

مقاله پژوهشی: رتبه‌بندی معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری در سطح کشور با استفاده از روش‌های تصمیم‌گیری چندمتغیره

الهام بهشتی جزن‌آبادی* هاشم آقازاده**

حمیدرضا اریاب*** جلیل حیدری دهوئی****

پذیرش: ۱۴۰۱/۱۱/۳۰

دریافت: ۱۴۰۱/۱۰/۱۰

تجارت بین‌الملل / ارزیابی عملکرد تجاری کشور / صادرات / واردات / تصمیم‌گیری چندمتغیره

چکیده

ارزیابی عملکرد تجاری کشورها، از موضوعات مهم در حوزه تجارت بین‌الملل به شمار می‌رود. در این زمینه، با توجه به ماهیت پیچیده و چندبعدی عملکرد، استفاده از معیارهای مناسب برای ارزیابی آن ضرورت دارد. با این حال، مرور ادبیات نشان می‌دهد تعیین معیارهای مناسب در این حوزه، تاکنون کمتر مورد توجه قرار گرفته است. بنابراین، هدف اصلی این پژوهش، معرفی مجموعه‌ای قابل اتکا از معیارهای مناسب برای ارزیابی عملکرد تجاری در سطح کشور است که ضمن توجه به ابعاد مختلف عملکرد، اولویت‌بندی و روابط علی موجود بین معیارها را نیز در نظر گرفته و به عنوان مجموعه‌ای استاندارد در تحقیقات آتی قابل استفاده باشد. به این منظور، ابتدا از طریق مرور سیستماتیک ادبیات، تحقیقات پیشین بررسی و معیارهای مورد استفاده آنها

* دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران elhambeshti91@ut.ac.ir

** دانشیار، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران haghazade@ut.ac.ir

*** دانشیار، دانشکده اقتصاد، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران arbab@atu.ac.ir

**** دانشیار، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران heidaryd@ut.ac.ir

استخراج و دسته‌بندی شده است. سپس با استفاده از روش دلفی فازی و بهره‌گیری از نظرات خبرگان، معیارهای مناسب در هر دسته شناسایی شده است. در ادامه، با به‌کارگیری روش دیمتل روابط علی بین دسته‌ها و معیارها بررسی و از روش بهترین-بدترین برای اولویت‌بندی آنها استفاده شده است. در نهایت، با تلفیق نتایج دیمتل و بهترین-بدترین، رتبه‌بندی نهایی معیارها به دست آمده است. طبق نتایج این تحقیق، تعداد پانزده شاخص در سه بعد دسته‌بندی شدند که ابعاد صادرات، واردات و عمومی به ترتیب بیشترین اهمیت را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین، معیارهای "ارزش صادرات"، "تعداد/نوع مشتریان در بازار صادراتی" و "ارزش واردات" به ترتیب به‌عنوان مهمترین شاخص‌ها برای ارزیابی عملکرد تجاری کشورها شناخته شده‌اند.

طبقه‌بندی JEL: B27, B41, C44, F10



مقدمه

مبادلات بازرگانی بین کشورها دارای تاریخچه‌ای طولانی است و سابقه آن به پیش از تدوین نظریات تجارت بین‌الملل بازمی‌گردد^۱. اما در چند دهه اخیر عواملی مانند تحولات فناورانه، تفاوت در سطح توسعه اقتصادی کشورها و تغییر سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها، بر اهمیت و پیچیدگی‌های تجارت بین‌الملل افزوده است^۲. به همین دلیل، سیاست‌گذاران بیش از پیش به کنترل و ارزیابی الگوهای تجاری روی آورده‌اند^۳ و مطالعه عملکرد تجاری کشورها نیز مورد توجه محققین قرار گرفته است^۴. به علاوه، کاربردهای متنوع ارزیابی عملکرد در حوزه تجارت بین‌الملل و اهمیت آن در بهبود عملکرد تجاری، ضرورت توجه به این موضوع را افزایش داده است^۵. به همین دلیل، تاکنون تحقیقات متعددی با اهداف مختلف از جمله شناسایی عوامل تعیین‌کننده تجارت و راه‌کارهای بهبود آن، بررسی تأثیر اصلاحات اقتصادی بر تجارت خارجی، ایجاد همگرایی‌های منطقه‌ای کارآمد و بررسی عملکرد اتحادهای اقتصادی، به ارزیابی عملکرد تجاری کشورها پرداخته‌اند^۶.

با این حال، مرور ادبیات مرتبط در زمینه تجارت بین‌الملل نشان می‌دهد حوزه ارزیابی عملکرد تجاری کشورها هنوز به بلوغ کافی نرسیده و علیرغم انجام تحقیقات متعدد در این زمینه، تاکنون در خصوص ابعاد و زوایای مختلف آن، اجماعی حاصل نشده است^۷. اگرچه این مسئله تا حدی ناشی از ماهیت چندبعدی عملکرد است^۸، اما دلیل اصلی آن را می‌توان در اتخاذ رویکردهای متفاوت توسط محققین یافت که در نهایت موجب بروز ناهمگونی و عدم یکپارچگی تحقیقات این حوزه شده است^۹.

در این زمینه، ادبیات تحقیق ضمن تأکید بر ماهیت پیچیده و چندوجهی عملکرد تجاری، دستیابی به یک ارزیابی دقیق و جامع از آن را مستلزم در نظر گرفتن ابعاد و معیارهای مختلف

-
- آقازاده و سلطان فر (۱۳۹۵)
1. Abboushi (2010), Terzea (2016)
 2. Beukering, Bergh, Janssen, & Verbruggen (2000), Abaidoo (2018).
 3. Kinzius, Sandkamp, & Yalcin (2018), Rojas & Pineda (2020).
 4. Sanyal (2004), Zhang (2008), Rajesh, Sethi & Chaudhuri (2016).
 5. Madsen (1989).
 6. Osabuohien, Efobi, Odebiyi, Fayomi & Salami (2019), Wignaraja, Collins, & Kannangara (2019), Mathanraj. T & P. Sekar (2021).
 7. Bourne, Neely, Mills, & Platts (2003).
 8. Morgan, Kaleka, & Katsikeas (2004).
 9. Franco-Santos, et al. (2007).

دانسته است، به گونه‌ای که از ظرفیت‌های هر معیار استفاده شود و کاستی‌های هر یک به حداقل برسد^۱. همچنین، در ادبیات ارزیابی عملکرد تجاری، بر اهمیت انسجام در این حوزه و یکپارچگی معیارهای مورد استفاده در پژوهش‌های مختلف تاکید شده است^۲، تا ضمن پیش‌گیری از بروز آشفتگی و ناسازگاری در تحقیقات، امکان مقایسه نتایج پژوهش‌های مختلف فراهم گردد^۳. نکته مهم دیگری که در ادبیات تحقیق مورد توجه قرار گرفته، ضرورت اولویت‌بندی معیارها است^۴ که عدم رعایت آن، موجب غفلت از مسائل اصلی و در عوض، تمرکز بر موضوعات فاقد اولویت خواهد شد^۵. به علاوه، ادبیات موضوع بر ضرورت توجه به روابط پویای موجود میان ابعاد و معیارهای مختلف نیز تاکید کرده^۶ و آن را لازمه کارآمدی ارزیابی عملکرد دانسته است، چرا که بهبود و ارتقای عملکرد، از طریق اجزای به هم پیوسته آن امکان‌پذیر است^۷.

بنابراین، تحقیق حاضر به منظور رفع خلأهای پیش‌گفته و با هدف ارائه مجموعه‌ای قابل اتکا از مناسب‌ترین معیارها برای ارزیابی عملکرد تجاری کشورها انجام شده است. نوآوری این پژوهش و وجه تمایز آن نسبت به سایر تحقیقات انجام‌شده، در شناسایی و معرفی مجموعه‌ای از معیارها است که علاوه بر جنبه‌های مختلف عملکرد، میزان اهمیت و اولویت هر معیار و همچنین روابط متقابل بین معیارها را نیز در نظر گرفته است و می‌تواند در راستای افزایش انسجام و مقایسه‌پذیری تحقیقات این حوزه، به عنوان الگویی استاندارد در پژوهش‌های آتی مورد استفاده قرار گیرد. به این منظور، ابتدا با مرور ادبیات، معیارهای مورد استفاده در تحقیقات پیشین استخراج و دسته‌بندی شده‌اند. سپس، با استفاده از یک رویکرد ساختارمند، مناسب‌ترین معیارها انتخاب و در نهایت، با توجه به روابط علی موجود، وزن‌دهی شده‌اند. به این ترتیب، مجموعه‌ای از مهم‌ترین معیارها شناسایی و اولویت‌بندی شده که می‌تواند به عنوان یک چارچوب قابل اطمینان برای ارزیابی عملکرد تجاری مورد استفاده محققین و سیاست‌گذاران قرار گیرد.

-
1. Evangelista (1994).
 2. Morgan, Kaleka & Katsikeas (2004).
 3. Zou, Taylor & Osland (1998).
 4. Katsikeas, Leonidou & Morgan (2000).
 5. Thorpe & Holloway (2008).
 6. Katsikeas, Leonidou & Morgan (2000), Neely (2005).
 7. Thorpe & Holloway (2008).

در بخش‌های بعدی، ابتدا به بررسی ادبیات موضوع پرداخته و پس از آن، روش تحقیق معرفی خواهد شد. سپس، با بررسی روابط بین معیارها و وزن‌دهی آنها، رتبه‌بندی نهایی معیارهای شناسایی شده برای ارزیابی عملکرد تجاری در سطح کشور ارائه خواهد شد.

۱. ادبیات موضوع

تجارت بین‌الملل نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشورها دارد^۱. بنابراین، سیاست‌گذاری برای ارتقای عملکرد تجارت خارجی یکی از وظایف اصلی دولت‌ها به شمار رفته^۲ و ارزیابی عملکرد تجاری کشورها نیز همواره مورد توجه پژوهشگران قرار داشته است^۳. به همین دلیل، در حوزه تجارت بین‌الملل تاکنون تحقیقات متعددی در زمینه ارزیابی عملکرد تجاری کشورها با اهداف مختلف به شرح ذیل انجام شده است:

- **بررسی تغییرات جغرافیای تجاری کشورها در یک دوره چندساله:** چنین ارزیابی نشان می‌دهد جهت‌گیری تجاری کشورها چه تغییراتی داشته و آیا در عمل طبق برنامه‌ریزی انجام شده پیش‌رفته است یا خیر. به‌عنوان مثال، برونی و دالزیل (۱۹۹۳) تغییر کشورهای هدف در تجارت خارجی نیوزیلند بین سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۴ را بررسی کردند و نتیجه گرفتند که نیوزیلند از نظر تعداد بازارهای صادراتی، عملکرد مناسبی داشته است^۴. همچنین، بابکان (۲۰۱۱) در پژوهش خود ضمن ارزیابی عملکرد تجارت خارجی ترکیه و تغییر یا عدم تغییر در جهت‌گیری آن، نتیجه گرفته است که اتحادیه اروپا همچنان بازار هدف اصلی ترکیه باقی مانده، اما توجه این کشور به شرکای جدیدی در آسیا نیز جلب شده است^۵.
- **تصمیم‌گیری برای همگرایی اقتصادی و ارزیابی عملکرد آن:** ارزیابی عملکرد تجاری کشورها پیش‌زمینه‌ای برای یکپارچگی اقتصادی است، زیرا ورود به یک اتحادیه مستلزم وجود تشابه در برخی شاخص‌های عملکردی است. به‌علاوه، این ارزیابی برای بررسی میزان دستیابی به نتایج مورد انتظار از همگرایی اقتصادی به کار می‌رود^۶، به گونه‌ای که افزایش

