



MODULI

NAMBA 1:

BAKWATA

**OFISI YA MUFTI WA
TANZANIA**

**UCHUMI NA
UJASIRIAMALI**

ELIMIKA

**ANZISHA
BIASHARA**

**ONGEZA THAMANI
BIASHARA YAKO**

KILIMO BIASHARA (AGRIBUSSINESS)



BIASHARA ZA KAWAIDA (CONVENTIONAL BUSINESS)



Tembelea tovuti yetu: www.bakwataonlineacademy.ac.tz

Mawasiliano:0764244867/0652405667,usajili@bakwataonlineacademy.ac.tz

JITAMBUE, BADILIKA NA ACHA MAZOEA

Contents

1.UTANGULIZI	4
1.1 DHIMA YA BAKWATA KUSOMESHA UCHUMI NA UJASIRIA MALI:.....	4
1.4 MALENGO YA MODULI:.....	6
1.5 MADA KUU ZA MODULI	6
1.6 UFAULU WA MODULI.....	7
Maana ya uchumi	7
1.Dhana ya uchumi katika uisilam.....	8
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -1	10
(a) Rasilimali watu	10
Rasilimali watu maana yake nini?	10
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -2	12
(b) Rasilimali fedha.....	12
(c)Rasilimali vitu (kama majengo , magari, ardhi n.k)	12
Maana ya Raslimali vitu	13
(d)Rasilimali muda.....	13
Muda ni nini?	13
Maana ya kutunza muda (Time management).....	14
1.Aina za uchumi	15
1.1Uchumi wa kiwango cha chini (micro economics).....	15
1.2 Uchumi wa kiwango cha juu (macro economics).....	15
Dhana ya jumla ya ukuaji wa uchumi na dhana ya maendeleo ya watu katika jamii.....	15
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO-3.....	16
Ushiriki wa Muisilam katika kuujenga uchumi	16
Mtu mmoja mmoja katika familia.....	16
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -4	17
Mtu mmoja mmoja katika taasisi zetu za kidini	17
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -5	17
Taasisi za kidini	17
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -6.....	18
MADA NAMBA 2: MTAZAMO JUU YA UJASIRIAMALI.....	18
Maana ujasiriamali.....	18
Sifa za mjasiriamali.....	19
Kuthubutu	19
Nidhamu.....	19
Umakini na uelevu	19
Dhamira.....	20
Kuwa na uwezo wa kuongoza.....	20
Kupenda kufanya kazi (kufanya kazi kwa bidii na maarifa)	20
Uaminifu na ukweli.....	20
Kwenda na wakati.....	20
Matumizi ya TEHAMA katika kukuza ujasiriamali	20
MADA NAMBA 3: MTAZAMO WA AJIRA NA SOKO LA AJIRA	22
SOKO LA AJIRA NA MTAZAMO WA AJIRA.....	22
3.1.1 SOKO LA AJIRA	22
3.1.2 MTAZAMO WA AJIRA	22
AJIRA ni nini?	22
UKWELI KUHUSU AJIRA.....	23

Mnyororo wa thamani ni nini?.....	24
Maadili (Ethics)	24
Weledi (Professionalism).....	24
Ubunifu (Creativity).....	25
Mtazamo (Altitude).....	25
Stadi za mawasiliano (Communication skills).....	25
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -7.....	25
MADA NAMBA 4: MAANA YA KAMPUNI, USAJILI WA KAMPUNI, FAIDA NA KANUNI ZA UENDESHAJI WAKE.	26
MAANA YA KAMPUNI.....	26
WAKALA YA USAJILI WA BIASHARA NA LESENI (BRELA)	27
AINA ZA KAMPUNI.....	28
Kampuni ya umma (Public company)	28
Kampuni binafsi (Private company)	28
Kampuni za kisheria (Statutory company)	29
Kampuni ya kigeni (Foreign company)	29
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -8.....	29
USAJILI WA KAMPUNI.....	29
JINA LA KAMPUNI.....	29
SHUGHULI (BIASHARA).....	30
WAMILIKI (SHAREHOLDERS).....	30
KUSAJILI KAMPUNI	30
FAIDA ZA KUSAJILI KAMPUNI.....	31
KUPATA KAZI.....	31
WAFADHILI.....	31
KODI	31
MALI.....	32
KUFANYA BIASHARA ZAIDI YA MOJA	32
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -9.....	33
UENDESHAJI WA KAMPUNI.....	33
KANUNI NNE ZA MENEJIMENTI.	33
MAANA YA MENEJIMENTI.....	34
KANUNI NNE(4) ZA MENEJIMENT	34
Kupanga (Planing): Ni kuchagua.....	35
Kuratibu (Organize): MFUMO.....	35
Kuongoza (leading): NIDHAMU	35
Kudhibiti(Controlling): UFUATILIAJI NA TATHMINI	35
QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -10.....	36
MTIHANI WA MODULI.....	36
MASWALI	36
VITABU VYA REJEA.....	38
SAMPULI YA KARATASI YA MAJIBU (SAMPLE OF ANSWER SHEET)	39

MODULI NAMBA 1: UCHUMI NA UJASIRIAMALI

1.UTANGULIZI

1.1 DHIMA YA BAKWATA KUSOMESHA UCHUMI NA UJASIRIA MALI:

Katiba ya Bakwata imeweka madhumuni yanayoakisi masilahi ya Uislamu na Waislamu nchini kama yanavyobainishwa katika Ibara ya 9 (1-17). Yapo madhumuni 17. Kuhusu uchumi, katika katiba ibara ya 9 inaelekeza kifungu cha 5.

Ibara ya 9 kifungu cha 5 kinasema; **“Kuwahimiza na kuwasaidia Waislamu nchini kuanzisha miradi na shughuli za uchumi na uzalishaji mali kwa lengo la kuupiga vita umaskini”**

1.2 UFAFANUZI WA KIFUNGU CHA 5

Yapo maneno katika kifungu hicho yanatakiwa ufafanuzi kidogo ili kufahamu kwanini BAKWATA inakwenda kutoa elimu hii. Maneno hayo ni pamoja na KUHIMIZA, KUSAIDIA, MIRADI, UCHUMI, UZALISHAJI MALI NA UMASIKINI.

a) KUHIMIZA NA KUSAIDIA

KUHIMIZA kuna njia mbali mbali zinazoweza kutumika kama hii **KUWASOMESHA (semina za ana kwa ana na mafunzo ya moduli hii ya ONLINE)**

KUWASAIIDIA pia njia nyingi zinaweza kutumika katika kusaidia huko. Njia kubwa na ya kwanza kabisa ni kuwapa maarifa. Maarifa yamejificha katika elimu ya mfumo rasmi na mfumo usio rasmi. Upo msembo wa Kiswahili kwamba **“Ukitaka kumsaidia mtu kupata samaki wa kula muda wowote ni kumfundisha kuvua samaki na siyo kumpa samaki”**. Maana ya moja kwa moja hapo ni kumpa mtu MAARIFA ya jambo husika. Kumpa mtu maarifa kunampa nguvu kubwa ya kuendelea kutumia maarifa hayo muda mrefu kuongeza kipato chake kuliko kumpa fedha mara moja kisha muda mwingine akarudi kuwa omba omba.

b) MIRADI, UCHUMI, UZALISHAJI MALI

Je, ufahamu wa neno mradi mpaka uwe na sifa zipi? Ufahamu wa neno UCHUMI nao uko vipi? Hali kadhalika uzalishaji mali tunafahamu nini na tunafanya nini mpaka sasa. Maswali haya yanajibika ndani ya moduli hii na ndiyo njia muafaka ambayo BAKWATA inakwenda kutumia vyema dhima ya kuwepo kwake.



MIFANO YA MIRADI YA KUZALISHA MALI NA KUKUZA UCHUMI BINAFSI

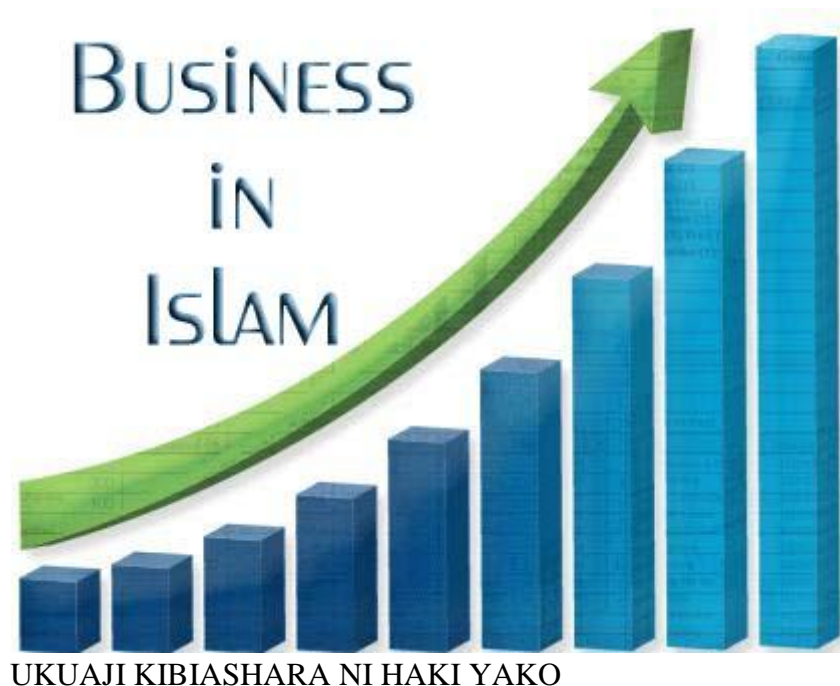
1.3 MAUDHUI YA MODULI: Moduli hii inahusu UCHUMI NA UJASIRIAMALI imekusudia kuwajengea uwezo Waisilam kwa ujumla wao (viongozi na waisiokuwa viongozi) maarifa muhimu yanahusu UCHUMI na UJASIRIAMALI ili waweze kuingia vyema katika **kuujenga uchumi wa mtu mmoja mmoja na jamii** kwa ujumla kwa kufanya shughuli za ujasiriamali au kwa wale ambao tayari wanafanya shughuli za ujasiriamali **waweze kuongeza maarifa yao na kupiga hatua zaidi za kiuchumi**. Moduli hii sehemu ya kwanza ya nadharia itawajengea wahitimu msingi mzuri wa kuziendea shughuli mbali mbali za ujasiriamali wakiwa na nguvu mpya inayotokana na maarifa mapya na hivyo wataweza kuwekwa katika usimamizi maalumu ambao mwisho wa siku utapelekea wepesi wa kujenga uwezo wao kwa vitendo zaidi.

Katika zama hizi za matatizo ya ajira duniani, moduli hii inakusudia pia kuwapatia maarifa ya kuondoa mawazo ya **MTAZAMO HASI JUU YA KUAJIRIWA** katika sekta rasmi na kujenga **HARI MPYA YA KUJIAJIRI WENYEWWE**. Hivyo wahitimu wa vyuo mbali mbali au waliomaliza madarasa ya kawaida ya sekondari na msingi wanayo fursa kubwa ya kusoma moduli hii na kujenga uwezo mpya wa kiutendaji. Insha Allah.

1.4 MALENGO YA MODULI:

Hadi mwisho wa moduli hii, washiriki waweze:

- i. Kuelewa maana ya Uchumi na Ujasiriamali.
- ii. Kuelewa dhima yao katika kuujenga uchumi wa mtu mmoja mmoja na uchumi wa jamii na nchi kwa jumla.
- iii. Kuelewa dhana halisi ya ujasiriamali na kujenga stadi za utendaji halisi.
- iv. Kujua fursa za kushiriki shughuli za kujenga uchumi.
- v. Kufahamu kuwa mali wanazochuma au watakazochuma kwao ni amana tu. Wanatakiwa kutoa zakkah na sadaka kujenga pepo zao.
- vi. Kupata ufahamu wa kuendea kusajili makampuni na kufanya biashara.
- vii. Kufahamu hali halisi ya soko la ajira na kubadili mtazamo kuhusu ajira kuwa katika uhalisia wake.
- viii. Kuunganishwa na sekta za kifedha ili kupata mikopo.
- ix. Kuunganishwa katika vikundi vya kifedha na kuunda VIKOBA vya kiisilamu hadi kufikia uwezo wa kuunda SACCOSS ya kiisilam.



