جهانی تبدیل شد (9). یکی از اشکال اصلی اصلاح نمایندگان اقتصادی به پدیده‌ای ظهور خصوصی سازی به عنوان یکی از ابرنسل‌های استراتژیک، در حال توسعه و اداره‌شدن مالکیت بخش دولتی را به خش باعث شد. بنابراین، توجه کردند به بهبود کیفیت خدمات عمومی از جمله اصلی از تلاش‌های بیشتر کشورها محسوب می‌شود. با شروع دهه 1980، خصوصی سازی به عنوان
به کارگیری روش TOPSIS برای تبسیمگیری و اقداری در خدمات دوئلی به پخش خصوصی بر مبنای مفقت فازی

خصوصی انتقال دهنده در راستای این تحول جهانی در
کشور ما چگونه یک روش جدی و در تمام نسبت به خصوصی سازی
ایجاد شده است. افزایش سیاست های کلی اصل 14 طاقت
همچنین از انجام که در محتوی تضمین‌گری، آن هم در
موضوع خصوصی‌سازی در طرف دید قطعی اطلاعات وجود دارد،
مقدار قزای تضمین‌گری تبدیل به ارزان‌سازی خدمات
به کارگرفته شده که به پایه سیستم استئنات فازی می‌باشد
و با وضع قواعد آگاهانه حين عدم قطعیت را
در نظر گیرد

ساختار مقاله به این صورت است که در بخش 2 موری بر
ایدینتی خصوصی‌سازی در ایران و جهان انجام می‌شود. در
بخش 3 مطلب فازی و می‌توان تضمین کردن قزایه و در
بیان TOPSIS در بخش‌های 4 و 5 به ترتیب روش آن‌تری و
می‌شود. به در بخش 7 و 8 پیشنهادی معرفی شده و در
بخش 8، مطلب به در جایه شده سواد می‌باشد.

2. موری بر ادیبن

برخی از پژوهشگران به خصوصی سازی جهان و ایران
توجه کرده‌اند. صفی‌زاده پاریزی (1381) یکی پرسی تا
حل از خصوصی‌سازی در برنامه‌های اول و دوم توسه
برخاسته است. در پژوهش انجام شده برخی عوامل مؤثر در
موضوع فازی کامل جباری سیاست خصوصی سازی بیان
شده است که از جمله می‌توان به عدم شفافیت در
قیمت‌هایی در علم دانشگاهی قوانین دست و یابگر
ناکارهای بزرگ سرمایه و عملکرد نادرست برخی مجاریان
اشته‌کردن (5).

صدا و صادقی (1383) یکی پرسی نگرش مدیران ارشد
سامانه‌های جهاد کشاورزی نسبت به خصوصی سازی
تروحی کشاورزی پرداخته‌اند. این از 91 رصد از
پاسخ‌گویان نگرش مثبت به خصوصی سازی داشته‌اند. این
بیشتر آن‌ها، با راهنماه که به ارزیابی می‌باشد
بخشی از جواهر کشاورزی که مانند ابتدای
نسخه‌سازی، این بیشتر از چیزهای اساسی قرار روی
خصصی سازی تروحی کشاورزی مصرف میدان که از
نتیجه‌گیری نشان داده‌اند که برای این هر
پیشنهاد: این بیشتر از طریق این ابتدای
است بی‌پیشنهادی ارجاع کرده‌ها نه فقط شرایط می‌باشد

1. Technique for Ordered Preference by Similarity to the Ideal Solution

Deshbear (Raftar) Management and Achievement / shahed university / 18th year / 2011 / No.47-1

Downloaded from cs.shahed.ac.ir at 13:26 IRST on Tuesday December 11th 2018
حسینی و همکاران (۱۳۸۷) به بررسی وضعیت شرکت‌های واگذاری و اصادف از طرف صنعتی و معدنی برخوردار بوده‌اند نه تنها از جهت دیگر و جوگردندار، اما اینگونه از افرادی که از آن‌ها می‌تواند به‌طور کلی متعلقات انجام‌شده سی‌بی‌اف‌های خصوصی سازی بر تغییر‌های اقتصادی و اجتماعی داشته باشند. این‌گونه از ابزارهای مبنای مقایسه‌ای، شناخت‌های هماره و ماهورهای ارزیابی شرکت‌ها از چهار دیدگاه مالی، مشتری‌بار، فراورده‌های داخلی و رشد و یادگیری‌شادمانی شدید. سپس مدل‌های شرکت‌های مربوط به دو فرآیند مختلف از مدل‌های خصوصی‌سازی سازی و با استفاده از تکنیک مورد تحلیل و ارزیابی قرار گرفت. اساس نتیجه‌گیری‌ها و واگذاری بعضی از شرکت‌های مشابه بوده‌است، اما آن‌ها و یا نتایج به‌ویژه برای تغییر وضعیت کنونی و سودهای و زیردردهای است. این نتایج بودن فعالیت‌های مختلف در بخش سی‌بی‌اف‌های خصوصی سازی و جوگردندار، اگرچه این ابزار مؤثر قرار دارد و در حال مشاهده می‌شود در بخش‌های سی‌بی‌اف‌های فعالیت‌های ارگ‌افزارها بالا شده‌است و نه سایر خدمات که احتمالاً از توجهات اقتصادی لازم برخوردار نبودند.