1. Ahmed (2022).

2. Adegboyoye, Keji, & Fasina (2021).

3. Aghazadeh, Beheshti Jazan Abadi, & Zandi (2022).

4. Brownie & Dalziel (1993)

5. Babacan (2011)

6. Smith (2001)

تجارت درون‌اتحادیه‌ای نسبت به تجارت برون‌اتحادیه‌ای اعضا، نشان‌دهنده کارکرد اتحادیه است. همچنین، ارزیابی عملکرد تجاری اعضای اتحادیه، از طریق شناسایی عملکرد برتر، زمینه الگوگیری سایر کشورها از آن را فراهم می‌کند. فرینکمن، پولیاکوو و رونکو (۲۰۰۴) به بررسی عملکرد تجاری اتحادیه کشورهای مستقل مشترک‌المنافع پرداختند. آنها در پژوهش خود، عملکرد تجاری یک کشور در رابطه با دیگر اعضای اتحادیه را نشانگر قابلیت تجاری آن کشور دانسته و اشاره کرده‌اند که اگر یک عضو اتحادیه، قادر به صادر کردن تولیدات خود به همسایگانش نباشد، احتمالاً در خارج از آن منطقه نیز نمی‌تواند جایگاه رقابتی قوی داشته باشد.^۲ وانگ، وی و ليو (۲۰۱۰)، آرمسترانگ (۲۰۱۵)، آریینو، بندیکتیس و متی (۲۰۱۷)، اوزابوهین و همکاران (۲۰۱۹)، آفسورگبور (۲۰۱۹)، پارک و کیم (۲۰۲۰)، مرادوف (۲۰۲۱) از جمله پژوهشگرانی هستند که در تحقیقات خود با هدف بررسی توافقات تجاری و یکپارچگی منطقه‌ای به ارزیابی عملکرد تجاری کشورها پرداخته‌اند.^۳

- **مقایسه عملکرد تجاری چند کشور و شناسایی دلایل تفاوت در عملکرد:** از طریق مقایسه عملکرد تجاری کشورها با یکدیگر یا با میانگین‌های منطقه‌ای و جهانی، می‌توان به دلایل تفاوت در عملکرد کشورها پی برد و نتایج تصمیمات و سیاست‌های اتخاذ شده توسط سیاست‌گذاران را مشاهده کرد.^۴ در واقع، بدون ارزیابی عملکرد تجاری کشورها با معیارهای متحدالشکل و مقایسه نتایج آن، نمی‌توان تشخیص داد که تفاوت بین آنها، ناشی از سیاست‌های اتخاذ شده است یا در اثر شرایطی مانند بزرگتر بودن یا پویاتر بودن اقتصاد آنها، ایجاد شده است.^۵ به‌همین دلیل، این مقایسات، جذابیت ویژه‌ای برای سیاست‌گذاران داشته و مورد توجه محققین حوزه تجارت بین‌الملل نیز قرار گرفته است. به‌عنوان نمونه، فینسترا و کی (۲۰۰۷)، عملکرد تجاری چین و مکزیک را از نظر آزادسازی تجاری و تنوع صادرات آنها به

1. Commonwealth of Independent States (CIS)

2. Freinkman, Polyakov & Revenco (2004)

3. Wang, Wei, & Liu (2010), Armstrong (2015), Arpino, Benedictis & Mattei (2017), Osabuohien, Efobi, Odebiyi, Fayomi & Salami (2019), Afesorbor (2019), Park & Kim (2020), Muradov (2021)

4. Smith (2001)

5. Armstrong (2015).

امریکا با یکدیگر مقایسه کرده‌اند^۱. همچنین کیمورا، تاکاهاشی و هایاکاوا (۲۰۰۷) به مقایسه تجارت قطعات بین سال‌های ۱۹۸۷ تا ۲۰۰۳ در اروپا و شرق آسیا پرداخته‌اند^۲.

- **مقایسه عملکرد تجاری یک کشور قبل و بعد از اصلاحات اقتصادی یا رویدادهای مهم بین‌المللی:** ارزیابی عملکرد تجاری، تأثیر رخدادهای سیاسی و اقتصادی مهم یا بحران‌های جهانی و منطقه‌ای (مانند فروپاشی شوروی، بحران مالی ۲۰۰۸، شیوع کرونا، حمله روسیه به اوکراین و ...) بر تجارت را به خوبی نشان می‌دهد. در این زمینه، هیر (۱۹۸۷)، کومار (۲۰۰۰) و سانتوز-پائولینو (۲۰۰۶) از ارزیابی عملکرد تجاری برای بررسی تأثیر اصلاحات اقتصادی در اروپای شرقی، هند و جمهوری دومینکن استفاده کرده و چاو (۲۰۰۴)، یان (۲۰۱۷) و گارنوت، سانگ و فنگ (۲۰۱۸) آن را برای مطالعه آثار اصلاحات در چین به کار برده‌اند^۳. همچنین، لیو، پنل و لیو (۲۰۰۹)، احمد، القسیمه، محمود (۲۰۱۷) و کبیر، بلاچ و سلیم (۲۰۱۸) به ترتیب از ارزیابی عملکرد تجاری برای بررسی تأثیر بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ بر تجارت خارجی چین، تجارت جهانی و تجارت در آسیای جنوبی استفاده کرده‌اند^۴. پس از شیوع کرونا نیز محققین زیادی از جمله گروزیرنسکی (۲۰۲۰)، بونتیمپی و کوکیا (۲۰۲۱)، هایاکاوا و موکونوکی (۲۰۲۱)، ژانگ، داوی، مجید، سهیل (۲۰۲۲)، منا، کاراتزاس، هانسن (۲۰۲۲)، با هدف بررسی تأثیر همه‌گیری کرونا بر تجارت بین‌الملل، به ارزیابی عملکرد تجاری کشورها پرداخته‌اند^۵.
- **سنجش میزان گشودگی تجاری کشورهای:** یکی از کارکردهای ارزیابی عملکرد تجاری کشورها، سنجش میزان گشودگی اقتصادی است. به عنوان مثال، اوزابوهین (۲۰۰۷) از ارزیابی عملکرد تجاری برای بررسی گشودگی تجاری و عملکرد اقتصادی اعضای جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا (اکوواس)^۶ استفاده کرده است. گوئریری و کافارلی (۲۰۱۲) به بررسی

1. Feenstra & Kee (2007)

2. Kimura, Takahashi, & Hayakawa (2007)

3. Hare (1987), Kumar (2000), Santos-Paulino (2006), Chow (2004), Yan (2017), Garnaut, Song, & Fang (2018)

4. Liu, Pannell, & Liu (2009), Ahmed, Al-Gasaymeh, & Mehmood (2017), Kabir, Bloch & Salim (2018).

5. Gruszczynski (2020), Bontempi & Coccia (2021), Hayakawa & Mukunoki (2021), Zhang, Dawei, Ma-jeed, & Sohail (2022), Mena, Karatzas, & Hansen (2022).

6. Trade Openness

7. Economic Community Of West African States (ECOWAS).

رابطه بین چندپارگی تولید در سطح جهان، گشودگی تجاری و عملکرد تجاری بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۹ میلادی در اتحادیه اروپا پرداخته‌اند. مازیکیف، ادواردز و ریزوف (۲۰۱۵) نیز با هدف تعیین میزان گشودگی یا بسته بودن کشورها در آسیای میانه، به ارزیابی عملکرد تجاری آنها پرداخته‌اند. همچنین، کهو (۲۰۱۷) به منظور بررسی تأثیر گشودگی تجاری بر رشد اقتصادی در ساحل عاج، عملکرد تجاری آن کشور را مورد ارزیابی قرار داده است.^۱

• **کمک به کاهش آسیب‌پذیری و بهبود عملکرد اقتصادی کشور:** ارزیابی عملکرد تجاری با شناسایی سهم هر بازار یا محصول در تجارت خارجی کشور، برنامه‌ریزی برای تخصیص بهینه منابع انسانی را تسهیل می‌کند. به علاوه، ارزیابی عملکرد تجاری با نشان دادن اینکه کشور در مسیری گام برداشته که در آن مزیت دارد یا خیر، به تخصیص‌سازی صادرات بر اساس مزیت‌های نسبی کمک می‌کند.^۲ از طرف دیگر، ارزیابی عملکرد تجاری از طریق سنجش تنوع تجاری و تعداد بازارها و شرکایی که کشور از مراودات تجاری پایدار و قابل قبولی با آنها برخوردار است، میزان آسیب‌پذیری کشور در برابر شوک‌های قیمتی خارجی را نشان داده و به برنامه‌ریزی برای حفظ و ارتقای تجارت خارجی پایدار کمک می‌کند.^۳ به‌عنوان مثال، آمورگو-پاچکو و پیرولا (۲۰۰۸)، با ارزیابی داده‌های تجاری، به بررسی تنوع در محصولات و بازارهای تجاری کشورها پرداخته‌اند^۴ و لعلی، دائی کریم زاده و کریمی (۱۴۰۰) نیز با ارزیابی عملکرد تجاری ایران و کشورهای آسیایی، اقدام به شناسایی شرکای تجاری مطلوب برای ایران نموده‌اند.^۵

دستیابی به هر یک از اهداف فوق، مستلزم انجام یک ارزیابی صحیح و دقیق از عملکرد تجاری است. در واقع، برای بهبود عملکرد، ابتدا لازم است درک مناسبی از وضعیت فعلی آن به دست آید و این، تنها از طریق ارزیابی عملکرد امکان‌پذیر است.^۶ همچنین، ارزیابی عملکرد، با نشان دادن کیفیت تصمیمات سیاست‌گذاران و نتایج حاصل از اجرای روش‌های مختلف،

1. Osabuohien E. (2007), Guerrieri & Caffarelli (2012), (Mazhikeyev, Edwards, & Rizov (2015), Keho (2017).

2. Freinkman, Polyakov & Revenco (2004)

3. Kramarz, Martin, & Mejean (2020)

4. Amurgo-Pacheco & Pierola (2008)

۵. لعلی، دائی کریم زاده و کریمی (۱۴۰۱)

6. Zhu, Yang, & Yang (2021).

رهنمودهایی را برای مدیریت راهبردی موفق و کلیدی‌ترین بخش آن، یعنی بهبود عملکرد، ارائه می‌کند.^۱ ارزیابی صحیح از عملکرد تجاری، با شناساندن نقاط ضعف، امکان بهبود تجارت و در نتیجه افزایش اشتغال، رشد اقتصادی و کاهش فقر را برای سیاست‌گذاران فراهم می‌کند.^۲ به علاوه، انجام مقایسه‌های بین کشوری، ایجاد همگرایی منطقه‌ای و بررسی نتایج آن، یا شناسایی عملکرد برتر و الگوگیری از آن، به عنوان ابزارهای مهم سیاست‌گذاری، مستلزم ارزیابی عملکرد تجاری است.^۳ همچنین، بررسی جغرافیای تجاری کشورها و تغییرات آن در یک دوره چندساله یا مقایسه آن با برنامه‌ریزی‌های انجام شده که از دیگر کارکردهای مهم ارزیابی عملکرد در حوزه سیاست‌گذاری تجاری به شمار می‌رود، بدون ارزیابی عملکرد میسر نخواهد بود.^۴

در دهه‌های اخیر، تغییرات ایجاد شده در فضای تجاری، اهمیت ارزیابی عملکرد کشورها را بیش از پیش افزایش داده است. امروزه، نظارت، ارزیابی و تحلیل عملکرد از طریق گردآوری اطلاعات مناسب، برای باقی ماندن در رقابت ضروری است.^۵ اما مسئله اصلی، نحوه گردآوری اطلاعات مناسب و چگونگی تحلیل آنها به گونه‌ای است که مبنایی را برای تصمیم‌گیری بهینه فراهم نماید.^۶ این موضوع، مستلزم به کارگیری معیارها و همچنین روش‌های مناسب برای ارزیابی عملکرد است. در غیر این صورت، اطلاعات گردآوری شده و نتایج حاصل از آنها نمی‌تواند شناخت صحیحی از وضع موجود و مبنای قابل اتکایی را برای تصمیم‌گیری بهینه در آینده فراهم نماید.^۷ در این زمینه، ادبیات تحقیق بر ضرورت استفاده از معیارهای چندگانه و در نظر گرفتن ابعاد مختلف عملکرد، استفاده از معیارهای استاندارد و یکپارچه در تحقیقات مختلف به منظور مقایسه‌پذیری نتایج تحقیقات، اولویت‌بندی معیارها و در نظر گرفتن روابط میان آنها تاکید کرده است.^۸ با این حال، بررسی تحقیقات انجام شده در زمینه ارزیابی عملکرد تجاری کشورها نشان می‌دهد نکات فوق در اکثر تحقیقات این حوزه نادیده گرفته شده و این مسئله، انتقاد

1. Diamantopoulos & Kakkos (2007).

2. Freinkman, Polyakov, & Revenco (2004).

3. Smith (2001).

4. Rasoulinezhad (2019).

5. Zamecnik & Rajnoha (2015), Helmold & Samara (2019).

6. T. Takayama & G. G. Judge (1964).

7. Armstrong (2015).

8. Evangelista (1994), Zou, Taylor, & Osland (1998), Katsikeas, Leonidou, & Morgan (2000), Neely (2005).

پژوهشگران را نیز به همراه داشته است^۱. گرایش تحقیقات به استفاده از معیارهای کلی و بدون بعد، تکیه زیاد بر پارامترهای آماری، لحاظ نکردن میزان اهمیت و وزن معیارهای مختلف و عدم توجه به روابط بین معیارها در ارزیابی عملکرد تجاری کشورها از جمله انتقاداتی است که پژوهشگران به تحقیقات این حوزه وارد کرده‌اند^۲.

