

شناسایی و اولویت‌بندی عوامل موثر بر مدیریت قیمت‌ها در دوران تحریم (مورد مطالعه کالاهای پزشکی، دیالیز)

شایان رجبی زاده اردکانی^۱

حمیدرضا فلاح^۲

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۰/۰۸ تاریخ چاپ: ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

چکیده

با توجه به نقش اساسی صادرات، نیز می‌توان اظهار داشت که در صنعت تجهیزات پزشکی که یکی از صنایع مستعد در ایران محسوب می‌شود نیز توجه ویژه‌ای نشده است. بنابراین با توجه به تحریم‌های موجود و اثر آن بر مدیریت قیمت‌های کالاهای پزشکی نیز در پژوهش حاضر درصدد شناسایی و اولویت‌بندی عوامل موثر بر مدیریت قیمت‌ها در دوران تحریم در بخش کالاهای پزشکی، دیالیز است. بدین منظور جهت اولویت‌بندی معیارها از روش بهترین-بدترین استفاده شده است که ابتدا مقایسات زوجی معیارها در مقوله‌های چهارگانه ملموس، ناملموس، روابط و محیطی با نظرسنجی از خبرگان صنعت کالاهای پزشکی (دیالیز) استخراج و پس از مدل‌سازی آن‌ها بر اساس روش بهترین-بدترین و حل مدل‌های بهینه‌سازی، اوزان معیارها در مقوله‌های چهارگانه به دست آورده شد. نتایج یافته‌ها حاکی از آن است که عوامل اقتصادی با وزنی معادل ۰/۶۳۸ مهم‌ترین محرک برای مدیریت قیمت در زمان بحران است. معیار عامل سازمانی با وزنی معادل ۰/۵۰۹ در جایگاه دوم قرار گرفته است. معیار عامل سیاسی-قانونی با وزنی معادل ۰/۴۸۳ رتبه سوم را به خود اختصاص داده است. رتبه چهارم برای معیار عوامل بازاریابی با وزنی معادل ۰/۴۳۳ می‌باشد. عامل سازمانی با وزن معادل ۰/۳۰۸ در رتبه پنجم قرار گرفته است.

واژگان کلیدی

صادرات، کالای پزشکی، مدیریت قیمت‌ها، تحریم

۱. کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، گرایش بازاریابی، دانشگاه علمه محدث نوری، مازندران، ایران. (shayanrajabizadeh@yahoo.com)

۲. دکترای مدیریت صنعتی، گرایش تحقیق در عملیات، دانشگاه مازندران، مازندران، ایران. (Lajim1363@gmail.com)

مقدمه

امروزه صنعت تجهیزات پزشکی یکی از بزرگترین صنایع جهان است که ارتباط نزدیک با صنایعی مانند فولاد، پلاستیک و داروسازی دارد. همچنین به جرات می توان گفت که صنعت تجهیزات پزشکی به یکی از قدرتمندترین صنایع تبدیل شده است. صنعت در جهان صنعت تجهیزات پزشکی، به ویژه صنعت تجهیزات پزشکی مصرفی، در قرن بیستم ظهور کرد و به یکی از با ارزش ترین صنایع در جهان تبدیل شد. رشد سریع تجهیزات پزشکی و گسترش حوزه نفوذ آنها از مسائل اساسی است. تأثیر این فناوری در دنیای تجارت و اقتصاد، رونق و رونق وصف ناپذیری را برای تعاملات شرکت ها و معاملات مالی جهانی به ارمغان آورده است. بر اساس اساسنامه سازمان جهانی بهداشت، سلامت یک ارزش فردی و اجتماعی است و از منظر کشور و همه مدارس، سلامت یکی از مهم ترین و اساسی ترین حقوق و نیازهای زندگی انسان تلقی می شود.

تحریم های اقتصادی با ایجاد فضای آشفته و نامشخصی در اقتصاد، باعث افزایش قیمت ها و به همراه آن نارضایتی عمومی می گردند. از این رو، در هر نظام اقتصادی کاهش نرخ تورم و ایجاد ثبات در سطح عمومی قیمت ها یکی از اهداف کلان اقتصادی است. تورم از جمله پدیده های مضر اقتصادی است که بر سایر متغیرهای کلان اقتصادی اثرگذار می باشد و هزینه های سنگینی و فراوانی را بر جامعه تحمیل می کند (ترکی و مظاهری، ۱۴۰۱). از طرفی، در سال های اخیر تحریم های اقتصادی به عنوان یکی از مهم ترین مسائل روز در اقتصاد ایران مطرح می باشد و در سال های پس از انقلاب اسلامی، تحریم های متنوع و متعددی علیه ایران وضع گردیده است. به عبارتی تحریم ها مجازات های اقتصادی ای هستند که توسط یک کشور یا چند کشور هم سو علیه کشوری دیگر وضع می شوند تا هدف های سیاسی مدنظر کشورهای تحریم کننده را برآورده سازند. پس باید توجه داشت که اثرگذاری تحریم ها بر اقتصاد کشور هدف، تابعی از شرایط اقتصادی آن کشور می باشد (ریبی و تکرستا، ۱۴۰۰).

مشکلات اصلی بررسی تحریم های بین المللی، گستردگی معانی است که به این اصطلاح تخصیص داده می شود. بنابراین محدود کردن کاربرد کلمه تحریم در مورد تنبیهات اعمال شده در قبال نقض حقوق بین الملل، نیز از دیگر مشکلات می باشد. مشکل کاربرد اصطلاح تحریم در مورد تحریم های چندجانبه ای که به وسیله ارگان هایی چون سازمان ملل متحد، کشورهای مشترک المنافع یا سازمان کشورهای آمریکایی اعمال می شود، وجود ندارد. بلکه این تعریف در خصوص اقدام هایی که به صورت یکجانبه انجام می پذیرد، ابهاماتی دارد و گاهی اوقات کشیدن یک خط روشن میان این واژه و دیگر اشکال مجازات مشکل است. تحریم های شورای امنیت بر علیه جمهوری اسلامی ایران و به فعالیت های هسته ای از سال ۲۰۰۶ آغاز گردید و تا سال ۲۰۱۲ نیز ۶ قطعه در این خصوص صادر گردید که در طی زمان بر شدت اقدامات آن ها افزوده گردید (ایرانمنش و همکاران، ۱۴۰۲).

از اصلی ترین بخش های تحریم علیه ایران، تحریم های بانکی و نفت ایران است. یکی از آثار اعمال تحریم ها، علیه ایران و استفاده دیگر کشورها از این موقعیت حساس ایجاد شده برای ایران این است که اجناس و کالاهای تولیدی خودشان را در ازای خرید نفت از ایران قرارداد ببندند، که این امر علاوه بر کاهش قدرت و اختیار مالی ایران در این معامله باعث ورود بی ضابطه بسیاری از کالاها و فشار به تولیدکنندگان داخلی شده است. مجموعه این فشارها شرایط نامناسبی برای بسیاری از صنایع ایران رقم زده است (اشرف گنجوی و ایرانمنش، ۱۴۰۲).

اعمال تحریم های مختلف بر اقتصاد ایران و نوسانات قیمت ارز را می توان از موثرترین منابع شوک در اقتصاد داخلی به شمار آورد که از کانال های متفاوت (مانند صادرات و واردات) نرخ ها و تولید را در داخل کشور تحت تاثیر قرار می دهد. تحریم های بین المللی، ایران را مجبور به پرداخت هزینه های بیشتر جهت اقلام وارداتی نموده است. یکی از آثار این تحریم های اقتصادی بر ایران کاهش ارزش ریال بوده است که به سهم خود باعث کاهش واردات و تحدید دسترسی ایران به سرمایه و فناوری خارجی گردیده است.

یکی دیگر از مسائل حائز اهمیت و تعیین کننده حجم تولیدات داخلی در هزینه تمام شده واحدهای صنعتی نرخ ارز و نوسانات آن

می‌باشد. اتخاذ سیاست‌های قیمت ارز مناسب در کشورهای در حال توسعه، همواره بحث برانگیز بوده است. بحث‌ها بر محور میزان نوسانات نرخ ارز در رو در رویی با شوک‌های داخلی و خارجی نسبت به کالاهای داخلی، گران‌تر می‌شود و رقابت بین‌الملل بهبود می‌یابد. نتیجه نهایی می‌تواند بهبود فعالیت‌های اقتصادی باشد. در کل، بر اثر کاهش ارزش پول داخلی، مخارج کالاهای خارجی به کالاهای داخلی تغییر جهت می‌دهند. البته، توفیق تنزیل ارزش پول در تحریک توازن بازرگانی خارجی تا حد قابل توجهی به جابجایی تقاضا در سمت‌وسوی مناسب و ظرفیت اقتصاد در تامین تقاضای اضافی از طریق عرضه بیشتر کالاها، وابسته است. بنابراین سطح عمومی قیمت‌ها باعث مشکلات در تامین مواد اولیه وارداتی برای تولیدکنندگان می‌شود، چراکه دیگر قادر به تهیه مواد اولیه تولید در داخل نخواهد بود.

در سطح داخلی، نیز برخی کالاها به دلیل وابسته بودن با خارج با افزایش قیمت روبرو می‌شوند. از آنجایی که اقتصاد هر کشوری مستقل از بخش خارجی نیست و برای پیشرفت باید با بخش خارجی در ارتباط بود این قطع رابطه منجر به افت اوضاع اقتصادی کشور می‌شود و قدرت رقابت کالای داخلی را با کالای خارجی کاهش می‌دهد. افزایش تورم و بروز رکود و بیکاری هم یکی از آثار مهم این تحریم می‌تواند باشد. بنابراین با توجه به طرح مسئله موضوع، در پژوهش حاضر درصدد شناسایی و رتبه‌بندی عوامل موثر ناشی از مدیریت قیمت‌ها در دوران تحریم است. همچنین میزان وزن هر یک چقدر است؟

مبانی نظری و ادبیات پژوهش:

تعریف قیمت‌گذاری

قیمت هر محصول و خدمات آن باید به نحوی باشد که در جهت ترغیب مشتری به خرید باشد. قیمت‌گذاری همواره به عنوان یکی از شاخص‌های خیلی مهم و اصلی کسب و کار است که از روش‌های متفاوتی برای قیمت‌گذاری استفاده می‌گردد. قیمت‌گذاری‌ها قبلاً بر اساس بهای تمام شده محصولات و یا خدمات با احتساب سود بود است. اما امروزه جهت قیمت‌گذاری علاوه بر روش‌های ذکر شده با توجه به بازار و نوع کسب و کار می‌توان از روش‌های قیمت‌گذاری متفاوتی بهره‌مند شد. برای آشنایی با تعیین قیمت لازم است با مفاهیم قیمت، هزینه و ارزش آشنایی داشته باشید. بدین منظور هر یک را در ادامه بصورت مختصر توضیح می‌دهیم (علی‌مقدم و همکاران، ۱۴۰۱).

