰۷) نشان می‌دهند که قراردادهای قیمت عمده فروشی می‌توانند به طور موثر یک زنجیره تأمین آگاه از عدالت را در مقایسه با تنظیمی که نسبت به عدالت خنثی است، هماهنگ کنند. بر اساس کار کوی و همکاران (۲۰۰۷)، چندین مطالعه (به عنوان مثال، یانگ و همکاران (۲۰۱۳) و کاتوک و همکاران (۲۰۱۴) سناریوی را بررسی می‌کنند که در آن نگرانی‌های

1. Feng & Lu  
2. Gurnani & Shi  
3. Nagarajan & Bassok  
4. Aydin & Heese  
5. Van Mieghem  
6. Li & Scheller-Wolf

۷. Tsay  
۸. Wu  
9. Cui  
1. Katok

انصاف اعضای کانال بر کارایی زنجیره تأمین تأثیر می‌گذارد. در این مقالات، سود یک شریک به عنوان نقطه مرجع انصاف در نظر گرفته می‌شود، در حالی که تأثیر قدرت چانه‌زنی اعضای زنجیره تأمین بر درک انصاف نادیده گرفته می‌شود. ژنگ و همکاران (۲۰۱۹) هماهنگی زنجیره تأمین حلقه بسته را با نگرانی‌های انصاف با استفاده از مقادیر شاپلی با وزن متغیر بررسی می‌کنند. چن و همکاران (۲۰۱۷) برای درک بهتر سهم درون‌زا اعضای کانال و قدرت چانه‌زنی آنها، سناریوهای مربوط به نقطه مرجع عدالت چانه‌زنی «نش» اخیراً مورد مطالعه قرار داده‌اند. دوو و همکاران (۲۰۱۴) بر اهمیت حساسیت تأمین‌کننده به انصاف در تعیین کارایی کانال تأکید می‌کنند. اخیراً، ادھیکاری و بیسی (۲۰۲۰) تأثیر نگرانی‌های انصاف در میان اعضای زنجیره تأمین سبز بر تصمیمات قیمت‌گذاری را بررسی می‌کنند. کین و لی (۲۰۱۴) عملکرد هماهنگی زنجیره تأمین را در سناریویی تجزیه و تحلیل می‌کنند که همه اعضای کانال قدرت چانه‌زنی برابر دارند و متوجه می‌شوند که هماهنگی نمی‌تواند از طریق قراردادهای قیمت عمده‌فروشی حاصل شود. شی و ژو (۲۰۱۴) یک زنجیره تأمین آگاه از عدالت را مطالعه می‌کنند که شامل خرده‌فروشان نگران انصاف توزیع و انصاف ناشی از همتایان است و مشاهده می‌کنند که مقدار سفارش خرده‌فروش دوم کمتر است، در حالی که قیمت عمده‌فروشی آنها در مقایسه با خرده‌فروش اول بالاتر است. چن و همکاران (۲۰۱۷) پویایی قیمت‌گذاری و سفارش یک زنجیره تأمین دوگانه را بررسی می‌کنند و متوجه می‌شوند که ترجیح انصاف خرده‌فروش هنگامی که خطر یک بازار نامشخص را به تنهایی تحمل می‌کنند، برای زنجیره تأمین سودمند است. درحالی‌که برخی مطالعات موجود این موضوعات را به‌صورت جداگانه بررسی کرده‌اند، این تحقیق به‌صورت فراگیر آنها را در زمینه چانه‌زنی «نش» بررسی می‌کند.

### ۳. روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از منظر استراتژی پژوهش، روش کیفی است و از منظر پارادایمی در زمره پارادایم تفسیری قرار می‌گیرد. در این روش محقق با استفاده از روش تحلیل داده‌های کیفی که به‌طور مشخص در این پژوهش از روش فراترکیب استفاده می‌شود، به الگوسازی می‌پردازد. روش تحقیق فراترکیب یکی از انواع روش‌های فرامطالعه است و یک روش تحقیق کیفی محسوب می‌شود. در واقع فراترکیب نوعی مطالعه کیفی است که از اطلاعات یافته‌های مستخرج از مطالعات دیگر در زمینه موضوع مرتبط، استفاده می‌کند. پژوهشگر در روش فراترکیب، داده‌های ثانویه نتایج حاصل از سایر مطالعه‌ها را برای پاسخگویی به نتایج مطالعه خود باهم ترکیب نموده و نتایج جدیدی به دست می‌آورد. پژوهش حاضر شامل دو مرحله اولیه است: برنامه‌ریزی اولیه و اجرای مرور نظام‌مند، به دنبال آن گزارش و انتشار یافته‌ها و در نهایت الگویی که بهبودهایی را که می‌توان در فرایند چانه‌زنی زنجیره تأمین با اتخاذ رهیافت‌های «نش» با رویکرد فراترکیب ارائه شود را به دست آورد.

### ۴. یافته‌های پژوهش

به‌منظور تحقق هدف پژوهش، از روش هفت‌مرحله‌ای سندلوسکی و باروسو<sup>۳</sup> استفاده شد. روش سندلوسکی و باروسو الگویی ساختارمند برای تحلیل کیفی متن و استخراج مفاهیم است. این روش از یک الگوی هفت‌مرحله‌ای برای تحلیل اسناد استفاده می‌کند. روش اصلی گردآوری داده‌ها نیز مطالعات کتابخانه‌ای است.

روش سندلوسکی و باروسو شامل هفت گام است که عبارتند از:

- تنظیم سؤالات پژوهش
- بررسی نظام‌مند متون
- جستجو و انتخاب منابع مناسب



- استخراج اطلاعات منابع
- تجزیه، تحلیل و ترکیب یافته‌ها
- کنترل کیفیت
- ارائه یافته‌ها

**گام اول: تنظیم سؤالات پژوهش.** نخستین گام در روش سندولوسکی و باروسو، تنظیم پرسش‌های پژوهش است. این پرسش‌ها عموماً بر اساس چهار پارامتر چه چیزی چه کسی، چه زمانی و چگونه؛ قابل تنظیم است. پس از آنکه سؤالات پژوهش بر اساس هدف پژوهش تنظیم شد مرحله بررسی نظام‌مند متون آغاز می‌شود.

چیستی؟ ابعاد و مولفه‌های پژوهش چیست؟ در واقع مشخص می‌نماییم که به دنبال چه هستیم.

چه کسی؟ در این روش از مصاحبه و خبرگان خبری نیست؛ بنابراین چه کسی همان منابع اطلاعات کتابخانه‌ای مانند پایگاه مقالات، کتابخانه‌ها و از این دست است.

چه وقت؟ بازه زمانی و قلمرو زمانی تحقیق در اینجا قرار می‌گیرد.

چگونه؟ بیانگر نوع روش یا معیارهایی است که منابع بر اساس آن انتخاب و یا از فرایند فراترکیب خارج می‌شوند.

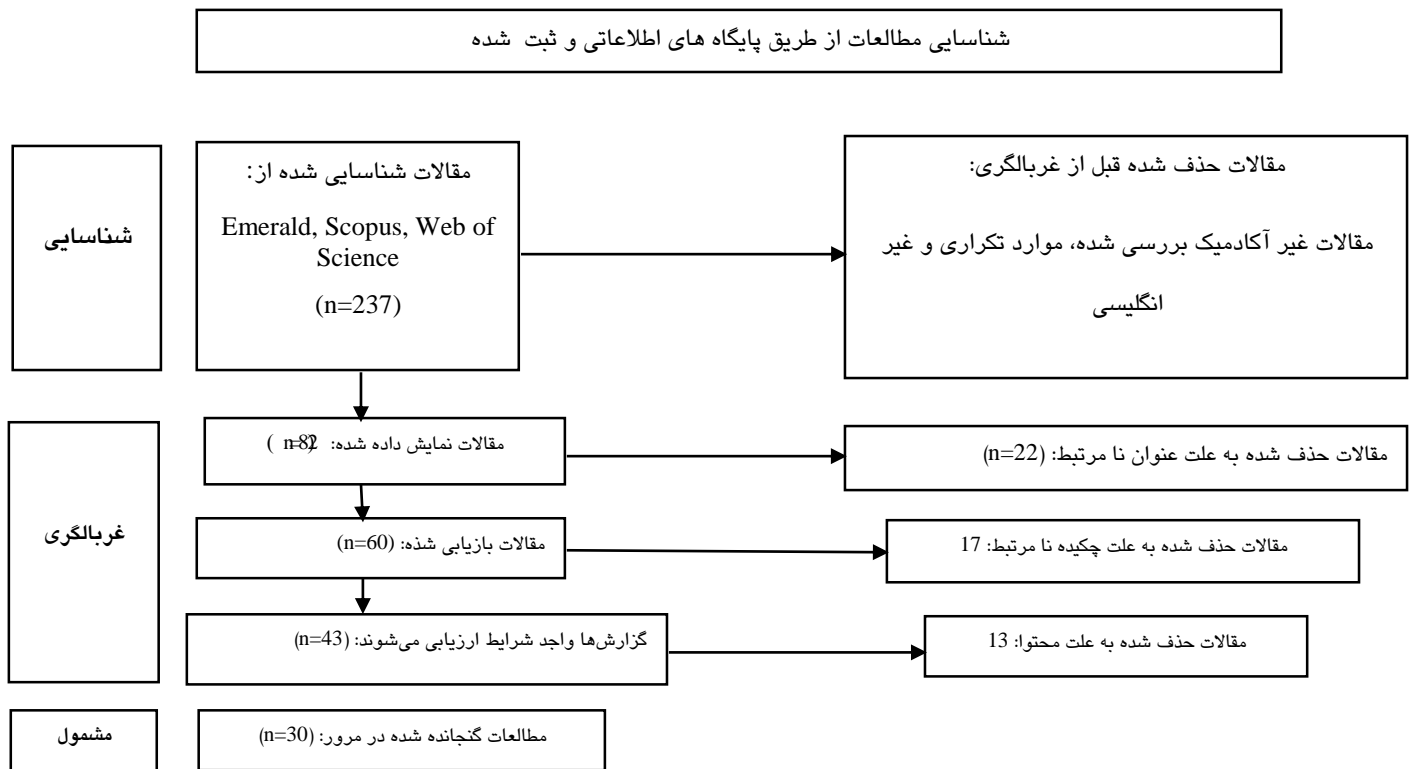
باتوجه به توضیحات مذکور جدول ۱ تهیه گردید.