این یکی از مهم‌ترین تغییراتی است که برای سی‌بی‌اف‌های خصوصی سازی بخشی برای واگذاری و افزایش فعالیت‌ها، مقياس فعالیت‌ها برای این بخش انتخاب شده. به‌طور جامع در این بخش از مقررات تجاری محرور توسیع‌یافته‌ای است.
3. منطق فازی و سیستم تصمیم گیری فازی

در این بخش، ابتدا مزدوری بر تعاریف اساسی منطق فازی و انجام فعالیت‌های آنگاه سیستم تصمیم گیری فازی معرفی می‌شود.

به‌طور کلی تئوری مجموعه فازی به‌ورسی شرایط عدم اطمینان می‌پردازد و از انتخاب در طیف مفاهیم مهم برای انتخاب و دوباره برای انتخاب مورد بررسی قرار می‌گیرد.

در نظریه مجموعه فازی و برای گزینش در نظر گرفته می‌شود. هر گزینه در مجموعه فازی به دست افتاده می‌شود که در نظر گرفته می‌شود. طبقه‌بندی سیستم‌های کلاسیک یا منطق فازی می‌باشد.

در این بخش، ابتدا مزدوری بر تعاریف اساسی منطق فازی و انجام فعالیت‌های آنگاه سیستم تصمیم گیری فازی معرفی می‌شود.

منطق فازی (TOPSIS)
شکل ۱. نمودار لحظه‌ای برای مجموعه افراد پلنگی

\[ \tilde{\mu}_{\tilde{A}}(x) = \begin{cases} 
0, & x < l, \\
\frac{x - l}{m - l}, & l \leq x \leq m, \\
\frac{u - x}{u - m}, & m \leq x \leq u, \\
0, & x > u,
\end{cases} \] (۱)

شکل ۲. یک عدد فازی مثلثی
به کارگیری روش TOPSIS برای تصمیم‌گیری و اخذ‌داری خدمات دوچرخه به خش خصوصی بر مبنای متعاقب فاژی


dو عدد فاژی مثلثی پاشاند. آنگاه ۴ عمل اصلی به صورت زیر بیان می‌شوند:

\[ \tilde{A} \otimes \tilde{B} = (a, b, c) \otimes (d, e, f) = (a + d, b + e, c + f) \]  
(۲)  

\[ \tilde{A} - \tilde{B} = (a, b, c) - (d, e, f) = (a - d, b - e, c - f) \]  
(۳)  

\[ \tilde{A} \otimes \tilde{B} = (a, b, c) \otimes (d, e, f) = (a \cdot d, b \cdot e, c \cdot f) \]  
(۴)  

\[ \frac{\tilde{A}}{\tilde{B}} = \frac{(a, b, c)}{(d, e, f)} = \left( \frac{a}{d}, \frac{b}{e}, \frac{c}{f} \right) \]  
(۵)

متغیرهای زبانی کلیماتی هستند که به شکل زبان طبیعی انسان به گاه و برای اندازه‌گیری شده و به صورت متغیر زبانی بیان می‌شوند.

۱. فازی کردن: در این مرحله، متغیرهای زبانی را به صورت متغیر زبانی بیان می‌شوند.

۲. پایگاه دانش: در این بخش، توابع عضوی به وسیله‌های استاندارد به پایگاه دانش آن‌ها از سیستم مشخص می‌شوند.

۳. قوانین تصمیم‌گیری: در این بخش، توانایی تصمیم‌گیری کارشناسان بر منابع مختلف فاژی شده‌سازی می‌شوند و به صورت قواعدی گفته می‌شود.

۴. غیر‌فازی سازی: در این مرحله، خروجی‌های فاژی توسط روش غیر‌فازی سازی مرکز سطح به اعداد فضایی تبدیل می‌شود.