- قیمت: هزینه نهایی برای محصول که مشتری برای استفاده از آن محصول می‌پردازد.
- هزینه: شامل تمامی هزینه‌ها برای محاسبه قیمت تمام شده کالا می‌باشد به عبارت دیگر تمام هزینه‌ای که برای تولید محصول صرف شده است.
- ارزش: مزایای استفاده از محصول بالاتر از هزینه‌ای باشد که برای محصول پرداخت می‌شود.

اهمیت قیمت‌گذاری کالا

کالاها در بازار اگر به مناسب‌ترین قیمت ممکن عرضه شوند، می‌توانند بالاترین سود را با خود به همراه بیاورند. لازم به ذکر است قیمت‌گذاری تاثیر مستقیمی در کسب درآمد یک مجموعه دارد از اهمیت بالایی برخوردار می‌باشد. قیمت‌گذاری کالا روی مبلغ سود شرکت تاثیرگذار می‌باشد. در تمامی موارد مقایسه‌ای محصولات قیمت یکی از آیتم‌های اساسی در تصمیم‌گیری می‌باشد. بنابراین قیمت حتماً جز اولین مواردی است که برای انتخاب محصول و مقایسه آن با محصول‌های مشابه مد نظر قرار می‌گیرد. تعیین قیمت نسبت به موارد ذکر شده حائز همین می‌باشد، و می‌تواند کسب‌وکار را تا حد نابودی و یا موفقیت پیش ببرد. قیمت‌گذاری در مورد خدمات شاید پیچیده‌تر از قیمت‌گذاری بر روی محصول باشد و سود و اعتبار کسب و کار در دست قیمت‌گذاری درست و بهینه باشد. اولین و مهمترین دستاورد قیمت‌گذاری صحیح ترغیب مشتری برای خرید می‌باشد (عمارتی بخشایش و همکاران، ۱۴۰۱).

مرور اقتصاد ایران در شرایط تحریم

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران گزارشی با عنوان آثار تحریم‌ها بر اقتصاد ایران ترجمه و منتشر کرده است. نویسندگان این گزارش

«داریو لوتادی» و «محمد هاشم پسران» است که در این گزارش بر شناسایی و ارزیابی کمی تاثیرات مستقیم و غیرمستقیم تحریم‌ها بر اقتصاد جمهوری اسلامی ایران طی دوره ۲۰۲۰-۱۹۸۹، یعنی از زمان پایان جنگ ایران و عراق تا سال میلادی ۲۰۲۰ تمرکز کرده است. این پژوهش دوره ۱۹۸۸-۱۹۷۹ را به دلیل شرایط خاص انقلاب ۱۹۷۹، بحران گروگان‌گیری و بعد از آن جنگ هشت‌ساله با عراق، که در اوت ۱۹۸۸ به پایان رسید، حذف می‌کند و با استفاده از معیار جدید شدت تحریم‌ها و بر اساس پوشش خبری روزانه در روزنامه‌ها به بررسی آثار تحریم‌ها بر اقتصاد ایران می‌پردازد. این گزارش ابتدا به مرور اقتصاد ایران در شرایط تحریم می‌پردازد. صادرات نفت ایران، تحولات ارزش پول ملی، تورم و رشد اقتصادی متغیرهایی هستند که در بازه مورد مطالعه مورد بررسی قرار گرفته است. داده‌های جمع‌آوری شده در این بخش نشان می‌دهد؛ تردیدی وجود ندارد که تحریم‌ها بر اقتصاد ایران تأثیر منفی گذاشته و در رشد پایین، تورم بالا و افزایش نوسانات نقش داشته است (زرگر و نظری، ۱۳۹۹). با این وجود به وضوح نمی‌توان تمامی بحران‌ها و عملکردهای ضعیف در شاخص‌های مورد بررسی را به تحریم‌ها مرتبط دانست و طی چند دهه اخیر ضعف مدیریت داخلی نیز در تورم‌های بالا، بحران‌های ارزی و رشد کمتر از انتظار تولید کشور اثرگذار است. در قدم بعد این پژوهش روش‌های مختلف تجزیه و تحلیل مداخلات سیاستی را مورد بحث قرار می‌دهد و یک چارچوب ساختاری را با استفاده از عواملی پنهان برای شناسایی اثر تحریم‌ها بر اقتصاد جمهوری اسلامی ایران معرفی می‌کند. این پژوهش از متغیر شدت تحریم‌ها در ساختاری برای شناسایی تاثیرات کوتاه‌مدت و بلندمدت تحریم‌ها (اثرات مستقیم و غیرمستقیم) بر نرخ مبادله ریال در ازای هر دلار آمریکا، رشد عرضه پول، تورم و رشد تولید استفاده می‌کند، در حالی که تغییرات قیمت نفت، رشد تولید خارجی و دیگر عوامل جهانی مثل نوسانات بازار سهام را کنترل می‌کند (محمدعلیزاده و همکاران، ۱۴۰۲). در ادامه این پژوهش پویایی تحریم‌ها و کانال‌هایی که تحریم‌ها از طریق آنها بر اقتصاد ایران تأثیر می‌گذارند به همراه برآوردهای مدل ساختاری و واکنش به تکانه مرتبط و تجزیه واریانس خطای پیش‌بینی تحریم‌ها و شوک‌های داخلی را گزارش می‌کند و همچنین تخمینی از کاهش تولید ناشی از تحریم ارائه می‌کند. برآوردها در این گزارش نشان می‌دهند کاهش ارزش ریال یک عامل مهم تعیین‌کننده تورم در ایران است، عاملی که از نظر آماری معنی‌دار و از نظر مقداری قابل توجه است. اثر فوری کاهش یک درصدی ارزش ریال در بازار آزاد، افزایش حدود ۰،۱۵ تا ۰،۱۶ درصدی قیمت‌ها است، زیرا قیمت بسیاری از کالاهای وارداتی با کاهش ارزش ریال رو به افزایش می‌گذارند.

ارتباط بین قیمت‌گذاری و تحریم‌ها

مهم‌ترین هدف اقتصادی هر کشور، ایجاد بستری مناسب برای بالا بردن تولید ناخالص داخلی و رشد اقتصادی است. مناسب‌ترین و بهترین بستر در این راستا سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های اقتصادی است. در نهایت هموارسازی این بستر به افزایش بهره‌وری عوامل تولید، گسترش محدوده بازار، تعادل عرضه و تقاضا، ایجاد اثرات جانبی، ایجاد شرایط رقابتی بهتر، افزایش سطح رفاه و... منجر خواهد شد که موقعیت را جهت افزایش تولید و رشد اقتصادی گسترش می‌دهد. در ایران، دولت بجای ایجاد بستر سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های اقتصادی در جهت بهبود اقتصاد، بیشتر به دخالت‌ها، تصمیمات اشتباه و آسیب‌زننده به عوامل موثر و عدم مدیریت می‌پردازد. یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌ها در جهت افزایش سرمایه و رونق اقتصادی در کشورهای مختلف اهمیت دادن و توجه به سرمایه‌گذاری است. در ایران به دلیل کمبود منابع سرمایه‌گذاری، تخصیص بهینه این منابع به عنوان محرک رشد اقتصادی، ضرورت دارد. بنابراین باید مزایا در زمینه این تخصیص بهینه، شناسایی و به مولدترین و کارآمدترین بخش‌ها هدایت شود تا زمینه استفاده کارآمد از منابع محدود در جهت حداکثر کردن رشد اقتصادی فراهم شود.

با توجه به نظریه اقتصاد سیاسی، واحدهای تجاری، کانون کنش‌های متقابل اقتصادی، اجتماعی و سیاسی میان گروه‌های مختلف می‌باشند. بر اساس نظریه یاد شده، ساختارهای اقتصادی، اجتماعی و سیاسی می‌توانند رفتار مدیران، حساب‌رسان و سرمایه‌گذاران را نسبت به گزارشگری مالی تحت تاثیر قرار دهند. یکی از مهم‌ترین عوامل مشخص فعالیت‌های سیاسی و اقتصادی کلان در

سال‌های اخیر، تشدید تحریم‌های اقتصادی ضد جمهوری اسلامی می‌باشد. کشورها همواره در زمان‌ها و مکان‌های متفاوت باید در خصوص برآورده کردن نیازها و خواسته‌های اساسی، همانند ایجاد شغل، برقراری امنیت داخلی و ملی، تثبیت قیمت‌ها در برابر عموم مردم پاسخ‌گو باشند (پارسا و همکاران، ۱۳۹۹).

حبیب‌زاده و همکاران (۱۴۰۱) در پژوهش خود به بررسی آثار تحریم فراسرزمینی ایالات متحده بر تعهد به همکاری در تامین دارو و تجهیزات پزشکی در زمان بیماری‌های فراگیر (کووید ۱۹) پرداختند. نتایج اینگونه بود که تحریم‌های یکجانبه ایالات متحده، به‌ویژه موارد ناظر بر محدودیت تجارت دارو، تجهیزات پزشکی و کمک‌های بشردوستانه مغایر با حقوق بین‌الملل می‌باشد و نظر به این مغایرت، توجیه عدم همکاری در تامین دارو و تجهیزات پزشکی توسط کشورهای ثالث غیرقابل قبول است.