بر این اساس، تحقیقات پیشین در زمینه ارزیابی عملکرد تجاری کشورها مطالعه و معیارهای مورد استفاده آنها استخراج شد (با توجه به تمرکز تحقیق حاضر بر ارزیابی عملکرد تجاری در سطح "کشور"، تحقیقات انجام شده در مورد عملکرد شرکت‌ها مورد توجه قرار نگرفته است). سپس هر تحقیق از منظر جامعیت معیارهای مورد استفاده و همچنین توجه یا عدم توجه به وزن و اهمیت معیارها و روابط متقابل میان آنها مورد بررسی قرار گرفته است. نتایج این بررسی در جدول (۱) ارائه شده است.

جدول ۱- تحقیقات پیشین

روابط علی	وزن/ اهمیت	جامعیت	معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری	هدف تحقیق از به‌کارگیری شاخص عملکرد	محقق و سال
تحقیقات خارجی					
-	-	-	صادرات، واردات، مجموع تجارت	بررسی تأثیر خطوط سواپ ارزی چین بر تجارت دوجانبه	هائو، هان و لی (۲۰۲۲)
-	-	-	صادرات، واردات	ارزیابی جریان‌های تجاری بین اعضای OECD	مرادوف (۲۰۲۱)
-	-	نسبی	صادرات، واردات، تراز تجاری، مجموع تجارت، افزایش صادرات/واردات، تنوع محصولات صادراتی/وارداتی، تنوع بخشی به تامین‌کنندگان، صادرات کالاهای تولیدی بجای خام، سهم کشور مبدأ/مقصد از بازار کشور مقابل	بررسی عوامل تعیین کننده تجارت دوجانبه چین با کشورهای افریقایی	گوان و شئونگ (۲۰۲۰)

1. Katsikeas, Leonidou, & Morgan (2000).

2. Leonidou & Katsikeas (2010).

روابط علی	وزن/ اهمیت	جامعیت	معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری	هدف تحقیق از به‌کارگیری شاخص عملکرد	محقق و سال
-	-	-	سهام کشور مبدأ از بازار شریک تجاری	عملکرد و پتانسیل تجاری پاکستان با منطقه آسه‌آن	کمال و همکاران (۲۰۲۰)
-	-	-	صادرات	ارزیابی تأثیر توافقات تجارت ترجیحی بر رشد صادرات	پارک و کیم (۲۰۲۰)
-	-	-	صادرات	بررسی کارکرد توافقات تجاری	اوزابوهین و همکاران (۲۰۱۹)
-	-	-	صادرات	بررسی تأثیر یکپارچگی منطقه‌ای بر جریان صادرات	آفسورگیور (۲۰۱۹)
-	-	-	صادرات چین به هند، صادرات هند به چین	بررسی عوامل تعیین کننده تجارت بین چین و هند در دوره رکود ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۲	ژانگ، ون گورپ و ایزرز (۲۰۱۸)
-	-	-	صادرات، واردات، رشد صادرات/ واردات	بررسی تأثیر بحران مالی جهانی بر عملکرد تجاری کشورها	کبیر، بلاج و سلیم (۲۰۱۸)
-	-	نسبی	صادرات، واردات، تنوع بخشی صادرات از کالاهای خام سنتی به واسطه و تولیدی/ فناوریانه، تنوع بخشی واردات از کالاهای مصرفی نهایی به واسطه و نیمه آماده، تنوع بخشی به شرکای تجاری	ارزیابی تأثیر کمکهای تجاری بر عملکرد تجاری چین با اعضای OECD	لمی (۲۰۱۷)
-	-	-	صادرات، واردات	تأثیر عضویت در سازمان تجارت جهانی بر تجارت دوجانبه	آرپینو، بندیکتیس و متی (۲۰۱۷)
-	-	-	صادرات	بررسی رابطه خصوصی سازی و عملکرد تجاری چین	یان (۲۰۱۷)
-	-	-	صادرات، واردات	مقایسه آثار تجاری یکپارچگی اقتصادی در شرق و جنوب آسیا	آرمسترانگ (۲۰۱۵)

محقق و سال	هدف تحقیق از به‌کارگیری شاخص عملکرد	معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری	جامعیت	وزن/ اهمیت	روابط علی
هاسمن، لی و سویرامانیان (۲۰۱۲)	بررسی تأثیر عملکرد حمل و نقل بر تجارت	صادرات، واردات	-	-	-
کالی و ولده (۲۰۱۱)	بررسی تأثیر کمک‌های تجاری بر عملکرد تجاری	صادرات، تغییر در صادرات، هزینه تجارت (صدور اسناد، ترخیص و...)، زمان تجارت (زمان ترخیص و...)	-	-	-
وانگ، وی و لیو (۲۰۱۰)	بررسی عوامل تعیین‌کننده تجارت دوجانبه اعضای OECD	صادرات، واردات	-	-	-
سانتوز-پائولینو (۲۰۰۶)	بررسی تأثیر آزادسازی تجارت بر عملکرد تجاری	صادرات، رشد صادرات، نسبت تراز تجاری به GDP	-	-	-
سانیا و چابرا (۲۰۰۴)	بررسی نقش نوآوری در عملکرد تجاری	صادرات دوطرفه	-	-	-
ویلیامز (۲۰۰۳)	کمی‌سازی عملکرد تجاری	صادرات، واردات، تعداد صادرکنندگان/ واردکنندگان، افزایش سهم کشور مبدأ، مقصد از بازار شریک تجاری، تنوع محصولات صادراتی، خدمات پشتیبان	نسبی	-	-
تحقیقات داخلی					
هوشمند، مهدوی، الاهی (۱۳۸۵)	بررسی تأثیر زیرساخت‌های حمل زمینی بر حجم تجارت ایران با اعضای آکو	مجموع تجارت	-	-	-
حسینی، عاقلی (۱۳۸۷)	برآورد آثار کمی اجرای موافقتنامه تجاری آکو بر توسعه تجارت ایران	صادرات، واردات	-	-	-
عیسی‌زاده و حسینی (۱۳۹۳)	بررسی تأثیر تجارت با چین بر اشتغال بخش صنعت ایران	صادرات، واردات	-	-	-
کازرونی، قربانی و ثقفی (۱۳۹۴)	بررسی تأثیر تحریم بر تجارت خارجی ایران	حجم (مجموع) تجارت به دلار	-	-	-
کمالی (۱۳۹۵)	تأثیرات برجام بر تجارت خارجی ج.ا.ایران	تراز تجاری، ارزش واحد صادرات و واردات، نسبت صادرات به واردات	-	-	-

روابط علی	وزن/ اهمیت	جامعیت	معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری	هدف تحقیق از به‌کارگیری شاخص عملکرد	محقق و سال
-	-	-	صادرات، واردات	بررسی تأثیر فضای کسب و کار بر تجارت خارجی ایران	اسگویی، ولی زاده (۱۳۹۷)
-	-	-	صادرات	بررسی تأثیر صرفه‌مقیاس و تنوع محصول بر تجارت خارجی	خداداد، خلیلی، شاه حسینی و راسخی (۱۳۹۹)

همان‌طور که در جدول (۱) قابل مشاهده است، بررسی تحقیقات پیشین خلأهای زیر را در این حوزه تحقیقاتی نشان می‌دهد:

اول اینکه در اکثر تحقیقات، صرفاً از یک یا چند معیار محدود برای ارزیابی عملکرد تجاری استفاده شده و به جنبه‌های مختلف عملکرد پرداخته نشده است.^۱ به عنوان مثال، پارک و کیم (۲۰۲۰)، اوزابوهین و همکاران (۲۰۱۹)، آفسورگبور (۲۰۱۹) و یان (۲۰۱۷)، هرکدام فقط از یک معیار (صادرات) برای ارزیابی عملکرد تجاری استفاده کرده‌اند. در حالی که عملکرد تجاری، یک سازه پیچیده و چندوجهی است که دستیابی به شناخت صحیح از آن، مستلزم بررسی ابعاد و معیارهای مختلف است.^۲

دوم اینکه علیرغم انجام تحقیقات متعدد در این حوزه، تاکنون توافقی در مورد معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری حاصل نشده و هر تحقیق از معیارهای متفاوتی برای ارزیابی عملکرد تجاری استفاده کرده است.^۳ در این زمینه، دو معیار ارزش صادرات و ارزش واردات بیشترین تکرار را در تحقیقات این حوزه داشته‌اند، اما معیارهای متعدد دیگری مانند تغییر در ارزش صادرات، تراز تجاری، تنوع محصولات صادراتی و ... نیز توسط محققین مورد استفاده قرار گرفته است. به عنوان مثال، کمال و همکاران (۲۰۲۰) از معیار "نسبت صادرات به شریک تجاری به کل واردات شریک تجاری" برای ارزیابی عملکرد تجارت دوجانبه پاکستان با کشورهای عضو

1. Cavusgil & Zou (1994), Morgan, Kaleka, & Katsikeas, (2004), Lemi (2017).

2. Katsikeas, Leonidou, & Morgan (2000), Carneiro, Farias, Rocha, & da Silva (2015), Navarro-García, Arenas-Gaitán, Rondán-Cataluña, & Rey-Moreno (2016).

3. Dumond (1994), Acikdilli, Mintu-Wimsatt, & E. Spillan (2020).

آسه آن استفاده کرده‌اند، اما در همان سال، پارک و کیم (۲۰۲۰) عملکرد تجاری را با استفاده از شاخص "میزان صادرات" ارزیابی کرده‌اند. در حالی که استفاده از معیارهای یکپارچه و استاندارد، به منظور شناسایی دلایل عملکرد برتر و همچنین مقایسه پذیری نتایج تحقیقات با یکدیگر، ضروری است.^۱

سوم اینکه حتی برخی تحقیقات که از معیارهای چندگانه استفاده کرده‌اند، این کار را بدون توجه به میزان اهمیت و اولویت هر معیار انجام داده‌اند.^۲ حتی آن دسته از محققین مانند گوان و شونگ (۲۰۲۰) و لمی (۲۰۱۷) که معیارهای چندگانه را برای ارزیابی عملکرد تجاری اتخاذ کرده‌اند، وزن و اهمیت معیارها را یکسان در نظر گرفته‌اند. در حالی که تعیین اولویت معیارها، برای دستیابی به ارزیابی صحیح از عملکرد تجاری حائز اهمیت است.^۳

چهارم اینکه تحقیقات این حوزه، معیارها را مستقل از یکدیگر فرض کرده و در هیچ یک از تحقیقات انجام شده، روابط احتمالی بین معیارها مورد توجه قرار نگرفته است. در حالی که ادبیات تحقیق، وجود روابط متقابل بین معیارها و تعاملات پیچیده آنها را تایید کرده و توجه به این موضوع، برای تعیین اولویت هر معیار و ارزیابی صحیح از عملکرد، ضروری است.^۴

بنابراین، هدف پژوهش حاضر، ارائه چارچوبی یکپارچه از مناسب‌ترین معیارها برای ارزیابی عملکرد تجاری است که ضمن در نظر گرفتن ابعاد مختلف عملکرد، اولویت معیارها و روابط بین آنها را نیز مورد توجه قرار دهد. در این زمینه، از روش‌های کمی استفاده شده که یکی از بهترین راه‌کارها برای وزن دهی و اولویت بندی موارد مختلف است.^۵ در ادامه، روش و مراحل تحقیق و سپس یافته‌ها ارائه خواهد شد.