1.5 MADA KUU ZA MODULI

Mada maalumu katika moduli hii ni;

1. MTAZAMO JUU YA UCHUMI.
2. MTAZAMO JUU YA UJASIRIA MALI.
3. MTAZAMO WA AJIRA NA SOKO LA AJIRA TANZANIA.
4. KUSAJILI KAMPUNI.

1.6 UFAULU WA MODULI

Moduli hii imeandaliwa kuwa mafunzo maalumu ya kumfanya msomaji kuweza kupata maarifa lakini pia kuingia katika program maalumu chini ya BAKWATA. Tunataraji msomaji wa moduli hii aliyejisajili na kusoma aweze yafuatayo;

i. **Kupanua mawazo yake kupitia BANGUA BONGO.**

Kuna bangua bongo 10 katika moduli hii ambazo zenyewe kwa msomaji anatakiwa kuzijibu kwa vitendo huko huko alipo ama akiwa pekee yake au kama kikundi. Hizi bangua bongo hazitasahihishwa na MKUFUNZI bali zitatoa chachu ya kuchukua hatua za kiutendaji halisi.

ii. **Kujibu mtihani mwisho wa moduli.**

- Katika mtihani wa moduli kuna SEHEMU A na SEHEMU B.
- Sehemu A ina maswali mawili ambayo yana vipengele 15. Kila kipengele kina alama 2 na hivyo jumla ni alama 30.
- Sehemu B ina maswali matano. Kila swali lina alama 10. Mtahiniwa anatakiwa kujibu maswali mawili tu ambayo jumla yake ni alama 20.
- Kwa maana hiyo SEHEMU A(alama 30) na SEHEMU B (alama 20) jumla ni alama 50.

MADA NAMBA 1: MTAZAMO JUU YA UCHUMI

MAANA YA UCHUMI

Zipo tafsiri mbali mbali za uchumi ambazo zimetolewa na wanataaluma mbali mbali. Baadhi ya tafsiri hizo ni pamoja na;

- i. UCHUMI ni matumizi mazuri ya rasilimali (Kwa lugha ya kiingereza ; Economics is the use of scarce resources).
- ii. UCHUMI ni jumla ya shughuli zote za binadamu zinazolenga kutosheleza mahitaji yao. Ni uzalishaji, usambazaji na utumiaji wa bidhaa pamoja na kutolewa kwa huduma kwa njia mbalimbal. Uchumi mara nyingi hutazamwa kwenye ngazi za kijiji, eneo, taifa au dunia. (Imenukuliwa kutoka tovuti: <https://sw.wikipedia.org/wiki/Uchumi>)
- iii. UCHUMI ni utafiti wa jinsi watu binafsi na makundi hufanya maamuzi na rasilimali ndogo ili kukidhi mahitaji yao, na tamaa zao. (imenukuliwa kutoka tovuti: <https://sw.eferrit.com/uchumi-ni-nini/>)

Pamoja na kutofautiana katika tafsiri kwa wanazuoni, uchumi kwa maana fupi unagusia swala la rasilimali. Rasilimali adimu (scarce resources) zikitumika vizuri ndizo zinazoleta athari ya matokeo yanayoitwa uchumi.

Rasilimali zimegawanyika katika makundi makubwa manne ambayo ni;

- a) Rasilimali watu,
- b) Rasilimali fedha,
- c) Rasilimali vitu (kama majengo , magari, ardhi n.k) na
- d) Rasilimali muda.

Katika makundi ya rasilimali zote nne, wanazuoni wa maswala ya menejimenti wamekubaliana kuwa **rasimali watu** ndiyo inatengeneza rasilimali zote zingine zilizobakia kuwa na maana. Mtu anayekusudiwa ni yule aliye sahihi katika hali ya kiroho, kiakili na kimwili. Ukiona matatizo mengi leo yanatokea kuhusu uwiano wa mzunguko wa maisha, lazima utambue kuwa kuharibika kwa ROHO za watu kumepelekea ubinafsi, ubakhili uliozidi kawaida, uchoyo, uroho n.k na kwa hivyo kufanya haki ya kumiliki rasilimali zinginezo kwa mwanadamu zinamfanya asitekeleze wajibu wake wa kisheria wa kutoa amana alizokabidhiwa na Allah(s.w) katika njia sahihi.



1.DHANA YA UCHUMI KATIKA UISILAM

Uisilam umekemea uvivu wa kazi. Kazi halali ni ibada yenye malipo. Kwa watu wote ambao wametimia kiroho, kiakili na kimwili bado hawatumii vyema neema hizi kwa kiwango cha juu kuhakikisha makundi mengine yanahudumiwa vyema katika matumizi ya uchumi unaotokana na wao waliotimia wanakuwa wanafanya makosa. Makundi kama ya wazee wasio na uwezo, yatima, makundi ya wajane wasiojiweza na kila kundi ambalo linastahili kupata msaada wa kiutu yafaa kuhudumiwa na walio na neema hizo.

Uisilam ni mfumo kamili wa maisha. Kwa kutambua maana ya UCHUMI hapo juu, lazima utambue kuwa upatikanaji wa rasimali zote ambao unapelekea huo uchumi kujengeka , umepewa maelekezo yake na Allah (S.W).

Maelekezo yenyewe yamefafanua kwa uwazi;

- i. Vipi unatakiwa kuchuma mali yako. Misingi halali inatakiwa
- ii. Vipi unatakiwa kutumia mali uliyoichuma bila kusahau au kudharau haki za chumo la mali uliyopata (kutoa sadaka, zakkah na panapobidi kutoa wakfu).

Mwenyezi Mungu humjaalia baraka tele yule mtu aliyetoa sadaka kwa ajili yake hata kama ni kiasi alichotoa ni kidogo mno. Qur an tukufu inasema;

“Mfano wa wanaotumia mali zao katika njia ya Mwenyezi Mungu ni kama mfano mfano wa punje iliyochipuza mashuke saba. Katika kila shuke zimo punje mia,Mmwenyezi Mungu humzidishia amtakaye, na Mwenyezi Mungu ni Mwenye wasaa na Mwenye kujua” (Qur an 2: 261).

Aya nyingine ya Qur an tukufu inasema;

“Waambie waja wangu walioamini, wasimamishe sala na watoe katika tulivyowaruzuku, kwa siri na dhahiri, kabla haijafika siku isiyo na biashara wala urafiki ”(Qur an 14: 31)

Katika hali halisi, kila kitu ni miliki ya Mwenyezi Mungu Mtukufu. Mwanadamu amepewa haki ya muda tu ya kumiliki. Ndiyo maana mojawapo ya masharti ya kuwa waumini wa kweli ni kuishi tukijua kwamba vitu vyetu vyote tunavyomiliki ni AMANA tu tulivyokabidhiwa. Kwa hali hii, kutumikia mali zetu nje ya mipaka ya sababu mahsusi ni uvunjaji wa haki ya amana. Siyo tu kwamba adhabu ya matumizi mabaya itakuwa kali huko Akhera, lakini ni dhahiri pia kuwa itasababisha migogoro katika ngazi zote mbili za mtu mmoja mmoja na jamii kwa ujumla.

Kwa ufupi sana, uwiano wa uchumaji mali na matumizi ya mali katika uisilamu umejengewa misingi moja kwa moja na Allah (S.W) na kwa mafundisho ya Mtume wetu Muhammad (S.W). Maana yake ni kwamba tunayoyashuhudia leo kuwa hali kwenda kombo kwa uwiano wa rasilimali kutokidhi mahitaji kwa jamii kwa uwiano maana yake ni kuachwa kwa mafundisho ya Allah na Mtume kutekelezwa kwa ukamilifu kwake. Mfano kutokuwepo kwa mfumo wa kukusanya zaka na mfumo wa kuzigawa zaka.

Madhara ya kuto kutoa katika njia ya Allah ni ni makubwa sana, na si tu kwa Uislamu na Wahitaji, bali pia kwa wale waliowezeshwa na Allah kisha wakafanya ubakhili katika kuwasaidia wahitaji;

“Na miongoni mwao wapo walio muahidi Mwenyezi Mungu kwa kusema: Akitupa katika fadhila yake hapana shaka tutatoa sadaka, na tutakuwa katika watendao mema. Alipo wapa katika fadhila yake wakaifanyia ubakhili na wakageuka, na huku wakipuuza. Basi akawalipa unaafiki kuutia nyoyoni mwao mpaka Siku watapo kutana naye, kwa sababu ya kuwa walimkhalifu Mwenyezi Mungu katika yale waliyo muahidi, na kwa sababu ya kusema kwao uwongo.” (Quran, 9:75-77)



“Angalieni! Nyinyi mnaitwa mtumie katika njia ya Mwenyezi Mungu, na wapo katika nyinyi wanao fanya ubakhili. Na anaye fanya ubakhili basi anajifanyia ubakhili mwenyewe. Na Mwenyezi Mungu si mhitaji, na nyinyi ndio wahitaji. Na mkigeuka atawaleta watu wengine badala yenu, nao hawatakuwa kama nyinyi.” (Quran, 47:38)

Makusudio ya moduli hii siyo kuchambua somo la Zaka na sadaka kwa mapana yake, bali ni kumkumbusha msomaji wa moduli hii kuwa pamoja na kujengewa misingi bora kabisa ya uchumaji wa mali, lakini anapofanikiwa kuipata hiyo mali yenyewe, ili iweze kuwa na **faida kubwa hapa duniani na kesho akhera** lazima atambue haki zote anazotakiwa kuzilipa kutoka katika mali hiyo. Mfano mzuri sana ni mfanya biashara anakuwa makini sana kulipa kodi katika mamlaka ya mapato (TRA) kwa kutambua kuwa kiwango cha kodi ni cha lazima. Kwa kutambua umuhimu huo huo, ulipaji wa zaka na utoaji wa sadaka kwa mtu unafikia kuwa ajibu kwa ajili ya KUITAKASA MALI YAKE na pia kuleta usawa wa kijamii.

Pamoja na ufupisho huo hapo juu kuhusu dhana ya uchumi wa kiislami, tudokoe kwa uchache sana haya makundi ya rasilimali nne kuona namna yanavyoweza ama kutumika vyema ama vibaya katika kujenga uchumi wenyewe. Kwa msomaji ambaye hajasoma kozi ya Uongozi, Utawala Bora na TEHAMA anaweza kuzisoma rasilimali hizi kwa mapana yake katika moduli ya pili inafahamika kama rasilimali za taasisi.

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -1

- 1. Je unamiliki na kuendesha biashara?**
- 2. Je, biashara yako unayomiliki na kuendesha unatoa sadaka itokanayo na unachopata katika biashara yako?**
- 3. Kwa sasa humiliki biashara, ila baada ya kupata maarifa haya utakwenda kumiliki biashara, je unaweka nia moyoni kutoa sadaka na zakkah katika biashara yako?**

(a) Rasilimali watu

Rasilimali watu maana yake nini?

Kwa muktadhwa wa taasisi, rasilimali watu inatafsiriwa kama seti ya watu ambao wako pamoja katika kutengeneza nguvu kazi ya taasisi ili ifikie malengo ya juu.

Bila kuwepo kwa rasimali watu katika taasisi rasimali zingine zote haziwezi kufanya kazi.

Wanazuoni wa maswala ya menejimenti wanaafikiana kuwa , kama taasisi haina ufanisi wa kutosha, basi tatizo kuu la kwanza la kuanzia kupatiwa ufumbuzi ni kuagalia rasimali watu katika taasisi hiyo kwanza, kama wanafaa?



Kwa nini wanazuoni wamefaikiana hivyo?