ترکی و مظاهری (۱۴۰۱) در پژوهشی به بررسی تاثیرات اقتصادی تحریم‌های مالی بر اقتصاد ایران طی دوره زمانی ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۹ پرداختند. نتایج یافته‌ها نشان داد که مدل بیزین ور، دارای نتیجه‌های منطقی‌تر و با پراکندگی کمتری نسبت به مدل خود رگرسیون برداری است، به نحوی که نتیجه‌های حاصل از مدل خود رگرسیون برداری، دارای تضاد واضحی با مطالعات تجربی و پیش‌بینی‌های تئوری بوده، و علت آن، وجود پارامترهای بسیار و کاهش درجه آزادی مدل است که باعث پایین آمدن دقت برآورد و همچنین پراکندگی تابع واکنش آنی می‌شود اما مدل‌های بیزین ور، با منقبض نمودن مدل، این مشکل را رفع کرده و دقت برآورد را بالا می‌برند.

کریمی و همکاران (۱۴۰۰) در پژوهشی به بررسی تاثیر تحریم‌های اقتصادی سازمان ملل و ایالات متحده بر شاخص فلاکت کشورهای هدف با استفاده از ۴۱ کشور تحریم شده طی سال‌های ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۸ با استفاده از یک روش و داده‌های جدید را دارد. الگوی نهایی به‌صورت داده‌های ترکیبی نامتوازن و با استفاده از روش حداقل مربعات تعمیم‌یافته (GLS) برآورد گردیده. نتیجه‌های حاصل شده از این تحقیق نشان می‌دهد که تحریم‌های سازمان ملل و ایالات متحده آمریکا تاثیر قابل توجهی بر شاخص فلاکت دارند. همچنین اثر مثبت و افزایشی ناشی از اعمال تحریم‌های جامع اقتصادی سازمان ملل متحد بر شاخص فلاکت، بیشتر از تحریم‌های آمریکا است.

نگوئن و احمد (۲۰۲۳) در پژوهش خود به بررسی تاثیر تحریم‌های اقتصادی بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بر اساس داده‌ها بانک جهانی که متشکل از ۱۷۲ شرکت طی بازه زمانی ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۹ پرداختند. یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد که تحریم‌ها بر کل جریان‌های ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و اجزای آن اثر مخربی دارد. با توجه به انواع مختلف تحریم‌ها، در حالی که تحریم‌های نظامی و تجاری تأثیر کمی یا حتی بدون تأثیر بر سرمایه‌گذاری سبز می‌گذارند، تأثیرات نامطلوب و قابل توجهی بر ادغام‌ها و تملک‌های فرامرزی دارند. نویسندگان همچنین نشان می‌دهند که تحریم‌ها از طریق کانال‌های زیرساختی و توسعه اقتصادی تأثیرات مخربی را اعمال می‌کنند.

پینا پینتور (۲۰۲۲) در پژوهشی به بررسی تاثیر تحریم‌های اقتصادی بر سلامت و نظام سلامت در کشورهای با درآمد پایین و متوسط پرداختند. نتایج شامل مطالعات (۱۸۵) عمدتاً بررسی شده، عمدتاً تک کشوری، عمدتاً از پزشکی و بهداشت عمومی، و عمدتاً مربوط به سه کشور هدف مهم - عراق، هائیتی و ایران بود. در میان مطالعاتی که تخمین‌های تأثیر را ارائه می‌کنند (۳۱)، بیشتر آن‌ها نگرانی‌های متعددی را درباره خطر سوگیری مطرح کردند. به استثنای کسانی که مسائل مربوط به یکپارچگی داده‌ها را داشتند، بخش قابل توجهی (۲۷/۲۱) اثرات نامطلوب تحریم‌ها را در میان نتایج بررسی شده گزارش کردند، بدون هیچ ارتباط آشکاری با کیفیت ارزیابی شده، تمرکز بر قسمت‌های اولیه یا دوره انتشار. ترکیب موضوعی پیچیدگی تحریم‌ها، چند بعدی بودن آن‌ها و مکانیسم‌های احتمالی تاثیر را برجسته می‌کند.

اوزدامار و شاهین (۲۰۲۱) در پژوهشی به بررسی پیامدهای تحریم‌های اقتصادی پرداختند. پژوهش آن‌ها با استفاده از مروری بر ادبیات نظری متمرکز بر پیامدهای تحریم نشان داد که یک رویکرد مشترک برای تحریم تحقیقات پیامدها باید در چارچوب

وابستگی متقابل بین‌المللی تنظیم شود.

البویر بورزیش (۲۰۱۴) در تحقیقی تحت عنوان تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران در زمان ریاست جمهوری احمدی نژاد به این نتایج دست یافت که تحریم‌های اعمال شده توسط شورای امنیت، ایالات متحده و اتحادیه اروپا بر علیه رژیم ایران مثل سابق از اهمیت برخوردار است. با توجه به این موضوع در تهران دو استراتژی اصلی پیگیری شده؛ اول محدود کردن درآمد نفت از طریق تحریم‌ها، دوم هدف تحریم فرضیه تغییر رژیم.

روش پژوهش

این پژوهش از نوع پژوهش‌های کاربردی و همبستگی می‌باشد. این پژوهش از نظر هدف کاربردی می‌باشد زیرا هدف تحقیق کاربردی حل مسئله و سرانجام دست یافتن به اطلاعاتی جهت اتخاذ تصمیم و رفع نیازها و مشکلات فوری می‌باشد. در روش همبستگی به بررسی میزان تغییرات یکی از چند عامل در اثر تغییرات یکی از چند عامل دیگر، از طریق محاسبه ضریب همبستگی پرداخته می‌شود. این روش زمانی استفاده می‌شود که تعداد متغیرهای بازیگر در موقعیت آزمایش زیاد باشند.

اهداف پژوهش

- شناسایی عوامل موثر ناشی از تحریم‌های اقتصادی بر مدیریت قیمت‌ها در کالاهای پزشکی.
- وزن‌دهی و رتبه‌بندی عوامل موثر ناشی از تحریم‌های اقتصادی بر مدیریت قیمت‌ها در کالاهای پزشکی.
- ارائه راهکارهای کاربردی جهت کاهش تاثیر پیامدهای تحریم‌ها بر مدیریت قیمت‌ها در کالاهای پزشکی.

فرضیات پژوهش

۱- چه عواملی بر مدیریت قیمت در زمان تحریم بر کالاهای پزشکی (دیالیز) تاثیر گذار است؟

۲- عوامل موثر بر مدیریت قیمت در دوران تحریم دارای چه اولوی می‌باشد؟

حدود پژوهش:

حدود این پژوهش بازه ۱۶ سال گذشته می‌باشد؛ از سال ۱۳۸۴ الی ۱۴۰۰ و به بررسی نظام جمهوری اسلامی ایران در زمان تحریم پرداخته می‌شود.

جامعه آماری پژوهش

جامعه آماری پژوهش حاضر شامل سرمایه‌گذاران به عنوان خبرگان صنعت کالاهای پزشکی (دیالیز) و حوزه تجارت بین‌الملل است.

تعریف عملیاتی متغیرهای پژوهش

تحریم اقتصادی

همان‌طور که مشخص است، تحریم‌ها انواع مختلفی دارند که هر کدام هزینه‌های متفاوتی بر کشور هدف وارد می‌کنند و یکسان در نظر گرفتن هزینه‌های هر تحریم سبب نتایج غلط خواهد شد. از این سو در این مطالعه اول شاخص مخاطرات تحریم‌های اقتصادی برآورد می‌شود. برای این منظور پس از مطالعه مقالات و کتب موجود و همچنین مصاحبه با صاحب‌نظران این حوزه، دو معیار "هزینه‌های تحمیل شده" و "قابلیت دور زدن تحریم‌ها" به عنوان معیارهای مهم جهت درجه‌بندی و رتبه‌بندی انواع تحریم‌ها در نظر گرفته می‌شوند. سپس انواع تحریم از نظر ماهیت تحریم که شامل، تحریم مالی و بانکی، نفتی، علم و فناوری، تجاری و توقیف اموال و دارایی می‌باشد، بر اساس دو معیار بالا رتبه‌بندی شده و شاخص مخاطرات تحریم از نظر ماهیت بدست می‌آید. سپس انواع تحریم از دیدگاه منشا که شامل تحریم‌های آمریکا، اتحادیه اروپا و سازمان ملل می‌باشد، بر اساس معیارهای هزینه‌های تحمیلی و قابلیت دور زدن تحریم‌ها رتبه‌بندی می‌گردد. در پایان، از امتیازات انواع تحریم بر اساس ماهیت و منشا، شاخص مخاطرات تحریم‌ها حاصل می‌گردد.

روش تجزیه و تحلیل داده‌ها

روش بهترین بدترین^۱

این تحقیق از روش بهترین بدترین برای محاسبه اوزان شاخص‌ها استفاده شده است (رضایی، ۲۰۱۵). این روش مبتنی بر نگرش مقایسات زوجی و حل مدل با برنامه‌ریزی خطی می‌باشد. در BWM بعد از تعیین بهترین و بدترین شاخص، میزان ارجحیت بهترین شاخص نسبت به سایر شاخص‌ها و سایر شاخص‌ها نسبت به بدترین شاخص تعیین می‌گردد. این روش مبتنی بر نگرش مقایسات زوجی و حل مدل با برنامه‌ریزی خطی است. در BWM بعد از تعیین بهترین و بدترین شاخص، میزان ولویت بهترین شاخص نسبت به سایر شاخص‌ها و سایر شاخص‌ها نسبت به بدترین شاخص تعیین می‌شود. این روش در مقایسه با روش AHP، از داده‌های کمتری استفاده می‌کند (با در نظر گرفتن n شاخص، در روش AHP نیاز به تکمیل ماتریس $n \times n$ می‌باشد در حالیکه در BWM فقط $2n$ داده نیاز است). همچنین میزان سازگاری BWM نسبت به AHP بیشتر است. این در حالی است که استفاده از این روش برای تصمیم‌گیرندگان راحت‌تر و دقیق‌تر می‌باشد (سلیمی و رضایی^۲، ۲۰۱۸). این روش در مسائل مختلفی همچون بخش‌بندی تامین‌کنندگان (رضایی و همکاران، ۲۰۱۵؛ بایی و همکاران^۳، ۲۰۱۷؛ رضایی و فلاح لاجیمی، ۲۰۱۹)، مدیریت ریسک (ترابی و همکاران، ۲۰۱۶)، مدیریت زنجیره تامین پایدار (احمدی و همکاران، ۲۰۱۷)، انتخاب تامین‌کننده (گوپتا و باروا^۴، ۲۰۱۷)، مدیریت کمبود آب (چیتساز و آذرین‌وند^۵، ۲۰۱۷)، ارزیابی پروژه‌های Ph.D (سلیمی و رضایی، ۲۰۱۸) و ارزیابی دستاورد های علمی (سلیمی، ۲۰۱۷۶) بکار رفته است. در ادامه گام‌های BWM آمده است (رضایی، ۲۰۱۵، ۲۰۱۶):

گام ۱: تعیین مجموعه متغیرها: در این مرحله m ورودی $(I_1, I_2, \dots, I_m)$ مشخص می‌شود که این ورودی‌ها را می‌توان بر اساس بررسی ادبیات و یا نظر خبرگان جمع‌آوری کرد.