۱. Multi Attribute Decision Making

۲. روش آتربویی

در این بخش، روش آتربویی برای به‌دست‌آوردن اوقان نسبی شاخه‌ها معرفی می‌شود. آتربویی نشان‌دهندگی مقدار عدم اطمینان موجود از محتوای اطلاعات است. این

شکل ۲. ساختار سیستم تصمیم‌گیری فازی

روش آتربویی از پایگاه‌های تصمیم‌گیری چندپارامتره (MADM) می‌باشد (۱). از انجام‌هایی مسلمان‌گری نظارت و اطلاعات دریاباری یک شاخه نشانه‌دهنده اهمیت آن شاخه است. در این مقاله از این تکنیک
\[ w_j = \frac{D_j}{\sum_{j=1}^{n} D_j} \quad j = 1, \ldots, n \] 

که \( w_j \) وزن شاخص \( j \) است.

### 5. روش TOPSIS

در این بخش، روش برای اولین بار گزارش گردیده است. TOPSIS نام داده شده است. برای این روش برای اولین بار گزارش گردیده است. TOPSIS نام داده شده است. روش اولین بار گزارش گردیده است. TOPSIS نام داده شده است.

#### گام ۱: تشکیل ماتریس تصمیم گیری

اگر ماتریس تصمیم گیری را داشته باشیم:

<table>
<thead>
<tr>
<th>C_1</th>
<th>C_2</th>
<th>\ldots</th>
<th>C_n</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>A_1</td>
<td>r_{11}</td>
<td>\ldots</td>
<td>r_{1n}</td>
</tr>
<tr>
<td>A_2</td>
<td>r_{21}</td>
<td>\ldots</td>
<td>r_{2n}</td>
</tr>
<tr>
<td>\vdots</td>
<td>\vdots</td>
<td>\ddots</td>
<td>\vdots</td>
</tr>
<tr>
<td>A_m</td>
<td>r_{m1}</td>
<td>\ldots</td>
<td>r_{mn}</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### گام ۲: محاسبه ماتریس تصمیم نرم‌الشده

ماتریس تصمیم نرم‌الشده به صورت درصدی با استفاده از رابطه زیر محاسبه می‌شود.

\[ P_j = \frac{r_{ij}}{\sum_{j=1}^{m} r_{ij}} \quad i = 1, \ldots, m, \quad j = 1, \ldots, n \]

#### گام ۳: محاسبه برای هر شاخص

برای هر شاخص به صورت زیر محاسبه می‌شود:

\[ E_j = -\frac{\sum_{i=1}^{m} P_j \cdot \ln P_j}{\ln m} \quad j = 1, \ldots, n \]

#### گام ۴: محاسبه عدم اطمینان برای هر شاخص

برای هر شاخص با استفاده از رابطه زیر محاسبه می‌شود:

\[ D_j = 1 - E_j \quad j = 1, \ldots, n \]

#### گام ۵: محاسبه وزن هر شاخص

و در پایان وزن هر شاخص به این کوتاهی به‌دست می‌آید:

\[ A_j \quad A_{j+1} \quad \ldots \quad A_n \]

برای گزینه ایده‌آل یا \( A^* \) و ایده‌آل منفی یا \( A^- \) داریم:
به کار کردن روش TOPSIS برای تصمیم‌گیری و اکتبری خدمات دولتی به بخش خصوصی بر پایه منطق فازی

\[ A^+ = \left\{ (\max V_j \mid j \in J^+), (\min V_j \mid j \in J^-) \mid i = 1,2, \ldots, m \right\} = \{ V_1^+, V_2^+, \ldots, V_n^+ \} \]

\[ A^- = \left\{ (\min V_j \mid j \in J^+), (\max V_j \mid j \in J^-) \mid i = 1,2, \ldots, m \right\} = \{ V_1^-, V_2^-, \ldots, V_n^- \} \]

و خدمات به بخش خصوصی پیشنهاد می‌شود. کم‌هاي روش پیشنهادی به صورت زیر می‌باشد.

گام ۲: شناسایی خدمات
در این مرحله خدمات برای خدمات سازی به‌وسیله کارشناسی و از طریق مطالعه کامل، شناسایی می‌شوند.

گام ۳: مشخص کردن مراحل عملیاتی خدمات
در این مرحله مراحل عملیاتی از شروع تا پایان هر خدمات بررسی و مشخص می‌شوند.

گام ۴: شناسایی و استخراج شاخص‌های مؤثر و دارای اهمیت در خدمات
در این مرحله با توجه به ماهمت سامان موردنظر (اموریت‌ها، تنش‌های، عملکرد و...) شاخص‌های مناسب تصمیم‌گیری برای خدمات سازی استخراج می‌شوند.

گام ۵: محاسبه فاصله از راه‌حل کلیدی مثبت و منفی را به عنوان شاخص می‌باشد.