Wanazuoni wameafikiana hivyo kwa sababu rasilimali fedha zinatafutwa na watu, rasimali vitu navyo vinatafutwa na watu, hali kadhalika watu ndiyo wanaotumia rasilimali muda. Mabadiliko ya watu ndiyo muafaka mkubwa wa kuhakikisha rasilimali zingine zinapatikana kwa wepesi na zinatumika ipasavyo. Msingi mkubwa wa mafanikio upo kaika mafundisho ambayo yapo katika Qur an aya ya 11 ya Surat Ra'ad (13) isemayo:

".....Hakika Mwenyezi Mungu Habadili yaliyoko kwa watu mpaka wabadili wao yaliyomo naf-sini mwao....."

Kwa muktadhwa mpana wa aya hii, rasilimali watu ikisafisha nafsi zao na kushikamana kikamilifu kuyaelekea maendeleo ya kweli, yenye kufuata kanuni za kuyapata maendeleo basi matatizo ya jamii yanaweza kutatuliwa kama Allah alivyoahidi. Uchumi ulio mzuri umejengwa na watu ambao wamesafishika katika nafsi zao, ambao hawana ubinafsi wa kujilimbikizia mali na hatimaye kukosa ufahamu wa kiroho katika kuzitumia hizo mali katika njia ya Allah(S.W). Hii ina maana kuwa upatikanaji wa rasilimali watu si swala la mchezo. Hata kama familia ina mali nyingi kiasi kikubwa au taasisi lkini kukawa hakuna rasilimali watu kwa mujibu wa fasiri hii ya watu wenye kutakasika katika nafsi zao ni kazi bure na ndipo tumeshuhudia familia nyingi na hata taasisi zinaishia kuwa mufilisi wakati zilikuwa na rasilimali nyingi za kuweza kuupaisha uchumi kuwa juu.

Athari za kimalezi zimejenga watu ambao katika familia au katika taasisi kuwa hawana mchango wa kuinua uchumi ama wa familia au taasisi. Ni jukumu letu kuwalea wanafamilia au wanataasisi kuwa na upeo wa kiroho wa kuweza kuona thamani ya kuwa na matumizi mazuri ya rasilimali za familia au taasisi. Malezi haya yana faida kubwa sana kwa jamii kuwa na uchumi endelevu kama wanaolelewa wanakua wamewekwa katika mpango maalum (Sucession plan au going concerne).

Malezi bora yenye mpango maalumu ya kuwaandaa watu yamekuwa na faida kubwa katika familia nyingi duniani na mataasisi au makampuni mengi sana duniani ambayo yamerithisha utajiri kuendelea kutoka kizazi kimoja kwenda kingine bila kutetereka. Hii ndiyo kazi kubwa ya msomaji wa moduli hii kuhakikisha baada ya ufahamu huu analazimika kuandaa mpango maalumu wa malezi (Sucession plan au going concerne) utakatumika katika familia au kampuni yake ya kuhakikisha uchumi unakuwa imara kutoka kizazi kimoja kwenda kingine.

Jamii ya Wahindi inasifiwa duniani kwa kuwa na mila hii ya kulea kizazi hadi kizazi katika mila za biashara na kimekuwa na mafanikio makubwa. Mtoto katika familia anakuzwa katika malezi ya biashara tangu anaanza kukua mpaka anafikia umri wa kuweza kjitegemea anakuwa na uwezo mkubwa wa kuendesha mambo. Je, na sisi tunaweza kuafikiria malezi ya aina hii ya Wahindi?

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -2

- 1. Wewe ni rasilimali mtu kama tafsiri inavyo elekeza hapo juu?**
- 2. Ikiwa unajiona kuwa huna sifa za kiroho za kukufanya kuwa rasilimali mtu, je unadhani unatakiwa kuanza kuchukua hatua gani mara moja kujijenga kuwa rasilimali mtu safi?**
- 3. Je, kuna mpango wa kifamilia wa kujenga rasilimali watu watacao kuwa na roho safi za kujenga familia imara kiuchumi?**
- 4. Je, kuna mpango wa kitaasisi ambao utawajenga wana taasisi kuwa rasilimali watu watakaibua mali za taasisi kuwa nyingi na endelevu na kuzihifadhi kwa manufaa ya jamii?**

(b) Rasilimali fedha

Fedha ni rasilimali inayothaminiwa kuwa ni sarafu (currency).

Sarafu ya Tanzania shilingi ya kitanzania (Tsh.), sarafu ya nchi ya Kenya inaitwa shilingi ya Kenya (Ksh.), sarafu ya Uganda inaitwa Shilingi ya Uganda (Ush.), sarafu ya kimarekani inaitwa dola (dollar).



Kwa ufafanuzi wa moduli hii rasilimali fedha kwa ufupi inafahamika kama mtaji (capital) wa kujenga biashara au uchumi. Ingawaje kwa watalaam wengi wa maswala ya biashara wamekubaliana kuwa kabla ya kuwaza kuwa tatizo la msingi la kuanzisha biashara yoyote ni fedha, swala la msingi sana ni WAZO (IDEA). Wazo la biashara unayotaka kufanya ndiyo jambo la msingi sana. Ipo mifano mingi ya kuthibitisha jambo hili ambalo limekuwa likiwakumba watu wengi sana wanapata fedha nyingi lakini wanakosa mawazo mazuri ya kuhakikisha anafanya biashara yenye kumletea faida kubwa na endelevu.

(c) Rasilimali vitu (kama majengo , magari, ardhi n.k)

Maana ya Raslimali vitu

Raslimali vitu ni bidhaa zinazoshikika (tangible goods) na majengo (real estates).

Mali hizi zinajumuisha majengo ya ofisi (office space), mitambo, magari, vifaa vya office. Kwa maana nyingine ni jumla ya miundo mbinu ya taasisi.

Raslimali vitu zimeganyika katika makundi mawili; mali zinazohamishika na mali zisizohamishika.

Mali zinazohamishika ni pamoja ardhi na majengo.

Mali zinazohamishika ni pamoja magari, mitambo, vifaa vya ofisi n.k

ANGALIZO: Tafsiri ya raslimali vitu imejika katika vitu vinavyoshika (tangible goods), lakini taasisi pia ina mali ambayo haishikiki (intangible) ambayo ndiyo mali ghali zaidi katika taasisi. Mali hii ni JINA ZURI LA TAASISI (Good will). Taasisi inaweza kuwa na kila kitu, lakini isipojenga misingi bora ya kujenga jina zuri, ni kazi bure. Kama somo la utawala bora katika moduli namba 1 lilivyofafanua, iwapo taasisi itajipambanua kufuata misingi ya utawala bora ni wazi kuwa itajenga jina zuri na ndiyo mtaji pekee katika jamii.

Kwa mujibu wa moduli hii ambayo inalenga kumzalisha mfanyabiashara mwenye mafanikio makubwa na kama kuna mfanyabiashara tayari anafanya biashara anataka kuongeza thamani yake kuwa kubwa, yafaa watambue kuwa JINA ZURI ni mtaji mkubwa kwao. Mtu au kampuni haitaweza kukopesheka kama haina sifa nzuri za kukopesheka au kufanya bishara kwa uaminifu. Kwa hali hii pamoja na kuwa kila aina ya rasilimali vitu lakini kama jina ni bovu lazima biashara itashuka. Msomaji lazima utambue kuwa kujenga jina linachukua muda mrefu na kuliobomoa inaweza kuwa ni vyepesi sana. JENGA JINA. LINDA JINA LAKO. JINA ZURI NI MALI YA TAASISI.

(d) Rasilimali muda.

Muda ni nini?

Bila shaka kuna tafsiri nyingi za kutafsiri juu ya muda.

- i. Muda ni mali
- ii. Muda ni upanga, usipoutumia kukata utakukata wewe.

Kwa vyovyote vile mtu anavyopata kutafsiri muda, lakini kila kiongozi anayesoma moduli hii, lazima ajue kuwa muda wake wa kuishi duniani uko maalumu kwa kadri Allah alivyompangia, hivyo asichezee muda kwa kufanya amali mbaya mbaya au kufanya mambo kwa uzembe. Lazima ajue muda wake hapa duniani ni mali kubwa sana. Kuchezea muda ni kutojua thamani ya muda.

Swala la muda ni swala la mtu binafsi lazima aanze kulitafakari yeye binafsi kwa sababu atakufa na atakutana na Allah na ataulizwa muda wake alivyoutumia duniani.

Kwa kutumia mafunzo ya moduli hii muda unatakiwa kuangaliwa kama rasilimali katika taasisi kwa sababu lazima watu wajue wanapokuwa pamoja wasipotezeane muda, lazima wajengeane pepo. Hakuna maana ya kuwa katika taasisi ambayo watu wake kila siku

wanapoteza muda wa kufanya mambo kwa wakati. Ni kipindi cha watu kuelezeana sana namna ya kutunza muda. MUDA NI MALI (TIME IS MONEY).



Maana ya kutunza muda (Time management)

Kutunza muda ni jinsi unavyoratibu na kupanga muda gani utatumia kwa shughuli maalumu. Kwa hali hii ni vyema mtu akajikita katika kujifunza namna ya kutunza muda kuliko kuutumia huo muda kiholela bila kuwa na umakini. Kuna faida nyingi za kutunza muda, kama zifuatazo;

- i. Kuleta tija kubwa na ufanisi katika kazi (Greater productivity and efficiency)
- ii. Kujenga haiba kubwa ya ustaarabu (A better professional reputation)
- iii. Kufanya mambo kwa raha mustarehe bila kuwa na khofu (Less stress)
- iv. Fursa kubwa kwa maendeleo (Increased opportunities for advancement)

Kushindwa kutunza muda ipasavyo juna matokeo mabaya kama yafuatayo;

- i. Kukosa kufikia tarehe za ukomo (Missed deadlines)
- ii. Kudhorota kwa kazi (Inefficient work flow)
- iii. Kazi kuwa na kiwango kibovu (Poor work quality)
- iv. Weledi mbovu na taswira mbaya inajengeka
- v. Kuwa na khofu kwa kazi za zima moto (Higher stress levels)

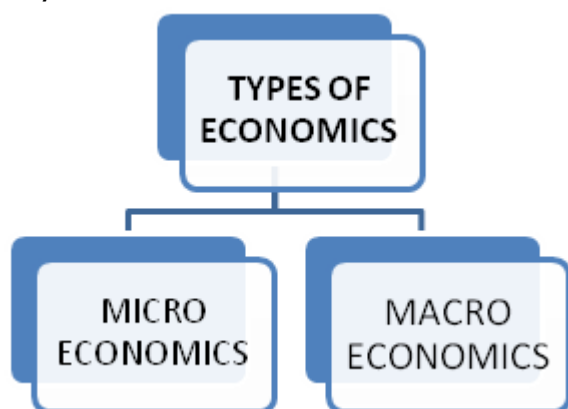
Mfanyabishara au mjasiriamali asiyeweza kutunza muda vyema lazima atakwama tu katika mipango yake. Muda ni rasilimali adimu sana. MUDA NI MALI. Kwa nukta chache hizo hapo juu utatambua kuwa kama hauna hulka nzuri katika kupangilia muda utawezaje kuendesha biashara kubwa na kuwa na mafanikio. Ni wakati sasa wakati tunachambua hizi rasilimali kwa lengo la kujenga uchumi wetu basi tusiwe wenye kulalamika wakati muda mwingi hatufanyi kazi kwa kujibidiisha na tunakaa kupiga porojo zenye kukata tamaa huku tukisubiri kufanikiwa.

Kama kuna muda wa kuwahi katika gulio la mauzo, ukiwa ni mtu wa kupoteza muda bila kujali unadhani unaweza kupata bidhaa za kununua au utakuta wateja wa kuwauzia bidhaa zako.?

Kwa ufupi MUDA kwa mfanyabiashara ni wa muhimu sana katika mapana yake. Misimu ya mauzo hutofautiana kwa aina ya matukio. Kipindi cha mfungo tatu watu wanauza wanyama wa kuchinja kwa bei ya juu na wanahitajika sana. Mfanyabiasra lazima awe macho na muda wake.

1.Aina za uchumi

Baada ya kufahamu kwa mapana sana maana ya uchumi ikiwa sambamba na uchambuzi wa dhana ya uchumi kwa mtazamo wa kiislamu, sasa tuangalie kwa ufupi makundi makuu mawili ya mgawanyo wa uchumi kulingana na vigezo vya kitalaam vinavyotumika. Uchumi umegawanyika katika makundi mawili kama ufafanuzi hapa chini unavyoonyesha.