۲. روش‌شناسی

همان‌طور که در نمودار (۱) نشان داده شده است، در این تحقیق ابتدا از طریق مرور سیستماتیک

1. Zou, Taylor, & Osland (1998), Armstrong (2015).

2. Leonidou & Katsikeas (2010).

3. Thorpe & Holloway (2008).

4. Katsikeas, Leonidou & Morgan (2000).

5. Chang, Chen, & Ho (2012), Heidary Dahooie, Meidute-Kavaliauskiene, Vanaki, Podviezko, & Beheshti Jazan Abadi (2020).

ادبیات^۱ و با استفاده از کلیدواژه‌هایی مانند ارزیابی عملکرد تجاری، معیارهای عملکرد تجاری و تجارت دوجانبه^۲، مقالات مرتبط با موضوع تحقیق که در حوزه تجارت بین‌الملل به چاپ رسیده در پایگاه‌های علمی مورد جستجو قرار گرفت. به منظور بهره‌گیری از جدیدترین تحقیقات انجام شده، بازه زمانی چاپ مقالات انتخابی، از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۲ میلادی (۱۳۷۹ تا ۱۴۰۱ شمسی) تعیین شد. همچنین، تعداد شش نفر از خبرگان حوزه تجارت بین‌الملل، متشکل از اساتید دانشگاه و همچنین متخصصین اجرایی با سابقه فعالیت در حوزه تجارت خارجی کشور به روش گلوله برفی برای حضور در گروه خبرگان انتخاب شدند. در ادامه، معیارهایی که در تحقیقات پیشین برای ارزیابی عملکرد تجاری در سطح کشور به کار رفته، استخراج و طبقه‌بندی شد. سپس، مناسب‌ترین معیارها در هر دسته با استفاده از نظر خبرگان و به روش دلفی فازی^۳ انتخاب شد. پس از آن، با روش دیمتل^۴، روابط بین دسته‌ها و معیارهای آنها با یکدیگر مشخص شد و وزن دهی به دسته‌ها و معیارها نیز با استفاده از روش بهترین-بدترین^۵ صورت گرفت. در نهایت، با تلفیق نتایج حاصل از روش دیمتل و بهترین-بدترین، وزن و رتبه نهایی معیارها به دست آمد. در ادامه، روش‌های مورد استفاده در این پژوهش معرفی خواهد شد.

۲-۱. روش دلفی فازی

روش دلفی ابزاری برای دستیابی به اجماع میان گروهی از خبرگان است. رویکرد سنتی این روش کاربردهای زیادی دارد، اما با مشکلاتی مانند ابهام و عدم قطعیت در نظرات خبرگان مواجه بوده^۶ و اجرای آن نیز مستلزم صرف وقت و هزینه بسیاری است. بنابراین، روش دلفی فازی به منظور رفع نقاط ضعف رویکرد سنتی، معرفی شده است. دلفی فازی، علاوه بر دستیابی به ارزیابی بهتر از قضاوت‌های انسانی، صرفاً نیازمند یک دور اخذ نظرات خبرگان است و به این ترتیب، هزینه و زمان اجرای روش را نیز تا حد زیادی کاهش می‌دهد^۷.

1. Systematic Literature Review

2. Trade Performance Measurement/Evaluation/Appraisal, Trade Performance Criteria/ Indicator/ Index, Bilateral Trade

3. Fuzzy Delphi

4. Decision Making and Trial Evaluation Laboratory (DEMATEL)

5. Best Worst Method (BWM)

6. Hierro, Sánchez, Puente-Fernández, Montoya-Juárez, & Roldán (2021)

7. Kardaras, Karakostas, & Mamakou (2013)



نمودار ۱ - مراحل اجرای تحقیق

یکی از مهم‌ترین مراحل روش دلفی فازی، تشکیل گروه خبرگان است. در خصوص تعداد مطلوب خبرگان دیدگاه‌های متعددی وجود دارد، اما از شش تا دوازده نفر ایده‌آل و چنانچه ترکیبی از خبرگان با تخصص‌های مرتبط مورد استفاده قرار گیرند، از پنج تا ده نفر کافی دانسته شده است. به علاوه، در این زمینه روش گلوله برفی برای انتخاب خبرگان پیشنهاد شده است^۱. بر اساس گام‌های روش دلفی فازی، ابتدا نظرات خبرگان در مورد میزان موافقت با معیارهای استخراج‌شده از ادبیات گردآوری و جمع‌بندی شده و سپس بر اساس نتایج حاصله، فهرست مناسب‌ترین معیارها ارائه شده است^۲ (مراحل اجرای روش دلفی فازی در ضمیمه ارائه شده است).

۲-۲. روش دیمتل

روش دیمتل که برای اولین بار در سال ۱۹۷۶ توسط Fontela و Gabus معرفی شد، برای شکل‌دهی مدل ساختاری روابط علی میان عناصر مختلف یک سیستم به کار می‌رود. در تحقیق حاضر، با توجه به اینکه دسته‌ها/معیارهای شناسایی شده، نسبت به یکدیگر مستقل نبوده و روابط علت و معلولی میان آنها برقرار است، از این روش برای شناسایی دقیق جهت و اندازه روابط مذکور استفاده شده است. طبق گام‌های روش دیمتل، ابتدا نظرات هر یک از خبرگان در مورد روابط بین دسته‌ها/معیارها گردآوری و سپس با یکدیگر جمع‌بندی شده است تا میزان تعامل بین معیارها و تأثیرگذاری یا تأثیرپذیری آنها نسبت به یکدیگر مشخص شود^۳.

۲-۳. روش بهترین-بدترین

روش بهترین-بدترین، با استفاده از دو دسته مقایسات زوجی، وزن معیارها را تعیین می‌کند. برتری این روش نسبت به سایر روش‌ها در استفاده از یک روش ساختارمند برای انجام مقایسات زوجی به نحوی است که تعداد مقایسات زوجی کمتر و همچنین ناسازگاری پایین‌تری دارد. بنابراین، این روش در عین راحت‌تر ساختن محاسبات، منجر به حصول نتایج با قابلیت اطمینان بالاتر

1. Habibi, Firouzi jahantigh & Sarafrazi (2015), Ahmadi, Zakerian, Salmanzadeh & Morteza pour (2016), Rejab, Azmi & Chuprat (2019)

2. Kuo & Chen (2008)

3. J. Thakkar (2021)

خواهد شد. بر اساس گام‌های این روش، ابتدا هر یک از خبرگان، مهم‌ترین و کم‌اهمیت‌ترین دسته/معیار را انتخاب کرده و مقایسات زوجی بین آنها با سایر دسته/معیارها را انجام می‌دهد. سپس نظرات خبرگان با یکدیگر تجمیع و وزن هر دسته/معیار بر اساس مجموع نظرات داوران تعیین می‌شود. در نهایت وزن هر معیار در وزن دسته مربوطه ضرب و نتیجه آن، بر بزرگترین وزن به دست آمده تقسیم می‌شود تا وزن نرمال هر معیار به دست آید.

۲-۴. تلفیق دیمتل و بهترین-بدترین

همان‌طور که گفته شد، کاربرد روش دیمتل در بررسی روابط علی میان معیارها است و امکان تعیین وزن یا اهمیت هر معیار را ندارد. از طرف دیگر، روش بهترین-بدترین، وزن معیارها را بدون در نظر گرفتن روابط علی میان آنها محاسبه می‌کند. بنابراین، در فاز پایانی، با هدف در نظر گرفتن روابط علی بین معیارها در وزن‌دهی آنها، نتایج حاصل از دو روش دیمتل و بهترین-بدترین با یکدیگر تلفیق شده است.

محاسبات و رتبه‌بندی معیارهای عملکرد تجاری

بر اساس نتایج فاز اول، خبرگان ضمن تایید دسته‌بندی انجام شده بر روی معیارها، در هر دسته‌ها پنج معیار را به‌عنوان مناسب‌ترین موارد شناسایی کردند. این معیارها همراه با تعداد تکرار هر یک در تحقیقات قبلی در جدول (۳) ارائه شده است.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

جدول ۳- فهرست نهایی معیارها پس از اجرای فرایند دلفی فازی

تکرار	منابع	معیار	کد	دسته
۴	Guan & Sheong (2020), Lemi (2017)	تراز تجاری	A1	عمومی (A)
۱	Lemi (2017)	تغییر تراز تجاری (افزایش / کاهش)	A2	
۳	Hao, Han, & Li (2022), Guan & Sheong (2020)	مجموع تجارت	A3	
۳	Guan & Sheong (2020), Kamal et al. (2020)	سهم کشور مبدأ از بازار کشور شریک تجاری	A4	
۱	Guan & Sheong (2020)	سهم شریک تجاری از کل واردات کشور مبدأ	A5	
۱۹	Hao, Han, & Li (2022), Guan & Sheong (2020), S. Osabuohien et al. (2019), Afesorghor (2019), oxford economics (2014), Yan (2017), Armstrong (2015), Zhang et al. (2018), Park & Kim (2020), Wang, Wie & Lio (2010), Hausman et al. (2012), Cali & Velde (2011), SAN-TOS-Paulino (2006), Kabir, Bloch & Salim (2018), Arpino et al. (2017), Sanyal & Chhabra (2004), Cali & te Velde (2011), Muradov (2020)	ارزش صادرات (دلار/ریال)	B1	صادرات (B)
۱	Williams (2003)	تعداد تجار/شرکت‌ها در کشور مبدأ که به صادرات به کشور شریک تجاری اشتغال دارند	B2	
۲	Williams (2003), Guan & Sheong (2020)	تنوع محصولات صادراتی کشور مبدأ به شریک تجاری	B3	
۱	Lemi (2017)	تعداد و نوع تجار/شرکت‌ها در کشور شریک تجاری که مشتری محصولات کشور مبدأ هستند	B4	
۱	Lemi (2017)	ارتقای صادرات کشور مبدأ به شریک تجاری از کالاهای خام/ سنتی به تولیدی/فناورانه	B5	
۱۰	Hao, Han, & Li (2022), Guan & Sheong (2020), Lemi (2017), Armstrong (2015), Wang et al. (2010), H. Hausman, L. Lee & Subramanian (2012), Kabir, Bloch & Salim (2018), Arpino et al. (2017), Muradov (2020)	ارزش واردات (دلار/ریال)	C1	واردات (C)
۱	Williams (2003)	تعداد تجار/شرکت‌ها در کشور مبدأ که به واردات از کشور شریک تجاری اشتغال دارند	C2	
۲	Guan & Sheong (2020), Lemi (2017)	تنوع محصولات وارداتی کشور مبدأ از شریک تجاری	C3	

تکرار	منابع	معیار	کد	دسته
۲	Guan & Sheong (2020), Lemi (2017)	تعداد و نوع تجار/شرکت‌ها در کشور شریک تجاری که تامین‌کننده محصولات مورد نیاز کشور مبدأ هستند	C4	واردات (C)
۱	Lemi (2017)	ارتقای واردات از کالاهای مصرفی نهایی به واسطه/ نیمه آماده یا فناوریانه	C5	

در فاز دوم، پرسشنامه روابط علی به خبرگان ارائه و نظرات آنها اخذ شد. سپس مراحل روش دیمتل، ابتدا برای دسته‌های اصلی و سپس برای معیارها اجرا شد. بر این اساس، ماتریس روابط کل (T) برای دسته‌های اصلی و معیارها به دست آمد. سپس با محاسبه جمع سطری (r) و ستونی (c) ماتریس $r+c$ ، $r-c$ و $r+c$ برای دسته‌ها و معیارها به دست آمد که به ترتیب در جداول (۴) و (۵) ارائه شده است.