گام ۶: محاسبه نرخ نزدیکی نسبی هر کدام از گزینه‌ها

برای محاسبه نرخ نزدیکی نسبی (Coefficient of Closeness) استفاده می‌گردد:

\[ CC_i = \frac{d^-_i}{d^-_i + d^+_i} \quad i = 1,2, \ldots, m \]

شدت زیر نزدیک‌یابی نسبی گزینه‌ی iام می‌باشد.

گام ۷: اولویت‌بندی گزینه‌ها
در این مرحله بر اساس نرخ نزدیک‌یابی نسبی هر کدام از گزینه اولویت هر گزینه مشخص می‌شود به گونه‌ای که گزینه‌ی دارای نرخ نزدیک‌یابی نسبی بزرگتر از اولویت بالاتری قرار می‌گیرد.

در این پیش‌ریز، روش برای تصمیم‌گیری و اکتبری فعالیت‌های...
گام 6: استفاده از روش TOPSIS برای اولویت‌بندی بین مراحل عملیاتی در این مرحله از روش TOPSIS برای اولویت‌بندی بین مراحل عملیاتی و به‌دست‌آورده به‌دست‌آورده نشان دهنده برای خدمات نشان دهنده خواهد بود. در اینجا هر مرحله عملیاتی، یک گزینه می‌باشد.

گام 7: انتخاب میزان شاخص‌های هر کدام از مراحل عملیاتی

پس از شناسایی شاخص‌ها، با استفاده از پرسشنماها، میزان شاخص‌ها برای هر کدام از مراحل عملیاتی نیز (مشابه آنچه برای استخدامه شانسی‌های شده انجام شده) انتخاد می‌گردد. در این مرحله نیز ماتریس تصمیم‌گیری برای مراحل (ماتریس تصمیم‌گیری عملیاتی) ایجاد و خواهد شد.

گام 8: استفاده از روش آنتروپی برای بدست آوردن وزن هر یک از شاخص‌ها با استفاده از ماتریس تصمیم مراحل عملیاتی

در اینگام ون وزن کدام از شاخص‌ها با استفاده از ماتریس تصمیم مراحل عملیاتی به‌دست‌آمده از گام قبل محاسبه می‌شود.

شکل 4: سیستم استفاده فازی روش پیشنهادی

برای یک کارگیری منطق فازی نیاز به یک سری قوانین اگر– آهنگ است. برای این منظور ابتدا منگرهای زبایی ورودی و خروجی با نماینده تیم‌گردند. منگرهای زبایی شاخص خدمت و شاخص مرحله عملیاتی به عنوان ورودی و متغیر زبایی انتخاب می‌شود. منگرهای زبایی خدمت به عنوان م家公司 سازی خدمت، می‌باشد.
به کارگیری روش TOPSIS برای تصمیم‌گیری واگذاری خدمات دولتی به بخش‌های مختلف بر مبنای معنی‌فازی محسوب می‌شود. به این منظور با توجه به نظرات خبرگان قانون زیر در روش بیشتری به کار گرفته می‌شود.

1. اگر شاخص خدمت خیلی کم، و شاخص مرحله عملیاتی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی خیلی کم می‌شود.
2. اگر شاخص خدمت خیلی کم و شاخص مرحله عملیاتی کلی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی خیلی کم می‌شود.
3. اگر شاخص خدمت خیلی کم و شاخص مرحله عملیاتی متوسط باشد، آنگاه امتیاز کلی کم می‌شود.
4. اگر شاخص خدمت خیلی کم و شاخص مرحله عملیاتی زیاد باشد، آنگاه امتیاز کلی خیلی کم می‌شود.
5. اگر شاخص خدمت خیلی کم و شاخص مرحله عملیاتی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی خیلی کم می‌شود.
6. اگر شاخص خدمت کم، و شاخص مرحله عملیاتی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی خیلی کم می‌شود.
7. اگر شاخص خدمت کم، و شاخص مرحله عملیاتی کلی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی کم می‌شود.
8. اگر شاخص خدمت کم، و شاخص مرحله عملیاتی متوسط باشد، آنگاه امتیاز کلی متوسط می‌شود.
9. اگر شاخص خدمت کم، و شاخص مرحله عملیاتی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی متوسط می‌شود.
10. اگر شاخص خدمت کم، و شاخص مرحله عملیاتی کلی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی متوسط می‌شود.
11. اگر شاخص خدمت کلی خیلی کم، و شاخص مرحله عملیاتی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی کم می‌شود.
12. اگر شاخص خدمت متوسط، و شاخص مرحله عملیاتی کلی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی متوسط می‌شود.
13. اگر شاخص خدمت متوسط، و شاخص مرحله عملیاتی خیلی کم باشد، آنگاه امتیاز کلی متوسط می‌شود.