1.1 Uchumi wa kiwango cha chini (micro economics)

Huu ni uchumi ambao unaotafiti tabia ya kiuchumi ya viungo (pamoja na watu binafsi na makampuni).

Uchumi huu unahusu maisha ya mtu mmoja mmoja katika jamii. Uchumi huu jumla yake ndiyo unaopelekea uchumi wa taifa kuwa mzuri, maana kila jamii inavyofanikiwa ndivyo taifa liavyofanikiwa.

1.2 Uchumi wa kiwango cha juu (macro economics)

Huu ni uchumi ambao hushughulikia maswala ya ukosefu wa ajira, mfumuko wa bei, sera ya fedha na hazina kwa uchumi wote.

Huu ni uchumi mkubwa ambao unachukua mambo ya jumla yanayoathiri taifa kwa ujumla wake. Mambo haya makubwa yanaleta athari pia katika maisha ya mtu mmoja mmoja. Mfano Taifa Ikishindwa kudhibiti mfumko wa bei za bidhaa, matokeo yake jamii inashindwa kukidhi mahitaji na uchumi kuanguka kwa sababu hakuna mzunguko wa kifedha na bidhaa. Hali kadhalika ukosefu wa ajira maanake nguvu kazi inapotea bure bila kufanya uzalishaji.

Dhana ya jumla ya ukuaji wa uchumi na dhana ya maendeleo ya watu katika jamii

Kukua kwa uchumi kunahusishwa zaidi na ongezeko la pato au kipimo cha uzalishaji mali, bidhaa na huduma. Ni vigumu kwa maendeleo ya kiuchumi kutokea bila ya kukua kwa uchumi. Ni lazima uchumi uongezeke kwanza ndipo maendeleo ya kiuchumi yapatikane. Lakini, kukua kwa uchumi siyo lazima kulete maendeleo. Uchumi unaweza kukua lakini usiambatane na maendeleo ya kiuchumi. Rejea maana ya uchumi iliyotolewa kuwa ni matumizi ya rasilimali. Maanake rasilimali zinaweza kuwa zinaongezeka lakini hakuna athari ya unafuu wa maendeleo yanayoletwa na hizo rasilimali zenyewe. Mfano kama mtu anapata

mashamba mengi lakini halimi ili kuzalisha mazao maanke ardhi ni rasilimali ambayo haikutumika kama ilivyotakiwa na hivyo haitakuwa na athari katika maendeleo.

Pia hilo, linawezekana endapo kukua huko kunawanufaisha wachache na kuwaacha wengi wakiishi kwenye lindi la umaskini. Ninachomaanisha hapa ni kwamba, takwimu za kukua kwa uchumi peke yake, siyo kitu muhimu kwa walalahoi walio wengi, japo ni muhimu.

Maendeleo ya kiuchumi yana uhusiano na ubora wa maisha ya watu katika nyanja mbalimbali; huduma za afya na kupungua kwa maradhi, elimu na kupungua kwa kiwango cha ujinga na kupungua kwa umasikini.

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO-3

1. Fanya utafiti wa kina, unamiliki rasilimali nyingi kwa kiasi gani , je unazitumia sawa sawa?

2. Kama ni uongozi katika taasisi, je mnamiliki rasilimali kiasi gani kwa sasa? Je, zinatumika kwa kiasi gani kuzalisha mapato?

Ushiriki wa Muislam katika kuujenga uchumi

Mtu mmoja mmoja katika familia

Kama tulivyochambua na kufahamu maana ya uchumi, ni wazi sasa katika ngazi ya familia kwa kila msomaji atazingatia matumizi mazuri ya rasilimali za familia. Kufuja rasilimali za familia hakumkomo mtu bali kunaangusha uchumi wa familia. Hii inatakiwa kuangaliwa upya kwa vikao maalumu vya kifamilia.

Makuzi mabaya ya kiroho yanapelekea uchumi wa familia nao kuwa mbovu kwa sababu mwanafamilia hawezi kujali utu katika kuheshimu mali zile ziwanufaishe wanafamilia.

Katika kuhakikisha uchumi wa familia unakuwa imara na kuwa endelevu lazima wanafamilia waandaliwe kiroho mapema katika kupendana kwao na kusaidiana.



QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -4

- 1. Umejikagua nafsi yako kuwa una msaada katika familia yako?***
- 2. Je, kuna mpango wowote katika familia yako wa kuhakikisha kuwa mnakwamuana katika hali ya kipato?***
- 3. Je, katika malezi ya familia yako, una amini kuilea familia kuwa na kipato cha juu chenye kuweza kukidhi mahitaji yenu na ziada kusaidia jamii?***
- 4. Unatumia muda wako vizuri kuhakikisha unafanya kazi kwa bidii kubwa ili ujenge uchumi imara wa familia?***

Mtu mmoja mmoja katika taasisi zetu za kidini

Kuna jambo gumu sana linazidi kuumiza vichwa watu mbali mbali. Kwa nini mtu mmoja mmoja akifanya mambo yake binafsi kama biashara anafanikiwa lakini akiwa yupo katika taasisi ya dini kama kiongozi hatoi moyo wake kuhakikisha taasisi inakuwa vyema kiuchumi? Mchango wa mawazo, mchango wa vitu na mchango wa kifedha ni nyezo muhimu sana kwa watu ambao wanaweza kuuchangia kwenye taasisi za kidini ili ziweze kuwa na uchumi mzuri. Fursa zinazopatikana katika biashara za mtu mmoja mmoja ndizo zinatakiwa kuleta athari katika taasisi za dini.

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -5

- 1. Kwa nini mtu mmoja mmoja kiongozi anaweza kuwa anamiliki mali nyingi binafsi lakini mali zake ni vigumu kujitolea katika kuendeleza taasisi?***
- 2. Kwa nini maswahaba walitoa mali zao kuendeleza dini na sasa inakuwa vigumu kwa mtu mmoja mmoja kuhakikisha anatoa mali yake kuendeleza taasisi?***
- 3. Je, unadhani katika eneo lako la kazi za taasisi mnaweza kuanzisha mjadala wa kuwa na mpango wa kuchangia pato kwa wiki, kwa mwezi au baada ya muda fulani kwa ajili ya kendeleza kazi za taasisi?***

Taasisi za kidini

Taasisi za kidini zina ukomo wa kufanya biashara, lakini zinaweza kusajili makampuni na kufanya biashara. Uchumi huu utaokajengwa na makampuni utakuwa na maana sana kama utagusa malengo ya kuhudumia jamii katika fungu maalumu la kuhudumia jamii ambalo linatakiwa kutengwa. Makampuni ya kibiashara moja kwa moja hutenga bajeti zao fungu maalumu wanalorudisha katika jamii kwa sera maalumu inayofahamika kama SOCIAL COOPERATE RESPONSIBILITY (SCR).

Makampuni yanayosajiliwa chini ya taasisi za dini lakini yanafanya biashara ni lazima yalipe kodi zinazotakiwa. Hakuna misamaha. Hii ni moja ya angalizo ambalo linatakiwa kuchukuliwa na kuweza kufanyiwa kazi. Faida kubwa sana kwa sasa kama taasisi zetu za kidini zitafungua

makampuni maanake kuna ajira zitapatikana, uzalishaji wa bidhaa au huduma na serikali itapata kulipwa kodi.

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -6

1. Taasisi yetu tunayomiliki na kuendesha tunawezaje kufungua kampuni au makampuni?

2. Taasisi yetu inahitaji kufungua kampuni ya kuzalisha bidhaa au kutoa huduma au kuuza bidhaa?

3. Kama tayari tumefungua kampuni, je wanaoendesha kampuni ni watu wenye taaluma sahihi za kuendesha hizo kampuni?

MADA NAMBA 2: MTAZAMO JUU YA UJASIRIAMALI.

Maana ujasiriamali

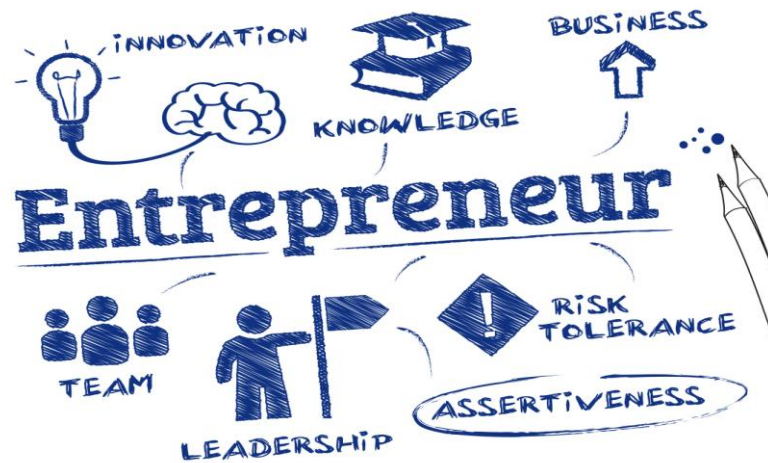
Neno ujasiriamali lina maana nyingi hapa duniani. Kila nchi imejaribu kueleza neno hili kwa kutegemeana na mazingira yake. Kwa maana hiyo tafsiri za ujasiriamali ziko nyingi, fupi na ndefu, lakini zote zinagusia masuala ya uzalishaji mali na kufanya biashara, iwe ni biashara ya bidhaa au huduma.

Maana

Ujasiriamali ni kitendo cha mtu kuthubutu kuanzisha na kuendeleza au kukuza shughuli za biashara au uzalishaji mali kwa lengo la kupata faida.

Kwa hiyo mjasiriamali ni mtu yeyote ambaye anaweza kuthubutu kuanzisha na kukuza au kuendeleza shughuli za biashara au uzalishaji mali kwa lengo la kupata faida.

Biashara inaweza kuwa kuuzisha na kuuza bidhaa au kununua na kuuza bidhaa au kuuza huduma kwa lengo la kujipatia kipato. Biashara si lazima iwe kubwa ndipo ufahamike kuwa ni mjasiriamali.



Sifa za mjasiriamali

Tabia za ujasiriamali zinaweza kusomwa au kufundishwa na mtu akaelewa na kuzifuata, lakini tabia zingine hazifundishiki hizi ni zile tabia ambazo mtu anazaliwa nazo. Kila binadamu anao uwezo tofauti katika kufikiri, kufanya maamuzi, kufanya kazi kwa bidii, tofauti hizi ndizo ambazo haziwezi kufundishika. Jambo la kutia moyo ni kwamba tabia ambazo zinafundishika ni muhimu sana kwa mjasiriamali au mtu yeyote anayetaka kufanikiwa katika biashara. Zifuatazo ni tabia za ujasiriamali.

Kuthubutu

Hii ni tabia muhimu sana kwa mjasiriamali, hapa tunazungumzia uwezo na utayari wa kufanya maamuzi ya kuingia katika biashara fulani au mradi fulani huku ukiwa umeondoa nidhamu ya uoga. Watu wengi ni waoga wa kuchukua hatua au kuthubutu kuingia katika biashara, mradi n.k, watu wanaogopa hasara, hawajui jinsi ya kuendesha mradi wenyewe. Mtu ili aitwe mjasiriamali ni lazima awe na uwezo wa kuthubutu kufanya jambo, lakini jambo atakalo thubutu kufanya lazima afanye utafiti wa kutosha ili baadaye limletee tija. Waswahili mwanasema "UWOGA NI UMASIKINI".

Nidhamu

Hii pia ni kanuni muhimu sana kwa mjasiriamali. Mjasiriamali lazima awe na nidhamu katika biashara yake, awe na nidhamu katika matumizi yake ya pesa na ni lazima awe na nidhamu ya kufanya kazi kwa bidii. Nidhamu ni chanzo cha mafanikio. Mfano, mfanyabiashara wa duka ni lazima awe na nidhamu kwa wateja wake ili wasimkimbie.