جدول ۱- سؤال‌های گام نخست فراترکیب

مشخصه‌ها	پرسش‌های پژوهش
چیستی	سوالات اصلی چگونه مذاکرات مبتنی بر نظریه شُرْژ " بر کیفیت تصمیمات اتخاذ شده در زنجیره تأمین تأثیر می‌گذارد؟ در چه شرایطی استفاده از مدل‌های شُرْژ " به معنی بهینه‌سازی تصمیم‌گیری در فرآیندهای مذاکره زنجیره تأمین است؟ سوالات فرعی چه تأثیر روانشناختی مدل مذاکره شُرْژ " بر شرکت‌کنندگان در فرایند چانه‌زنی دارد؟ افراد چگونه احساسات و ادراکات خود را در طول مذاکرات مبتنی بر شُرْژ " تجربه و توصیف می‌کنند؟ تا چه حد استراتژی‌های مذاکره شُرْژ " در رسیدن به توافقات پایدار و متقابل منفعت در زنجیره تأمین مؤثر است؟ آیا مذاکرات مبتنی بر شُرْژ " منجر به توافقاتی می‌شود که در آن هر دو طرف احساس می‌کنند منافع آنها به نحو احسن تأمین شده است؟ چه بهبودهایی می‌توان در فرایند چانه‌زنی زنجیره تأمین با اتخاذ رهیافت‌های شُرْژ " مورد انتظار داشت؟ کاربردهای استراتژی‌های مذاکره شُرْژ " چگونه می‌تواند به تکامل فرآیندهای چانه‌زنی کمک کند؟
جامعه مورد مطالعه	مقالات مختلف لاتین در پایگاه‌داده‌های E scopus و E nardjvebofscience
محدودیت زمانی	کلیه منابع موجود تا پایان سال ۲۰۲۳
چگونگی روش	بررسی موضوعی منابع، استخراج کدها، بررسی و تحلیل مفاهیم، دسته‌بندی مفاهیم و ایجاد مقوله‌ها

**گام دوم و سوم: بررسی نظام‌مند متون و جستجو و انتخاب منابع مناسب.** فرایند انجام یک بررسی سیستماتیک را می‌توان بررسی شواهد موجود به شیوه هدف‌مند و سازمان‌یافته تعریف کرد. این فرایند از روش‌های نظام‌مند و صریح برای شناسایی، انتخاب و تجزیه و تحلیل انتقادی تحقیقات مربوطه بر اساس داده‌های استخراج، تجزیه و تحلیل و اعمال شده در طول مرور استفاده می‌کند؛ بنابراین، این فرایند هم قابل تکرار و هم شفاف است، با پیروی از اصول علمی و باهدف به حداقل رساندن تعصبات در هنگام جستجوی پیشینه مربوطه (دمزنس و کلیهر، ۲۰۱۱). روش «مرور نظام‌مند پیشینه تحقیق» ابزار قدرتمندی برای ارزیابی کارهای علمی شناخته شده است. برای تضمین دق، از دستورالعمل‌های مدارک ترجیحی گزارش‌دهی برای مرورهای نظام‌مند و فراترکیب (PRISMA) استفاده شد. این رویکرد خاص شامل چهار مرحله متمایز: شناسایی، غربالگری، واجد شرایط بودن، و ورود نهایی است که به صورت جمعی جریان جامع فرایند را نشان می‌دهند. مرور نظام‌مند توسط پروتکل‌های روشنی هدایت می‌شود که شامل عناصری مانند سؤالات تحقیقاتی که باید مورد بررسی قرار گیرد، جامعه خاص یا نمونه مورد بررسی، استراتژی برای شناسایی مطالعات مربوطه و معیارهای ورود و حذف مطالعات را شامل می‌شود. مرور نظام‌مند مبتنی بر یک پرسش اصلی است. در پژوهش حاضر، پرسش مروری که به آن پرداخته خواهد شد: «چگونه مذاکرات مبتنی بر نظریه "نش" بر کیفیت تصمیمات اتخاذ شده در زنجیره تأمین تأثیر می‌گذارد؟». فرایند پژوهش محدود به

مقاله‌های چاپ شده است که تحت داوری تخصصی قرار داشته‌اند. سه پایگاه‌داده آکادمیک اصلی برای کاوش و شناسایی مقاله‌های اصلی مرتبط با موضوع تحلیل استفاده شدند: Emerald و Scopus و Web of Science. این پایگاه‌های داده به دلیل پوشش عالی مقاله‌های داوری تخصصی نسبت به سایر پایگاه‌های داده، انتخاب شدند (کاوگیولی و یوگتو، ۲۰۱۹) و خانرا و همکاران، (۲۰۲۱)). در تحقیقات اولیه توسط محققان پژوهش حاضر مشخص شد تاکنون هیچ پژوهشی در حوزه مذاکره و چانه‌زنی باتوجه به مفهوم "نش" در ایران انجام نشده است؛ بنابراین، پایگاه‌های داخلی از این پژوهش حذف شدند. جستجو برای مطالعات در مهرماه سال ۱۴۰۲ انجام شد و کلیدواژه‌های به‌کاررفته عبارت‌اند از: "bargain\*", "negotiat\*", "nash" ، "supl\*"



شکل ۱- استراتژی جستجو و گزارش مقالات برگزیده برای بررسی‌های سیستماتیک و فراتحلیل R M A

گام چهارم و پنجم: استخراج اطلاعات متون تجزیه، تحلیل و ترکیب یافته‌ها. در این گام بهتر است اطلاعات پژوهش‌ها در قالب جدولی دسته‌بندی شوند. در روش سندلوسکی و باروسو این جدول شامل این اطلاعات است: اطلاعات شناسنامه‌ای پژوهش: عنوان، نام و نام خانوادگی پدیدآورندگان و سال انتشار، اطلاعات روشی کلیدی، روش و هدف پژوهش، اطلاعات یافته‌های اصلی، نتایج و یافته‌های پژوهش. همه کوشش‌های تحقیق به روش فراترکیب در این مرحله متجلی می‌شود بنابراین این مرحله بسیار بااهمیت است.

در مرحله بعد، پژوهشگر به دنبال کدهای برآمده از فرایند فراترکیب است. به همین دلیل برای تمام عوامل استخراج شده از منابع مرتبط با مسئله، یک کد در نظر گرفته می‌شوند و سپس این کدها باتوجه به منابعی که از آنها استخراج شده‌اند و همچنین میزان فراوانی آنها، طبقه‌بندی می‌شوند. این یک گام حیاتی در روش سندلوسکی و باروسو است. در بحث کنترل کیفیت راهکارهای متعددی وجود دارد؛ اما بهترین روش استفاده از برنامه مهارت‌های ارزیابی حیاتی CASP است. روش CASP به معنای برنامه مهارت‌های ارزیابی حیاتی، ابزاری برای ارزیابی کیفیت مطالعات اولیه

پژوهش‌های کیفی است. در مرحله آخر به ارائه یافته‌ها از مراحل پیشین پرداخته می‌شود که در اینجا باتوجه به بررسی معانی کدها، آن‌ها در یک مفهوم مشابه دسته‌بندی می‌شوند. سپس مفاهیم به دست آمده جمع شده و در مقوله‌های کلی‌تر قرار می‌گیرند.