گام ۲: تعیین بهترین (مطلوب‌ترین، مهمترین) و بدترین (کم‌اهمیت‌ترین) ورودی با توجه به نظر تصمیم‌گیرنده. این گام تنها یک انتخاب است و هیچ عملیات یا مقایسه‌ای در این گام انجام نمی‌شود.

گام ۳: تعیین اولویت بهترین ورودی نسبت به ورودی‌های دیگر، با استفاده از یک عدد بین ۱ (اهمیت متغیر a نسبت به b است) و ۹ (متغیر a بسیار مهمتر از متغیر b است). نتیجه یک بردار بهترین متغیر نسبت به دیگر متغیرها (BO) است، به طوری که

$$A_B = (a_{B1}, a_{B2}, \dots, a_{Bm}) \quad \text{که} \quad a_{Bj} \text{ ترجیح بهترین متغیر (B) را نسبت به سایر متغیرها (j) نشان میدهد. البته } a_{BB} = 1$$

گام ۴: تعیین اولویت تمام متغیرهای دیگر نسبت به بدترین متغیر، با بهره از یک عدد بین ۱ (اهمیت متغیر a نسبت به b است) و ۹ (متغیر a بسیار مهمتر از متغیر b است). نتیجه یک بردار بهترین متغیر نسبت به دیگر متغیرها (OW) است، به طوری که

$$A_w = (a_{w1}, a_{w2}, \dots, a_{wn})^T \quad \text{که} \quad a_{Bj} \text{ ترجیح سایر متغیرها (j) را نسبت به بدترین متغیر (W) نشان می‌دهد. البته } a_{BB} = 1$$

گام ۵: بدست آوردن وزن مطلوب $(W_1^*, W_2^*, \dots, W_n^*)$: هدف این است که وزن مطلوب متغیرها تعیین شود، به طوری که

حداکثر قدر مطلق اختلافات $\{|W_B - a_{Bj}W_j|, |W_j - a_{jW}W_w|\}$ برای همه j ها به حداقل برسد، که به صورت مدل $\min \max$ زیر نشان داده می‌شود:

$$\min \max_j \{|W_B - a_{Bj}W_j|, |W_j - a_{jW}W_w|\}$$

¹ Best-Worst Method: BWM² Salimi and Rezaei³ Bai et al⁴ Gupta and Barua⁵ Chitsaz and Azarnivand⁶ Salimi

$$\sum_j W_j = 1$$

$$W_j \geq 0, \text{ for all } j$$

که می توان مدل خطی تابع فوق را به صورت زیر نوشت و با حل این مدل برنامه ریزی خطی اوزان بهینه متغیر ها تعیین می شود.

$$\min \xi^L$$

s.t.

$$|W_B - a_{Bj} W_j| \leq \xi^L \quad \text{for all } j$$

$$|W_j - a_{jW} W_W| \leq \xi^L \quad \text{for all } j$$

$$\sum_j W_j$$

$$W_j \geq 0, \text{ for all } j$$

نتایج تحلیل حاصل از نظرسنجی از خبرگان (روش بهترین-بدترین):

برای پاسخ به سوال پژوهش یعنی اهمیت هر یک از مولفه ها از روش بهترین-بدترین استفاده شده است. با توجه به نیاز به تجربه و دانش کافی به منظور انجام چنین رتبه بندی به نظر خبرگان به معنای واقعی در این حوزه نیاز بود و با توجه به محدود بودن تعداد خبرگان و ماهیت خبره محور بودن روش های تصمیم گیری چندشاخصه استفاده از روش های این حوزه بدین منظور مناسب به نظر می رسد و از بین روش های این حوزه روش (بهترین-بدترین) برای این رتبه بندی انتخاب شد.

از آنجایی که تعداد ابعاد شناسایی شده در این پژوهش در مقایسه با معیارهای روش های چندشاخصه زیاد می باشد، تعداد مقایسه های زوجی بسیار افزایش می یابد و بنابراین استفاده از روش بهترین-بدترین با توجه به شرایط شاخص های موجود بسیار مناسب به نظر می رسد. برای اولویت بندی مقوله ها، ابعاد و زیرشاخص های شناسایی شده، پرسشنامه استاندارد روش بهترین-بدترین طراحی و در اختیار ۵ نفر از کارشناسان و ۶ نفر از اساتید دانشگاهی که در این حوزه تجربه عملی و آکادمیک داشتند، قرار گرفت تا با توجه به تخصص آن ها اولویت و وزن مقوله ها، ابعاد و زیرشاخص های شناسایی شده مشخص شود. با توجه به اینکه در این پژوهش برای وزن دهی و اولویت بندی عوامل از تکنیک های روش بهترین-بدترین استفاده شد، در این تکنیک بحث نمونه گیری از جامعه مطرح نیست بلکه باید از میان جامعه تحقیق، افرادی را به عنوان خبره در زمینه مورد مطالعه در نظر گرفت. بنابراین، نمونه در بخش کمی خبره ها و صاحب نظران در زمینه مورد مطالعه است. شیوه نمونه گیری قضاوتی است که روشی غیراحتمالی است. ویژگی های جمعیت شناختی خبرگان در جدول زیر ارائه شده است.

جدول ۱- ویژگی های جمعیت شناختی

متغیر	شرح	فراوانی
جنسیت	زن	۳
	مرد	۸
شغل	کارشناس	۵
	اساتید دانشگاهی	۶
سابقه کاری	دو تا چهار سال	۱
	پنج تا هفت سال	۵
	هشت سال و بیشتر	۵
رشته دانشگاهی	مدیریت	۷
	اقتصاد	۳
	مالی	۱

۳-۳- منابع استفاده شده در مولفه‌ها و ابعاد مورد نظر

جدول ۲- منابع مورد استفاده در شناسایی مولفه‌های مدیریت قیمت‌ها در دوران تحریم (کالاهای پزشکی)

مضمون اصلی	مضمون فرعی	منبع
عامل اقتصادی	تولید ناخالص ملی	گومپرز و لرنز (۲۰۰۱)، لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۱)، چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷).
	تحریم‌های اقتصادی بین‌المللی	جنگ و ولز (۲۰۰۰)، لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۱)، چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷).
	نرخ ارز	لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۱)، کول و سوکولیک (۲۰۱۷)، مرتون (۱۹۹۵)، سازمان همکاری‌ها و توسعه اقتصادی (۲۰۱۳).
عامل ساختاری	هزینه‌های تولید	هال و لرنز (۲۰۱۰)، بلاویتیس و سایرین (۲۰۱۶)، هانسز و همکاران (۲۰۱۵)،
	ثبات اقتصادی	ساراپایوانیچ و کاتی (۲۰۰۶)، ابدیسامت و واناب (۲۰۱۴)، پسی (۲۰۱۵)، اوسانو و لانگویتون (۲۰۱۶).
	صنایع پشتیبان	بلک و گیلسون (۱۹۹۸)، سازمان همکاری‌ها و توسعه اقتصادی (۲۰۱۳)، نظرسنجی پژوهش
	موانع تعرفه‌ای	سازمان همکاری‌ها و توسعه اقتصادی (۲۰۱۳)، گومپرز (۱۹۹۵)، اریک بر گولوف (۲۰۱۶)، هال و لرنز (۲۰۱۰)، بلاویتیس و سایرین (۲۰۱۶)، هانسز و همکاران (۲۰۱۵)، لیچ و ملیچر (۲۰۱۱)، هالت (۲۰۱۷).
	کاربرد الکترونیک	لیچ و ملیچر (۲۰۱۱)، هالت (۲۰۱۷)، کردیت سوئیس (۲۰۰۶)، سازمان همکاری‌ها و توسعه اقتصادی (۲۰۱۳).
	فناوری اطلاعات	گومپرز (۱۹۹۵)، لاویتیس و سایرین (۲۰۱۶)، لیچ و ملیچر (۲۰۱۱)، هالت (۲۰۱۷).
	زیر ساخت‌های مالی	جنگ و ولز (۲۰۰۰)، آرمور و کومینگ (۲۰۰۸)، هایک (۱۹۴۵)، هارپر (۱۹۹۷)، ایرل (۱۹۹۰)، گیلاد (۱۹۸۲).
	مراکز رسمی توسعه صادرات	جنگ و ولز (۲۰۰۰)، لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۰)، گانارو (۲۰۱۰)، داوری و رضایی (۱۳۸۵)، لوین (۲۰۰۴)، مرتون (۱۹۹۵)، گزارش کسب و کار جهانی (۲۰۱۴)، آلمیدا (۲۰۱۳).
عامل سازمانی	زیر ساخت‌های گمرکی	برگر و اودل (۲۰۰۲)، پاندولا (۲۰۱۱)، فاتاکی و اسمیت (۲۰۱۱)، جانسون و مک ماهون (۲۰۰۵)، استیگلز و ویز (۱۹۸۱).
	مدیریت مناسب	لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۰)، دیاس و همکاران (۲۰۱۶)، نظرسنجی پژوهش، آلمیدا (۲۰۱۳).
	بهره‌وری تولید	چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷)، کینگ و لوین (۱۹۹۳).
	سرمایه انسانی	چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷).
	تحقیق و توسعه	چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷)، کر و همکاران (۲۰۱۴)، لیو و زلونگ (۲۰۱۶)، بلاک و همکاران (۲۰۱۷)، کول و سوکولیک (۲۰۱۷).
	تجارت ناشی از صادرات	بسکرویل (۲۰۰۳)، میشل (۲۰۰۲)، لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۱)، هال و ارنز (۲۰۱۰).
	تسهیل انتقال ارز	براون و همکاران (۲۰۰۹)، هسو و همکاران (۲۰۱۴)، کمین و ناندا (۲۰۱۴)، بامول (۱۹۹۰).
	حمایت دولت از صادرات	لیختنشتاین و گرو (۲۰۱۱)، سانتوس دیاس و همکاران (۲۰۱۶)، لرنز (۲۰۱۰)، هال و لرنز (۲۰۱۰)، مرتون (۱۹۹۵).
مولفه‌های قانونی	تسهیلات مالی	جنسن و مک‌لین (۱۹۷۶)، هولمستروم (۱۹۷۹)، گرو سمن و هارت (۱۹۸۳)، شالمن (۱۹۹۰)، فلمینگ و همکاران (۲۰۰۶)، دیاس و همکاران (۲۰۱۶)، فرانک و گوپال (۲۰۰۳)، مدل مفهومی دیده بان جهانی کارآفرینی، چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷).
	عدم وجود قوانین محدود کننده	جایاراتنه و استراهان (۱۹۹۶)، برتراند و سایرین (۲۰۰۷)، بلک و استراهان (۲۰۰۲)، ستورلی و استراهان (۲۰۰۶)، کر و ناندا (۲۰۰۹)، گزارش سالانه موسسه نظارت بر فعالیت‌های کارآفرینی، آکسیجیت و کر (۲۰۱۲)، مدل مفهومی دیده بان جهانی کارآفرینی، چهارچوب مفهومی یوروستات و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (۲۰۱۷).