Umakini na uelevu

Wale waliofanikiwa sio tu walikuwa tayari kufanya kazi bali waliweka umakini mkubwa katika kazi waliyokuwa wakifanya. Mjasiriamali anatakiwa kuwa makini kwa kila jambo, anatakiwa kujua soko linaendaje na pia ni lazima awe muelevu wa kutambua mabadiriko yanayojitokeza katika soko, uzalishaji na uendeshaji kwa ujumla.

Dhamira

Mtu yeyote naweza kujiita mjasiriamali lakini kiukweli mafanikio yanahitaji uelewa wa kutosha, kufanya kazi kwa bidii huku ukiwa umeweka mbele lengo au dhamira. Lengo au dhamira ni motisha tosha itakayompa msukumo mpaka kufikia mafanikio. Dhamira ya kweli inahijajika kabla hujaingia katika biashara au mradi fulani.

Kuwa na uwezo wa kuongoza

Mjasiriamalia lazima awe na uwezo wa kuongoza na kutoa maamuzi. Baadhi ya watu wanadai uongozi ni karama ombayo mtu anazaliwa nayo au anapewa na Mungu,ni kweli mtu anaweza kuzaliwa na kipaji cha kuongoza,lakini mtu anaweza kujifunza na akawa kiongozi mzuri. Katika ujasiriamali uongozi ni jambo muhimu sana. Mjasiriamali lazima aweze kuongoza biashara yake au mradi wake vizuri. Mjasiriamali lazima awe na uwezo wa kusimamia wafanyakazi na kutumia mbinu za uongozi ili apate matunda kwa klile ambacho anafanya.

Kupenda kufanya kazi (kufanya kazi kwa bidii na maarifa)

Mjasiriamali lazima awe anaipenda kwa dhati shughuli anayofanya hii itamasaidia kufanya kazi kwa moyo. Kama unapenda kazi unayo fanya basi kazi hiyo haitakuwa ngumu. Watu waliofanikiwa ni wachapakazi, hivyo ni muhimu kuwa na tabia ya kufanya kazi kwa bidii.

Uaminifu na ukweli

Hii nayo ni tabia ambayo mjasiriamali anatakiwa kuwa nayo.Wateja wengi wanapenda mtu mwaminifu na mkweli. Uongo katika biashara ni sumu ambayo inaua biashara.

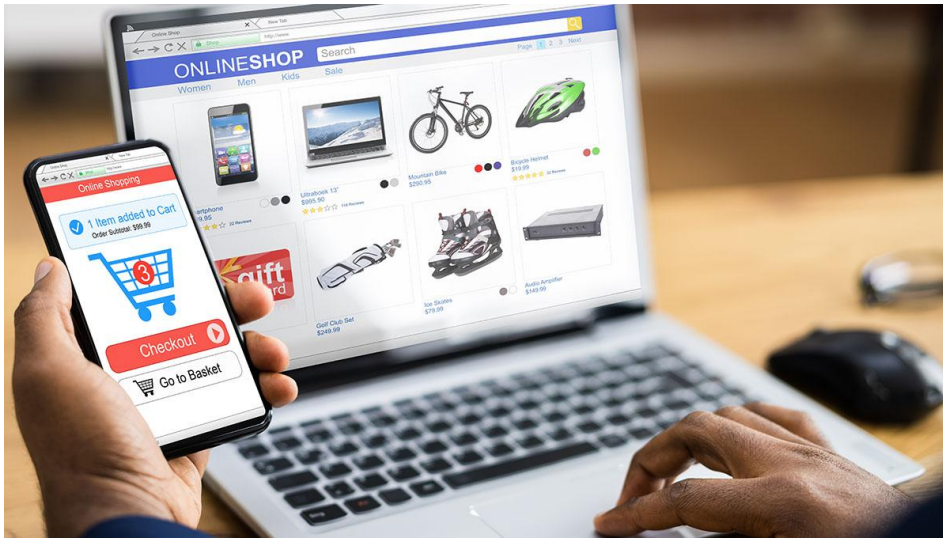
Kwenda na wakati

Mjasiriamali lazima aende na wakati ili aweze kutambua mabadiliko mbalimbali yanayo jitokeza katika masoko na uzalishaji wa bidhaa kwa ujumla. Kwenda na wakati hakutampa nafasi mjasiriamali kuachwa nyuma katika ushindani wa kibiashara katika soko huria, kwenda na wakati pia kunatoa fulsa kwa mjasiriamali kujua njia mpya za uzalishaji. Njia ambazo zinaweza kukusaidia kwenda na wakati ni pamoja na kusoma magazeti, kufanya utafiti, kupata elimu na mbinu mpya kwa njia mbalimbali ikiwemokupitia mtandao.

Matumizi ya TEHAMA katika kukuza ujasiriamali

TEHAMA ni Teknolojia ya Habari na Mawasiliano.

Mjasiriamali wa sasa hawezi kukwepa matumizi ya TEHAMA katika kufanikisha biashara yake kwa kuwa dunia kwa sasa ipo katika mapinduzi ya nne ya viwanda (Fourth industrial revolution) ambayo msingi wake mkuu ni kuendeshwa kwa TEHAMA



Tafiti chache ambazo zimeweza kuutazama mchango wa TEHAMA katika kukuza biashara. Kwa sababu hiyo shirika la Kimataifa la Maendeleo na Utafiti la nchini Kanada (IDRC), lilifadhili mradi mkubwa wa utafiti kati ya mwaka 2008 na 2010 katika miji ya Makambako na Njombe, Mkoa wa Iringa, wenye lengo la kutathmini matokeo ya TEHAMA katika maendeleo ya biashara ndogondogo. Katika mradi huu mbinu ya majaribio ilitumika ikihusisha makundi mawili ya wafanyabiashara wenye uwiano sawa wa kipato ambapo kundi la kwanza kutoka mji wa Njombe (kundi nufaika) liliwezesha kutumia TEHAMA wakati ambapo kundi lingine kutoka Makambako (kundi la uhakiki) hawakuwezesha. Makundi yote mawili walifanyiwa utafiti kabla na baada ya uwezeshwaji. Matokeo ya utafiti mwaka 2010 yalionyesha kwamba uwezeshwaji kupitia mradi ulisaidia kuongeza kiwango cha matumizi ya TEHAMA, kukuza mauzo kibiashara kupunguza umaskini miongoni mwa wamiliki wa biashara katika kundi la kwanza (kundi nufaika) ikilinganishwa na wale wa kundi la uhakiki ambao hawakuwezesha katika TEHAMA. Baada ya kukamilika utafiti wa majaribio, watafiti walifanya ziara ya ufuatiliaji mwaka 2013 ambayo ilionyesha ongezeko zaidi la matumizi ya TEHAMA katika kundi nufaika lililochangia pia ongezeko la faida katika biashara baada ya mwaka 2010. Hii inamaanisha kwamba matumizi na manufaa ya TEHAMA yameendelea kukua hata baada ya kumalizika kwa mradi wa utafiti wa majaribio.



Dunia ya sasa ipo katika utandawazi, maanake dunia inakuwa kama kijiji. Mtu anaweza kuwa yupo Tanzania lakini akauza bidhaa zake kwa watu wa Marekani au Uingereza pasina kufika wala kuonana na mtu ana kwa ana. Ama pia mtu akatangaza biashara zake kimataifa kupitia

tovuti (website) na kuuza bidhaa zake. Hii ni nguvu ya matumizi ya teknolojia ya habari na mawasiliano.

Je, una bidhaa zako au biashara yako unataka kuitangaza kwa kutengeneza tovuti yako? Kwa kusoma moduli hii, pia unaweza kuwasiliana na Mtalaam wa taaluma ya kuandaa tovuti(website), blog, mifumo ya mahesabu(accounting system) , bwana **Maadhi kwa namba ; 0764-244867**

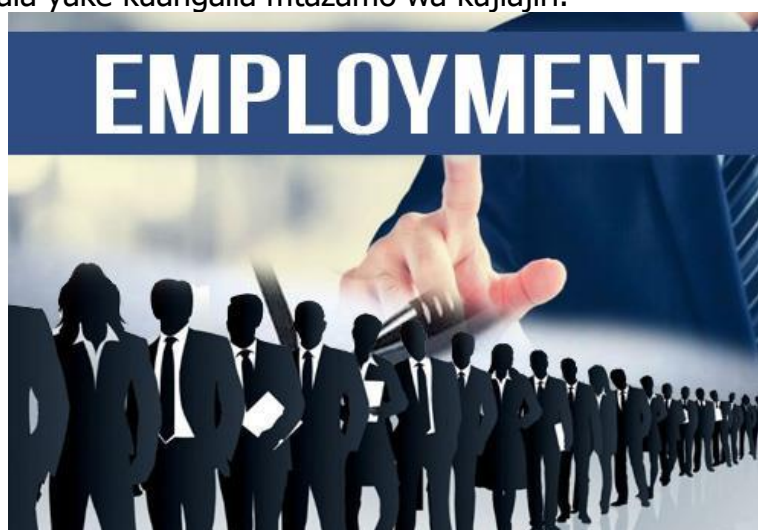
MADA NAMBA 3: MTAZAMO WA AJIRA NA SOKO LA AJIRA

SOKO LA AJIRA NA MTAZAMO WA AJIRA

3.1.1 SOKO LA AJIRA

Kutokana na takwimu za Shirika la Kazi Duniani (ILO), inaonyesha kuwa zaidi ya vijana laki nane (800,000) humaliza chuo kila mwaka na wanaokadiriwa kupata ajira katika mfumo rasmi ni elfu arobaini tu (40,000) pekee hivyo uonyesha ni jinsi gani kuna upungufu mkubwa wa ajira nchini. Maanake zaidi ya watu laki saba na sitini (760,000) ni watu ambao hawana nafasi ya ajira katika sekta rasmi.

Tumeshuhudia nafasi ya kazi moja au mbili zikitangazwa, wanaomba ni zaidi ya watu 100 hadi 300. Hii inaonyesha namna hitajio la ajira ni kubwa katika sekta zilizo rasmi. Moduli hii inalenga kubadili mtazamo wa kutazama ajira katika upande mmoja wa kuajiriwa katika sekta rasmi na badala yake kuangalia mtazamo wa kujiajiri.



3.1.2 MTAZAMO WA AJIRA

AJIRA ni nini?

Ajira ni kazi halali inayompatia mtu kipato halali.

Uhalali huu kwa mujibu wa moduli hii pia umelenga kuwajengea ufahamu wasomaji kuwa ni uhalali ambao Allah (S.W) ameuridhia. Maana mtu anaweza kufanya kazi katika mazingira ya haramu ambazo Allah amezikataza bado akajiona yupo katika kazi yenye kipato na hivyo akaona ni ajira.

Mtazamo wa ajira uliojengwa kwa muda mrefu ni ule wa mtu kuajiriwa katika ofisi za serikali au makampuni. Vijana wengi hasa wasomi hujikuta wanapata tabu kubwa sana kujajiri kwa sababu wazazi wao hawawapi ushirikiano kwa kuwaminisha kuwa kazi zenye kuheshimika ni zile za kuajiriwa serikalini au katika sekta binafsi kama makampuni. Hivyo kijana hata kama anazona fursa anakuwa na wakati mgumu kuzitumia fursa za kujajiri kwa kuwa katika jamii zinaonekana hazina maana kutokana na elimu yake.

UKWELI KUHUSU AJIRA

Uhalisia wa soko la ajira kwa sasa duniani lazima msomaji afahamu nukta chache za ukweli kuhusu ajira. Nukta zenyewe ni ;

a) Ukosefu wa ajira upo

Ukweli huu ni kwamba lazima ujulikane kuwa ukosefu wa ajira upo katika ngazi ya dunia (globally) na kitaifa (Locally)

b) Uwezo wa nafasi za ajira

Ukweli mwingine lazima ufahamike pia uwezo wa watu wote wanahitimu vyuo kuajiriwa katika sekta rasmi bado ni mdogo. Maanake vyuo vinahitimisha watu wengi kwa mwaka na nafasi za ajira ni chache sana. Hivyo hakuna namna ya kufanya zaidi ya kuangalia njia mbadala kama tunavyosoma moduli hii katika kuondoa mawazo yaliyoganda kwa muda mrefu kwamba kila anayehitimu chuo lazima aajiriwe katika sekta rasmi.

c) Ushindani wa ajira

Nafasi chache zilizopo katika ajira zina ushindani mkubwa kimataifa na kitaifa. Hivyo wazazi na wahitimu lazima wajue ukweli huu.

d) Sekta halisi za ajira

Upo ukweli ambao bado wengi wanaukwepa kuutamka na wanakwepa kuutumia katika uhalisia wake. Tafiti zinaonyesha kuwa sekta ya KILIMO ina ajira kwa asilimia 66. Lakini kilimo kinaonekana kama siyo kazi rasmi kwa walio wengi. Jedwali hapo chini linaonyesha mgawanyo wa ajira katika kila sekta kutokana na utafiti.

