



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

روابط خریدار- تامین کننده در صنعت محصولات تازه UK

عنوان انگلیسی مقاله :

Buyer-supplier relationships in the UK fresh produce industry



توجه !

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.



بخشی از ترجمه مقاله

Conclusions and managerial implications

The key message of this research paper goes to suppliers who are not currently suppliers of the multiple retailers but would like to be, and also to suppliers who have previously initiated communications or trading with multiple retailers but for some reason failed to maintain the contact.

This research has illustrated that the process of supplying fresh produce to the multiple retailers is more complex than it appears and is certainly more complex than it used to be. Trading between the two ceased to be purely transactional about ten years ago because the retailers needed to secure continuity and volume, but these retailers were still financially exploitative. However, in the last two to three years, relationships have become less exploitative and more co-operative as both sides have recognised the need to invest in their supply chain relationships in order to protect their business interests.

نتایج و مفاهیم مدیریتی

پیغام کلیدی این مقاله پژوهشی، برای تامین کنندگانی است که در حال حاضر، تامین کنندگان خرده فروشان متعدد نیستند، بلکه تمایل به این امر خواهند داشت و همچنین تامین کنندگانی که قبلاً برقراری ارتباط یا تجارت با خرده فروشان متعدد را شروع کرده اند، اما به دلایلی قادر به حفظ تماس نبودند.

این تحقیق توضیح داده است که فرایند تامین محصولات تازه برای خرده فروشان متعدد، پیچیده تر از آن چیزی است که به نظر می رسد و قطعاً پیچیده تر از آن چیزی است که مورد استفاده قرار گرفته است. تجارت بین این دو در حدود ده سال قبل صرفاً معاملاتی بود، زیرا خرده فروشان نیازمند تامین تداوم و حجم بودند، اما این دسته از خرده فروشان از لحاظ مالی انتفاعی بودند. با این حال، در دو تا سه سال گذشته، روابط کمتر به صورت انتفاعی و بیشتر توأم با همکاری ظاهر شده اند، زیرا هر دو سمت نیاز به سرمایه گذاری در روابط زنجیره تامین جهت حفاظت از منافع کسب و کارشان را تشخیص داده اند.



توجه!

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت

ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.

برای جستجوی جدیدترین مقالات ترجمه شده، [اینجا](#) کلیک نمایید.