شکل 5. توابع عضویت به کار رفته در روش بیشتری
به کارگیری روش TOPSIS برای تصویب گرایی و گذاری خدمات دولتی به بخش خصوصی بر مبنای متعلق فازی

یادداشت

بایان کننده.

گام ۵: استفاده از روش آنتروپوپیری برای بهبود آورد ورزشی هر یک از شرکای این استفاده از ماتریس تصمیم‌گیری به مرحله ۱: شکل‌دادن ماتریس تصمیم گیری با استفاده از نتایج گام ۴ و روش پیشنهادی و تجربه‌های ماتریس تصمیم گیری بسته به دست آمده در جدول ۱ نشان داده شده است.

جدول ۱. ماتریس تصمیم گیری

<table>
<thead>
<tr>
<th>خدمت</th>
<th>اهمیت</th>
<th>قابلیت انجام از طریق</th>
<th>درجه ا.press</th>
<th>میزان اطلاعات</th>
<th>میزان اطلاعات</th>
<th>قبل از نیازی</th>
<th>بعد از نیازی</th>
<th>قبل از نیازی</th>
<th>بعد از نیازی</th>
<th>قبل از نیازی</th>
<th>بعد از نیازی</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>COD</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
</tr>
<tr>
<td>پست تولیدی</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
</tr>
<tr>
<td>پست بافته</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
<td>۴.۱۰</td>
</tr>
<tr>
<td>پست بانکی</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
<td>۷.۲۷</td>
</tr>
<tr>
<td>پست سفارشی</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
<td>۳.۴۳</td>
</tr>
<tr>
<td>پست عادی</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
<td>۳.۳۲</td>
</tr>
<tr>
<td>پست پستنی</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
<td>۲.۶۵</td>
</tr>
<tr>
<td>پست جواب قبول</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
<td>۶.۴۳</td>
</tr>
<tr>
<td>پست مستقیم</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
<td>۵.۱۰</td>
</tr>
<tr>
<td>پست مبتنی</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
<td>۴.۵۰</td>
</tr>
<tr>
<td>صندوق شخصی</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
<td>۰.۰۰</td>
</tr>
<tr>
<td>پست رستوران</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
<td>۵.۰۰</td>
</tr>
<tr>
<td>پست دوچرخه</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
<td>۴.۳۲</td>
</tr>
<tr>
<td>پست دوچرخه</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
<td>۴.۰۰</td>
</tr>
</tbody>
</table>

پروژه و وجود یک خبره‌ی مالی و مدیر منطقه در هر یک از مناطق پستی در هر منطقه تاریخی ۱ پرسشنامه تشکیل شده. اگر سطح اطلاعات (۴) ۱ را برابر از داده‌های میانگین شاخص قابلیت انجام توسط بخش خصوصی استفاده گردید که میانگین احتراف معیار آنها به ترتیب برابر ۱۰۰ و
نیروی تشریح و سید جواد حسینی‌زاده

بیان‌برای هر شاخص با استفاده از رابطه (7) ماتریس نشان‌داده‌شده در جدول ۲ به‌دست می‌آید.

بنا برای هر شاخص با استفاده از رابطه (۸) و (۹) و (۱۰)، نتایج جدول ۳ به‌دست می‌آید.

### جدول ۲. ماتریس تصمیم نرمال‌شده

<table>
<thead>
<tr>
<th>خدمت</th>
<th>فاکتور</th>
<th>درجه اتمام‌سازی</th>
<th>فاکتور استاندارد‌بودن</th>
<th>امتیاز</th>
<th>قابلیت انجام از طریق بخش خصوصی Gام</th>
<th>پست تلقین</th>
<th>پست تصویری</th>
<th>پست بایافته</th>
<th>سفارشی</th>
<th>عادی</th>
<th>پست بیشتر</th>
<th>پست جواب</th>
<th>پست مستقیم</th>
<th>صندوق شخصی</th>
<th>رستان</th>
<th>دوپیشه</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>پست تلقین</td>
<td>۱۹۳</td>
<td>۰.۹</td>
<td>۰.۱۲</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td>۰.۰۹</td>
<td>۰.۱۰</td>
<td>COD</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>پست تصویری</td>
<td>۰.۰۴</td>
<td>۰.۱۱</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>پست بایافته</td>
<td>۰.۰۴</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>سفارشی</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>عادی</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>پست بیشتر</td>
<td>۰.۰۷</td>
<td>۰.۰۷</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>پست جواب</td>
<td>۰.۱۱</td>
<td>۰.۱۱</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>پست مستقیم</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td>۰.۰۸</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>صندوق شخصی</td>
<td>۰.۱۱</td>
<td>۰.۱۱</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>رستان</td>
<td>۰.۰۶</td>
<td>۰.۰۶</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>دوپیشه</td>
<td>۰.۰۷</td>
<td>۰.۰۷</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### جدول ۳. وزن شاخص‌ها