Na.	Sekta ya ajira	Asilimia ya ajira
1.	KILIMO	66%
2.	Kujajiri katika sekta zisizo rasmi	21%
3.	Makampuni (Wanaolipwa kipato)	9.5%
4.	Sekta ya umma (Public)	3.5%

Maanake kuwa sekta ya kilimo ina nafasi kubwa ya kuajiri watu wengi sana kama watatumia fursa kufahamu namna ya sekta hii inavyoweza kuwaajiri. Sekta ya kilimo ina uwigo mpana sana kama kilimo cha mazao na ufugaji.

Katika kufafanua dhana ya sekta ya kilimo namna inavyoweza kuajiri watu wengi hapa lazima tufahamu kuwa si kila mtu ashike jembe alime au aende kufuga si hivyo. Hapa ifahamike kuwa kuna mnyororo wa thamani (value chain) katika sekta ya kilimo ambao mjasiriamali ambaye anasoma moduli hii au mtu anayejiandaa katika ujasiriamali lazima ajue nafasi yake katika mnyororo huu anaweza kufanya jambo gani?

WHAT IS A VALUE CHAIN?



Mnyororo wa thamani ni nini?

Ni mlongo mzima wa shughuli za uzalishaji mpaka mwisho wa kuliwa kwa chakula husika.

Maana yake hapo kuna wadau wengi wanahusika katika kufanikisha uzalishaji mpaka ulaji. Kuna wadau ambao wataua pembejeo, kuna wadau ambao watalima (wakulima), kuna wadau ambao watanunua mazao (wachuuzi au wafanyabishara wa kati), kuna wadau ambao wanasindika mazao (kama wakoboaji au wasagaji wa nafaka na wanatengeneza bidhaa zitokanazo na mifugo), kuna wadau wanao andaa vifungashio vya bidhaa na wapo ambao wanashughulika na walaji moja kwa moja.

Mnyororo huu ni mrefu na kuna maeneo mengi ya watu kujijiri kama watabaini fursa kulingana na maeneo husika.

e) Matakwa ya waajiri

Waajiri wenye nafasi zao za kazi kwenye makampuni au sekta binafsi mbali mbali wanahitaji watu ambao watafanya kazi kwa ufanisi mkubwa. Hivyo kwa wahitimu wa vyo wanakumbana na changamoto pia ya kushindwa vigezo vya kupata ajira kwa sababu ya utashi huo wa waajiri walio wengi wanataka kazi zao zifanywe kwa ufanisi mkubwa. Hivyo wanaotafuta ajira wana kazi ya ziada ya kujijengea thamani (values). Baadhi ya thamani ambazo wanazihitaji waajiri wengi ili waweze kuajiriwa ni lazima ajipambe na thamani(values) zifuatazo;

Maadili (Ethics)

Kila muajiri anataka watu wake anao waajiri lazima wawe na maadili mema. Hii ni ushindani mkubwa sana kwa watu wanaojiriwa na pengine huishia kupoteza kazi kutokana na kukosa maadili mema.

Weledi (Professionalism)

Kila muajiri anapenda anapotaka watu wa kufanya kazi wawe na weledi (ujuzi) mkubwa wa kikazi na hivyo ushindani unakuwa mkubwa. Hapa waajiri wengi wanapenda sana kutaka watu ambao tayari wana uzoefu wa miaka kadhaa kazini badala ya kuanza na mtu ambaye ndiyo kwanza anaanza kazi.

Ubunifu (Creativity)

Muajiri anapenda kazi zake ziwe na ufanisi mkubwa na hivyo lazima anaye ajiriwa awe na ubunifu mkubwa ambayo utampatia sifa za ziada kwa muajiri wake. Ubunifu unawafanya wahitimu walio wengi kukosa ajira au kufika mahala akaondolewa kazini.

Mtazamo (Altitude)

Muajiri anapenda kuajiri mtu ambaye ana mtazamo chanya na kazi zake. Hii kwa namna moja au nyingine wahitimu wanataka kuajiriwa au wanaokuwa wameajiriwa wanakosa kujenga mitazamo chanya na kazi za waliowaajiri.

Stadi za mawasiliano (Communication skills)

Stadi za mawasiliano kwa ujumla hizi zinahitajika kwa waajiriwa kwa kuwa ndiyo kiungo kikubwa katika ufanisi wa kazi. Lakini ni moja ya changamoto kubwa sana katika kundi kubwa la wahitimu.



QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -7

- 1. Kwa nini tunasoma na jamii ya wahindi na warabu wengi katika ngazi za shule za msingi, sekondari hadi vyo lakini hawaji kuajiriwa serikalini na badala yake wanafanya biashara zao na wanafanikiwa?***
- 2. Kama ni mzazi au mlezi unawezaje kubadili mtazamo wako kuhusu ajira kwa sasa na kuondokana na hofu ya mwanao kuajiriwa?***
- 3. Kama ni kijana, umepata mawazo mapya juu ya kujiajiri. Una mpango gani wa***

kujiajiri?

4. Katika kutambua sekta ya kilimo kama muajiri mkuu kwa asilimia 66, je unaweza kuchambua mnyororo wa thamani na kuona unaweza kujiweka katika sehemu ipi ya kilimo na kujiajiri?

3.1. KWA NINI KIJANA ANASHAURIWA KUJIAJIRI ?

Zipo faida nyingi za kijana kujiajiri. Baadhi ya sababu hizo ni ;

i. Kupata kipato kikubwa

Mtu anayejiriwa kipato chake kinakuwa kiko kwenye kiwango maalumu kama hana njia ya kujikwamua na shughuli binafsi mbali na ajira yake. Hii ina mfanya asiwe na kipato kikubwa. Kujiajiri kuna faida kubwa kwani kila mtu anapofanya juhudi ya kuongeza kipato na kwa kuzingatia kanuni za mafanikio, anapata kipato kikubwa zaidi.

ii. Kuwa na uhuru binafsi

Muda wa kukaa kwenye ajira unaweza kupotea bila sababu kwa kuwa ni masharti ya kukaa kwa muajiri. Kuondoka na kwenda kuzalisha mali kunahitaji huruma ya muajiri kukuruhusu. Hii inanyima uhuru wa mtu binafsi. Mwenye kujiajiri anaweza kukuza biashara zake kwa kutumia vyema uhuru wake binafsi.

MADA NAMBA 4: MAANA YA KAMPUNI, USAJILI WA KAMPUNI, FAIDA NA KANUNI ZA UENDESHAJI WAKE.

MAANA YA KAMPUNI

Kampuni ni nini?

- i. Kampuni (kutoka katika lugha ya Kiingereza "company") ni asasi au shirika linalotambuliwa kisheria ambalo limeundwa kwa ajili ya kuunda au kuuza bidhaa na / au huduma kwa wateja na linashughulika na aina yoyote ya biashara
(Tafsiri hii imenukuliwa kutoka tovuti: <https://sw.wikipedia.org/wiki/Kampuni>)
- ii. Kampuni ni muunganiko wa kibiashara wa mtu zaidi ya mmoja ulioundwa na kusajiliwa chini ya Sheria ya Makampuni ya 2002.



Katika maana hii, tunaona kwamba kampuni lazima uwe muunganiko wa watu. Waweza kuwa wawili, watatu na kuendelea. Hii ina maana kwamba hakuna kampuni ya mtu mmoja. Lazima umiliki wake uwe zaidi ya mmoja, uwe na mke wako au mume wako au na rafiki, au na mtoto wako, itategemea mazingira ya biashara yenyewe, lakini huwezi kuwa mmoja. Pili; tumeona katika maana hiyo kwamba ili iitwe kampuni, lazima iwe imesajiliwa chini ya sheria ya makampuni. Hiyo ndiyo kampuni, zaidi ya hapo biashara yako itakuwa katika mfumo mwingine kabisa, ni kitu kingine na si kampuni.

WAKALA YA USAJILI WA BIASHARA NA LESENI (BRELA)

BRELA ni kifupi cha maneno ya kiingereza yenye kufahamika kwa kirefu; Business Registration and Licensing Agency.

BRELA ni wakala (agency) iliyopo chini ya wizara ya viwanda na biashara. Brela imeanzishwa chini ya sheria ya mwaka 1997

<https://ors.brela.go.tz/ors>

ORS

Rahisi na Haraka

Sajili jina la biashara yako na mfumo wa **ORS** timiza ndoto.



BRELA
BUSINESS REGISTRATIONS AND LICENSING AGENCY

[f](#) [@](#) [t](#) [brela_tanzania](#) www.brela.go.tz

AINA ZA KAMPUNI

Kabla hatujaingia katika mchakato wa kuunda kampuni, ni vyema pia tukafahamu aina za kampuni. Hii itakusaidia kujua sifa za kila kampuni na aina ya kampuni unayotaka kuiunda. Kampuni zimegawanyika katika makundi yafuatayo:-

Kampuni ya umma (Public company)

Hii ni kampuni ya umma kama jina lake lilivyo kwa sababu kwamba kila mtu au kila mwanajamii, anaruhusiwa kuomba uanachama ikiwa tu atatimiza masharti ya kuwa mwanachama au mshirika. Uanachama katika kampuni ndiyo umiliki. Ukisikia mtu ni mwanachama (member) ni mmiliki. Na umiliki au uanachama unatofautiana kutokana na kiasi cha hisa anazomiliki mtu.

Kwa hiyo, katika kampuni ya aina hiyo mtu hawezi kuzuiwa kuwa mmoja wa wamiliki, bali yeyote mwenye uwezo, ili-mradi umesajili kampuni kama ya umma, atakuwa pamoja nawe katika umiliki wa kampuni.

Pili; ili kampuni ya umma iweze kuanzishwa ni lazima iwe na wanachama wasiopungua saba. Wanachama wakiwa sita, watano na kushuka chini hawawezi kuanzisha kampuni ya aina hiyo.

Tatu; Wakurugenzi wake lazima waanzie wawili. Maana yake ni kwamba mtu mmoja hawezi kuwa mkurugenzi katika kampuni yoyote ya umma.

Nne; ni kwamba katika kampuni ya umma hisa zake ni huru, ikiwa na maana kuwa hisa zake zinaweza kuhama kutoka kwa mtu mmoja kwenda kwa mwingine.

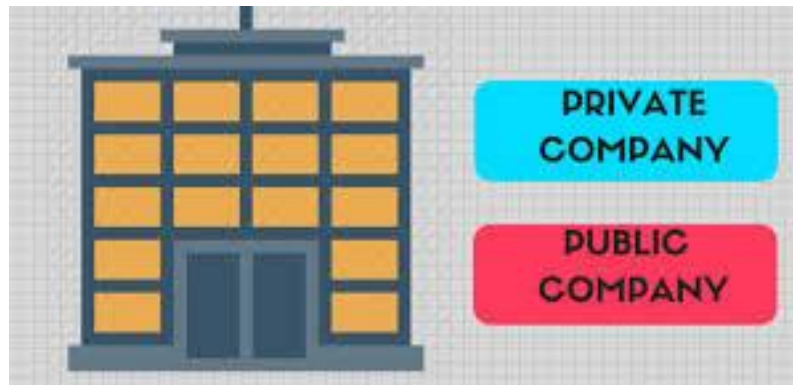
Mwanachama mmoja anaweza kumuuzia mwanachama mwingine hisa zake zote au kiasi. Kila mtu yuko huru na hisa zake, anaweza kumuuzia mwingine au akampa zawadi, haizuiwi.

