FADAKARWA

A kan: Kasuwanci da dabarun sai da kaya

<u>Kashi na 6b:</u> Yadda a ke sanya wa kaya farashi

Menene farashi?

Farashi shine adadin kudin da za a biya a kan kaya. Duk da cewar mafi yawan lokaci a na sanya wa kaya farashi da kudin Naira, a Nigeria, amma a wani lokaci a na iya sanya wa kaya farashi a kudin kasashen waje kamar Dalar America, Fam na Ingila ko kuma saifa ta kasashen Africa, rainon Faranshi.

Yaya a ke sanya wa kaya farashi?

Akwai wasu muhimman abubuwa da suke da tasiri a farashin da za a sa wa kaya. Wadannan sun hada da:

- **Bukatar kaya a kasuwa**. Wannan ya na nuna irin yadda jama'a suke da bukatar kaya. Idan a na matukar bukatar kaya, to jama'a za su iya biyan farashi mai yawa domin samun wannan kaya. Amma idan kaya basu da farin jinni, dole ne a nemi farashin kadan a kan sa.
- **Wadatar kaya a kasuwa**. Yayin da kaya ke wahala a kasuwa, to farashinsu zai zama da tsada, amma idan kaya suka cika kasuwa farashi zai fadi.
- **Abin da kaya suka ci wajen samar da su ko kera su**. Wannan ya hada har da kudin sufiri da na ajiya. Haka kuma idan kaya masu saurin lalace wa ne to dole ne farshi yayi la'akari da wannan.
- **Yanayin kasuwa**. Wannan ya kunshi manufar gwamnati a kan kasuwanci. Misali yawan harajin da gwanmati ke karba a hannun yan kasuwa da kuma tallafin da ta ke ba su ya na da nasaba a kan farashin kaya a kasuwa. Yanayin ciniki da kuma yawan kaya a kasuwa su ma muhimman abubuwa ne a kan farashi. Idan kaya suka yi yawa a kasuwa, dole ne farashinsu yayi kasa, idan kuma suka yi karanci, to sai farashi ya yi sama.

There are two major **approaches to setting prices**:

	Cost-Based Pricing	Market Pricing
Objective	Make a profit	Marketing tool
Activity *(also see Topic 5b)*	Selling	Marketing

Suitable for	Regulated market	Competitive market
Price structure	Price includes all costs and profit	Prices are flexible depending on marketing strategy