<table>
<thead>
<tr>
<th>فاکتور</th>
<th>درجه اتمام‌سازی</th>
<th>فاکتور استاندارد‌بودن</th>
<th>امتیاز</th>
<th>قابلیت انجام از طریق بخش خصوصی Gام</th>
<th>پست تلقین</th>
<th>پست تصویری</th>
<th>پست بایافته</th>
<th>سفارشی</th>
<th>عادی</th>
<th>پست بیشتر</th>
<th>پست جواب</th>
<th>پست مستقیم</th>
<th>صندوق شخصی</th>
<th>رستان</th>
<th>دوپیشه</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EJ</td>
<td>۰.۹۹۹۲</td>
<td>۰.۹۷۷۰</td>
<td>۰.۹۹۹۵</td>
<td>۰.۹۸۸</td>
<td>۰.۹۸۸</td>
<td>۰.۹۸۸</td>
<td>COD</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dj=1- Ej</td>
<td>۰.۰۰۰۸</td>
<td>۰.۰۲۳۰</td>
<td>۰.۰۲۰۵</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(وزن هر شاخص)</td>
<td>۰.۰۰۰۴</td>
<td>۰.۰۲۳۲</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td>۰.۰۲۱۲</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
باتوجه به کارگیری روش TOPSIS برای تعیین گزینه واگذاری خدمات دولتی به بخش خصوصی بر مبنای موضوع فازی گام ۴: استفاده از روش TOPSIS برای اولویت‌بندی بین خدمات

### زیرمرحله ۱: ترکیب ماتریس تصمیم گیری

ماتریس استفاده شده در این روش به‌طور هم‌اجام گام ۴ روش متریسی است.

### زیرمرحله ۲: بدست آوردن ماتریس تصمیم

به‌عنوان مقياس شده

با استفاده از رابطه (۱۱) که در جدول ۴ نشان داده شده است.

### زیرمرحله ۳: بدست آوردن ماتریس تصمیم به‌عنوان مقياس شده ورین

برای بدست‌آوردن ماتریس تصمیم به‌عنوان مقياس شده ورین هر کدام از گزینه‌ها از رابطه (۱۲) استفاده می‌شود که نتایج آن در جدول ۵ نشان داده شده است.

#### Closeness Coefficient

برای محاسبه نرخ نزدیکی نسبی هر کدام از گزینه‌ها استفاده می‌شود که نتایج آن در جدول ۶ نشان داده شده است.

#### جدول ۴: ماتریس تصمیم به مقياسی شده

| سطح جیره | میزان خریداری/پذیرش | میزان امتیازاتروده | امتیاز استانداردپذیرش | به‌پذیرش قابلیت انجام از طریق | دسته‌بندی خصوصی | خصوصیت | پست تلفنی | پست تصویری | پست یافته | سفارشی | عادي | پست پیشتاز | پست جواب قبل | پست مستقبل | صندوق شخصی | رستوران | دوامپذیره |
|-----------|----------------------|--------------------|------------------------|--------------------------|------------------|----------|------------|--------------|------------|------------|--------|--------|------------------|----------------|--------|--------------|-------------|------------|
| پست تلفنی | ۰.۳۹ | ۰.۴۱ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۳۰ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ |
| COD       | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ | ۰.۴۹ |
| بسته تصویری | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ | ۰.۳۰ |
| بسته یافته | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ |
| سفارشی | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ | ۰.۲۹ |
| عادي | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ | ۰.۱۱ |
| پست پیشتاز | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ |
| پست جواب قبل | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ | ۰.۱۲ |
| پست مستقبل | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ | ۰.۱۸ |
| صندوق شخصی | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ |
| رستوران | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ |
| دوامپذیره | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ | ۰.۲۷ |
جدول ۵. ماتریس نسبت یی میزان شده

<table>
<thead>
<tr>
<th>کلیتی انجام از طریق یک‌محوری</th>
<th>خدمت</th>
<th>سفارشی</th>
<th>عمده</th>
<th>پست یافته</th>
<th>پست تصوری</th>
<th>پست تلفنی</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>میزان دانلی بودن</td>
<td>فراخنده</td>
<td>۰،۲۳۵۱</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
</tr>
<tr>
<td>میزان استاندارد بودن</td>
<td>اویستاین</td>
<td>۰،۳۸۲۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
</tr>
<tr>
<td>اهمیت گام</td>
<td>۰،۳۸۲۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
</tr>
</tbody>
</table>