Kampuni binafsi (Private company)

Hii ni aina ya kampuni wengi wetu wameziunda. Karibu asilimia kubwa ya kampuni tunazoziona zikifanya biashara, ni kampuni binafsi.

Kampuni hizi zina sifa zifuatazo:-

- i. Kwanza; wanachama wake hawazidi 50, bila kuhesabu au kujumuisha wafanyakazi.
- ii. Pili; hisa zake hazihamishiki kirahisi, kwa maana kwamba huwezi kuuza au kugawa hisa zako kwa mtu mwingine bila ridhaa ya wanachama wenzako. Kwa kuwa ni kampuni binafsi, mtu yeyote anayeingia lazima awe amekubalika kwa wanachama wengine, pengine asiwe adui au yeyote asiyehitajika.
- iii. Tatu; inakatazwa kwa kampuni binafsi kuwaalika au kuwaita watu wengine wa nje kununua hisa.
- iv. Nne; inawezekana ikawa hata na mkurugenzi mtendaji mmoja na wenzake wakiwa na share zilizo katika makubaliano rasmi yaliyopitishwa na kusajiliwa na chombohusika kama BRELA kwa Tanzania.



Kampuni za kisheria (Statutory company)

Hizi ni kampuni zinazoanzishwa kwa Sheria Maalum za Bunge. Mara nyingi kampuni hizi, huundwa ili kutimiza majukumu maalum katika jamii hasa huduma za kijamii. Taasisi nyingi za Serikali pamoja na mashirika ya umma, huwa ni kampuni za aina hii.

Kampuni ya kigeni (Foreign company)

Hii ni kampuni ambayo inakuwa imesajiliwa nje ya nchi ya Tanzania lakini inakuja kufungua tawi ndani ya nchi ya Tanzania. Hata kama wanahisa wake miongoni mwao ni Watanzania, lakini inakuwa inatambulika kama kampuni ya nje.

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -8

1. Baada ya kuelewa aina za kampuni, sasa unaweza kuchukua maamuzi ya kufungua kampuni aina gani?

2. Kama watu ndani ya taasisi ya dini baada ya kufahamu aina za kampuni je sasa ni wakati muafaka wa kufungua kampuni ya kuendesha biashara?

USAJILI WA KAMPUNI

Kuna watu wengi wanafikiria kuwa kabla ya kumiliki kampuni unapaswa kuwa na hela nyingi, ofisi kubwa na elimu ya juu zaidi. Hayo yote si kweli, na kwa bahati mbaya sana watu wengi wamejiondoa kwenye nafasi ya kumiliki kampuni zao kwa kuamini hayo kuwa kweli.

Kwa ufupi mahitaji yanayoitajika ili tuweze kukufanikishia wewe kumiliki kampuni yako hapa Tanzania ni ya fuatayo;

1. Jina la kampuni unalopendekeza.
2. Maelezo ya shuguli za biashara unazotaka kufanya chini ya hiyo kampuni.
3. Mtaji unaotaka kuanza nao, yaani sharecapital value.
4. Majina ya wamiliki wa hiyo kampuni yaani shareholders, anuani zao za makazi pamoja na asilimia ya umiliki wa hiyo kampuni.

JINA LA KAMPUNI

Kumbuka kuwa katika kampuni moja unaweza fanya biashara zaidi ya moja, yaani unaweza kuwa na leseni za bishara zaidi ya moja zote zikiwa chini ya hiyo kampuni. Tutakushauri kama unalo wazo la kufanya biashara zaidi ya moja kwenye kampuni yako, basi uchangue jina ambalo halito pendelea biashara yoyote kwenye matamshi yake. Mfano; ABC Company Limited badala ya ABC Transportation Company Limited, au ABC General Supply Company Limited, hapo neno transporation na general supply ni shughuli ambazo hiyo kampuni inaweza kufanya kwahiyo haulazimiki kuandika aina ya shughuli moja kwa moja kwenye jina la kampuni maana ukifanya hivyo basi utawachanganya wateja wako pale ambapo utataka kufanya biashara tofauti na uliyoiandika kwenye jina la kampuni.

SHUGHULI (BIASHARA)

Hapa utatuambia shughuli zote unazotaka kufanya kwenye hiyo kampuni. Kwa msada pia wa watalaamu wanafanya kazi za kusaidia watu wanaotaka kusajili kampuni wanaweza kukusaidia kuongeza nyingine zaidi kwenye sekta tofauti tofauti ili kupanua wigo mkubwa wa fursa ambazo kampuni yako itaweza kufanya.

MTAJI (SHARECAPITAL)

Kuna makundi matano ya kuchagua;

1. Kundi la kwanza ni kampuni yenye sharecapital value ya milioni moja(1),
2. Kundi la pili ni milioni 5 (tano),
3. Kundi la tatu ni milioni 20 (Ishirini),
4. Kundi la nne ni milioni 50 (Hamsini), na
5. Kundi la tano ni kwa kampuni zenye sharecapital value ya zaidi ya milioni 50 mpaka ma bilioni.

Hizi sharecapital value hazimaanishi kuwa unatakiwa kuwa na hiyo hela taslimu (cash) ama benki, hapana. Hii ni thamani utakayoipa kampuni yako kwa sasa. Inatokana na vitu mbalimbalia kama wazo lako la biashara, aina ya kazi unazoenda kufanya, elimu, uwezo ulionao na mali (asset) ulizo nazo kwenye kampuni.

Pia hizi sharecapital value hazimaanishi kwamba kama umechagua milioni 1 kuwa wewe utafanya kazi za milioni moja tu hapana, unaweza fanya kazi zaidi ya hapo kutokana na uwezo wako wewe wa kazi. Sharecapital value zinaweza ongezeka baada ya muda kutokana na maendeleo ya kampuni yako, hivyo unaweza kuja kubadilisha muda wowote badaye.

WAMILIKI (SHAREHOLDERS)

Wamiliki wa kampuni (shareholders) wanaweza kuwa wawili na kuendelea. Kama unahisi wewe ndo utakuwa muhusika mkuu basi huyo mtu wa pili unaweza muweka ndugu yako yoyote wa karibu, mfano mzazi wako, mke, mume, au mtoto aliyefikisha miaka 22 na kuendelea, kisha ukampa hata asilimia 1 tu ya umiliki wa hiyo kampuni na wewe ukabaki na asilimia 99% na kuendelea na uendeshaji wa hiyo kampuni yako. Kwenye akaunti ya benki unaweza kujiweka wewe kuwa signatory au ukamuweka na mtu yoyote yule.

KUSAJILI KAMPUNI

1.1.1 UTANGULIZI

Kuanzia tarehe 1 Februari 2018 BRELA ilitangaza kuanza kutumika kwa mfumo wake wa kuwawezesha wamiliki wa makampuni kusajili na kuwasilisha marejesho (returns) BRELA. Sasa majina ya biashara na kampuni yanasajiliwa moja kwa moja kwa tovuti (website) www.brela.go.tz (<https://www.brela.go.tz>)

Mfumo wa Usajili kwa njia ya Mtandao (Online Registration System -ORS)

Wakala ya Usajili wa Biashara na Leseni (BRELA) imekamilisha kutengeneza mfumo mpana wa usajili kwa njia ya mtandao (ORS) mfumo huu unatoa huduma zote kwa njia ya Mtandao ikiwemo Usajili wa Makampuni (registration of Companies), Majina ya Biashara(Business Names), Alama za Biashara(Trade and Service Marks) na Huduma pamoja na huduma zote baada ya usajili kwa njia ya Mtandao, aidha, Mfumo pia utatumika kwa utoaji wa Hati za Leseni za Biashara(their respective post registrations, issuance of Patents and Industrial Licenses).

Mfumo unawezesha watumiaji kupata huduma popote walipo wakati wowote bila kulazimika kufuata huduma hizo katika ofisi za BRELA. Aidha, namba ya kampuni inayosajiliwa na BRELA kupitia mfumo wa ORS inawiana na Namba ya utambulisho wa Mlipa kodi (TIN) ya Kampuni iliyosajiliwa. Hivyo, unashauriwa kuwasilisha cheti cha usajili wa kampuni kwenye ofisi ya Mamlaka ya Mapato Tanzania (TRA) iliyo karibu nawe uweze kuapta cheti cha TIN cha Kampuni yako. BRELA imeanza kutumia mfumo huu kwa awamu ambapo tarehe 4 Januari 2018 ilianza kutoa hudum za Miliki Ubunifu kwa njia ya Mtandao kama vile kusajili Alama za Biashara na Huduma pamoja na Hataza.

FAIDA ZA KUSAJILI KAMPUNI

Zipo faida mbali mbali za kusajili kampuni. Baadhi ya faida hizo ni;

KUPATA KAZI

Ukifanya biashara zako kama kampuni una nafasi kubwa ya kupata kazi, yaani mkataba au zabuni (contract au tender) na makampuni mengine, kwa kuwa makampuni mengi yanapenda kufanya biashara na makampuni zaidi ya mtu binafsi.

Ukiwa na kampuni ni rahisi kutumia mtaji wa kampuni nyingine pasipo mkopo. Yaani ni rahisi kupewa bidhaa na kampuni nyingine pasipo kulipa kwanza kwa makubaliano ya kulipa baada ya kuuza (Credit facility).

WAFADHILI

Kama una wazo la kutafuta wafadhili wa biashara yako, ukiwa umesajili kampuni unakuwa kwenye nafasi nzuri zaidi ya kupata ushirikiano na hao walengwa wako kwa haraka zaidi maana wanakuwa wanaongea na kampuni na sio mtu binafsi.

KODI

Unapofanya biashara zako kama kampuni una nafasi ya kulipa kodi sahihi kwenye biashara zako, hii ni kwa sababu kampuni inaruhusiwa kutoa matumizi yake yote uliyoyafanya kuendeshea biashara, yaani baada ya kufanya mauzo utatoa gharama za matumizi yote yaliyohusika na kile kitakachobaki kama faida ndiyo kitalipiwa kodi.



Mfano: Kama una mauzo ya Milioni 100; basi ambaye hana kampuni atakatwa zaidi ya Milioni 10 au zaidi. Lakini kampuni unakatwa kodi kiasi cha faida tu ambacho hujatumia. Yaani kama kwenye mauzo ya Milioni 100 ulikuwa na faida ya Milioni 30; lakini ukaitumia hiyo faida kwa matumizi ya kampuni (Mfano kununua gari ya kampuni, kuwekeza, n.k) baadaye ukabaki na Milioni 5, basi unakatwa kodi kwenye hiyo Milioni 5. Kitu ambacho hakipo kwa Mtu binafsi.

MALI

Unapokuwa na kampuni, unakuwa na nafasi ya kutofautisha mali zako binafsi na mali za kampuni. Hii itakusaidia pale ambapo imetokea kampuni yako inadaiwa, basi deni hilo halitafika kwenye mali zako binafsi ambazo hazimilikiwi na kampuni.

KUFANYA BIASHARA ZAIDI YA MOJA

Chini ya kampuni moja unaweza kufanya biashara nyingi tofauti, ili linawezekana kupitia kukata leseni tofauti za biashara kulingana na shughuli unazotaka kufanya. Yaani kampuni moja inaweza kuwa na leseni za biashara zaidi ya moja.



QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -9

- 1. Je, ulikuwa unamiliki na kuendesha biashara yako kwa kuogopa kufungua kampuni, baada ya kujua faida za kufungua kampuni uko tayari kufungua kampuni?***
- 2. Kama ndiyo kwanza unataraji kuanza biashara, unadhani unaweza ukafungua kampuni ya kutoa huduma (service) au kuuza bidhaa (goods)?***

UENDESHAJI WA KAMPUNI

Rejea tafsiri ya kampuni kuwa ni ASASI. Kwa lugha nyingine ASASI ni TAASISI. Uendeshaji wa taasisi unafuata kanuni zake. Kama uongozi wa kampuni hautafuata kanuni hizi lazima itakuwa kampuni inayokuwa (grow) na itadumu kwa muda mrefu kwa manufaa makubwa sana.

KANUNI NNE ZA MENEJIMENTI.