در این مرحله برای افزایش سرعت و دقت بازیابی به هر اثر کدی اختصاص داده شد. به همین منظور برای مقاله‌های مروری از کد "م" و برای مقاله‌های پژوهشی از کد "مپ" استفاده شد. چنین کدهایی هم در فضای صفحه‌ها، صرفه‌جویی کرده و هم دقت بازیابی و دسته‌بندی بعدی را افزایش می‌دهد. در رابطه با این مرحله خاص، جدول نمرات هر مقاله را بر اساس معیارهای ارزیابی برنامه مهارت‌های ارزیابی انتقادی (CASP) و همچنین رتبه کیفی اختصاص داده شده به هر اثر در مقایسه با تعداد زیادی از آثار دیگر ارائه می‌دهد. این سیستم رتبه‌بندی کیفی روند انجام تجزیه و تحلیل ثانویه را تسهیل می‌کند. این جدول که به عنوان جدول ۲ شناخته می‌شود، شامل ستون‌های متعددی است که یکی برای ردیف مقاله، یکی برای کد مقاله، دیگری برای نام نویسندگان و سال انتشار، یکی برای اطلاعات استخراج شده، یکی برای نوع تحقیق، یکی برای امتیاز و دیگری برای رتبه‌بندی کیفی. لازم به ذکر است که باتوجه به حجم زیاد جداول مربوط به این تحقیق، تنها نمونه کوچکی از یافته‌ها در قالب جدول در این بخش ارائه شده است. با رفتن به مرحله چهارم فراترکیب، مفاهیم کلیدی از آثار مختلف بادقت استخراج و در قالب جدولی جداگانه تنظیم شدند. مطالعات سیستماتیک و تحلیل محتوا ذاتاً با مفاهیم و مقوله‌ها سروکار دارند، بنابراین در هنگام بررسی نویسندگان و عناصر مربوطه، اتخاذ رویکرد تفسیری و جامع ضروری است. به منظور تسهیل تجزیه و تحلیل بیشتر و ساده‌سازی فرایند انحلال بعدی، کدگذاران برگرفته از پیشینه موجود به طور موقت شناسایی و به صورت دستی جمع‌آوری شدند. این امر امکان مرجع آسان را فراهم کرد و تضمین کرد که هر منبع و اثر شناسایی شده متعلق به یک دسته خاص است و در نتیجه یک پایه محکم برای تفسیرهای بعدی فراهم می‌کند. به عنوان بخشی از تحلیل جامع، فراوانی تکرار هر دسته در میان آثار مروری نیز مورد بررسی قرار گرفت و باهدف اثبات حمایت نظری برای هر دسته‌بندی انجام شد. نتایج نشان داد که در مجموع ۶ بعد، ۱۸ مؤلفه و ۹۰ شاخص وجود داشت که از لحاظ تکرار و فراوانی تغییراتی نشان می‌دادند. این یافته‌ها در قالب جدول ارائه شده است که جزء حیاتی جدول اصلی است. با این حال، باتوجه به حجم گسترده داده‌ها، تنها نمونه‌ای از یافته‌ها در این بخش گنجانده شده است. جزئیات باقیمانده، از جمله روش عملیاتی و سایر یافته‌های مهم، به شیوه و ترتیب مشابه ارائه شده است.

جدول ۲- گزیده ای از اطلاعات اولیه استخراج شده از آثار منتخب در فراترکیب

رتبه کلی	کد	منبع	اطلاعات اولیه	نوع پژوهش
۳	مپ ۸	فن <sup>۱</sup> و همکاران (۲۰۲۳)	برای به دست آوردن موفقیت آمیز یک قرارداد آتی، نوسان قیمت لحظه‌ای باید بیشتر از آستانه تعیین شده توسط سه مجموعه پارامتر مهم باشد، یعنی ظرفیت و نگرش ریسک تأمین کننده، اندازه گروه خریدار و نگرش ریسک، و اندازه و تنوع بازار پایین دستی	پژوهش کمی
۵	مپ ۱۳	مستوفی <sup>۲</sup> و همکاران (۲۰۲۲)	مکانیسم قیمت‌گذاری پیشنهادی مبتنی بر مفروضات دنیای واقعی است و یک چارچوب ساختاریافته برای اصلاح قیمت پیشنهاد می‌کند به طوری که هم‌افزایی یا ارزش حاصل از مشارکت بین شرکتی به طور عادلانه توزیع شود.	کمی
۱۰	مپ ۱۶	دونگ لی و لی-لی (۲۰۲۲)	تسلط قرارداد مبتنی بر زمان به روزرسانی، انواع مختلفی از قراردادها در عمل هم‌زیستی خواهند داشت، هنگامی که محصول جدید با برنامه‌های خدمات پس از فروش فروخته می‌شود، قرارداد مبتنی بر زمان به روز می‌تواند برای هر دو طرف مسلط شود.	کمی
۱۲	مپ ۲۰	آریزونا و تاکموتو <sup>۳</sup> (۲۰۲۲)	کل راهل چانه‌زنی در زنجیره تأمین پشت‌سرمه متشکل از سازنده، عمده‌فروش و خرده‌فروش توسط توابع صریح برای هر متغیر تصمیم ارائه شده است. بر اساس کل راهل چانه‌زنی مشترک در زنجیره تأمین پشت‌سرمه متشکل از سه عضو، مدیران عملیات لجستیک در زنجیره تأمین پشت‌سرمه می‌توانند قیمت‌های عمده‌فروشی مناسب و قیمت‌های خرید مجدد را تعیین کنند.	کمی
۲۱	مپ ۲۲	لی <sup>۴</sup> و همکاران (۲۰۲۳)	علاوه بر این، این مقاله بر اساس نظریه ترجیح انصاف، یک تقسیم سود را طراحی کرد، توانایی مذاکره، تلاش برای حفظ تازگی و سودمندی عادلانه هر دو به تدریج افزایش یافت.	کمی

**گام ششم: کنترل و ارزیابی کیفیت.** روایی به حدی اطلاق می‌شود که یک روش قادر است هدف مطالعه را بسنجد و به میزانی اشاره دارد که مشاهده پژوهشگر توانسته پدیده مورد مطالعه یا متغیرهای مربوط به آن را انعکاس دهد. برای اطمینان

از روایی پژوهش، از روش‌های مثلثی‌سازی منابع داده‌ها و بازبینی همکاران استفاده شد که در ادامه، به شرح آن‌ها پرداخته می‌شود.

مثلث‌سازی منابع داده به روشی اشاره دارد که در آن یک سؤال خاص با استفاده از منابع مختلف و روش‌های مختلف به طور کامل مورد تحقیق قرار می‌گیرد. اساساً هدف از مثلث‌سازی، به دست آوردن یافته‌ها از کانال‌های متعدد به منظور ارزیابی دقیق روایی نتایج به دست آمده است. مفهوم مثلث‌سازی خود را می‌توان به چهار نوع مجزا دسته‌بندی کرد، یعنی مثلث‌سازی منبع داده، مثلث‌سازی محقق، مثلث‌سازی نظری و مثلث‌سازی روش. در تحقیق حاضر، محقق مثلثی منبع داده را به عنوان رویکرد انتخابی به کار گرفت. به طور خاص، مثلث‌سازی منبع داده شامل تجزیه و تحلیل یک پدیده مشابه با استفاده از منابع متعدد داده است. برای دستیابی به این هدف، پژوهش از سه منبع اصلی، یعنی کارشناسان، مدیران حاضر در صنعت و دانشگاهیان متخصص در موضوع مورد بحث در پژوهش حاضر استفاده شد. با تلفیق ورودی از این منابع متنوع، تحقیق توانست اطلاعات جامع‌تری را جمع‌آوری کند و درک گسترده‌تری از موضوع مورد نظر به دست آورد. علاوه بر این، سه گروه از منابع گردآوری داده، مبانی نظری و پژوهشی مشارکت به عنوان یکی دیگر از منابع ارزشمند اطلاعات عمل کرده و دیدگاه جامع‌تری نسبت به پدیده مورد بررسی را در اختیار محقق قرار داده است. این رویکرد دقیق به مثلث‌سازی به طور مؤثر تضمین کرد که تحقیقات به شیوه‌ای کامل، بررسی پدیده از زوایای مختلف و با استفاده از منابع متعدد داده انجام شود.