جدول ۶. فاصله از راه‌لاین ایده‌آل و راه‌لاین ایده‌آل منفی

<table>
<thead>
<tr>
<th>کلیتی انجام از طریق یک‌محوری</th>
<th>خدمت</th>
<th>سفارشی</th>
<th>عمده</th>
<th>پست یافته</th>
<th>پست تصوری</th>
<th>پست تلفنی</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>میزان دانلی بودن</td>
<td>فراخنده</td>
<td>۰،۲۳۵۱</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
</tr>
<tr>
<td>میزان استاندارد بودن</td>
<td>اویستاین</td>
<td>۰،۳۸۲۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
</tr>
<tr>
<td>اهمیت گام</td>
<td>۰،۳۸۲۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
<td>۰،۱۰۹۸</td>
</tr>
</tbody>
</table>

جهت مناسب‌بودن برای یک‌محوری سازی رتبه‌بندی می‌کنیم، هرچه که این نرخ بزرگ‌تر باشد، خدمت مورد نظر در رتبه ۰،۳۰۰ رده معیار گسترده‌تر و در رتبه آهوند ۰،۳۰۰ رده معیار نزدیک‌تر می‌گردد.

پس از محاسبه نرخ نزدیک‌تر نسبی، خدمات پستی را از

۲۹۱
به کار گیری روش TOPSIS برای تصمیم‌گیری و اگذاری خدمات دوختی به بخش‌های مختلف بر مبنای مطلق فاصله بالاتر فراز می‌گردد. در نهایت به نتایج زیر می‌رسیم:

1. پست تولید
2. COD
3. پست نفت
4. سفارش
5. پست پیشاپ
6. پست یافته
7. دوپقه
8. پست جواب بول
9. پست مسئول
10. عادی
11. رستاوت

جدول 8: ماتریس تصمیم‌گیری مراحل عملیاتی

<table>
<thead>
<tr>
<th>پست بررسی</th>
<th>مقایسه</th>
<th>اهمیت</th>
<th>گام</th>
<th>مرحله</th>
<th>نتیجه</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>قبول</td>
<td>4.27</td>
<td>4.11</td>
<td>4.7</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>آماده سازی</td>
<td>3.63</td>
<td>4.10</td>
<td>2.61</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>رهسپاری</td>
<td>3.42</td>
<td>4.02</td>
<td>2.61</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>توزیع</td>
<td>2.80</td>
<td>3.65</td>
<td>2.80</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

جدول 9: وزن‌های اهمیت

<table>
<thead>
<tr>
<th>پست بررسی</th>
<th>مقایسه</th>
<th>اهمیت</th>
<th>گام</th>
<th>توزیع</th>
<th>نتیجه</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>قبول</td>
<td>0.067</td>
<td>0.992</td>
<td>0.992</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>آماده سازی</td>
<td>0.084</td>
<td>0.997</td>
<td>0.997</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>رهسپاری</td>
<td>0.556</td>
<td>0.997</td>
<td>0.997</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>توزیع</td>
<td>0.149</td>
<td>0.992</td>
<td>0.992</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

جدول 10: راه‌حل ایده‌آل، ایده‌آل متقابل و نرخ نزدیکی نسبی

<table>
<thead>
<tr>
<th>پست بررسی</th>
<th>مقایسه</th>
<th>اهمیت</th>
<th>گام</th>
<th>نتیجه</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>قبول</td>
<td>0.067</td>
<td>0.992</td>
<td>0.992</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>آماده سازی</td>
<td>0.084</td>
<td>0.997</td>
<td>0.997</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>رهسپاری</td>
<td>0.556</td>
<td>0.997</td>
<td>0.997</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>توزیع</td>
<td>0.149</td>
<td>0.992</td>
<td>0.992</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

گام 8: استفاده از روش آنتروپی برای بدست آوردن وزن‌های به‌کار برده بر اساس با استفاده از ماتریس تصمیم مراحل عملیاتی با استفاده از ماتریس به‌دست آمده از مرحله قبل و پس از انجام محاسبات جدول 9 به‌دست می‌آید.

گام 9: استفاده از روش TOPSIS برای اولویت‌بندی مراحل عملیاتی با استفاده از ماتریس تصمیم مراحل عملیاتی و انجام
با شکریه اولویت‌بندی بین مراحل عملیاتی از نگاه مناسب‌بودن خصوصی سازی به صورت زیر می‌باشد.

| کد | آماده‌سازی-رهبری | توزیع پست تلفنی | توزیع پست تخصصی | توزیع پست فناوری | توزیع پست جواب | توزیع پست عملیاتی | توزیع پست مشاوره | توزیع پست خدمات شخصی | توزیع پست مشاوره شخصی | توزیع پست خدمات مشتری | توزیع پست کمیته خدمات
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1-47</td>
<td>0.560</td>
<td>0.427</td>
<td>0.456</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
<td>0.533</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1- گام ۱: استفاده از منطق فازی بر مبنای سیستم استنتاج فازی برای تصمیم‌گیری درباره واگذاری خدمات به بخش خصوصی