جدول ۴- میزان تعامل و اثرگذاری/اثرپذیری دسته‌ها

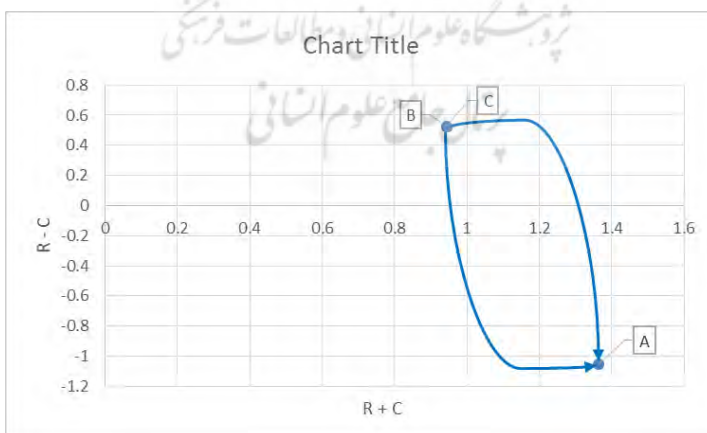
دسته	کد	$r+c$	$r-c$
عمومی	A	۱,۳۶۵	-۱,۰۵۳
صادرات	B	۰,۹۴۴	۰,۵۲۶
واردات	C	۰,۹۴۴	۰,۵۲۶

جدول ۵- میزان تعامل و اثرگذاری/اثرپذیری معیارها

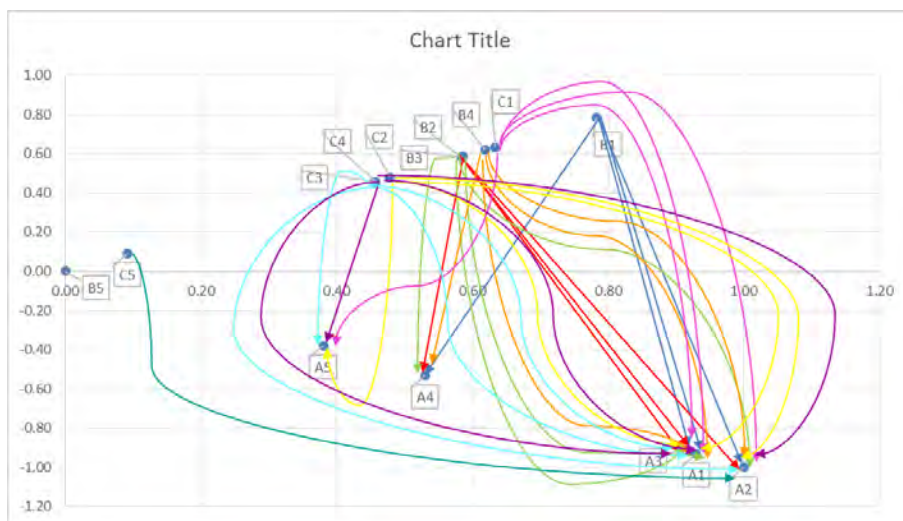
Criteria	r	c	$r+c$	$r-c$
A1	۰	۰,۹۳	۰,۹۳	-۰,۹۳
A2	۰	۱	۱,۰۰	-۱,۰۰

Criteria	r	c	r+c	r-c
A3	۰	۰٫۹۲	۰٫۹۲	-۰٫۹۲
A4	۰	۰٫۵۳	۰٫۵۳	-۰٫۵۳
A5	۰	۰٫۳۸	۰٫۳۸	-۰٫۳۸
B1	۰٫۷۸	۰	۰٫۷۸	۰٫۷۸
B2	۰٫۵۸	۰	۰٫۵۸	۰٫۵۸
B3	۰٫۵۹	۰	۰٫۵۹	۰٫۵۹
B4	۰٫۶۲	۰	۰٫۶۲	۰٫۶۲
B5	۰	۰	۰٫۰۰	۰
C1	۰٫۶۳	۰	۰٫۶۳	۰٫۶۳
C2	۰٫۴۸	۰	۰٫۴۸	۰٫۴۸
C3	۰٫۴۶	۰	۰٫۴۶	۰٫۴۶
C4	۰٫۴۶	۰	۰٫۴۶	۰٫۴۶
C5	۰٫۵۹	۰	۰٫۵۹	۰٫۵۹

در پایان این فاز، نقشه روابط علی برای دسته‌های اصلی و معیارها ترسیم شد که به ترتیب در نمودارهای (۳) و (۴) قابل مشاهده است.



نمودار ۳- روابط علی بین دسته‌های اصلی



نمودار ۴- روابط علت و معلولی بین معیارها

در فاز سوم، وزن دهی به دسته‌ها و معیارها (بدون در نظر گرفتن روابط علی)، بر با استفاده از روش بهترین-بدترین انجام شد. سپس وزن به دست آمده برای هر دسته، در وزن معیارهای همان دسته ضرب شد و برای محاسبه وزن نرمال (W_n)، وزن همه معیارها بر بزرگترین وزن به دست آمده (یعنی ۰/۱۳ متعلق به معیار B_1) تقسیم شد که نتایج آن در جدول (۶) قابل مشاهده است.

جدول ۶- وزن ابعاد و معیارها بر اساس روش بهترین-بدترین

بعد	وزن بعد	معیار	وزن معیار	\times وزن بعد وزن معیار	وزن نرمال (W_n)	
A	۰/۳۲	A1	تراز تجاری	۰/۲۵	۰/۰۸	۰/۶۳
		A2	تغییر در تراز تجاری	۰/۱۲	۰/۰۴	۰/۳۱
		A3	مجموع تجارت	۰/۲۹	۰/۱۰	۰/۷۱
		A4	سهم از بازار کشور مقابل	۰/۱۹	۰/۰۶	۰/۴۶
		A5	سهم کشور مقابل از کل واردات	۰/۱۵	۰/۰۵	۰/۳۶

	بعد	وزن بعد	معیار	وزن معیار	\times وزن بعد وزن معیار	وزن نرمال (W_n)	
B	صادرات	۰,۴۲۸	B ₁	ارزش صادرات	۰,۳۱	۰,۱۳	۱,۰۰
			B ₂	تعداد صادرکنندگان	۰,۱۴	۰,۰۶	۰,۴۴
			B ₃	تنوع محصولات صادراتی	۰,۱۳	۰,۰۶	۰,۴۳
			B ₄	تعداد/نوع مشتریان	۰,۱۶	۰,۰۷	۰,۵۲
			B ₅	ارتقای صادرات از سنتی به فناورانه	۰,۲۵	۰,۱۱	۰,۸۰
C	واردات	۰,۲۴۰	C ₁	ارزش واردات	۰,۲۸	۰,۰۷	۰,۵۱
			C ₂	تعداد واردکنندگان	۰,۱۵	۰,۰۴	۰,۲۷
			C ₃	تنوع محصولات وارداتی	۰,۱۶	۰,۰۴	۰,۲۸
			C ₄	تعداد/نوع تامین کنندگان	۰,۱۶	۰,۰۴	۰,۲۹
			C ₅	ارتقای واردات از مصرفی به واسطه	۰,۲۵	۰,۰۶	۰,۴۴

در فاز چهارم، نتایج حاصل از دو روش دیمتل و بهترین-بدترین با یکدیگر تلفیق شد تا وزن نهایی هر دسته و معیار با در نظر گرفتن روابط علت و معلولی موجود میان آنها به دست آید. به این منظور، ابتدا تمامی سلول‌های ماتریس روابط کل (T) بر بزرگترین عدد حاصل از جمع سطری آن ماتریس تقسیم شد تا ماتریس نرمال روابط کل (T_n) به دست آید.

سپس ماتریس T_n (حاصل از روش دیمتل) در ستون وزن نرمال W_n (حاصل از روش بهترین-بدترین) ضرب شد و نتیجه آن، با ستون W_n جمع شد تا وزن نهایی حاصل از دو روش دیمتل و بهترین-بدترین به دست آید. در نهایت، با تقسیم هر یک از اوزان بر مجموع اوزان به دست آمده (۱۰/۵۷)، وزن نهایی نرمال برای هر دسته/معیار محاسبه شد. نتایج در جداول (۷) و (۸) ارائه شده است.

جدول ۷- اوزان نهایی دسته‌ها

	$T_n W_n$	$W = W_n + T_n W_n$	وزن نهایی نرمال
A	۰,۱۷	۰,۹۵	۰,۲۳
B	۰,۷۶	۱,۷۶	۰,۴۳
C	۰,۸۱	۱,۳۸	۰,۳۴
		SUM: ۴/۱۰	

جدول ۸- اوزان نهایی معیارها

	$T_n W_n$	$W=W_n+T_n W_n$	وزن نهایی نرمال
A۱	۰	۰,۶۳	۰,۰۵۹
A۲	۰	۰,۳۱	۰,۰۲۹
A۳	۰	۰,۷۱	۰,۰۶۷
A۴	۰	۰,۴۶	۰,۰۴۴
A۵	۰	۰,۳۶	۰,۰۳۴
B۱	۰,۵۳	۱,۵۳	۰,۱۴۵
B۲	۰,۳۹	۰,۸۳	۰,۰۷۹
B۳	۰,۳۹	۰,۸۲	۰,۰۷۷
B۴	۰,۴۱	۰,۹۴	۰,۰۸۹
B۵	۰	۰,۸۰	۰,۰۷۶
C۱	۰,۴۲	۰,۹۳	۰,۰۸۸
C۲	۰,۳۱	۰,۵۸	۰,۰۵۵
C۳	۰,۳۰	۰,۵۸	۰,۰۵۵
C۴	۰,۳۰	۰,۵۹	۰,۰۵۶
C۵	۰,۰۵	۰,۴۹	۰,۰۴۶
		SUM: ۱۰/۵۷	

در نهایت، همان‌طور که جدول (۹) نشان می‌دهد، رتبه‌بندی معیارها بر اساس وزن نهایی نرمال حاصل از تلفیق نتایج دیمتل و بهترین-بدترین انجام شد.

جدول ۹- رتبه‌بندی معیارها بر اساس اوزان نهایی

شرح شاخص	کد	رتبه
ارزش صادرات (دلار/ریال)	B۱	۱
تعداد و نوع مشتریان در کشور شریک تجاری	B۴	۲
ارزش واردات (دلار/ریال)	C۱	۳
تعداد صادرکنندگان از کشور مبدأ به شریک تجاری	B۲	۴

رتبه	کد	شرح شاخص
۵	B۳	تنوع محصولات صادراتی کشور مبدأ به شریک تجاری
۶	B۵	ارتقای صادرات کشور مبدأ به شریک تجاری از کالاهای خام/سنتی به تولیدی/فناورانه
۷	A۳	مجموع تجارت (صادرات به علاوه واردات)
۸	A۱	تراز تجاری (صادرات منهای واردات)
۹	C۴	تعداد و نوع تامین‌کنندگان در کشور شریک تجاری
۱۰	C۲	تعداد واردکنندگان از شریک تجاری به کشور مبدأ
۱۱	C۳	تنوع محصولات وارداتی کشور مبدأ از شریک تجاری
۱۲	C۵	ارتقای واردات از کالاهای مصرفی نهایی به واسطه/نیمه آماده یا فناورانه
۱۳	A۴	سهم کشور مبدأ از بازار کشور شریک تجاری
۱۴	A۵	سهم کشور شریک تجاری از کل واردات کشور مبدأ
۱۵	A۲	تغییر تراز تجاری (افزایش یا کاهش)

نتیجه‌گیری و پیشنهادات

ارزیابی عملکرد تجاری کشورها یکی از موضوعات مهم در حوزه تجارت بین‌الملل به شمار می‌رود. با این حال، همان‌طور که در ادبیات تحقیق اشاره شد، استفاده از معیارهای مناسب برای این موضوع تاکنون کمتر مورد توجه قرار گرفته است. در این زمینه، اتکای تحقیقات به استفاده از یک یا چند معیار محدود، استفاده از معیارهای غیریکسان در تحقیقات مختلف، نادیده گرفتن روابط بین معیارها و عدم توجه به وزن و اهمیت آنها، موجب عدم انسجام کافی و مقایسه‌ناپذیری نتایج در تحقیقات این حوزه شده است.