مضمون اصلی	مضمون فرعی	منبع
عوامل بازاریابی	معافیت‌های مالیاتی	اوردانی (۲۰۰۹)، لامبرت (۲۰۱۰)، لهنر (۲۰۱۳)، دمیرگوک و همکاران (۲۰۰۸)
	ارتباط دولت با سایر کشورها	ساراپایوانسی (۲۰۰۶)، طیبی و همکاران (۱۳۹۱)، گاکور (۲۰۱۲)، کارا و هی (۲۰۱۲)، جانانا و ماتویر (۲۰۱۳)، تادسی (۲۰۱۴)
	کیفیت کالا	اوگالاه (۲۰۱۳)، مایرا و همکاران (۲۰۱۶)، کاسار (۲۰۰۴)، مات ناوی (۲۰۱۵)، نویبو و آکوری (۲۰۱۳)
	روش‌های بازاریابی مناسب در کشور مقصد	کاسر (۲۰۰۴)، اسدی و همکاران (۱۳۹۰)، مولایی (۱۳۸۲)، برگر و اودل (۲۰۰۲)، پاندولا (۲۰۱۱)
	سودآوری مناسب	برگر و اودل (۱۹۹۵)، بوقیاس و همکاران (۲۰۰۶)، فاتاکی و اسمیت (۲۰۱۱)، جانسون و مک ماهون (۲۰۰۵)، استیگلیز و ویز (۱۹۸۱)، استوری (۲۰۰۴)
	نوآوری در محصولات تولیدی	گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس (۱۳۹۵)، لی و نگوین (۲۰۰۹)، ماسون و استارک (۲۰۰۴)، کال (۱۹۹۸)
	ثبات کیفیت	اولاول و همکاران (۲۰۱۰)، چوا و همکاران (۲۰۱۱)
	انتقال تکنولوژی	بابو (۲۰۱۷)، وانجوهی (۲۰۱۲)، کارا و هی (۲۰۱۲)، کارانجا و گاکوری (۲۰۱۲)، تادسی (۲۰۱۴)، کریمی و بودرجمهری (۱۳۹۲)
	تنوع محصولات	بک و همکاران (۲۰۰۴)، آتیریدا و همکاران (۲۰۱۳)، دابس و هامیلتون (۲۰۰۷)، هاینز و نابوکی (۲۰۰۹)، زیوری و همکاران (۱۳۹۸)
	مواد اولیه با کیفیت	آجایی (۲۰۱۲)، ال حسن و ساکارا (۲۰۱۴)، گرین و همکاران (۲۰۰۶)، هوانگ و اوتاکی (۲۰۱۴)، موسوی و همکاران (۱۳۸۹)
	تبلیغات	چوا و همکاران (۲۰۱۱)، کال (۱۹۹۸)، هوانگ و آنتونیک (۲۰۰۳)، جاود و همکاران (۲۰۱۱)، مک کینز (۲۰۱۰)، وو و لیونگ (۲۰۰۵)
	تصویر کالای ایرانی در کشورهای هدف	گیتاری (۲۰۱۲)، زاروک و همکاران (۲۰۱۳)، هاینز و نابوکی (۲۰۰۹)، هیسریچ و درنوسکی (۲۰۰۲)
	دسترسی به بازارهای هدف	لندستورم (۲۰۱۹؛ ۱۹۹۸)، کان (۲۰۰۴)، رینولدز (۱۹۹۱)
	آموزش	مورفی، لیانو و ولش (۲۰۰۶)، شومپتر (۱۹۳۴)، کریزنر (۱۹۷۳)، لندستورم (۱۹۹۸)، روتر (۱۹۶۶)، کروی (۲۰۰۰)، هو و کوه (۱۹۹۲)، کوه (۱۹۹۶)، روینسون و همکاران (۱۹۹۱)، بونت و فورنهام (۱۹۹۱)، راش و فرز (۲۰۰۰)

شناسایی عوامل موثر بر قیمت‌گذاری از دیدگاه خبرگان

در این پژوهش با مروری بر انواع قیمت‌گذاری‌ها و الگوهای مفهومی در این زمینه، عوامل موثر بر قیمت‌گذاری از دیدگاه خبرگان مطرح و در نهایت به تحلیل این عوامل در فصل تجزیه و تحلیل آماری پرداخته شد. عوامل شناسایی شده بر اساس نظر خبرگان متشکل از عامل اقتصادی، عامل ساختاری، عامل سازمانی، عامل سیاسی-قانونی-عامل بازاریابی، عامل ساختار بازار، عامل نظارت دولت، عامل شدت رقابت است.

وزن معیارها بر اساس روش BWM

در این بخش، پس از توزیع پرسشنامه روش بهترین-بدترین و نظرسنجی از ۱۱ نفر خبره در حوزه مرتبط با پژوهش عوامل شناسایی شده، ارزیابی و وزن‌دهی گردید. سپس با استفاده از اطلاعات بدست‌آمده از بخش وزن‌دهی پرسشنامه، وزن هر یک از شاخص‌ها، مفاهیم و مولفه‌ها مورد محاسبه قرار گرفت. جدول ۲-۴ این عوامل را همراه با وزن‌های نهایی بدست‌آمده نمایش می‌دهد.

در محاسبات روش بهترین-بدترین، پس از این که برای هر یک از عامل‌ها وزن مشخصی به دست آمد، این وزن در وزن هر یک از شاخص‌ها ضرب و با هم جمع خواهد شد و در نهایت وزن قطعی محاسبه می‌شود. در مرحله اول وزن مربوط به هر رکن به دست

می‌آید. این وزن در وزن شاخص‌های مربوط به آن ضرب شد و این عملیات برای هر ۳۵ شاخص که در جدول زیر آمده است نیز انجام شد. سپس تمامی شاخص‌ها رتبه‌بندی شدند و شاخص‌ها به ترتیب اولویت در قالب جدول اکسل بیان شدند. به منظور رتبه‌بندی عوامل مدیریت قیمت‌ها در زمان بحران نیز با استفاده از روش بهترین-بدترین، ابتدا وزن هر شاخص را، که از روش بهترین-بدترین به دست آمد، در میانگین وزنی شاخص‌های مرتبط با عوامل اصلی که از طریق مقایسات زوجی با روش ای‌اچ‌پی حاصل شده بود، ضرب و برای همه شاخص‌های مربوط به هر رکن این عملیات انجام شد و این وزن‌ها با هم جمع شد تا نمره هر عامل در هر رکن به دست آید. سپس برای محاسبه نمره نهایی هر عامل، وزن رکن‌هایی را که با استفاده از روش بهترین-بدترین به دست آمد در نمره‌های هر رکن برای هر عامل ضرب و با هم جمع شد تا نمره نهایی حاصل شود. پس از اینکه این عملیات برای همه رکن‌ها انجام شد، میانگین وزنی نهایی تمامی ارکان سی‌وپنج گانه شاخص‌ها به دست آمد و به منظور مشخص شدن جایگاه هر یک از عوامل، رتبه‌بندی صورت پذیرفت. همان‌طور که در جدول ۲-۴ مشاهده می‌شود، پس از تجزیه و تحلیل داده‌ها رتبه‌بندی نهایی شاخص‌ها نشان داد که شاخص‌های مربوط به عامل اقتصادی نیز در رتبه اول و شاخص‌های مربوط به عامل سازمانی در رتبه پنجم قرار گرفته است.