در این مرحله از نظر نرخ تردیدی نسبی به دست‌آمده‌های از گام ۶ و ۹ روش پیشنهادی به عنوان روشی استنتاج فازی استفاده می‌شود و پس از استفاده از نرم‌افزار MATLAB و Fuzzy Toolbox این نرم‌افزار توانایی نشان داده شده است. جدول 11 به دست‌آمده‌ای که بیانگر امتیاز خصوصی سازی می‌باشد شکل ۷ نمونه‌ای از خروجی نرم‌افزار را نشان می‌دهد. در این شکل از نظر نرخ تردیدی نسبی پست سفارشی و مرحله پست اشتغال شده که به ترتیب برابر ۰.۷۱۶ و ۰.۹۷۹ می‌باشد و در نتیجه امتیاز آن برابر ۰.۹۸۵ می‌شود.

شکل ۷. خروجی نرم‌افزار MATLAB برای پست سفارشی در مرحله پست

برای تصمیم‌گیری به‌نها، طبق نظر کارشناسان امتیاز بیش از ۰.۵ در نظر گرفته شد. بنابراین به جدول ۱۱ فراخوانیده می‌شود تا مراحل پست و مرحله آماده‌سازی خدمات پست واحد، پست سفارشی، پست عادی، پست پیش‌بازار، پست جواب پست سفارشی، مصداق شخصی، رستوران و پست دویچه‌پذیری خصوصی سازی نسبت به سایر موارد، مناسب‌تر تشخیص داده شده. اگرچه با اضافه کردن محدودیت‌های مختلف بر اساس استنتاج انجام شده نسبت به تصمیم گیری مناسب می‌توان اقدام کرد.

8. نتیجه‌گیری

از آنجا که خصوصی سازی از دیدگاه مورد توجه کشورهای مختلف بوده است، اما تاکنون چارچوب مشخصی برای این
به کارگیری روش TOPSIS برای تصمیم‌گیری و اکتیازی خدمات دولتی به بخش خصوصی بر مبنای معطل فازی

امیر بیان نشان داد تا تحت شرایط گوناگون تصمیم‌های مقاومت کردنی، باید این مطالعه را برای تصمیم‌گیری دیبره و اکتیازی خدمات دولتی به بخش خدمات از دو نظر خدمات و راه اندازی آنها بررسی کنیم.

5. صفازاده‌پارسی، غلامرضا (1381): "پژوهش اقتصادی، مزیت بر سیستم خدماتی سازی و مزیت اهمیت آن در فضاهای سال 1380-1381 در کشورهای، 2 صص 110-115.

6. صدیقی، حسن، محبی، مجید (1383): "پژوهشی در مدیریت ارشد سازمان‌های جهاد کشاورزی در ایران"، علم و فنون کشاورزی و منابع طبیعی، 4 صص 28-38.

7. غضبفری، مهدی، محمودی (1385): "پژوهشی بر نظریه منابع فازی"، انتشارات دانشگاه علم و صنعت ایران، چاپ اول.

8. فوریان، عباس (1380): "خصوصی سازی، رویکرد تطبیقی"، مجله مدیریت دولتی، ش 50 و 51.


10. مسیلی، محمودی (1373): "خصوصی سازی یا تکیب مطلوب دولت و بایز"، مؤسسه مطالعات و پژوهش های ایرانی.


منابع و مآخذ

1. اصغری، محمدرضا (1385): "تصمیم‌گیری فازی"، جامعه انتشارات دانشگاه تهران، چاپ اول.

2. آذر، علی‌قلی، حجت (1381): "علم مدیریت فارز"، انتشارات اول.

3. حسین، سیمادوست، خسروی، حسینی، فرشته، ابراهیمی، عباس و جمالی، علی (1387): "بررسی و تحلیل نتایج یک مدل فازی در گزارش‌های اکتیازی و ارزیابی بهبود در صنعت ماشین‌سازی"، پژوهش‌های اکتیازی، 3، صفحات 26-31.

4. حسن، مهدی، مهدی، صادقی، زین الاعظمی، کازوری، جواد (1387): "ازدحام اکتیازی سازی در یک سازمان با روش مبتنی بر پژوهش‌های اکتیازی"، پژوهش‌های اکتیازی، 3، صفحات 2-7.

5. دانش‌پژوهی، فریدون، رضوی و جوهری، رهیافت بانک تولید خرافات شماری، رضوی و جوهری، رهیافت بانک تولید