بنابراین، پژوهش حاضر با هدف شناسایی و معرفی مجموعه‌ای از مناسب‌ترین معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری، با در نظر گرفتن جنبه‌های مختلف عملکرد، وزن و اولویت معیارها و همچنین روابط علی میان آنها انجام شد. به این منظور، با استفاده از یک رویکرد ساختارمند، ابتدا از طریق مرور سیستماتیک ادبیات، معیارهای مورد استفاده در تحقیقات قبلی استخراج و با بهره‌گیری از نظرات خبرگان و به روش دلفی فازی، مجموعه‌ای از پانزده معیار مناسب برای ارزیابی عملکرد تجاری، در سه دسته معیارهای عمومی، صادرات و واردات طبقه‌بندی شد. سپس با به‌کارگیری روش دیمتل، روابط بین دسته‌ها/معیارها شناسایی و در ادامه، با روش

بهترین-بدترین، وزن‌دهی اولیه آنها انجام شد. در نهایت، با تلفیق نتایج حاصل از دو روش دیمتل و بهترین-بدترین، روابط علی موجود بین دسته‌ها/معیارها در وزن‌دهی آنها لحاظ شد و اوزان نهایی آنها به دست آمد. به این ترتیب، مجموعه‌ای قابل اتکا از مناسب‌ترین معیارها برای ارزیابی عملکرد تجاری در سطح کشور ارائه شد که دستیابی به یک ارزیابی دقیق و همه‌جانبه از عملکرد تجاری را برای محققین و سیاست‌گذاران حوزه تجارت خارجی امکان‌پذیر می‌سازد. نتایج این تحقیق، الگویی را برای ارزیابی عملکرد تجاری کشورها ارائه کرده که برای دست‌اندرکاران این حوزه و محققین بعدی قابل استفاده است و به‌کارگیری آن در پژوهش‌های آتی، به انسجام‌بخشی و مقایسه‌پذیری تحقیقات این حوزه کمک خواهد کرد.

نتایج حاصل از اجرای روش دیمتل در مورد دسته‌های اصلی در این پژوهش نشان داده است که دو دسته معیارهای صادرات و واردات (B و C) بر دسته معیارهای عمومی (A) تأثیر گذارند. همچنین طبق وزن‌دهی اولیه دسته‌ها از طریق روش بهترین-بدترین (بدون در نظر گرفتن روابط علی)، دسته‌های صادرات (B)، عمومی (A) و واردات (C) به ترتیب دارای بیشترین اهمیت شناخته شده‌اند. پس از تلفیق نتایج دو روش دیمتل و بهترین-بدترین، همچنان دسته صادرات بیشترین اهمیت را به خود اختصاص داده، اما دسته واردات در رتبه دوم و دسته در رتبه سوم قرار گرفت که این موضوع ناشی از تأثیرگذاری معیارهای دسته واردات بر معیارهای عمومی است. کسب رتبه اول توسط دسته معیارهای صادرات، حاکی از اهمیت آن در عملکرد تجاری کشورها است که این موضوع با تأکید ادبیات بر مزایای قابل توجه صادرات برای دولت‌ها همخوانی دارد. صادرات می‌تواند مزایایی مانند افزایش ذخایر ارزی، اشتغال و رشد اقتصادی را برای کشورها به همراه داشته باشد و به همین دلیل از اهمیت بسیاری برخوردار است. علاوه بر این، تحقیقات پیشین بر تأثیر قابل توجه صادرات بر شاخص‌های عمومی (مانند تراز تجاری) را مورد تأکید قرار داده‌اند که یافته‌های تحقیق در این زمینه نیز با مطالعات قبلی سازگار است. علاوه بر این، با بررسی روابط بین معیارها به روش دیمتل، معیارهای A۲، A۱، A۳، A۴ و A۵ به ترتیب اثرپذیرترین و معیارهای B۱، C۱، B۴، B۳، B۲، C۲، C۳ و C۴ به ترتیب اثرگذارترین معیارها شناخته شدند. در این زمینه، معیار C۵ کمترین اثرگذاری را داشته و معیار B۵ نیز فاقد هرگونه اثرگذاری و اثرپذیری بوده است.

در وزن‌دهی اولیه معیارها از طریق روش بهترین-بدترین، (بدون در نظر گرفتن روابط علی)، معیارهای B₁، B₅، A₃ و A₁ و B₄ به ترتیب به عنوان مهمترین معیارها شناخته شده‌اند. پس از تلفیق نتایج دو روش دیمتل و بست-ورست و تعیین وزن نهایی معیارها با در نظر گرفتن روابط علی میان آنها، معیار B₁ همچنان رتبه اول را در اختیار داشته، اما رتبه‌های بعدی به ترتیب به معیارهای B₄، C₁، B₂ و B₃ اختصاص یافته است. این جابجایی، ناشی از در نظر گرفتن نقش روابط علی در وزن‌دهی معیارها است، به طوری که اثرگذار بودن یک معیار بر سایر معیارها، موجب افزایش اهمیت آن در رتبه‌بندی نهایی می‌شود. به عنوان مثال، تأثیرگذاری معیار B₁ (میزان صادرات) بر معیار A₃ (مجموع تجارت) به این معنی است که بالا بودن میزان صادرات، علاوه بر اینکه به خودی خود عملکرد تجاری را ارتقا می‌دهد، از طریق بالا بردن مجموع تجارت نیز، سطح عملکرد را بهبود می‌بخشد و در واقع، به دو طریق مستقیم و غیرمستقیم در ارتقای عملکرد تجاری نقش دارد. بنابراین، توجه به این شاخص در ارزیابی عملکرد از اهمیت بیشتری برخوردار است و چنانچه کشوری بتواند عملکرد خود را در این معیار ارتقا دهد، تأثیر آن بر بهبود کلی عملکرد بیشتر خواهد بود.

در وزن‌دهی نهایی معیارها، بالاترین رتبه به معیار "ارزش صادرات" (B₁) اختصاص یافته و معیار "ارزش واردات" (C₁) در رده سوم قرار گرفته است. همان‌طور که در جدول (۳) نشان داده شد این دو معیار به ترتیب بیشترین تعداد تکرار را در تحقیقات قبلی داشته‌اند. به علاوه، آرمسترانگ (۲۰۱۵) بررسی آمارهای واردات برای دستیابی به ارزیابی صحیح از عملکرد تجاری را ضروری دانسته و لمی (۲۰۱۷) نیز تاکید کرده، اکثر تحقیقات قبلی برای سنجش عملکرد تجاری، به ارزیابی میزان صادرات و واردات پرداخته‌اند. بنابراین، قرار گرفتن این دو معیار در زمره مهمترین معیارها، با ادبیات تحقیق سازگار است.

با این حال، در پژوهش حاضر، برخی معیارهای دسته صادرات (از جمله تعداد/نوع مشتریان در کشور شریک تجاری (B₄)، تعداد صادرکنندگان (B₂) و تنوع محصولات صادراتی (B₃)، علیرغم تکرار کمتر در تحقیقات پیشین، وزن بالاتری را نسبت به سایر معیارها به دست آورده‌اند که ناشی از تأثیرگذاری بالای آنها بر دیگر معیارها (در محاسبات دیمتل) و همچنین بالاتر بودن وزن دسته صادرات (در محاسبات بست-ورست) است. این موضوع، در انطباق با نظر کاووزیل و زو (۱۹۹۴) و مورگان و همکاران (۲۰۰۴) در خصوص عدم توجه تحقیقات پیشین به استفاده

از معیارهای چندگانه و همچنین موید نظر مورگان (۲۰۰۰) و تروپ و هالووی (۲۰۰۸) مبنی بر نادیده گرفتن روابط علی و وزن معیارها است که در نهایت، غفلت تحقیقات این حوزه از برخی معیارهای مهم و تأثیرگذار در ارزیابی عملکرد تجاری را در پی داشته است.

با توجه به قرار گرفتن دسته صادرات در رتبه نخست و تأثیرگذاری آن بر دسته معیارهای عمومی و همچنین قرار گرفتن معیارهای دسته صادرات در زمره مهمترین معیارها (به ترتیب B۱، B۴، B۲، B۳، B۵)، به محققین و سیاست‌گذاران توصیه می‌شود برای ارزیابی عملکرد تجاری کشورها معیارهای این دسته را به طور کامل مورد توجه قرار دهند. در این زمینه، لازم است علاوه بر بررسی ارزش صادرات، سایر جنبه‌های آن مانند تنوع محصولات صادراتی و ترکیب کالاهای خام یا تولیدی در سبد صادراتی کشور نیز ارزیابی شود.

همچنین، به منظور ارتقای عملکرد تجاری در رابطه با کشورهای هدف، لازم است علاوه بر افزایش ارزش صادرات، بهبود عملکرد کشور در سایر شاخص‌های صادراتی نیز مورد توجه قرار گیرد. در این زمینه، یافته‌های این تحقیق نشان می‌دهد اقداماتی مانند تقویت فعالیت‌های بازاریابی و تلاش برای جذب مشتریان بیشتر و بزرگتر در کشور هدف، تسهیل فرایندهای صادرات و ارائه مشوق‌هایی برای افزایش تعداد صادرکنندگان داخلی به کشور هدف، بازاریابی محصولات جدید و متنوع‌سازی صادرات به کشور هدف و همچنین ارتقای صادرات به کشور هدف از کالاهای خام و سنتی به کالاهای تولیدی و فناورانه به ترتیب می‌توانند بیشترین نقش را در بهبود عملکرد کشور در حوزه صادرات و در نهایت ارتقای عملکرد کلی تجارت خارجی با کشورهای هدف داشته باشند.

پس از آن، با توجه به قرارگرفتن دسته واردات در رده دوم و تأثیرگذاری آن بر دسته عمومی و همچنین کسب رتبه سوم توسط معیار ارزش واردات در رتبه‌بندی کلی معیارها، توصیه می‌شود به منظور ارزیابی عملکرد تجاری کشورها صرفاً به بررسی صادرات و موضوعات مربوط به آن اکتفا نکرده و معیارهای مربوط به واردات نیز به طور جدی مورد توجه قرار گیرد. همان‌طور که نتایج این تحقیق نشان می‌دهد و محققین قبلی نیز تأکید کرده‌اند، در نظر گرفتن معیار ارزش واردات در ارزیابی عملکرد تجاری، ضمن کمک به درک بهتر از ابعاد مختلف آن، خطاهای احتمالی اندازه‌گیری را نیز کاهش می‌دهد.

به‌علاوه، مناسب است علاوه بر در نظر گرفتن ارزش واردات از کشور شریک تجاری، جنبه‌های دیگر آن نیز مورد بررسی قرار گیرد. به‌عنوان مثال، بررسی تعداد، اندازه و سطح فعالیت شرکت‌های تامین‌کننده فعال در کشور شریک تجاری که با واردکنندگان در کشور مورد بررسی در ارتباطند، نمایانگر میزان موفقیت در تامین کالاهای مورد نیاز به صورت پایدار و با قیمت رقابتی از آن کشور خواهد بود. از طرف دیگر، تعداد تجار یا شرکت‌های فعال در کشور مورد بررسی که واردکننده محصولات از کشور شریک تجاری هستند، نشان‌دهنده نقش ارتباط تجاری با آن کشور در تامین درآمد و اشتغال گروهی از تجار داخلی و در نتیجه میزان اهمیت حفظ ارتباط پایدار با آن کشور است. همچنین، تنوع محصولات وارداتی از شریک تجاری و نوع کالاها (اساسی یا غیراساسی) نیز میزان وابستگی کشور به ارتباط با آن شریک تجاری را نشان می‌دهد. در نهایت، مناسب است میزان ارتقای واردات از کالاهای مصرفی و نهایی به کالاهای واسطه و نیمه آماده یا فناوریانه، که در زمره شاخص‌های ارزیابی عملکرد تجاری در این تحقیق معرفی شده، برای ارزیابی عملکرد کشورها مورد توجه قرار گیرد. در این زمینه، افزایش واردات کالاهای واسطه به جای کالاهای مصرفی، زمینه‌ساز افزایش اشتغال، تولید و حتی صادرات در کشور خواهد بود و واردات کالاهای فناوریانه نیز با انتقال دانش فنی به پیشرفت کشور کمک می‌کند. بنابراین، بررسی این موارد در ارزیابی عملکرد تجاری و همچنین توجه به آنها در برنامه‌ریزی برای ارتقای عملکرد تجاری کشورها توصیه می‌شود.