جدول ۳- وزن معیارها بر اساس روش BWM

عامل	شاخص	وزن قطعی شاخص‌ها	رتبه شاخص‌ها	وزن قطعی (رتبه)
عامل اقتصادی	تولید ناخالص ملی	۰/۵۵	۵	رتبه اول ۰/۶۳۸
	تحریم‌های اقتصادی بین‌المللی	۰/۴۶	۴	
	نرخ ارز	۰/۷۶۷	۳	
	هزینه‌های تولید	۰/۸۶۵	۱	
	ثبات اقتصادی	۰/۸۴۴	۲	
عامل ساختاری	صنایع پشتیبان	۰/۵۶۷	۶	رتبه دوم ۰/۵۰۹
	موانع تعرفه‌ای	۰/۹۶۷	۱	
	کاربرد تجارت الکترونیک	۰/۵۲۶	۷	
	فناوری اطلاعات	۰/۶۳۳	۵	
	زیر ساخت‌های مالی	۰/۷۱۵	۳	
	مراکز رسمی توسعه صادرات	۰/۶۶۷	۴	
	زیر ساخت‌های گمرکی	۰/۸۴۷	۲	
عامل سازمانی	مدیریت مناسب	۰/۹۷۷	۱	رتبه پنجم ۰/۳۰۸
	بهره‌وری تولید	۰/۵۸۵	۵	
	سرمایه انسانی	۰/۶۱۵	۴	
	تحقیق و توسعه	۰/۷۱۲	۲	
	تجارت ناشی از صادرات	۰/۶۶۷	۳	
مولفه‌های سیاسی-قانونی	تسهیل انتقال ارز	۰/۷۴۸	۵	رتبه سوم ۰/۴۸۳
	حمایت دولت از صادرات	۰/۷۷۶	۴	
	تسهیلات مالی	۰/۸۰۵	۳	
	عدم وجود قوانین محدود کننده	۰/۸۸۳	۲	
	معافیت‌های مالیاتی	۰/۷۱۵	۶	
	ارتباط دولت با سایر کشورها	۰/۹۱۴	۱	
عوامل بازاریابی	کیفیت کالا	۰/۷۶۴	۹	رتبه چهارم ۰/۴۳۳
	روش‌های بازاریابی مناسب در کشور	۰/۶۶۸	۸	

عامل	شاخص	وزن قطعی شاخص‌ها	رتبه شاخص‌ها	وزن قطعی (رتبه)
	مقصد			
	سودآوری مناسب	۰/۹۰۸	۳	
	نوآوری در محصولات تولیدی	۰/۷۴۵	۱۰	
	ثبات کیفیت	۰/۶۳۷	۱۲	
	انتقال تکنولوژی	۰/۷۷۱	۷	
	تنوع محصولات	۰/۷۰۳	۱۱	
	مواد اولیه با کیفیت	۰/۷۷۹	۶	
	تبلیغات	۰/۸۹۳	۴	
	تصویر کالای ایرانی در کشورهای هدف	۰/۹۹۴	۱	
	دسترسی به بازارهای هدف	۰/۹۶۶	۲	
	آموزش	۰/۸۶۴	۵	

همان‌طور که مشاهده می‌شود نتایج نهایی حاصل از اولویت‌بندی زیرمعیارهای پژوهش با استفاده از تکنیک بهترین-بدترین حاکی از آن است که معیار عوامل اقتصادی با وزنی معادل ۰/۶۳۸ مهم‌ترین محرک برای مدیریت قیمت در زمان بحران است. معیار عامل سازمانی با وزنی معادل ۰/۵۰۹ در جایگاه دوم قرار گرفته است. معیار عامل سیاسی-قانونی با وزنی معادل ۰/۴۸۳ رتبه سوم را به خود اختصاص داده است. رتبه چهارم برای معیار عوامل بازاریابی با وزنی معادل ۰/۴۳۳ می‌باشد. عامل سازمانی با وزن معادل ۰/۳۰۸ در رتبه پنجم قرار گرفته است.

نرخ ناسازگاری: هرچه مقادیر نرخ سازگاری به صفر نزدیک‌تر باشد نتایج سازگاری بیشتری دارد.

جدول ۴- نرخ سازگاری

عامل	شاخص	نرخ سازگاری
عامل اقتصادی	تولید ناخالص ملی	۰/۱۳۴
	تحریم‌های اقتصادی بین‌المللی	۰/۱۲۰
	نرخ ارز	۰/۰۵
	هزینه‌های تولید	۰/۰۶
	ثبات اقتصادی	۰/۰۱۲
عامل ساختاری	صنایع پشتیبان	۰/۰۷۷
	موانع تعرفه‌ای	۰/۰۱۰
	کاربرد تجارت الکترونیک	۰/۰۳۵
	فناوری اطلاعات	۰/۰۲۹
	زیر ساخت‌های مالی	۰/۰۱۶
	مراکز رسمی توسعه صادرات	۰/۰۵
	زیر ساخت‌های گمرکی	۰/۱۴۲
عامل سازمانی	مدیریت مناسب	۰/۰۳۷
	بهره‌وری تولید	۰/۱۱۹

عامل	شاخص	نرخ سازگاری
	سرمایه انسانی	۰/۱۲۴
	تحقیق و توسعه	۰/۱۳۸
	تجارت ناشی از صادرات	۰/۱۴۳
	تسهیل انتقال ارز	۰/۰۴۱
مولفه‌های سیاسی-قانونی	حمایت دولت از صادرات	۰/۰۶۶
	تسهیلات مالی	۰/۰۵۴
	عدم وجود قوانین محدود کننده	۰/۰۲۸
	معافیت‌های مالیاتی	۰/۰۳۵
عوامل بازاریابی	ارتباط دولت با سایر کشورها	۰/۰۶۳
	کیفیت کالا	۰/۰۲۵
	روش‌های بازاریابی مناسب در کشور مقصد	۰/۰۳۶
	سودآوری مناسب	۰/۰۳۱
	نوآوری در محصولات تولیدی	۰/۰۷۴
	ثبات کیفیت	۰/۰۶۵
	انتقال تکنولوژی	۰/۰۱۸
	تنوع محصولات	۰/۰۲۶
	مواد اولیه با کیفیت	۰/۰۱۲
	تبلیغات	۰/۰۳۱
	تصویر کالای ایرانی در کشورهای هدف	۰/۰۱۱
	دسترسی به بازارهای هدف	۰/۰۸۹
	آموزش	۰/۰۸

جدول فوق نشان می‌دهد که نرخ سازگاری در حد قابل قبولی است.

مراحل پیاده‌سازی تکنیک DEMATEL

تشکیل نمودار تاثیر متغیرها بر یکدیگر

در این مرحله متغیرهای تشکیل دهنده مدیریت قیمت در دوران تحریم بر کالاهای پزشکی در رئوس یک نمودار قرار گرفته و روابط بین رئوس مثلاً به صورت نفوذ عناصر بر یکدیگر تعیین می‌شود. مقایسه متغیرها بر یکدیگر به صورت زوجی بوده و

قضاوت خبرگان فقط برای ارتباطات مستقیم متغیرها با یکدیگر مورد پرسش واقع می‌شوند.

تعیین شدت تاثیر متغیرها بر یکدیگر

تعیین شدت تاثیر متغیر بر یکدیگر، از گام‌های بسیار مهم و دقیق پژوهش انجام شده است. بدین منظور پرسشنامه‌ای طراحی و طی آن قضاوت خبرگان نسبت به شدت تاثیر متغیر بر یکدیگر مورد سوال واقع شد. در این پژوهش شدت تاثیر عناصر در قالب امتیازدهی از صفر (۰) تا (۴) مورد سوال واقع می‌شود. شدت تاثیر و امتیاز نظیر آن طبق جدول ۳-۶ تعیین می‌شود.

جدول ۵- نحوه امتیازدهی شدت تاثیر متغیر بر یکدیگر

امتیاز	شدت تاثیر
۴	تاثیر خیلی زیاد
۳	تاثیر زیاد
۲	تاثیر کم
۱	تاثیر خیلی کم
۰	بدون تاثیر

شایان ذکر است که به دلیل پرهیز از تمایل عمومی قضاوت کنندگان به انتخاب وضعیت "متوسط" و در نتیجه انحراف در نتایج، از در نظر گرفتن این شدت تاثیر اجتناب شده است. با توجه به متفاوت بودن نظرات ارائه شده توسط خبرگان در مورد شدت تاثیر عناصر بر یکدیگر، تحلیل نهایی بر اساس "میانگین" نظر خبرگان صورت خواهد پذیرفت که رابطه آن به صورت زیر است:

$$a_{ij} = \frac{1}{H} \sum_{j=1}^k x_{ij}^k$$

تشکیل ماتریس (تصمیم‌گیری گروهی) شدت روابط مستقیم $\hat{M}$

ورودی هر تقاطع در ماتریس روابط مستقیم، نشان دهنده شدت نفوذ متغیر موجود از آن ردیف بر متغیر موجود از آن ستون است. بدین ترتیب، صفر در هر تقاطع نشان دهنده عدم وجود رابطه بین متغیرها نظیر از آن تقاطع خواهد بود (ماتریس حاصله از میانگین نظرات خبرگان حاصل شده است) که در جدول زیر نشان داده شده است.

جدول ۶- ماتریس میانگین نظرات خبرگان شدت روابط مستقیم $\hat{M}$

$\hat{M} =$	جمع ستون	عامل سیاسی-قانونی	عامل ساختاری	عامل اقتصادی	
	۱۰/۸۳	۲/۵۳	۲/۴۰	۰/۰۰	عامل اقتصادی
	۹/۱۴	۱/۲۰	۰/۰۰	۲/۱۴	عامل ساختاری
	۸/۵۶	۰/۰۰	۱/۵۲	۱/۵۰	عامل سیاسی-قانونی
	۰/۰۴۳	۷	۷/۵۶	۸/۵۴	جمع سطر

$$S = \min \left\{ \frac{1}{\max\{10.83, 9.14, 8.56\}}, \frac{1}{\max\{8.54, 7.56, 7\}} \right\} = 0.043$$

تعیین مجموع آثار مستقیم و غیرمستقیم عناصر بر یکدیگر (تشکیل ماتریس روابط کلی T)

در این مرحله، مجموع دنباله نامحدودی از آثار مستقیم و غیرمستقیم متغیر بر یکدیگر (توام با کلیه بازخوردهای ممکن) به صورت یک تصاعد هندسی و بر اساس قوانین موجود از گراف‌ها محاسبه می‌شود. محاسبه این مجموع نیاز به استفاده از ماتریس $(I - M)^{-1}$ دارد. مجموع این تصاعد، ماتریس روابط کلی T است که در آن I، ماتریس واحد (یکه) $n \times n$ است.