Tumekuwa tunasikia meneja wa kampuni. Cheo cha meneja ni cheo cha uongozi au utawala. Katika fasiri ya kawaida sana meneja ni mtu anayesimamia mambo. Kama kawaida kusimamia mambo bila ya kufuata kanuni ni kutafuta kuanguka na kushindwa. Kwa ufupi sana uchambuzi wa kufahamu kanuni za menejimenti yoyote duniani hebu tutazame maana ya menejimenti na kuzifahamu kanuni zake. Kwa mantiki hii wanao unda kampuni wao ili waweze kufanikiwa lazima wafuate kanuni hizi kwa vitendo.



MAANA YA MENEJIMENTI

Tafsiri nyingi zimetolewa kuhusu maana ya menejimenti. Baadhi yake ni:-

- ❖ Breach, E.F.L. katika Kitabu chake "Misingi ya Menejimenti" – (Principles of Management) -anaelezea Menejimenti kwamba ni uwajibikaji katika usimamizi kazi katika ofisi au kiwanda ili kufikia malengo fulani.
- ❖ Dynier – Katika kitabu chake kinachohusu "Utawala wa Ofisi" – (Office Administration) – anaelezea Menejimenti kwamba ni utaratibu wa utendaji kazi katika ofisi au kiwanda ili kufikia malengo fulani.

Kama tunavyoona maelezo/tafsiri zote mbili zina uwiano kwa kiasi kikubwa. Hivyo, Menejimenti ni utaratibu wa **UPANGAJI** wa matumizi ya rasilimali zilizopo (watu, fedha, mitambo, majengo, ardhi, muda na kadhalika), **UTENDAJI KAZI, USIMAMIZI NA URATIBU** wake ikiwa ni pamoja na **UWAJIBIKAJI** sehemu za kazi ili kufikia malengo au matarajio yaliyowekwa.

Utaratibu huu hujibu maswali yafuatayo:-

- i. Nini kitafanyika, lini na ni matokeo gani yanatarajiwa?
- ii. Nani watafanya, watafanyia wapi na watafanya namna gani?
- iii. Watatumia zana, vifaa, malighafi au fedha kiasi gani na zitatoka wapi?
- iv. Usimamizi utafanyikaje na uwajibikaji na uratibu wa shughuli utakuwaje?
- v. Kila shughuli muhimu itachukua muda gani, na je shughuli nzima itachukua muda gani kukamilika?

KANUNI NNE(4) ZA MENEJIMENT

Wanazuoni wa mambo ya menejimenti (Uongozi) wamekinzana katika kufafanua kazi kubwa za menejimenti yoyote duniani, lakini maafikiano yamekuja katika nukta kuu nne ambazo

zimechukuliwa kuwa ndiyo kazi kubwa za menejimenti yoyote duniani. Kazi hizo ni ***Kupanga, Kuratibu, Kuongoza na kudhibiti.***

Kupanga (Planing): Ni kuchagua

Uongozi ambao hauwezi kupanga mambo yake, lazima usubiri ama kupangiwa na uongozi mwingine au usubiri kuona vurugu tupu katika utendaji wake. Dhana ya kupanga inaanzia ndani ya uongozi wenyewe ndani kwa ndani kama hatua ya kwanza kabisa ya kuamua ni wapi uongozi huo unataka kwenda katika safari ya kuongoza.

Athari ya Kukosekana kwa mipango katika taasisi, imepelekea maendeleo ya taasisi nyingi kudumu kwa muda kutatua tatizo fulani tu. Ni nadra kwa taasisi hiyo kufikiria mpango wa miaka mitano au kumi. Shughuli nyingi zitakuwa ni za zima moto, pale ambapo jambo la kawaida linakuwa dharura. Kukosena kwa mipangilio mizuri kumesababisha malengo yasiyothabiti, matumizi mabaya ya rasilimali, la mbele kuwa nyuma, lisilo muhimu hufanywa kuwa ni la muhimu na kukosa mwelekeo. Watendaji hawatojua ni wapi pa kusimamia na hufanya mambo yasiyokuwa na tija na kutumia vibaya rasilimali za taasisi husika.

Kuratibu (Organize): MFUMO

Mipango inayopangwa lazima iwe na mifumo halisi ya usimamizi wake. Bila kuwepo na mfumo madhubuti wa kufanya usimamizi mpango hautakuwa na ufanisi. Mfumo kwa neno jingine ni MUUNDO WA TAASISI (Organization structure). Muundo wa taasisi unaathari kubwa sana katika kujenga mawasiliano sahihi na kwa wakati sahihi. Uratibu ni moja ya kazi muhimu sana katika kufanikisha mambo yote katika taasisi.

Kuongoza (leading): NIDHAMU

Hii ni hali ya kuwa na uwezo wa kutoa amri ya utekelezaji na ikafuatwa (chain of command). Bila kiongozi kuwa na nguvu za kuongoza kwa kusikilizwa, bado mipango iliyopangwa hata kama ina muundo mzuri wa namna gani lazima kutakuwa na kutowajibika

Kudhibiti(Controlling): UFUATILIAJI NA TATHMINI

Mifumo ya udhibiti wa mambo yaliyopangwa, kuratibiwa na kuongozwa vyema ni nyezo pekee ya kufanya mafanikio yapatikane. Maana yake kufanyika kwa ufutaliaji na tathmini ni nyezo pekee za kufanya udhibiti wa mambo upatikane. Katika hili lazima kutanguliwe na utengenezaji wa mifumo sahihi ya udhibiti kama vile sera, kanuni na miongozi mbali mbali. Mfano wa uandaaji wa bajeti ya taasisi ni katika kujenga mfumo sahihi wa matumizi kulingana na bajeti husika. Wakati wa utekelezaji wa bajeti kila mara kunakuwa na mfumo wa kufuatilia malengo yaliyokusudiwa dhidi ya utekelezaji. Kama lengo la bajeti lilikuwa ni kukusanya shilingi milioni 10 kwa mwezi, ukifika mwisho wa mwezi ufuatiliaji ukifanyika zikaonekana zimekusanywa milioni 8 hapo kuna kujiuliza kwa nini hakuwajibika lengo kuu la kukusanya asilimia mia kwa mia.

Udhibiti unakwenda mbali zaidi ya kukusanya, Je, lengo kusudiwa la matumizi limefanyika kulingana na matarajio husika? Kama matumizi hayajaendana na kusudio basi hatua stahiki zinafuatia kulingana na miongozo.

QUIZ/BRAIN STORMING –BANGUA BONGO -10

- 1. Je, unadhani kuna kufanikiwa bila kufuata kanuni za mafanikio?**
- 2. Baada kuzifahamu kanuni za menejimenti kwa ufupi wake na upana wake, kama una biashara yako, umejitathmini kanuni gani bado unapwaya katika usimamizi wa biashara yako?**
- 3. Kwa kuwa umezifahamu kanuni za menejimenti na bado hujaanza biashara, je unaona unayo nafasi ya kuzifuata katika usimamizi wa biashara yako iende vizuri?**

MTIHANI WA MODULI

Maelekezo;

- 1. Mtihani huu una sehemu mbili. Sehemu A na Sehemu B.**
- 2. Unatakiwa kujibu maswala YOTE MAWILI sehemu A(Jumla ya alama 30)**
- 3. Chagua maswali MAWILI tu ya sehemu B (Jumla ya alama 20)**
- 4. Mtihani huu ni upimaji wa wazi (OPEN BOOK PAPER) hivyo pamoja na majibu ya mtihani kusahihishwa, pia mkufunzi anaweza kukupigia simu kukuhoji juu ya ufahamu wako zaidi kabla hajakupa alama.**

MASWALI

SEHEMU A : JIBU MASWALI YOTE MAWILI

1. CHAGUA JIBU SAHIHI NA ANDIKA HERUFI

i. Kununi za menejimenti ni;

- a) Kuongoza, kukasimu, kusimamia, ufuatuliaji
- b) Kupanga, kudhibiti, kuratibu na kuongoza
- c) Kuongoza, kudhibiti, kufuatilia na kutathmini

ii. Rasilimali zimegawanyika katika makundi makubwa manne ambayo ni;

- a) Rasilimali watu, majengo, magari na fedha
- b) Rasilimali fedha, rasilimali watu, rasilimali vitu na rasilimali muda
- c) Rasilimali majengo , magari, na ardhi n.k)

iii. BRELA inashughulikia kufanya kazi zifutazo

- a) kusajili majina ya Biashara , Usajili wa Makampuni, Alama za Biashara
- b) Kusajili bidhaa na huduma
- c) Kusajili walipa kodi, kusajili bidhaa na kusajili makampuni

iv. Kuna aina zifuatazo za makampuni;

- a) Kampuni za kuuza bidhaa, kampuni za kuuza huduma na kampuni za kuuza ujuzi
- b) Kampuni binafsi, kampuni za umma, kampuni za kigeni na kampuni za kisheria
- c) Kampuni za taasisi, kampuni za binafsi na kampuni za kizalendo.

v. Mahitaji muhimu katika kufungua kampuni ni;

- a) Jina la kampuni, maelezo ya biashara husika, mtaji na majina ya wamiliki
- b) Mtaji, bidhaa, ofisi na watu
- c) Watu, mitambo, bidhaa na nyaraka

2. ANDIKA KWELI (K) AU SI KWELI (S)

- i. Maana ya uchumi ni kuwa na fedha tu.....
- ii. Kutoa sadaka baada ya kupata pato halali ni katika matendo mema.....
- iii. Mali ni amana ya mtu binafsi, siyo lazima mtu aitolee sadaka.....
- iv. Ujasiriamali ni kuwa na biashara kubwa tu.....
- v. Ajira ni tatizo kubwa katika Tanzania.....
- vi. Kufungua kampuni lazima kwenda ofisi za BRELA.....
- vii. Kufungua kampuni ni lazima uwe na fedha nyingi.....
- viii. Taasisi ya kidini hairuhusiwi kufungua kampuni ya kufanya biashara.....
- ix. Mtu mmoja anaweza kumiliki kampuni yeye pekee yake.....
- x. Unapokuwa na kampuni si rahisi kutofautisha na mali zako binafsi.....

SEHEMU B : JIBU MASWALI MAWILI (2) TU KATI YA MATANO.

- 3. Kwa upeo wako binafsi, kama unaandaa mpango wa kukuza uchumi wa familia yako, bainisha mambo ambayo utayafanya. (Alama 10)
- 4. Ili kukuza biashara yoyote ile kunahijika kufuata mtu kuwa na sifa maalumu. Fafanua sifa nne tu kati ya hizo kwa maelezo mafupi. (Alama 10)
- 5. Eleza faida za kufungua kampuni (Alama 10)
- 6. Chagua bangua bongo yoyote kati ya hizo kumi za kwenye moduli ambayo unaona inaweza kuwa suluhisho katika kukuza uchumi wako. Ifafanue kwa kina.
- 7. Kwa kutumia mifano halisi unayojua, eleza umuhimu wa TEHAMA katika kukuza biashara.

VITABU VYA REJEA

1. L.N.Ngairo & B.S.A. Liheta: Mjasirimali wa Tanzania
2. Mohamed Issa: Uisilamu na Ujasiriamali
3. Wakuru Magigi (Prof.Dkt): Vyama vya ushirika wa akina na mikopo (SACCOS), Ujasiriamali na ajira
4. Tovuti: <https://sw.wikipedia.org/wiki/Uchumi>
5. Tovuti: <https://sw.eferrit.com/uchumi-ni-nini/>
6. Tovuti: <https://bigresultssite.wordpress.com/2016/10/24/faida-za-kumiliki-kampuni-yako>



SAMPULI YA KARATASI YA MAJIBU (SAMPLE OF ANSWER SHEET)

SEHEMU A

SWALI NAMBA 1

- i. A
- ii. B
- iii. B
- iv. C
- v. B

SWALI NAMBA 2

- i. Kweli (K)
- ii. Si kweli (S)
- iii. K
- iv. K
- v. S

SEHEMU B

**Chagua maswali mawili kisha jibu kwa maelezo yanayotakiwa
Mfano.....**

- 5.....
- 7