در نهایت، دسته معیارهای عمومی رتبه سوم را به خود اختصاص داده است. با توجه به تأثیرپذیر بودن این دسته، از دو دسته صادرات و واردات، می‌توان عملکرد تجاری کشور در معیارهای مربوط به آن را از طریق بهبود معیارهای دو دسته دیگر ارتقا داد. نتایج نشان می‌دهد در دسته معیارهای عمومی، دو معیار مجموع تجارت و تراز تجاری بیشترین اهمیت را داشته و حتی در رتبه‌بندی نهایی، بالاتر از چهار معیار دسته واردات (C۴، C۲، C۳ و C۵) قرار گرفته‌اند. بنابراین، به محققین و سیاست‌گذاران توصیه می‌شود به منظور دستیابی به یک دیدگاه جامع در ارزیابی عملکرد تجاری کشورها، علاوه بر معیارهای صادرات و واردات، مجموع تجارت و تراز تجاری آنها را نیز مورد بررسی قرار دهند.

به‌علاوه، مناسب است سهم کلی هر کشور از بازار کشور مقابل و تغییرات احتمالی در تراز تجاری نیز در ارزیابی عملکرد تجاری کشورها مورد توجه قرار گیرد. این موضوع به تنهایی و

همچنین در مقایسه عملکرد تجاری یک کشور در رابطه با چند کشور دیگر اهمیت دارد. به عنوان مثال، چنانچه ارزش صادرات (دلاری/ریالی) کشور الف به دو کشور ب و ج یکسان، اما سهم از بازار آن کشورها به ترتیب ۵ و ۴۰ درصد باشد، این موضوع نشان می‌دهد کشور ب بازار بزرگتری دارد که تاکنون کمتر از ظرفیت‌های آن بهره‌برداری شده و در راستای ارتقای عملکرد تجاری، می‌توان برای افزایش سهم از بازار آن برنامه‌ریزی کرد. این موضوع، بار دیگر ضرورت توجه به ابعاد مختلف عملکرد و عدم تکیه صرف بر یک بعد یا معیار خاص (مثل میزان صادرات و واردات) را نمایان می‌سازد.

در مجموع، فهرست معیارهای ارائه شده در این تحقیق، به عنوان ابزاری برای ارزیابی صحیح و جامع از عملکرد تجاری یک کشور با هر کشور مورد نظر یا مقایسه عملکرد تجاری با چند کشور هدف قابل استفاده است. در نظر گرفتن جنبه‌های مختلف عملکرد که در این تحقیق مورد توجه قرار گرفت، تصمیم‌گیران را در دستیابی به شناخت دقیق‌تر از نقاط ضعف و قوت کشورها در تجارت خارجی یاری می‌کند. همچنین، بررسی وابستگی‌های موجود میان معیارهای ارزیابی عملکرد تجاری و وزندهی آنها که در این تحقیق برای نخستین بار به آن پرداخته شد، به محققین و سیاست‌گذاران نشان می‌دهد کدام جنبه‌های عملکرد از اهمیت بیشتری برخوردار است و عملکرد ضعیف در یکی از شاخص‌ها چگونه موجب افت عملکرد کلی خواهد شد یا تا چه اندازه می‌توان با بهبود عملکرد در یک معیار، زمینه ارتقای بیشتر در عملکرد کلی را فراهم نمود. به علاوه، در نظر گرفتن روابط علی معیارها در محاسبه وزن‌های نهایی، موجب افزایش قابلیت اطمینان اوزان نهایی شده است.

به این ترتیب، پژوهش حاضر با تلاش در جهت رفع خلأهای تحقیقاتی موجود، زمینه مناسبی را برای یکپارچگی و مقایسه‌پذیری تحقیقات آتی این حوزه فراهم نموده و همچنین، برنامه‌ریزی و اجرای اقدامات لازم توسط سیاست‌گذاران و دست‌اندرکاران را برای بهبود عملکرد تجاری در رابطه با کشورهای مورد نظر تسهیل نموده است.

با این حال، از آنجا که این موضوع برای نخستین بار در این تحقیق مورد توجه قرار گرفته، پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آتی بررسی‌های بیشتری را در خصوص فهرست معیارها و اوزان به دست آمده انجام دهند. در این زمینه، با توجه به تعدد خبرگان این حوزه و اهمیت دستیابی

به اجماع میان آنها، می‌توان با استفاده از روش‌هایی مانند LSGDM¹ و تجمیع نظرات تعداد بیشتری از خبرگان، به بررسی موضوع پرداخت. همچنین، با توجه به اینکه ممکن است هر یک از خبرگان در خصوص برخی ابعاد تخصص بیشتری داشته و در مورد ابعاد دیگر تردید و ابهام داشته باشند، می‌توان از اعداد فازی مردد² استفاده کرد. به علاوه، با توجه به اینکه عملکرد تجاری یک موضوع مقطعی نیست و می‌تواند تحت تأثیر دوره‌های زمانی قبلی نیز قرار داشته باشد، استفاده از روش‌های تصمیم‌گیری چندمتغیره پویا³ مناسب ارزیابی می‌گردد.

علاوه بر این، پیشنهاد می‌شود تحقیقات بعدی، معیارهای ارائه شده برای ارزیابی عملکرد تجاری را بر اساس اهداف پژوهشی متفاوت (به عنوان مثال انجام مقایسات بین کشوری، تصمیم‌گیری در خصوص ایجاد همگرایی منطقه‌ای یا بررسی نتایج حاصل از آن، شناسایی عملکرد برتر و الگوگیری از آن، بررسی تغییرات ایجاد شده در جهت‌گیری و جغرافیای تجاری کشورها در یک دوره چندساله، سنجش میزان گشودگی تجاری کشورها و ...) دسته‌بندی و وزن‌دهی نمایند. همچنین مناسب است با بهره‌گیری از چارچوب معرفی شده در این پژوهش، به ارزیابی عملکرد تجارت دوجانبه با یک کشور خاص یا مقایسه نتایج عملکردی کشورهای مختلف با یکدیگر پرداخته شود.

به علاوه، با توجه به اینکه معیارهای ارائه شده در این پژوهش، عمدتاً جنبه اقتصادی و مالی دارند، پیشنهاد می‌شود تحقیقات آتی به بررسی امکان استفاده از سایر معیارها (مانند معیارهای استراتژیک یا معیارهای رفتاری مربوط به مشتری) در ارزیابی عملکرد تجاری کشورها بپردازند.

منابع

- آقازاده و سلطانی فر. (۱۳۹۵). کتاب جامع بازرگانی بین‌الملل. تهران: موسسه انتشارات دانشگاه تهران.
- برقی اسگویی و ولی زاده. (۱۳۹۷). تأثیر فضای کسب و کار بر تجارت خارجی: مطالعه موردی شرکای عمده تجاری ایران. مدیریت کسب و کارهای بین‌المللی، ۱۲۵-۱۴۴.
- حسینی و عاقلی. (۱۳۸۷). برآورد آثار کمی اجرای موافقتنامه تجاری اکو (ECOTA) بر توسعه تجارت ایران. فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، ۱۲۱-۱۴۰.

1. Larg-Scale Group Decision Making
2. Hesitant Fuzzy
3. Dynamic MADM

- خداداد کاشی، خلیلی اصل، شاه حسینی و راسخی. (۱۳۹۹). تأثیر صرفه‌های مقیاس و تنوع محصول بر تجارت خارجی و بررسی رابطه علیت بین آن‌ها: مطالعه موردی صنایع کارخانه‌ای ایران. نشریه علمی (فصلنامه) پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، ۴۱۱-۳۸۱.
- عیسی زاده و حسینی. (۱۳۹۳). مطالعه آثار تجارت با چین بر اشتغال بخش صنعت ایران. فصلنامه پژوهشنامه اقتصادی، ۱۰۵-۱۳۶.
- کازرونی، قربانی و ثقفی کلوانق. (۱۳۹۴). بررسی کارایی تحریم‌های یک‌جانبه و چندجانبه بر تجارت خارجی محصولات غیرنفتی در ایران. فصلنامه نظریه‌های کاربردی اقتصاد، ۹۸-۸۳.
- کمالی اردکانی. (۱۳۹۵). تأثیرات برجام بر تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران. فصلنامه مطالعات راهبردی، ۸۲-۵۳.
- لعلی، دائی کریم زاده و کریمی. (۱۴۰۱). بررسی شاخص‌های تنوع شرکای تجاری ایران و رویکرد شبکه‌های پیچیده وزنی. فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، ۱۰۴-۷۵.
- هوشمند، مهدوی عادل و الاهی. (۱۳۸۵). تأثیر زیرساخت‌های حمل و نقل زمینی بر حجم تجارت بین‌المناطق ایران با کشورهای اکو. فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، ۱۵۲-۱۲۵.
- Abaidoo, R. (2018). Policy uncertainty and dynamics of international trade. *Journal of Financial Economic Policy*, 101-120.
- Abboushi, S. (2010). Trade protectionism: Reasons and outcomes. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 384-394.
- Acikdilli, G., Mintu-Wimsatt, A., & E. Spillan, A. (2020). Export market orientation, marketing capabilities and export performance of SMEs in an emerging market: a resource-based approach. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 1-16.
- Adegboyo, O., Keji, S., & Fasina, O. (2021). The impact of government policies on Nigeria economic growth (case of fiscal, monetary and trade policies). *Future Business Journal*, 1-14.
- Afesorgbor, S. (2019). Regional Integration, Bilateral Diplomacy and African Trade: Evidence from the Gravity Model. *African Development Review*, 492-505.
- Aghazadeh, H., & Soltanifar, E. (2017). *International business, the reference book* (1st ed), Tehran, Iran: University of Tehran.
- Aghazadeh, H., Beheshti Jazan Abadi, E., & Zandi, F. (2022). Branding advantage of agri-food companies in competitive export markets: a resource-based theory. *British Food Journal*, 5-16.
- Ahmadi, M., Zakerian, S., Salmanzadeh, H., & Morteza-pour, A. (2016). Identification of the Ergonomic Interventions Goals from the Viewpoint of Ergonomics Experts of Iran using Fuzzy Delphi Method. *International Journal of Occupational Hygiene*, 151-157.

- Ahmed, G., Al-Gasaymeh, A., & Mehmood, T. (2017). The global financial crisis and international trade. *Asian Economic and Financial Review*, 600-610.
- Ahmed, M. (2022). The impact of international trade on economic growth in Uganda. *International Research Journal of Modernization in Engineering Technology and Science*, 466-478.
- Amurgo-Pacheco, A., & Pierola, M. (2008). Patterns of export diversification in developing countries: intensive and extensive margins. *World Bank Publications*.
- Armstrong, S. (2015). East and South Asia: Managing Difficult Bilateral Relations and Regional Integration Globally. *Asian Economic Journal*, 303-324.
- Arpino, B., Benedictis, L., & Mattei, A. (2017). Implementing propensity score matching with network data: the effect of the General Agreement on Tariffs and Trade on bilateral trade. *Journal of the Royal Statistical Society: Series C (Applied Statistics)*, 537-554.
- Babacan, M. (2011). Whither an Axis Shift: A Perspective from Turkey's Foreign Trade. *Insight Turkey*, 129-257.
- Barghi Osguei, M., & Valizadeh, S. (2019). The Impact of Improving Business Environment on Trade: A Case Study of Iran's Major Trading Partners. *Journal of International Business Administration*, 125-144.
- Beukering, P., Bergh, J., Janssen, M., & Verbruggen, H. (2000). *International Material-Product Chains: An Alternative Perspective on International Trade and Trade Theories*. Amsterdam and Rotterdam: Tinbergen Institute.
- Bontempi, E., & Coccia, M. (2021). International trade as critical parameter of COVID-19 spread that outclasses demographic, economic, environmental, and pollution factors. *Environmental Research*, 1-11.
- Bourne, M., Neely, A., Mills, J., & Platts, K. (2003). Implementing performance measurement systems: a literature review. *International Journal of Business Performance Management*, 1-24.
- Brownie, S., & Dalziel, P. (1993). Shift-share analyses of New Zealand exports, 1970-1984. *New Zealand Economic Papers*, 233-249.
- Carneiro, J., Farias, I., Rocha, A., & da Silva, J. (2015). How to measure export performance? Scholars' vs. practitioners' answers. *Journal of Business Research*, 1-8.
- Cavusgil, S., & Zou, S. (1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*, 1-21.
- Chang, S.-H., Chen, C.-H., & Ho, Y. (2012). A Study of Marketing Performance Evaluation System for Notebook Distributors. *International Journal of Business and Management*, 85-93.
- Chow, G. (2004). *Annals of economics and finance*. *Economic Reform and Growth in China*, 127-152.