محاسبه ماتریس معکوس $(I - M)^{-1}$

ماتریس یک‌ه (واحد) را از ماتریس M کسر نموده و سپس ماتریس حاصله را معکوس می‌نماییم که نتایج در ماتریس بالا خلاصه شده است:

جدول ۷- ماتریس معکوس $(I - M)^{-1}$

$(I - M)^{-1} =$	عوامل	عامل اقتصادی	عامل ساختاری	عامل سیاسی-قانونی
	عامل اقتصادی	۱/۳۵	۰/۶۰	۰/۷۴
	عامل ساختاری	۰/۴۱	۱/۳۳	۰/۶۶
	عامل سیاسی-قانونی	۰/۴۱	۰/۴۴	۱/۳۹

با استفاده از روابط فوق، می‌توان شدت کلیه روابط مستقیم و غیر مستقیم (برآمده از پاسخ‌های خبرگان) محاسبه کرد. بدین ترتیب در مورد ماتریس روابط کلی T خواهیم داشت:

تعیین سلسله مراتب یا ساختار ممکن دسته متغیرها اثرگذار (محاسبه مجموع ردیف‌ها و ستون‌ها ماتریس روابط کلی T)

ترتیب نفوذ متغیرها بر یکدیگر و نیز تحت نفوذ قرار گرفتن آن‌ها توسط سایر متغیرها، مشخص کننده ساختار ممکن از سلسله مراتب آن متغیرها در بهبود یا حل مسائل است. بدین منظور برای دسترسی به ساختار ممکن از روابط مستقیم و غیرمستقیم، ترتیب واقع شدن متغیرها از نظر نفوذ بر دیگر متغیرها و همچنین ترتیب آن‌ها از نظر تحت نفوذ قرار گرفتن، در ماتریس جدول (۴-۱۵) بررسی می‌شود که روابط مورد استفاده به صورت زیر می‌باشد:

$$r = [r_i]_{n \times 1} = \left[\sum_{j=1}^n t_{ij} \right]_{n \times 1}$$

$$d = [d_j]_{n \times 1} = [d_j]_{1 \times n} = \left[\sum_{i=1}^n t_{ij} \right]_{1 \times n}$$

جدول ۸- شدت نسبی موجود از روابط مستقیم و غیر مستقیم ماتریس روابط کلی (T)

$(I - M)^{-1} =$		عامل اقتصادی	عامل ساختاری	عامل سیاسی-قانونی	جمع (R)	R+D	R-D	تاثیرگذاری	نوع متغیر
	عامل اقتصادی	۰/۳۵	۰/۶۰	۰/۷۴	۳/۴۲	۵/۳۵	۱/۴۹	۱	علت
	عامل ساختاری	۰/۴۲	۰/۴۱	۰/۳۵	۱/۹۱	۵/۱۱	-۰/۹۲	۳	معلول
	عامل سیاسی-قانونی	۰/۳۷	۰/۴۳	۰/۵۴	۲/۲۱	۴/۳۶	۰/۰۶	۲	علت
		۱/۹۳	۲/۲۳	۲/۸۳					

تحلیل:

بر اساس روابط تاثیر عوامل اصلی را می‌توان با استفاده از یک مجموعه داده $(R-D, R+D)$ به دست آورد، که در این شکل روی محور X ، $R_i + D_j$ روی محور Y ، $R_i - D_j$ قرار می‌گیرند.

بر اساس نتایج بدست آمده، متغیری که دارای بیشترین مقدار $R-D$ باشد بیشترین تاثیرگذاری را دارد. بر این اساس همانطور که در جدول فوق و گام‌های تحقیق نیز به آن اشاره شد، هرچه مقدار $D-R$ مثبت‌تر باشد، نفوذکننده قوی (علت) و هرچه منفی‌تر باشد، نفوذپذیر قوی (معلول) است. از این رو، عامل اقتصادی بیشترین تاثیرگذار بوده و عامل ساختاری کمترین تاثیرپذیرین متغیرها بوده است.

نتیجه گیری:

با توجه به نتایج بدست آمده در ارتباط با سوالات پژوهش به این نتیجه رسیدیم که:

سوال اول: چه عواملی بر مدیریت قیمت در زمان تحریم بر کالاهای پزشکی (دیالیز) تاثیرگذار است؟

در پاسخ به سوال فوق همانطور که بیان شد بر اساس ادبیات تحقیق پس از حذف مفاهیم تکراری یا هم معنی ابعاد و مولفه‌ها شناسایی گردید که این ابعاد متشکل از عوامل ساختاری، عوامل اقتصادی، عوامل بازاریابی، عوامل سیاسی-قانونی و عوامل سازمانی است که بیشترین فراوانی مربوط به معیار عوامل اقتصادی و کمترین فراوانی مربوط به عامل سازمانی است.

سوال دوم: عوامل موثر بر مدیریت قیمت در دوران تحریم دارای چه اولویتی می باشد؟

در راستای پاسخ به سوال فوق، ابتدا پرسشنامه‌های دلفی (ابعاد و مولفه‌های تایید شده) در پرسشنامه مقایسات زوجی شبکه‌ای توسط خبرگان با دادن امتیازات عددی، وزن و اهمیت ابعاد و مولفه‌ها مشخص گردید. بدین صورت که عوامل اقتصادی با وزنی معادل ۰/۶۳۸ مهم‌ترین محرک برای مدیریت قیمت در زمان بحران است. معیار عامل سازمانی با وزنی معادل ۰/۵۰۹ در جایگاه دوم قرار گرفته است. معیار عامل سیاسی-قانونی با وزنی معادل ۰/۴۸۳ رتبه سوم را به خود اختصاص داده است. رتبه چهارم برای معیار عوامل بازاریابی با وزنی معادل ۰/۴۳۳ می باشد. عامل سازمانی با وزن معادل ۰/۳۰۸ در رتبه پنجم قرار گرفته است. بر مبنای یافته‌های پژوهش میتوان موارد زیر را پیشنهاد نمود

۱- با توجه به آنکه عوامل اقتصادی به عنوان مهمترین عامل اثرگذار بر مدیریت قیمت‌ها در دوران تحریم از دیدگاه خبرگان شناخته شده است؛ لذا به دولت پیشنهاد می گردد تا حداقل مکان با بسته‌های اقتصادی بر نوسانات نرخ ارز کنترل داشته باشند تا افراد جامعه با تهیه تجهیزات پزشکی با مشکل مواجه نشوند.

۲- یکی دیگر از عواملی که می تواند بر تهیه تجهیزات پزشکی بخش دیالیز مشکل ساز باشد، نیز انتقال ارز می باشد، به دولت در این راستا پیشنهاد می شود که برای تسهیل در انتقال نرخ ارز به ایجاد روابط دوستانه با کشورهای عضو سازمان ملل و سایر کشورهای همسایه نماید.

۳- به دولت پیشنهاد می شود تا از طریق معافیت‌های مالیاتی باعث تشویق و ایجاد انگیزه در بخش خصوصی در راستای واردات کالاهای پزشکی از جمله بخش دیالیز شود و قوانینی محدود کننده مبنی بر عدم واردات این کالاها را در کشور حذف نماید.

۴- به شرکت‌های تامین کننده تجهیزات پزشکی پیشنهاد می شود تا از فناوری‌های اطلاعات و شرکت‌ها دانش بنیان در زمینه طراحی و ساخت تجهیزات پزشکی استفاده نمایند و زیرساخت‌های مالی مربوطه را برای آن‌ها فراهم آورد.

۵- به دولت پیشنهاد می شود در راستای افزایش و حذف مشکل واردات کالاهای پزشکی از جمله تجهیزات مربوط به بخش دیالیز به فرآیند بهبود زیرساخت‌های گمرکی کمک و آن را تسهیل بخشد.

با توجه به طرح موضوع پژوهش حاضر، به پژوهشگران آتی نیز پیشنهاد می شود در زمینه‌های مربوط به موارد ذیل تحقیقاتی جهت شکاف و خلأ موجود در ادبیات نظری پژوهش بپردازند:

۱- ارائه مدلی برای کالاهای پزشکی با در نظر گرفتن شرایط تحریم از اوایل انقلاب اسلامی تاکنون.

۲- تاثیر رضایت مصرف کننده در بخش کالاهای پزشکی بر شیوه قیمت گذاری دولت.

۳- عوامل موثر بر توسعه تجهیزات پزشکی بر مدیریت بحران.

۴- شناسایی و اولویت بندی عوامل ناشی از تحریم در بهره برداری از طرح‌های دانش بنیان در بخش دیالیز

منابع

الف) منابع فارسی

۱. اشرف گنجویی، رضا و ایرانمنش، سعید. (۱۴۰۲). تاثیر تحریم‌های اقتصادی سازمان ملل و ایالات

