



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

تجزیه و تحلیل اولویت مشتری و ارزیابی نسبی کارایی

در بخش مخابرات: مطالعه هیبرید فازی AHP/DEA

عنوان انگلیسی مقاله :

Analyzing customer preference and measuring relative
efficiency in telecom sector: A hybrid fuzzy AHP/DEA study



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

1.1. Indian telecom market

Indian mobile service market is facing a tough competition by reforming government policies and entry of new companies. Objectives of these new policies are increasing the number of customers with lower tariffs rates. Indian telecom network is the second largest in the world after China based on the number of mobile and landline phones. Indian telecom sector has one of the lowest call tariffs and third-largest Internet users in the world. This sector has marked an impressive growth during this 2011-12 year in Indian market by increasing telephone subscriptions from 846.32 million to 951.34 million with 12.41% growth. As per (TRAI annual Report 2011-12), the mobile user base increased by 107.58 million and landline base recorded a decline of 2.56 million. The mobile segment continued to register 919.17 million connections. The rural teledensity increased from 33.79 to 39.22 and urban teledensity from 157.32 to 169.55. Overall teledensity in the India increased from 70.89 to 78.66. The gross income of Indian telecom services has increase from Rs. 1,71,719 crore to Rs. 1,95,442 crore during this 2011-12 year with 13.82% growth. All telecom service providers are going to improve their service for increasing the profit due to global competition. In Indian telecom market Bharti Airtel, Idea, Vodafone India, BSNL, Tata Indicom and Reliance are the leading players in the mobile service area. In Indian mobile telephony sector Vodafone and Idea's overall performance is additionally shown in their sales revenue growth. Vodafone sales expanded 21.3% and Idea grew 26.4% during 2011-12 in comparison to the financial growth of 14.8%. Airtel, nevertheless, saw just a 10.7% growth in sales in 2012, and along with Reliance and BSNL-both recorded the negative rate of growth during this period.

۱.۱. بازار مخابرات هند

بازار خدمات موبایل هند با اصلاح سیاست های دولت و ورود شرکت های جدید با رقابت سختی روبروست. اهداف سیاست های جدید، افزایش تعداد مشتریان با نرخ های تعرفه پایین تر است. بخش مخابرات هند بر اساس تعداد تلفن های موبایل و ثابت پس از چین در جهان دوم است. بخش مخابرات هند دارای یکی از پایین ترین تعرفه های مکالمه و از نظر کاربران اینترنتی در دنیا سوم است. این بخش در سال ۲۰۱۱-۲۰۱۲ در بازار هند با افزایش مشترکین تلفن از ۸۴۶۳۲ میلیون به ۹۵۱۳۴ میلیون با رشد ۱۲،۴۱ درصد رشد قابل توجهی داشته است. بر اساس گزارش سالانه ۲۰۱۱-۲۰۱۲ TRAI، پایه کاربران موبایل تا ۱۰۷،۵۶ میلیون افزایش یافت پایه تلفن ثابت شاهد کاهشی معادل ۲،۵۶ میلیون بود. بخش موبایل تا ۹۱۹،۱۷ میلیون ارتباط را نیز ثبت نموده است. مخابرات روستایی از ۳۳،۷۹ به ۳۹،۲۲ و مخابرات شهری از ۱۵۷،۳۲ به ۱۶۹،۵۵ افزایش یافت. مخابرات کلی در هند از ۷۰،۸۹ به ۷۸،۶۶ افزایش یافت. درآمد ناخالص خدمات مخابرات هند از ۱۷۱۷۱۹ کروڑ روپیه به ۱۹۵۴۴۲ کروڑ روپیه در سال ۲۰۱۲-۲۰۱۱ با رشد ۱۳،۸۲ درصد افزایش یافت. تمام ارائه دهندگان خدمات مخابراتی به دلیل رقابت جهانی در صدد بهبود خدمات برای افزایش سود خود هستند. در بازار مخابرات هند .Bharti Airtel، .Idea، .Vodafone India، .BSNL، .Tata Indicom و Reliance بازیگران پیشتاز در حوزه خدمات موبایل هستند. در بخش موبایل هند، عملکرد کلی Vodafone و Idea در رشد درآمد فروش آن ها نیز مشخص است. در سال ۲۰۱۱-۲۰۱۲ و در مقایسه با رشد مالی ۱۴،۸ درصد، فروش Vodafone حدود ۲۱،۳ درصد و فروش Idea ۲۶،۴ درصد رشد داشت. مع الوصف، Airtel تنها شاهد رشد فروش ۱۰،۷ درصدی در سال ۲۰۱۲ بود و همراه با Reliance و BSNL نرخ رشد منفی را در این دوره ثبت نمود.



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.