پایایی، سازگاری یافته‌های تحقیق است تا نتایج قابل تکرار و قابل اعتماد باشد. لازم است پایایی درون تمی تولید محتوا را در نظر گرفته که به سازگاری مطالب دو نفر هنگام نگارش متون اشاره دارد. این جنبه به ویژه در هنگام اطمینان از پایایی محتوای تولید شده مهم است. یکی دیگر از عوامل مورد توجه در فرایند طبقه‌بندی منابع، درصد گزارش شده از دو کدگذار است. این به عنوان یک روش برای تعیین قابلیت اطمینان تجزیه و تحلیل انجام شده عمل می‌کند. میزان توافق درون موضوع بین دو کدگذار نیز یک عنصر حیاتی در ارزیابی پایایی یک مطالعه است. به طور کلی، اگر سطح بالایی از توافق (۶۰٪ یا بیشتر) بین کدگذاران در تجزیه و تحلیل داده‌ها وجود داشته باشد، می‌تواند به عنوان شاخصی از قابلیت اطمینان تجزیه و تحلیل در نظر گرفته شود. در پژوهش حاضر پایایی با استفاده از دو روش پایایی آزمون باز و روش توافق درون موضوع محاسبه شده است. این روش‌ها محققان را قادر می‌سازد تا پایایی کدگذاری‌های انجام شده و سازگاری پاسخ‌ها را تعیین کنند. علاوه بر این، برای ارزیابی پایایی مدل مفهومی مطالعه، از دو روش اضافی استفاده شد: روش پایایی آزمون مجدد و روش پایایی توافق بین دو کدگذار. روش پایایی آزمون مجدد شامل انجام یک آزمون یا مصاحبه مشابه با شرکت‌کنندگان در دو مورد جداگانه و مقایسه پاسخ‌های آن‌ها است. این به محققان اجازه می‌دهد تا سازگاری پاسخ‌های شرکت‌کنندگان را در طول زمان ارزیابی کنند. از سوی دیگر، روش پایایی توافق بین دو کدگذار بر ارزیابی سطح توافق بین کدگذاران در تجزیه و تحلیل داده‌ها متمرکز است. برای انجام هر یک از این روش‌ها، یک روش خاص دنبال می‌شود. جزئیات این رویه‌ها در زیر ارائه شده است و مراحل محاسبه پایایی کدهای مستخرج و قابلیت اطمینان مدل مفهومی را شرح می‌دهد. با پیروی از این روش‌ها، محققان می‌توانند اطمینان حاصل کنند یافته‌های آن‌ها قابل اعتماد هستند و می‌توانند برای تجزیه و تحلیل و تفسیر بیشتر مورد اعتماد باشند.

استفاده از روش آزمون باز به منظور ارزیابی پایداری کدگذاری توسط محقق استفاده می‌شود. به منظور سنجش قابلیت اطمینان باز آزمون، تعدادی مقاله از مجموعه مقالات ارزیابی شده برای تشکیل نمونه انتخاب شده است. در یک بازه زمانی مشخص، محقق به ارزیابی هر یک از مقالات انتخاب شده دو بار ادامه می‌دهد. متعاقباً کدهایی که مشخص شده‌اند در دو بازه زمانی مجزا برای هر مقاله جداگانه که انتخاب شده مقایسه می‌شوند. در مورد مقالات انتخابی، کدهایی که شباهت‌هایی در دو بازه زمانی مشترک دارند، با استفاده از برچسب «کدهای توافق» شناسایی می‌شوند، در حالی که کدهایی که متفاوت هستند با استفاده از برچسب «کدهای غیر توافق» شناسایی می‌شوند. فرمولی که برای تخمین پایایی بین رمزگذاری‌ها در دو بازه زمانی استفاده می‌شود به گونه‌ای است که تعداد توافق‌ها در دو ضرب می‌شود و سپس بر تعداد کل کدها تقسیم می‌شود. سپس این

نتیجه در ۱۰۰ ضرب می‌شود. به دنبال فرایند کدگذاری مجدد، درصد قابلیت اطمینان آزمون باز به صورت ۸۷٪ محاسبه می‌شود. این درصد خاص نشان می‌دهد که مدل مفهومی ارائه شده دارای درجه بالایی از قابلیت اطمینان است. توافق بین کدگذاران شامل اجماع دو یا چند کدگذار در رابطه با کدهای مورد استفاده در بخش خاصی از مقاله آن‌ها است که ممکن است یک کد انتقال متفاوت، خود متن یا همان کد یا کدها را رمزگذاری کند. به منظور ارزیابی پایایی کدها، از روش توافق درون موضوع با کد دو عبور استفاده شد که در آن یک همکار پژوهشگر (کدگذار) که دانشجوی دکترا بود، ثبت نام کرد. این فرد با وجود داشتن سطح مشخصی از آشنایی با کدگذاری، آموزش و فنون لازم برای کدگذاری مقالات ارائه شد. با همکاری، محقق و همکار تحقیق چهارمقاله را کدگذاری کردند و متعاقباً درصد توافق درون موضوع را محاسبه کردند که نشان‌دهنده توافق بین دو کد انتقال است. برای تسهیل فرایند کدگذاری و صرفه‌جویی در زمان، یک فهرست شامل دو مقدار (بله/نه) برای پوشش کل کار یا تمام موارد لازم استفاده شد. هنگامی که نظرات از طریق فرمول ارائه شده در زیر به دست آمد، ضریب توافق کاپا محاسبه شد، مقدار عددی بین ۱ تا +۱، نرخ نزدیک به ۱ نشان‌دهنده قابلیت اطمینان بالا است، در حالی که نرخ نزدیک به -۱ نشان‌دهنده اختلاف است و نرخ نزدیک به صفر نشان‌دهنده عدم پایایی است. ضریب کاپا بین ۰.۶ تا ۰.۸ نشان‌دهنده قابلیت اطمینان خوب است. در پژوهش حاضر، در مجموع قسمتی از مقاله به دو استاد ارائه و براساس ارزیابی و نظرات آنان، ضریب کاپا (K) با استفاده از فرمول  $P_0 - P_E$  تقسیم بر  $1 - P_0$  محاسبه شد که مقدار آن ۰/۸۴ به دست آمد.

**گام هفتم: یافته‌های پژوهش.** در این مرحله با بررسی و مطالعه دقیق منابع نهایی شده و مطابق با اهداف و سؤالات پژوهش، شاخص‌ها استخراج شد که به شرح زیر است:

جدول ۳- مولفه‌ها و شاخص‌های اثرگذار بر راه حل "نش" و تصمیم‌گیری در مذاکرات

منبع	شاخص	مؤلفه	بعد
گیلبرت و اسکلمن (۲۰۲۲)، آریزونو و تاکموتو (۲۰۲۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- میزان تطابق با نظریه بازی‌ها</li> <li>- دقت در پیش‌بینی نتایج</li> <li>- زمان پاسخگویی به تغییرات بازار</li> <li>- دامنه توافقات ممکن</li> <li>- سهولت درک و کاربرد راه‌حل‌ها</li> </ul> (۱)	تحلیل و درک راه‌حل‌های شُرّه "	راه‌حل شُرّه " و تصمیم‌گیری
ازکان-توک و همکاران (۲۰۱۹)، خمز و همکاران (۲۰۱۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- میزان رضایت‌مندی تصمیم‌گیرندگان</li> <li>- سطح کارایی تصمیم‌های گرفته شده</li> <li>- میزان موافقت طرفین با تصمیم</li> <li>- تأثیر تصمیم بر ROI (بازگشت سرمایه)</li> <li>- قابلیت اجرایی و عملیاتی تصمیمات</li> </ul> (۲)	تصمیم‌گیری بهینه	
ژانگ و همکاران (۲۰۲۰)، مستوفی و همکاران (۲۰۲۲)، ایبتیسیم و همکاران (۲۰۱۹)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- توانایی سازگاری در برابر شرایط نا پیش‌بینی شده</li> <li>- تنوع استراتژی‌های موجود برای تصمیم‌گیری</li> <li>- سرعت تطبیق‌پذیری با خواسته‌های جدید مشتری</li> <li>- میزان مقاومت در شرایط بحرانی</li> <li>- امکانات برای تغییر استراتژیک پس از تصمیم‌گیری</li> </ul> (۳)	انعطاف‌پذیری استراتژیک	
سای و همکاران (۲۰۲۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سطح همکاری میان طرفین</li> <li>- میزان هم‌نوایی اهداف اعضای گروه</li> <li>- وجود پویایی‌های رقابتی درون‌گروهی</li> </ul>	پویایی‌های گروهی	روانشناسی مذاکره‌کنندگان