- متحدہ آمریکا بر شاخص فلاکت کشورهای هدف. پژوهش‌های اقتصادی ایران، ۲۸(۹۴)، ۲۸۱-۳۲۳.
۲. ایرانمنش، سعید؛ صالحی، نورالله و جلایی اسفندآبادی، سید عبدالمجید. (۱۴۰۲). بررسی تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر چرخه‌های تجاری در جمهوری اسلامی ایران: رهیافت منطق فازی. پژوهشنامه اقتصاد کلان، مقالات آماده انتشار.
۳. ترکی، لیل و مظاهری، باران. (۱۴۰۱). تأثیرات اقتصادی تحریم‌های مالی بر اقتصاد ایران. فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، ۲۲(۴)، ۶۹-۹۸.
۴. حبیب زاده، توکل؛ پیری، مهدی و یکتافر، مصطفی. (۱۴۰۱). آثار تحریم فراسرزمینی آمریکا بر تعهد به همکاری در تأمین دارو و تجهیزات پزشکی در زمان بیماری‌های فراگیر (کووید ۱۹). فصلنامه مطالعات حقوق عمومی دانشگاه تهران، ۵۲(۱)، ۲۷۵-۲۹۶.
۵. ربیعی، حسین و تگروستا، مریم. (۱۴۰۰). بررسی اثرات تحریم اقتصادی ایالات متحده آمریکا بر اقتصاد نواحی روستایی ایران. فصلنامه اقتصاد فضا و توسعه روستایی، ۱۰(۳۷)، ۱۹۹-۲۱۴.
۶. علی مقدم مصطفی، ابوالحسنی هستیانی اصغر، منصوری نسرین، امینی میلانی مینو. بررسی تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر نرخ تورم در ایران (رویکرد فازی). فصلنامه سیاست‌های مالی و اقتصادی. ۱۰(۳۸): ۱۸۷-۲۳۵.
۷. عمارتی بخشایش، محمد حسین؛ نجفی مقدم، علی؛ باغانی، علی؛ حمیدیان، محسن و امام وردی، قدرت اله. (۱۴۰۱). بررسی تأثیر نوسانات نرخ ارز به عنوان شاخص ارزیابی ثبات اقتصادی بر شاخصهای پایداری ارزش داراییها. اقتصاد مالی، ۱۶(۶۰)، ۲۴۸-۲۳۷.
8. Ahmad, J. and Fatima, S. (2023), "Meaningful leadership and sustainable HRM: catalysts for follower calling – a moderated mediational model", *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/LODJ-09-2022-0438>
9. Alipour, L. and Khoramian, M. (2023), "Investigating the impact of biophilic design on employee performance and well-being by designing a research instrument", *Kybernetes*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/K-08-2022-1134>
10. Alkhadra, W.A., Khawaldeh, S. and Aldehayyat, J. (2022), "Relationship of ethical leadership, organizational culture, corporate social responsibility and organizational performance: a test of two mediation models", *International Journal of Ethics and Systems*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/IJOES-05-2022-0092>
11. Andrade, M.S. (2023), "Addressing unconscious gender bias: strategies for leadership development", *Development and Learning in Organizations*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/DLO-02-2023-0055>
12. Andrade, M.S. (2023), "Servant leadership: developing others and addressing gender inequities", *Strategic HR Review*, Vol. 22 No. 2, pp. 52-57
13. Arun, K. and Yildirim Ozmutlu, S. (2023), "The effect of environmental competitiveness, customer and competitor orientation on export performance", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JBIM-01-2022-0019>
14. Awan, M.A.A. and Jehanzeb, K. (2022), "How CEO transformational leadership impacts organizational and individual innovative behavior: collaborative HRM as mediator", *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 43 No. 8, pp. 1271-1286.
15. Bedford, D.S., Granlund, M. and Lukka, K. (2023), "Safeguarding the unknown: performance measurement, academic agency and the meaning of research quality in practice", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 36 No. 9, pp. 281-308.
16. Ben Sedrine, S., Bouderbala, A.S. and Hamdi, M. (2021), "Distributed leadership and

organizational commitment: moderating role of confidence and affective climate", *European Business Review*, Vol. 33 No. 4, pp. 597-621

17. Borahima, B., Noermijati, N., Hadiwidjojo, D. and Rofiq, A. (2021), "Innovation Orientation, Marketing Capability, Dynamic Capability, and Performance", Barnett, W.A. and Sergi, B.S. (Ed.) *Environmental, Social, and Governance Perspectives on Economic Development in Asia* (International Symposia in Economic Theory and Econometrics, Vol. 29B), Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 93-104

18. Cunha, M.J. and Lúcio Martins, R. (2023), "Female journalists who have reached the top: perceptions on communication, leadership, and gender bias in the Portuguese press", *Corporate Communications: An International Journal*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/CCIJ-01-2023-0004>

19. Dahleez, K.A., Aboramadan, M. and Abdelfattah, F. (2023), "Inclusive leadership and job satisfaction in Omani higher education: the mediation of psychological ownership and employee thriving", *International Journal of Educational Management*, Vol. 37 No. 4, pp. 907-925

20. Darthey-Baah, K., Quartey, S.H. and Asante, K.G. (2023), "Examining toxic leadership, pay satisfaction and LMX among nurses: evidence from Ghana", *Industrial and Commercial Training*, Vol. 55 No. 3, pp. 388-401

21. Downes, M. and Barelka, A.J. (2023), "CEO international experience and firm performance revisited: What's culture got to do with it?", *Journal of Global Mobility*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JGM-01-2023-0005>

22. Dutta, D., Vedak, C. and Joseph, V. (2023), "New hire performance: identifying critical traits for hospitality industry", *Tourism Review*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/TR-11-2022-0565>

23. Forés, B., Camisón-Zornoza, C. and Fernández-Yáñez, J.M. (2023), "The interplay between firms' capabilities and ownership in explaining environmental performance", *European Journal of Management and Business Economics*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/EJMBE-09-2022-0272>

24. Harris, A., Ismail, N. and Jones, M. (2023), "Leading the improvement of underperforming schools: reviewing the contemporary evidence", *International Journal of Educational Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/IJEM-02-2023-0049>

25. Ingle, P.V., Gangadhar, M. and Deepak, M.D. (2023), "Developing a project performance assessment model for benchmarking the project success of Indian construction projects", *Benchmarking: An International Journal*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/BIJ-09-2022-0553>

26. Ismail, I.J. (2023), "The predicting role of knowledge-based dynamic capabilities on innovation performance of small enterprises in Tanzania: mediating effect of innovation culture", *Technological Sustainability*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/TECHS-03-2023-0014>

27. Issa, A. and Hanaysha, J.R. (2023), "Powering profits: how renewable energy boosts financial performance in European non-financial companies", *International Journal of Accounting & Information Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-03-2023-0055>

28. Kim, S.L., Yun, S. and Cheong, M. (2023), "Empowering and directive leadership and taking charge: a moderating role of employee intrinsic motivation", *Journal of Managerial Psychology*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JMP-10-2022-0518>

29. Kumar, N., Jin, Y. and Liu, Z. (2023), "The nexus between servant leadership and employee's creative deviance for creativity inside learning and performance goal-oriented organizations", *Management Decision*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/MD-09-2022-1294>

30. Larsson, G., Höglund, M. and Henrysson, J. (2023), "Test of a brief scale designed to measure high-level managers' indirect leadership", *Management Research Review*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/MRR-03-2022-0179>

31. Li, W. and Feng, Z. (2023), "Exploring the nonlinear relationship between strategic alliances and entrepreneurial performance in Chinese new ventures: the moderating role of transactive memory systems in entrepreneurial teams", *Business Process Management Journal*, Vol. ahead-of-print No.

ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-11-2022-0594>

32. Liu, Z. and Wong, H. (2023), "Linking authentic leadership and employee turnover intention: the influences of sense of calling and job satisfaction", *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/LODJ-01-2023-0044>

33. Malik, P. (2023), "Individual-focused transformational leadership and change-oriented organizational citizenship behavior: mediating and moderating mechanisms of job crafting and employee resilience", *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JOEPP-05-2022-0120>

34. McMurray, A.J., Pirola-Merlo, A., Sarros, J.C. and Islam, M.M. (2010), "Leadership, climate, psychological capital, commitment, and wellbeing in a non-profit organization", *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 31 No. 5, pp. 436-457.

35. Megheirkouni, M. (2017), "Leadership styles and organizational learning in UK for-profit and non-profit sports organizations", *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 25 No. 4, pp. 596-612

36. Ngunjiri, F.W. (2023), "African Leadership: Where Powerful Paradigms are Unearthed Through Radical Scholarship and Scholar-Practitioner Dialogue", Elkington, R., Ngunjiri, F.W., Burgess, G.J., Majola, X., Schwella, E. and de Klerk, N. (Ed.) *African Leadership: Powerful Paradigms for the 21st Century*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 1-5

37. Oke, A.E. (2022), "Operational Performance: A Measure of Project Success", *Measures of Sustainable Construction Projects Performance*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 129-134

38. Omama Koranteng, F., Iddris, F., Dwomoh, G. and Kofi Dogbe, C.S. (2022), "Assessing the moderating role of organizational culture in the relationship between organizational leadership and organizational efficiency in the banking sector", *Evidence-based HRM*, Vol. 10 No. 3, pp. 330-346

39. Peterson, R.A. and Altounian, D. (2019), "Self-perceived Performance of Female-owned Firms and Male-owned Firms: Insights from Black and Mexican-American Entrepreneurs", Crittenden, V.L. (Ed.) *Go-to-Market Strategies for Women Entrepreneurs*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 95-105.

40. Pifer, M.J., Tevis, T.L. and Baker, V.L. (2023), "Train for the job you want (or will be asked to take): Envisioning the doctorate as preparation for equity-minded leadership in higher education", *Studies in Graduate and Postdoctoral Education*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/SGPE-01-2023-0012>

41. Pitsi, S., Billsberry, J. and Barrett, M. (2023), "Implicit measures in leadership categorization theory: the case for using cognitive mapping and verbal protocols to study cross-categorization phenomena", *Baltic Journal of Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/BJM-03-2023-0104>

42. Salhieh, L., Mehia, A., Abushaikh, I., Reefke, H. and Bani-Ismael, L. (2023), "The strategic fit between strategic purchasing and purchasing involvement: the moderating role of leadership styles", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/IJQRM-07-2022-0205>

43. Schmidt, D.H., van Dierendonck, D. and Weber, U. (2023), "The data-driven leader: developing a big data analytics leadership competency framework", *Journal of Management Development*, Vol. 42 No. 4, pp. 297-326.

44. Siddiquei, A.N., Imam, H. and Asmi, F. (2023), "How and when temporal leadership facilitates the success of sustainable construction projects", *Engineering, Construction and Architectural Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/ECAM-10-2022-0965>

45. Swenddal, H., Nkhoma, M. and Gumbley, S. (2022), "Reinforcing "We": Organizational Identity Custodianship in Global Leaders' Boundary-spanning", Osland, J.S., Reiche, B.S., Szkudlarek, B. and Mendenhall, M.E. (Ed.) *Advances in Global Leadership (Advances in Global Leadership, Vol. 14)*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 125-140

46. Thoebe, G.P., Porter, T.H. and Peck, J.A. (2023), "Physicians as leaders: a systematic review through the lens of expert leadership", *Leadership in Health Services*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/LHS-02-2023-0008>

47. Vahdati, S., Seyyed Naghavi, M.A., Vaezi, R. and Sharifzadeh, F. (2023), "Discovering the antecedents of virtual leadership in universities and higher education institutions of Iran during Covid-

19 pandemic: a qualitative study", Journal of Management Development, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JMD-11-2022-0276>

48. Waseem, M., Iqbal, S. and Khan, K. (2023), "Effect of humble leadership on project success: the mediating role of team engagement and the moderating role of organizational culture", Journal of Facilities Management, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JFM-01-2023-0009>

49. Waseem, M., Iqbal, S. and Khan, K. (2023), "Effect of humble leadership on project success: the mediating role of team engagement and the moderating role of organizational culture", Journal of Facilities Management, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JFM-01-2023-0009>.