



۱- توضیح دهید چگونه نرخ ارز و تورم بر قیمت گذاری محصول تاثیر می گذارد؟

یکی از عوامل غیر قابل پیش بینی برای شرکتهای بین المللی تغییرات نرخ ارز می باشد تغییرات نرخ ارز باعث می شود که کالاها در کشورهای خارجی ارزانتر یا گرانتر از رقبا به بازارها عرضه گردد. به عنوان مثال در سال ۱۹۹۳ بین ماههای ژانویه تا ژوئن، این ژاپن نسبت به دلار ۱۶.۵ درصد ترقی کرد این امر باعث شد که قیمت اتومبیل های صادراتی ژاپن به آمریکا بیشتر از اتومبیل های آمریکایی همردیف باشد. در نتیجه سهم بازار سه شرکت بزرگ تولید کننده آمریکایی چهار درصد افزایش پیدا کرد. بعنوان یک وظیفه، یک فروشنده باید مذاکره کند برای صدور صورتحساب بایک نرخ قوی و خریدار باید سعی کند که با یک نرخ ضعیف منفعت به دست آورد. (برای فروشنده فروش به قیمت بالا مهم است و برای خریدار خرید با قیمت پایین او را به منفعت میرساند)، قیمت ارز یک عامل است که عموماً فشاری در بازارهای داخلی ندارد اما در بازارهای بین المللی کاملاً حیاتی است.

میزان تورم بر هزینه تولید تاثیر می گذارد و باعث می شود که شرکت سیاستهای خاصی را اتخاذ نماید. یک شرکت می تواند با افزایش تولید و تغییر منظم قیمت های خود در قبال تورم از خود محافظت به عمل آورد. در شرایطی که یک کشور از تورم بالایی برخوردار است. فروشهای نقدی اهمیت بیشتری پیدا می کند، بنابراین شرکتهای مشتریان را تشویق به پرداخت نقدی می نمایند و برای کسانی که طی یک دوره توافق شده وجه کالا را نمی پردازند جرایمی را در نظر می گیرند، یکی از روشهای دیگری که شرکتهای می توانند در شرایط تورمی بسیار بالا استفاده کنند بهره جویی از یک ارز ثابت مثل دلار است به این معنی که کالای خود را با دلار نرخ گذاری کنند و روزانه آن را به پول محلی تبدیل نمایند.

۲- دامپینگ چیست؟ چه زمانی غیر قانونی می شود؟ یک فروشنده برای دور زدن مقررات ضد

دامپینگ چه کارهایی می تواند انجام دهد؟

دامپینگ عبارت است از صادرات یک کالا با قیمت کمتر از هزینه های تمام شده یا به عبارتی دیگر فروش کالا در خارج به قیمتی کمتر از قیمت داخلی.

فقط دامپینگ که باعث بروز خسارت یا آسیبی بر صنعت داخلی و تولیدات در کشور وارد کننده شود ممنوع بوده و توافقنامه ضد دامپینگ، با آن برخورد می گردد. اعضای سازمان تجارت جهانی فقط در صورتی می توانند اقدامات ضد دامپینگ را اعمال نمایند که پس از انجام تحقیقات ورود لطمه به صنعت داخلی و ارتباط علی بین دامپینگ و لطمه وارده را احراز کنند.



روشهای دور زدن مقررات ضد دامپینگ:

- ۱- مونتاژ کردن کالا در کشور وارد کننده
- ۲- ارائه محصول تحت نام جدید یا متفاوت در کشور مقصد
- ۳- ارائه شرایط مالی که می تواند همان اثر کاهش قیمت را داشته باشد
- ۴- ساخت محصول در کشور میزبان.

۳- از چه روش هایی می توان برای قیمت گذاری انتقال استفاده کرد (برای انجام معاملات بین شرکت های وابسته)؟

یکی از مقولات بسیار پیچیده شرکتهای بزرگ بین المللی قیمت گذاری کالاهایی است که بین شعبات یک شرکت بین المللی در کشورهای مختلف و شرکای آنها رد و بدل می شود. این قیمت گذاری نه تنها برای شرکت بین المللی بلکه برای دولتهائیز که بر اساس قیمت گذاری مالیات می گیرند اهمیت دارد .

۱- قیمت گذاری انتقالی بر مبنای هزینه:

شرکت کالا را بر اساس هزینه تمام شده در اختیار سایر شعبه ها قرار می دهد

۲- قیمت گذاری انتقالی با در نظر گرفتن سود:

در این روش هزینه تولید با مقداری سود در نظر گرفته می شود و در واقع مصالحه ای است بین شعبه فروشنده و شعبه خریدار

۳- قیمت گذاری انتقالی بر اساس بازار:

بخش بین المللی کالا را به همان قیمتی که در خارج از شرکت خریداری می شود به سایر شعبه ها می فروشد. مشکل زمانی

پیش می آید که شعبه شرکت یا شرکت شریک می تواند کالا را از شرکتهای دیگر با قیمت و کیفیت بهتر خریداری نماید

و یا زمانی که این نوع کالا خریدارانی غیر از شعبه های شرکت ندارد و نمیتوان قیمت مناسبی را برای آن تعیین نمود.