منبع	شاخص	مؤلفه	بعد
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سطح صداقت و شفافیت در بین گروه</li> <li>- استفاده از تکنیک‌های حل تعارض</li> </ul> <p>(۴)</p>		
دنیل و همکاران (۲۰۲۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سطح اعتماد قبل از آغاز مذاکرات</li> <li>- تجربیات قبلی و تأثیر آن بر اعتماد</li> <li>- کیفیت مکاتبات و مذاکرات اولیه</li> <li>- سازوکارهای ایجاد اعتماد</li> <li>- استمرار اعتماد پس از انعقاد قرارداد</li> </ul> <p>(۵)</p>	اعتماد متقابل	
جینگ‌جینگ و همکاران (۲۰۲۱)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- توانایی مدیریت اختلاف‌ها</li> <li>- کاربرد روش‌های حل اختلاف در مذاکره</li> <li>- سطح تحمل در قبال دیدگاه‌های مخالف</li> <li>- مهارت‌های میانجیگری و دیپلماسی</li> <li>- برنامه‌ریزی برای پیشگیری از درگیری‌های آتی</li> </ul> <p>(۶)</p>	مدیریت درگیری	
موری (۲۰۱۸)، لی و لی (۲۰۲۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- درجه رضایت نسبت به شرایط نهایی توافق</li> <li>- میزان تعهد ناشی از توافق</li> <li>- سنجش اثربخشی توافق به‌منظور رفع نیازها</li> <li>- سنجش تأثیر توافق بر روحیه و نگرش طرفین</li> <li>- پایداری رضایت در طول زمان</li> </ul> <p>(۷)</p>	رضایت توافقی	کیفیت توافقات
آنا و همکاران (۲۰۱۸)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- موازنه منافع بین طرفین مذاکره</li> <li>- شفافیت فرایندها و منطق تصمیم‌گیری‌ها</li> <li>- برابری نقش‌ها و مسئولیت‌ها در توافق</li> <li>- رعایت استانداردها و اخلاق حرفه‌ای</li> <li>- واکنش به تقاضاهای احتمالی جهت تغییر شرایط توافق</li> </ul> <p>(۸)</p>	مذاکرات عادلانه	
وارن (۲۰۱۷)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- میزان چالاکی توافق برای ادامه در شرایط جدید</li> <li>- مکانیزم‌های پیش‌بینی‌شده برای حل اختلافات آتی</li> <li>- ارزیابی ریسک توافق به‌منظور تاب‌آوری</li> <li>- نحوه تجدیدنظر و بازبینی شرایط توافق</li> <li>- وجود ضمانت‌های اجرایی برای اطمینان از پیروی از توافق</li> </ul> <p>(۹)</p>	تضمین دوام توافق	
کریستال و همکاران (۲۰۱۸)، گیو (۲۰۲۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ظرفیت سازگاری با تغییرات بازار</li> <li>- واکنش‌های استراتژیک به نوسانات اقتصادی</li> <li>- ثبات روابط حتی در دوران بحران</li> <li>- برنامه‌ریزی بلندمدت و سناریوسازی</li> <li>- کاربرد پیمان‌ها و بند‌های انعطاف‌پذیر در قراردادها</li> </ul> <p>(۱۰)</p>	استمرار تحت شرایط متغیر	پایداری روابط تجاری
آلان و همکاران (۲۰۱۶)، فن و همکاران (۲۰۲۳)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- توسعه همکاری‌های مشترک جدید</li> <li>- دستیابی به اهداف مشترک غیرمنتظره</li> <li>- ساختارهای نهادینه شده برای ترویج همکاری</li> <li>- توسعه مهارت‌ها و دانش مشترک</li> <li>- اشتراک منابع و اطلاعات</li> </ul>	هم‌افزایی بلندمدت	

منبع	شاخص	مؤلفه	بعد	
	(۱۱)			
چنگ و همکاران (۲۰۱۹)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مدت‌زمان دوام همکاری‌های قبلی</li> <li>- وجود ارتباطات مداوم و باکیفیت</li> <li>- دورنمای راهبردی روابط</li> <li>- میزان وفاداری کلی بین اعضا</li> <li>- توانایی حفظ اعتبار و شهرت متقابل</li> </ul>	ثبات روابط میان اعضا		
آنیسز (۲۰۱۹)	(۱۲)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- نرخ تولید و پیاده‌سازی ایده‌های جدید</li> <li>- حمایت سازمانی از ابتکار و نوآوری</li> <li>- میزان تحقیق و توسعه در راهبردها</li> <li>- استفاده از روش‌های خلاقانه برای حل مسائل</li> <li>- تشویق به ارائه نوآوری در بین کارکنان و سایر ذی‌نفعان</li> </ul>	خلق ایده‌های نو	نوآوری و پیشرفت
و تچرا و همکاران (۲۰۲۲)، آبهیشک و همکاران (۲۰۱۹)	(۱۳)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- افزایش بهره‌وری از طریق نوآوری‌ها</li> <li>- کاهش زمان و هزینه‌های انجام کار</li> <li>- اجرای مداوم فرایندهای بهبود کیفیت</li> <li>- استفاده از اتوماسیون و فناوری‌های پیشرفته</li> <li>- ارزیابی و پیاده‌سازی ابزارهای مدیریت پروژه</li> </ul>	بهبودسازی فرایندها	
کلپر (۲۰۲۰)	(۱۴)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سطح دسترسی به تکنولوژی پیشرفته</li> <li>- پذیرش و کاربرد نوآوری‌های فناورانه</li> <li>- میزان سرمایه‌گذاری در تکنولوژی‌های نوین</li> <li>- توانایی به‌کارگیری تکنولوژی در خدمت استراتژی‌ها</li> <li>- توسعه محصول یا خدمات بر بستر نوآوری‌های تکنولوژیک</li> </ul>	تکنولوژی‌های نوین	
مانفرد و همکاران (۲۰۲۰)، لی و همکاران (۲۰۲۳)	(۱۵)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- نرخ بازگشت سرمایه ناشی از توافقات</li> <li>- تأثیر همکاری‌های استراتژیک بر درآمدها</li> <li>- ارزیابی مالی از هم‌افزایی‌های تجاری</li> <li>- سطح کیفیت و نوآوری در ارائه خدمات</li> <li>- میزان دسترسی به منابع جدید و بازارهای نو</li> </ul>	تأثیر مذاکره بر سودآوری کلی	اثرات کلان بر زنجیره تأمین
حسینی و وزیرانی (۲۰۲۱)، ما و جاثو (۲۰۲۳)	(۱۶)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تحلیل رشد اقتصادی حاصل از همکاری‌های مشترک</li> <li>- سطح موفقیت در بازارهای نوظهور</li> <li>- نرخ رشد سریع‌الوقوع در میان شرکای تجاری</li> <li>- گسترش حضور در بازار رقابتی</li> </ul>	تعالی و رشد اقتصادی	
زیو و همکاران (۲۰۲۲)، فنگ و همکاران (۲۰۲۱)، تی و همکاران (۲۰۲۲)	(۱۷)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- میزان پیروی از استانداردهای اجتماعی و محیط‌زیست</li> <li>- اندازه‌گیری تأثیر اجتماعی و زیست‌محیطی همکاری‌ها</li> <li>- تأثیر توافقات بر بهبود جامعه و محیط‌زیست</li> <li>- نوآوری‌ها در حوزه کاهش اثرات مخرب زیست‌محیطی</li> </ul>	مسئولیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی	

1. C lmg  
 2 A nysz  
 3 V dschera  
 4 A thishek  
 5 C lempner  
 6 M anfred

7 L i  
 8 H ossein & V azirani  
 9 M & G ao  
 1 X u  
 1 F eng  
 1 T hi

0  
 1  
 2

منبع	شاخص	مؤلفه	بعد
	- تلاش‌های مشترک برای دستیابی به اهداف پایداری - بر نامه های CSR (مسئولیت های اجتماعی شرکت‌ها) و تعهدات مربوطه (۱۸)		

راه‌حل "نش" و تصمیم‌گیری. راه‌حل‌های "نش" در تصمیم‌گیری به تصورات و راه‌حل‌هایی اشاره دارد که از نظریه بازی‌ها و بالاخص مفهوم تعادل "نش" گرفته شده است. این عنصر به ارزیابی اینکه چگونه با استفاده از این رویکرد، افراد می‌توانند تصمیماتی بگیرند که منجر به نتایج بهینه و متعادل برای تمام طرفین می‌شود می‌پردازد.

روانشناسی مذاکره‌کنندگان. این بعد بر عوامل روانی تأثیرگذار بر افراد در حین فرایند مذاکره و تصمیم‌گیری تمرکز دارد. مواردی مانند اعتماد، پویایی‌های گروهی، مدیریت درگیری‌ها و استرس عناصری هستند که در تعاملات بین‌فردی و تعیین سرانجام مذاکرات نقش مهمی ایفا می‌کنند.