- Diamantopoulos, A., & Kakkos, N. (2007). Managerial Assessments of Export Performance: Conceptual Framework and Empirical Illustration. *Journal of International Marketing*, 1-31.
- Dumond, E. (1994). Making Best Use of Performance Measures and Information. *International Journal of Operations & Production Management*, 16-31.
- Evangelista, F. (1994). Export performance and its determinants: some empirical evidence from Australian manufacturing firms. *Advances in international marketing*, 207-229.
- Feenstra, R., & Kee, H. (2007). Trade Liberalisation and Export Variety: A Comparison of Mexico and China. *The World Economy*, 5-21.
- Franco-Santos, M., Kennerley, M., Micheli, P., Martinez, V., Mason, S., Marr, B., . . . Neely, A. (2007). Towards a definition of a business performance measurement system. *International journal of operations & production management*, 1-24.
- Freinkman, L., Polyakov, E., & Revenco, C. (2004). Trade Performance and Regional Integration of the CIS Countries. Washington, D.C.: World Bank.
- Garnaut, R., Song, L., & Fang, C. (2018). China's 40 years of reform and development: 1978-2018. Australia: The Australian National University.
- Gruszczynski, L. (2020). The COVID-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulence or Paradigm Shift? *European Journal of Risk Regulation*, 337-342.
- Guan, Z., & Sheong, J. (2020). Determinants of bilateral trade between China and Africa: a gravity model approach. *Journal of Economic Studies*, 1015-1038.
- Guerrieri, P., & Caffarelli, F. (2012). Trade openness and international fragmentation of production in the European Union: the new divide? *Review of International Economics*, 535-551.
- Habibi, A., Firouzi jahantigh, F., & Sarafrazi, A. (2015). Fuzzy Delphi Technique for Forecasting and Screening Items. *Asian Journal of Research in Business Economics and Management*, 130-143.
- Hao, K., Han, L., & Li, W. (2022). The impact of China's currency swap lines on bilateral trade. *International Review of Economics & Finance*, 173-183.
- Hare, P. (1987). ECONOMIC REFORM IN EASTERN EUROPE. *JOURNAL OF ECONOMIC SURVEYS*, 25-58.
- Hayakawa, K., & Mukunoki, H. (2021). The impact of COVID-19 on international trade: Evidence from the first shock. *Journal of the Japanese and International Economies*, 101-135.
- Heidary Dahooie, J., Meidute-Kavaliauskiene, I., Vanaki, A., Podvieszko, A., & Beheshti Jazan Abadi, E. (2020). Development of a firm export performance measurement model using a hybrid multi-attribute decision-making method. *Management Decision*, 2349-2385.
- Helmold, M., & Samara, W. (2019). Progress in performance management: Industry insights and case studies on principles, application tools, and practice. Springer.

- Hierro, A. F., Sánchez, M., Puente-Fernández, D., Montoya-Juárez, R., & Roldán, C. (2021). A Fuzzy Delphi Consensus Methodology Based on a Fuzzy Ranking. *Mathematics*, 1-18.
- Hosseini, M., & Agheli, L. (2008). Effects of ECO Trade Agreement(ECOTA) Implementation on Trade Development of Iran. *The Economic Research*, 121-140.
- Houshmand, M., Mahdavi Adeli, M., & Elahi, S. (2007). Effect of Land Transport Infrastructure of the Region on the Intra-regional Trade of Iran. *Iranian Journal of Trade Studies*, 125-150.
- Isazadeh, S., & Hosseini, S. (2015). The impact of Trade with China on Industrial Employment in Iran. *Economic Research*, 105-136.
- J. Thakkar, J. (2021). *Multi-criteria decision making*. Singapore: Springer.
- Kabir, S., Bloch, H., & Salim, R. (2018). Global financial crisis and South-East Asian trade performance: empirical evidence. *Review of Urban & Regional Development Studies*, 114-144.
- Kamal, M., Shad, S., Khan, S., Ullah, A., & Khan, K. (2020). Pakistan's trade performance and potential with ASEAN region: Recent trends and future opportunities. *Journal of Public Affairs*, 1-12.
- Kamali Ardakani, M. (2016). The Impacts of the JCPOA on Iran's Foreign Trade. *Strategic Studies*, 53-82.
- Kardaras, D., Karakostas, B., & Mamakou, X. (2013). Content presentation personalisation and media adaptation in tourism web sites using Fuzzy Delphi Method and Fuzzy Cognitive Maps. *Expert Systems with Applications*, 2331-2342.
- Katsikeas, C., Leonidou, L., & Morgan, N. (2000). Firm-Level Export Performance, Firm-Level Export Performance and Development. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 493-511.
- Kazerooni, A., Ghorbani, A., & Saghafi Kalvanagh, R. (2015). A Study of Unilateral and Multilateral Sanctions Effectiveness on Iran's Non-Oil Foreign Trade Products. *Quarterly Journal of Applied Theories of Economics*, 83-98.
- Keho, Y. (2017). The impact of trade openness on economic growth: The case of Cote d'Ivoire. *Cogent Economics & Finance*, 1-14.
- Khodadad Kashi, F., Khalili Asl, M., Shohhoseini, S., & Rasekhi, S. (2020). The Impact of Scale Economies and Product Variety on Foreign Trade and the Study of the Causality Relationship Between Them: The Case Study of Iran's Manufacturing Industries. *Journal of Economic Research and Policies*, 381-411.
- Kimura, F., Takahashi, Y., & Hayakawa, K. (2007). Fragmentation and parts and components trade: Comparison between East Asia and Europe. *North American Journal of Economics and Finance*, 23-40.
- Kinzius, L., Sandkamp, A., & Yalcin, E. (2018). *Trade Protection and the Role of Non-Tariff Barriers*. Munich: Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo).

- Kramarz, F., Martin, J., & Mejean, I. (2020). Volatility in the small and in the large: The lack of diversification in international trade. *Journal of international economics*, 1-19.
- Kumar, N. (2000). Economic Reforms and Their Macro-Economic Impact. *Economic and Political Weekly*, 803-812.
- Kuo, Y.-F., & Chen, P.-C. (2008). Constructing performance appraisal indicators for mobility of the service industries using Fuzzy Delphi Method. *Expert Systems with Applications*, 1930-1939.
- Lali, M., Daei-Karimzadeh, S., & Karimi, F. (2022). Trade Partners Diversity Indicators of Iran and Asian Countries in International Trade; A Approach of Weighted Complex Network. *Iranian Journal of Trade Studies*, 75-104.
- Lemi, A. (2017). Aid for trade and Africa's trade performance: Evidence from bilateral trade flows with China and OECD countries. *Journal of African Trade*, 37-60.
- Leonidou, L., & Katsikeas, C. (2010). Integrative assessment of exporting research articles in business journals during the period 1960-2007. *Journal of Business Research*, 879-887.
- Liu, W., Pannell, C., & Liu, H. (2009). The Global Economic Crisis and China's Foreign Trade. *Eurasian Geography and Economics*, 497-512.
- Madsen, T. K. (1989). Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence. *International Marketing Review*.
- Mathanraj, T., & P. Sekar. (2021). Impact of post reform on trade performance in India. *International Research Journal of Humanities and Interdisciplinary Studies*, 86-102.
- Mazhikeyev, A., Edwards, T., & Rizov, M. (2015). Openness and isolation: The trade performance of the former Soviet Central Asian countries. *International Business Review*, 935-947.
- Mena, C., Karatzas, A., & Hansen, C. (2022). International trade resilience and the Covid-19 pandemic. *Journal of Business Research*, 77-91.
- Morgan, N., Kaleka, A., & Katsikeas, C. (2004). Antecedents of Export Venture Performance: A Theoretical Model and Empirical Assessment. *Journal of Marketing*, 90-108.
- Muradov, K. (2021). Towards input-output based measurements of trade creation and trade diversion. *The world economy*, 1814-1841.
- Navarro-García, A., Arenas-Gaitán, J., Rondán-Cataluña, F., & Rey-Moreno, M. (2016). Global model of export performance: Moderator role of export department. *Journal of Business Research*, 1880-1886.
- Neely, A. (2005). The evolution of performance measurement research: Developments in the last decade and a research agenda for the next. *International Journal of Operations & Production Management*, 1264-1277.
- Osabuohien, E. (2007). Trade Openness and Economic Performance of ECOWAS

- Members- Reflections From Ghana And Nigeria. *African journal of business and economic research*, 55-73.
- Osabuohien, E., Efobi, U., Odebiyi, J., Fayomi, O., & Salami, A. (2019). Bilateral Trade Performance in West Africa: A Gravity Model Estimation. *African Development Review*, 1-14.
- Park, J., & Kim, B. (2020). Why your neighbor matters: Positions in preferential trade agreement networks and export growth in global value chains. *Economics & Politics*, 381-410.
- Rajesh, P., Sethi, M., & Chaudhuri, S. (2016). Changing Paradigm in Trade Theories: A Review and Future Research Agenda. *Indian Journal of Science and Technology*, 1-6
- Rasoulinezhad, E. (2019). The Sanctions and Geographical Shift in Trading Partners: Evidence from Iran and Russia through a Gravity Model. *Iranian Economic Review*, 593-610.
- Rejab, M., Azmi, N., & Chuprat, S. (2019). Fuzzy Delphi Method for Evaluating HyTEE Model (Hybrid Software Change Management Tool with Test Effort Estimation). *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*, 529-535.
- Rezaei, J. (2016). Best-worst multi-criteria decision-making method: Some properties and a linear model. *Omega*, 1-20.
- Rojas, J., & Pineda, A. (2020). Tariff barriers and non-tariff barriers: appraising Colombia's protectionism. *World Customs Journal*, 71-94.
- Santos-Paulino, A. (2006). Trade liberalisation and trade performance in the Dominican Republic. *Journal of International Development*, 925-944.
- Sanyal, P. (2004). The Role of Innovation and Opportunity in Bilateral OECD Trade Performance. *Review of World Economics*, 634-664.
- Smith, K. (2001). Comparing economic performance in the presence of diversity. *Science and Public Policy*, 267-276.
- Spyropoulou, S., Skarmeeas, D., & Katsikeas, C. (2011). An examination of branding advantage in export ventures. *European Journal of Marketing*, 910-935.
- T. Takayama, & G. G. Judge. (1964). *International Trade Models*. Illinois Agricultural Economics, 55-63.
- Terzea, E. (2016). The concept of international trade and main classic theories. *Practical Application of Science*, 243-247.
- Thorpe, R., & Holloway, J. (2008). *Performance Management, Multidisciplinary Perspectives*. New York: Palgrave Macmillan.
- Wang, C., Wei, Y., & Liu, X. (2010). Determinants of Bilateral Trade Flows in OECD Countries: Evidence from Gravity Panel Data Models. *The World Economy*, 894-915.
- Wignaraja, G., Collins, A., & Kannangara, P. (2019). Opportunities and Challenges

- for Regional Economic Integration in the Indian Ocean. *Journal of Asian Economic Integration*, 129-151.
- Williams, P. (2003). *Measuring Performance*. International Trade Center.
- Yan, J.(2017). Privatisation and trade performance: evidence from China. *Asian-Pacific economic literature*, 66-78.
- Zamecnik, R., & Rajnoha, R. (2015). Strategic business performance management on the base of controlling and managerial information support. 4th World Conference on Business, Economics and Management, WCBE, 769-77, *Procedia Economics and Finance*.
- Zhang, W.-B. (2008). *International Trade Theory: Capital, Knowledge, Economic Structure, Money, and Prices over Time*. Japan: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Zhang, W.-W., Dawei, W., Majeed, M., & Sohail, S. (2022). COVID-19 and international trade: insights and policy challenges in China and USA. *Economic Research*, 1991-2002.
- Zhu, Y., Yang, F., & Yang, M. (2021). Measuring the performance of international trade using a DEA-based approach with trade imbalances consideration. *Annals of Operations Research*, 1-22.
- Zou, S., Taylor, C., & Osland, G. (1998). The EXPERF Scale: A Cross-National Generalized Export Performance Measure. *Jornal of International Marketing*, 37-58.