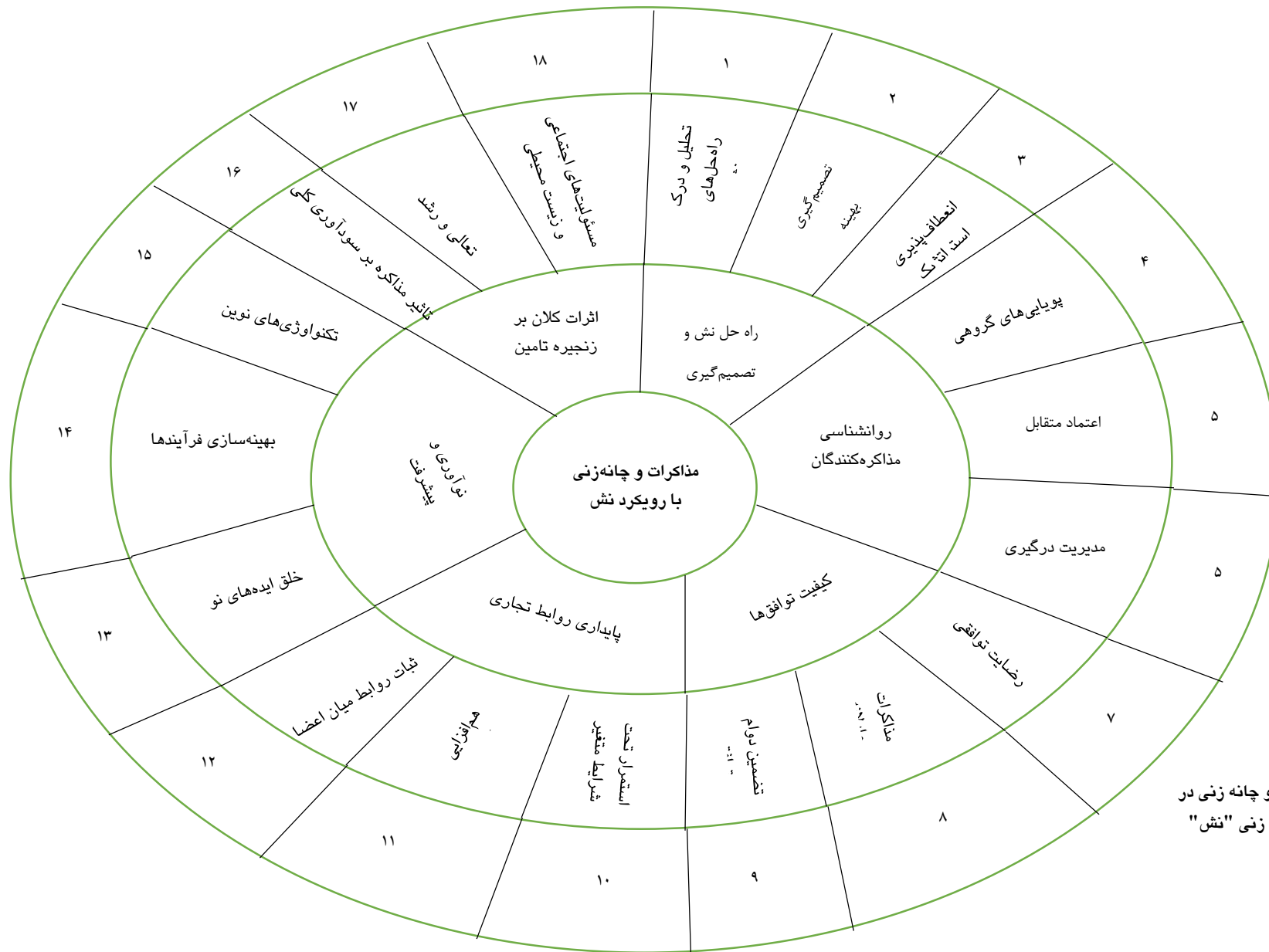
کیفیت توافق‌ها. کیفیت توافق‌ها به معیارها و استانداردهایی اشاره دارد که توافقات باید برای دستیابی به نتایج مطلوب از آن‌ها برخوردار باشند. این شامل عدالت، رضایتمندی، و پایداری مذاکرات و توافقات انجام‌شده است.

پایداری روابط تجاری. بُعد پایداری روابط تجاری به مفهوم ساخت، حفظ و تداوم روابط بین افراد و سازمان‌ها در دوره‌های زمانی طولانی اشاره دارد. این شامل توانایی سازگاری با تغییر شرایط و حفظ همکاری متقابل سودمند است. نوآوری و پیشرفت. این بعد به قابلیت‌ها و فعالیت‌هایی که منجر به تولید و اجرای ایده‌ها و روش‌های جدید می‌شوند، اشاره دارد. نوآوری در محصول، فرایند، یا شیوه‌های نوین مدیریت است که به افزایش کارایی، کاهش هزینه‌ها و افزایش رقابت‌پذیری کمک می‌کند.

اثرات کلان بر زنجیره تأمین. مرتبط با تأثیر مذاکرات و توافق‌ها بر مجموعه‌ای وسیع از تعاملات در جریان زنجیره تأمین کلان، از محصولات اولیه تا مصرف‌کننده نهایی. این بُعد به بررسی تأثیرات استراتژیک و طولانی‌مدتی که سیاست‌ها و تصمیم‌گیری‌ها ممکن است بر تمامی قسمت‌های زنجیره داشته باشند می‌پردازد و شامل پایداری اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی است.

در نهایت به جهت شلوغ‌نشدن الگو و تسهیل در امر رسم به شاخص‌های هر مؤلفه یک شماره اختصاص داده شده است که در الگوی ترسیمی مشاهده می‌کنید.





شکل ۲- الگوی عوامل موثر بر مذاکرات و چانه‌زنی در زنجیره تامین با توجه به راه حل چانه‌زنی "نش"

## ۵. نتیجه‌گیری و پیشنهادها

در هسته مرکزی این پژوهش، کاوشی عمیق در احتمال و فرصت‌هایی واقعی شده است که مذاکرات مبتنی بر نظریه «نش» می‌تواند در بهبود فرایندهای چانه‌زنی ارائه دهد. هدف از این بررسی شناخت بهتر تصمیم‌گیری‌ها، روان‌شناسی مذاکره‌کنندگان و کیفیت توافق‌های حاصله بوده است. در زمینه‌ای که رقابت و همکاری همواره در حال دگرگون‌سازی است، بخش‌های وسیعی از زنجیره تأمین و توزیع، همواره در پی یافتن روش‌های نوآورانه و همکاری‌های بهینه هستند که نه تنها سودآوری را افزایش دهد، بلکه منافع تک‌تک عناصر زنجیره را تضمین نماید.

یافته‌های این مطالعه نشان داد که مذاکرات "نش" به طور مؤثری قادر است توافقاتی را شکل دهد که از موازنه‌ای عادلانه بین طرفین مذاکره حمایت می‌کند. این برابری ناشی از راه‌حل‌های "نش"، علاوه بر تقویت همکاری‌های درازمدت، در کاهش تنش‌های احتمالی مذاکره نیز نقش دارد. ساختارسازی مذاکره بر اساس چارچوب نظری مذاکرات "نش"، راه را برای توسعه روابط مساعدتر و بصیرت‌افزایی بین طرفین هموار می‌سازد.

از نظر روان‌شناختی، تکنیک‌های "نش" می‌تواند به کاهش احساسات منفی و افزایش اعتماد متقابل کمک کند. مذاکره‌کنندگانی که احساس می‌کنند منافعشان به درستی درک و برقرار شده‌اند، بیشتر مایل به همکاری و انجام قراردادهای بلندمدت هستند. این موضوع نه تنها بر روابط فردی بین کارشناسان تأثیر می‌گذارد، بلکه بر کل ساختار و عملکرد زنجیره تأمین اثربخشی دارد.

راه‌حل‌های "نش" همچنین کیفیت تصمیم‌گیری‌ها را بهبود می‌بخشد. با تمرکز بر نتایج پایدار و برنده - برنده، طرفین انگیزه بیشتری برای اکتشاف راه‌حل‌های خلاقانه و پیشرو دارند. دیدگاه‌های نوآورانه می‌توانند به بهبود فرایندها، کاهش هزینه‌ها، و افزایش کارایی و اثربخشی منجر شوند.

در سطح نظریه، کاربرد راه‌حل‌های "نش" در این مطالعه از پویایی شبیه‌سازی شده واقع‌بینانه‌ای بهره برده است که به فهم دقیق‌تری از پویایی‌های پیچیده زنجیره‌های تأمین دست‌یافته‌ایم. درک این پیچیدگی‌ها، محققان و مدیران را قادر ساخته است تا استراتژی‌های بصیرت‌افزاتری را برای هدایت مذاکرات و یافتن توافق‌نامه‌های کارآمد و موفقیت‌آمیز پیاده‌سازی کنند.

نوآوری عمده این پژوهش در سازماندهی و پیاده‌سازی یک الگوی بومی و کارآمد بر فرایندهای چانه‌زنی است که ضمن احترام به اصول عدالت، به بهبود پایداری و کنترل مؤثرتر روابط متقابل در زنجیره تأمین کمک می‌کند. به‌کارگیری این الگو می‌تواند به‌عنوان یک چارچوب قابل‌تعمیم به سایر حوزه‌های تصمیم‌گیری و مذاکره نظیر سیاست‌گذاری‌های ملی و بین‌المللی، علوم اجتماعی و اقتصادی هم قدم گذاشتند، باشد.

پیامد عملی این پژوهش، معطوف به کاربرد عملی است. شناسایی بهترین رویکردهای طراحی و اجرای قراردادها و از دیگر سو، ارائه الگوها و راهبردهایی است که بتواند تأمین‌کننده‌ها، عمده‌فروش‌ها و خرده‌فروش‌ها را به بهترین شیوه پشتیبانی کند. این مطالعه اثبات می‌کند که انتخاب راهبردهای مبتنی بر داده و نظریه ما را به سمت روش‌هایی سوق می‌دهد که در طولانی‌ترین دوره ممکن باقی می‌مانند و سود دوجانبه را تقویت می‌کنند.

در مجموع، می‌توان گفت که نتایج این مطالعه نشان‌دهنده پتانسیل قابل‌توجهی در بهبود فرایندهای چانه‌زنی از طریق کاربرد راه‌حل‌های "نش" است. از تصمیم‌گیری‌های بهینه‌تر گرفته تا افزایش اعتماد و کاهش تنش‌های مذاکره، و در نهایت رسیدن به توافقاتی پایدار و سودمند برای همه طرف‌های مذاکره، این پژوهش مسیری برای اتخاذ اقداماتی مؤثرتر و انسان‌دوستانه‌تر در فضای تجاری نوین نشان داده است. از این رو، این مطالعه می‌تواند به‌عنوان یک مرجع مهم برای دانشگاهیان و محققانی که در زمینه‌های مشابه پژوهش می‌کنند و همچنین برای مدیران اجرایی در بخش‌های مختلفی که به دنبال روش‌های پیشرفته‌تری برای اداره تجارت خود هستند، مورد استفاده قرار گیرد.

**محدودیت‌های پژوهش.** اول، مانند اکثر مرورهای نظام‌مند در تحقیقات بازاریابی، این بررسی تنها با استفاده از مقالات انگلیسی انجام شد. دوم، فقط بر مقالات منتشر شده در مجلات علمی تمرکز شده است. آثاری مانند فصل‌های کتاب، مجموعه مقالات کنفرانس، و سایر آثاری که ممکن است مرتبط باشند و محتوای مفیدی ارائه کنند، حذف شدند. سوم، پایگاه‌های داده الکترونیکی: Emerald، Web of Science، Scopus جستجو شدند اگرچه پایگاه‌های علمی ارزشمندی را نشان می‌دهند، اما ممکن است مقالات مرتبط با موضوع را پایگاه‌های داده دیگر هم داشته باشند. در نهایت، باید دانست عبارات جستجوی استفاده شده و فرآیند ارزیابی ممکن است همه نشریات مرتبط بالقوه را پیدا نکرده باشند.

## منابع

- Adhikari, A., & Bisi, A. (2020). Collaboration, bargaining, and fairness concern for a green apparel supply chain: An emerging economy perspective. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 135, 101863. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tre.2020.101863>
- Ang, J., Fukushima, M., Meng, F., Noda, T., & Sun, J. (2013). Establishing Nash equilibrium of the manufacturer-supplier game in supply chain management. *Journal of Global Optimization*, 56, 1297-1312. <http://dx.doi.org/10.1007/S10898-012-9894-3>
- Anysz, H. (2019, September). Modelling negotiations of construction subcontract based on a game theory—results of an experiment. In *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering (Vol. 603, p. 032005)*. IOP Publishing. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/603/3/032005>
- Arizono, I., & Takemoto, Y. (2022). Collaborative bargaining solution in tandem supply chain through cooperative game theoretical approach. *RAIRO-Operations Research*, 56(4), 2581-2593. <http://dx.doi.org/10.1051/ro/2022083>
- Aydin, G.; Heese, H.S. (2014). Bargaining for an assortment. *Management science*. 61(3), 542–559. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2013.1854>
- Caviggioli, F., & Ughetto, E. (2019). A bibliometric analysis of the research dealing with the impact of additive manufacturing on industry, business and society. *International journal of production economics*, 208, 254-268. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijpe.2018.11.022>
- Chen, J., Zhou, Y. W., & Zhong, Y. (2017). A pricing/ordering model for a dyadic supply chain with buyback guarantee financing and fairness concerns. *International Journal of Production Research*, 55(18), 5287-5304. <http://dx.doi.org/10.1080/00207543.2017.1308571>
- Cheng, Q., & Shi, Y. (2019). The promoting effects of psychology in business negotiation. *Journal of Language Teaching and Research*, 10(4), 832-837. <https://doi.org/10.17507/JLTR.1004.21>
- Clempner, J. B. (2020). Shaping emotions in negotiation: A Nash bargaining solution. *Cognitive Computation*, 12(4), 720-735. <https://doi.org/10.1007/S12559-020-09713-9>
- Collard-Wexler, A., Gowrisankaran, G., & Lee, R. S. (2019). “Nash-in-Nash” bargaining: a microfoundation for applied work. *Journal of Political Economy*, 127(1), 163-195. <http://dx.doi.org/10.2139/SSRN.2832840>
- Cui, S., Feng, Z., & Zhang, Y. (2019). Public-private partnerships in infrastructure: A Nash bargaining analysis. Available at SSRN 3502954. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3502954>.
- Druckman, D., & Harinck, F. (2022). Trust matters in negotiation. *Group Decision and Negotiation*, 31(6), 1179-1202. <http://dx.doi.org/10.1007/s10726-022-09796-9>
- De Menezes, L. M., & Kelliher, C. (2011). Flexible Working and Performance: A Systematic Teview of the Evidence for a Business Case. *International Journal of Management Review*, 13(4), 452-474. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2370.2011.00301.x>
- Du, S., Nie, T., Chu, C., & Yu, Y. (2014). Newsvendor model for a dyadic supply chain with Nash bargaining fairness concerns. *International Journal of Production Research*, 52(17), 5070-5085. <http://dx.doi.org/10.1080/00207543.2014.895446>
- Ernez-Gahbiche, I., Hadjyoussef, K., Dogui, A., & Jemai, Z. (2019). Decentralized versus cooperative performances in a Nash game between a customer and two suppliers. *Flexible Services and Manufacturing Journal*, 31, 279-307. <http://dx.doi.org/10.1007/S10696-018-9315-0>
- Fan, M., Xing, W., & Huang, Y. (2023). Joint forward contract negotiation: The role of B2B procurement platforms. *Journal of Business Research*, 167, 114144. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114144>
- Feng, Q., Lai, G., & Lu, L. X. (2015). Dynamic bargaining in a supply chain with asymmetric demand information. *Management Science*, 61(2), 301-315. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2014.1938>
- Feng, Q., & Lu, L. X. (2012). The strategic perils of low cost outsourcing. *Management Science*, 58(6), 1196-1210. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1481>
- Feng, Q., & Lu, L. X. (2013). Supply chain contracting under competition: Bilateral bargaining vs. Stackelberg. *Production and Operations Management*, 22(3), 661-675. <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2012.01417.x>
- Feng, Q., Li, C., Lu, M., & Shanthikumar, J. G. (2022). Implementing environmental and social responsibility programs in supply networks through multiunit bilateral negotiation. *Management Science*, 68(4), 2579-2599. <https://doi.org/10.1287/MNSC.2021.4034>
- Gu, J., Shi, X., Wang, P., & Xu, X. (2022). Examining the impact of upstream and downstream relationship stability and concentration on firms’ financial performance. *Journal of Business Research*, 141, 229-242. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.12.018>
- Gurnani, H., & Shi, M. (2006). A bargaining model for a first-time interaction under asymmetric beliefs of supply reliability. *Management science*, 52(6), 865-880. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0498>
- Haitao Cui, T., Raju, J. S., & Zhang, Z. J. (2007). Fairness and channel coordination. *Management science*, 53(8), 1303-1314. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1060.0697>
- Holler, M. J., Klose-Ullmann, B., Holler, M. J., & Klose-Ullmann, B. (2020). Bargaining and Bargaining Games. *Scissors and Rock: Game Theory for Those Who Manage*, 213-236. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-44823-3\\_12](https://doi.org/10.1007/978-3-030-44823-3_12)

- Hosseini, M., & Vazirani, V. V. (2021). Nash-Bargaining-Based Models for Matching Markets: One-Sided and Two-Sided; Fisher and Arrow-Debreu. *arXiv preprint arXiv:2105.10704*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2105.10704>
- Katok, E., Olsen, T., & Pavlov, V. (2014). Wholesale pricing under mild and privately known concerns for fairness. *Production and Operations Management*, 23(2), 285-302. <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2012.01388.x>
- Khanra, S., Dhir, A., Kaur, P., & Mantymaki, M. (2021). Bibliometric Analysis and Literature Review of Ecotourism: Toward Sustainable Development. *Tourism Management Perspective*, 37, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2020.100777>
- Kuo, C. W., Ahn, H. S., & Aydın, G. (2011). Dynamic pricing of limited inventories when customers negotiate. *Operations research*, 59(4), 882-897. <https://doi.org/10.1287/opre.1100.0903>
- Li, C., & Scheller-Wolf, A. (2011). Push or pull? Auctioning supply contracts. *Production and Operations Management*, 20(2), 198-213. <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2010.01174.x>
- Li, C., & Zhang, F. (2013). Advance demand information, price discrimination, and preorder strategies. *Manufacturing & service operations management*, 15(1), 57-71. <https://doi.org/10.1287/msom.1120.0398>
- Li, D., & Li, L. (2022). Negotiation for service contracting: incentives, bargaining power, and customer risk aversion. *International Transactions in Operational Research*, 29(6), 3592-3621. <https://doi.org/10.1111/itor.13134>
- Li, M., Lian, Z., Yang, G., & Li, L. (2023). Profit-sharing contract of the fresh agricultural Products supply chain under community group purchase mode considering freshness preservation efforts. *Sustainability*, 15(9), 7572. <https://doi.org/10.3390/su15097572>
- Lin, S., & Cheung, S. O. (2022, November). Bridging psychological distance of negotiation failure in construction dispute negotiation. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 1101, No. 5, p. 052027). IOP Publishing. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1101/5/052027>
- Ma, J., & Gao, D. (2023). The Impact of Sustainable Supply-Chain Partnership on Bank Loans: Evidence from Chinese-Listed Firms. *Sustainability*, 15(6), 4843. <http://dx.doi.org/10.3390/su15064843>
- Matthew, R. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 83 (5), 1281-1302. <https://www.jstor.org/stable/2117561>
- Mori, O. (2018). Two simple characterizations of the Nash bargaining solution. *Theory and Decision*, 85, 225-232. <https://doi.org/10.1007/S11238-017-9624-X>
- Mostofi, A., Jain, V., Mei, Y., & Benyoucef, L. (2022). A new pricing mechanism for pharmaceutical supply chains: a game theory analytical approach for healthcare service. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 1-23. <https://doi.org/10.1080/13675567.2022.2122421>
- Nagarajan, M., & Bassok, Y. (2008). A bargaining framework in supply chains: The assembly problem. *Management science*, 54(8), 1482-1496. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1080.0880>
- Nash, J. F. (1950). The Bargaining Problem. *Econometrica*, 18(2), 155-162. <https://doi.org/10.2307/1907266>
- Nguyen, T., Tran, T., Luong, T., & Luu, K. (2022). The effect of corporate social responsibility on green supply chain management and firm performance. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(3), 807-818. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2022.3.013>
- Özcan-Tok, E. (2020). Bargaining on supply chain networks with heterogeneous valuations. *Top*, 28(2), 506-525. <http://dx.doi.org/10.1007/s11750-020-00540-7>
- Qin, Y., & Li, Y. (2014). Supply chain coordination model under fairness concern of retailer and supplier. *Journal of Information & Computational Science*, 11(1), 211-217.
- Sharma, A., & Jain, D. (2020). A game theoretic analysis of dual-channel supply chain with nash bargaining fairness concern. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35(2), 244-259. <http://dx.doi.org/10.1108/JBIM-11-2018-0347>
- Skillman, G. L. (2022). The Nash bargaining solution in labor market analysis. *Metroeconomica*, 73(3), 884-899. <https://doi.org/10.1111/meca.12385>
- Taleizadeh, A. A., Sane-Zerang, E., & Choi, T. M. (2016). The effect of marketing effort on dual-channel closed-loop supply chain systems. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics: Systems*, 48(2), 265-276. <https://doi.org/10.1109/TSMC.2016.2594808>
- Taylor, T. A., & Plambeck, E. L. (2007). Simple relational contracts to motivate capacity investment: Price only vs. price and quantity. *Manufacturing & Service Operations Management*, 9(1), 94-113. <https://doi.org/10.1287/msom.1060.0126>
- Trejo, K. K., & Clempner, J. B. (2018). Setting Nash Versus Kalai-Smorodinsky Bargaining Approach: Computing the Continuous-Time Controllable Markov Game. *New Perspectives and Applications of Modern Control Theory: In Honor of Alexander S. Poznyak*, 335-369. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-62464-8\\_14](https://doi.org/10.1007/978-3-319-62464-8_14)
- Tsay, A. A. (1999). The quantity flexibility contract and supplier-customer incentives. *Management science*, 45(10), 1339-1358. <https://doi.org/10.1287/mnsc.45.10.1339>
- Van Mieghem J.A. (1999). Coordinating investment, production, and subcontracting. *Management science*. 45(7), 954-971. <https://doi.org/10.1287/mnsc.45.7.954>
- Vetschera, R., & Dias, L. C. (2023). Confidence in bargaining processes and outcomes: Empirical tests of a conceptual model. *EURO Journal on Decision Processes*, 11, 100028. <https://doi.org/10.1016/j.ejdp.2023.100028>

- Warren, M. (2017). Continuum nash bargaining solutions. *arXiv preprint arXiv:1712.07202*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1712.07202>
- Wu, X., Kouvelis, P., & Matsuo, H. (2013). Horizontal capacity coordination for risk management and flexibility: Pay ex ante or commit a fraction of ex post demand?. *Manufacturing & Service Operations Management*, 15(3), 458-472. <https://doi.org/10.1287/msom.2013.0435>
- Xu, J., Yu, Y., Wu, Y., Zhang, J. Z., Liu, Y., Cao, Y., & Eachempati, P. (2022). Green supply chain management for operational performance: antecedent impact of corporate social responsibility and moderating effects of relational capital. *Journal of Enterprise Information Management*, 35(6), 1613-1638. <http://dx.doi.org/10.1108/jeim-06-2021-0260>
- Yang, J., Xie, J., Deng, X., & Xiong, H. (2013). Cooperative advertising in a distribution channel with fairness concerns. *European Journal of Operational Research*, 227(2), 401-407. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2012.12.011>
- Yao, J., & Storme, M. (2021). Trust building via negotiation: Immediate versus lingering effects of general trust and negotiator satisfaction. *Group Decision and Negotiation*, 30(3), 507-528. <https://doi.org/10.1007/S10726-020-09721-Y>
- Yucheng, S. H. I., & Jia'ang, Z. (2014). Game-theoretic analysis for a supply chain with distributional and peer-induced fairness concerned retailers. *Management Science and Engineering*, 8(1), 78. <http://dx.doi.org/10.3968/j.mse.1913035X20140801.4400>
- Zaharieva, A., & Damdinsuren, E. (2018). Expectation Formation and Learning in the Labour Market with On-the-Job Search and Nash Bargaining. *Social Science Research Network, Bielefeld Working Papers in Economics and Management*, 10-20. <http://dx.doi.org/10.2139/SSRN.3312676>
- Zhang, J., Zhang, Y., & Li, X. (2017). Dual-channel supply chain: Nash bargaining solution under demand disruption. *Computers & Industrial Engineering*, 112, 463-472. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4609496>
- Zheng, X. X., Li, D. F., Liu, Z., Jia, F., & Sheu, J. B. (2019). Coordinating a closed-loop supply chain with fairness concerns through variable-weighted Shapley values. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 126, 227-253. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tre.2019.04.006>
- Zhong, F., Xie, J., & Shen, Y. (2022). Bargaining in a multi-echelon supply chain with power structure: KS solution vs. Nash solution. *Journal of Industrial & Management Optimization*, 18(1), 635. <http://dx.doi.org/10.3934/JIMO.2020172>