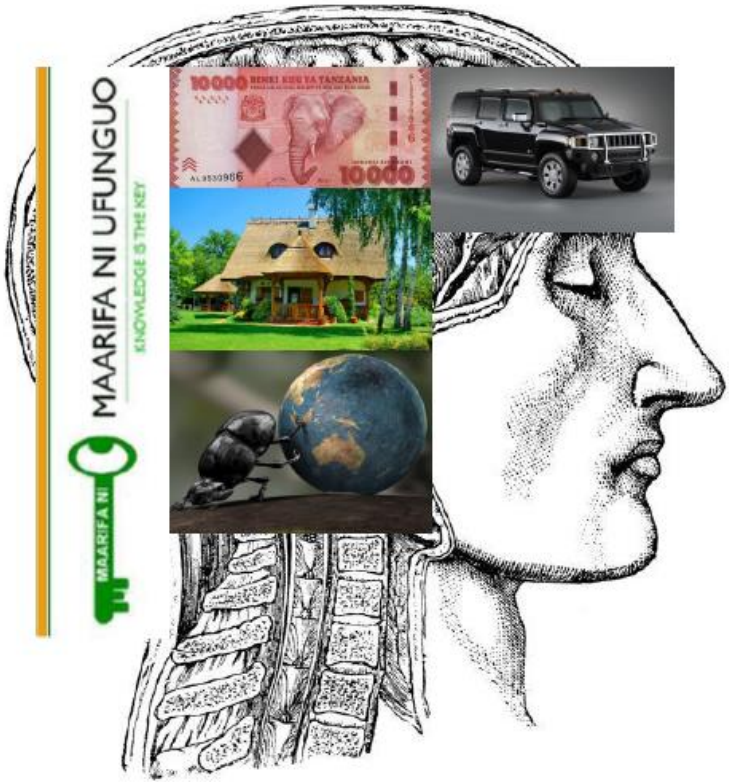
Vile uwazavyo ndivyo ulivyo: Imarisha mawazo yako kuhusu fedha



Nicholaus Bhikolimana Tutuba

 ISBN 978 9987 9916 8 6

Vile uwazavyo ndivyo ulivyo: Imarisha mawazo yako kuhusu fedha

Nicholaus Bhikolimana Tutuba
Chuo Kikuu Mzumbe, Skuli ya Biashara
Simu: +255 788 795353
E-mail: ntutuba@mzumbe.ac.tz au
happybeestz@gmail.com
Instagram: @happybeestz
Twitter: @HappybeesC
WhatsApp: +255 788 795353

 ISBN 978 9987 9916 8 6

Hakimiliki

©Nicholaus B. Tutuba, 2017

Haki zote zimehifadhiwa. Hairuhusiwi kuiga, kuandika, kutafsiri, kupiga chapa, kunakili au kutoa kitabu hiki kwa jinsi yoyote ile, na kwa lengo lisilo la kitaaluma bila idhini ya mwandishi au mchapaji.

Chapa ya kwanza 2017

Imechapishwa na:

Vilex entreprises Ltd,

Dar es salaam – Tanzania.

Tutuba, N. (2018), *"Vile uwazavyo ndivyo ulivyo: Imarisha mawazo yako kuhusu fedha",* Vilex enterprises, Dar es salaam, Tanzania, ISBN No. 978–9987–9916–8–6

Tabaruku

Kitabu hiki nakitabaruku kwa mama yangu mpendwa, ***Bibi. Grace Lugaja Tutuba (1953-2015)*** *ambaye ameatangulia mbele za haki.*
Mungu ilaze roho ya marehemu ***Grace Lugaja Tutuba*** *mahali pema peponi. Amina*



Raha ya milele umpe eee Bwana…, na mwanga wa milele umuangazie, Apumzike kwa amani, .. Amina.

 ISBN 978 9987 9916 8 6

Yaliyomo

Utangulizi 9

Shukrani 13

Sura ya 1. Akili ya fedha iletayo mafanikio 14

A. Akili iletayo mafanikio 15

1.1 Akili ni nini? 16

1.2 Mambo yaletayo akili. 16

1.3 Faida za Kutumia Akili 21

1.4 Akili ya kifedha ni nini? 23

B. Utajiri ni nini hasa? 28

1.5 Kwa nini ni muhimu kuwa tajiri? 30

1.6 Je, kupata pesa ni tatizo? 38

Sura 2: Sifa ya fedha ziletazo mafanikio 46

2.1 Kufanya kazi 47

2.2 Upataji fedha uwe endelevu 51

2.3 Fedha unazopata zikidhi nadharia za kifedha 52

1. Taarifa za mizania 53

2. Taarifa ya kina ya mapato 55

3. Mtiririko wa fedha (cash flow statement) 56

Sura 3: Njia za Kupata Fedha 58

3.1 Kuajiriwa 59

3.2 Kujiajiri 64

3.3 Umiliki wa biashara 66

1. Jinsi ya kupata wazo la biashara 69

2. Mitaji ya biashara 74

3.4 Uwekezaji 76

Sura 4: Linda fedha zako 88

4.1 Mbinu za kulinda fedha zako 89

1. Nidhamu ya fedha 90

2. Thamani ya fedha 94

3. Predators (walaji) wa fedha 100

Sura 5. Kutumia fedha kunakoleta mafanikio 111

5.1 Bajeti 112

5.2 Madhumuni ya bajeti 113

5.3 Mkwamo wa bajeti 115

1. Punguza matumizi 116

2. Kuongeza kipato 117

5.4 Mkakati mathubuti wa kuongeza fedha 119

1. Matumizi ya Muda 119

2. Matumizi ya fedha 122

Sura 6: Kusimamia mikopo 133

6.1 Kukopa na Kuazima 133

6.2 Siri katika ubora wa mkopo 136

1. Mkopo uwe na gharama nafuu. 137

2. Matumizi ya mkopo 143

Sura 7: Taarifa na habari katika mafanikio 151

7.1 Umuhimu wa taarifa na habari katika biashara 151

7.2 Mkondo wa habari 155

Sura 8: Wekeza fedha zako 168

8.1 Uwekezaji na Mwekezaji 168

8.2 Nitapataje wa mtaji? 170

8.3 Niwekeze kwenye sekta gani 171

8.4 Maswali muhimu kwa mwekezaji 176

1. Nini sababu za kuwekeza, au ni kwanini uwe mwekezaji? 176

2. Ni lini unapaswa kuanza kuwekeza? 177

3. Ni kiwango gani cha fedha unapaswa kuwekeza? 177

8.5 Uwekezaji katika Hisa 180

1. Jinsi bei ya hisa inavyobuniwa 181

2. Kuhusu mgao wa hisa 182

3. Kupungua na kuongezeka kwa soko la hisa 182

4. Tofauti baina ya hisa na hazina za pamoja 183

5. Kuuza na kununua hisa 184

8.6 Uwekezaji kwenye kilimo na mifugo 185

8.7 Uwekezaji kwenye mali ya asili 186

Sura 9: Uwekezaji katika Dhamana 187

9.1 Dhamana: Hisa, Vipande na Hatifungani 188

1. Hisa 188
2. Hatifungani 193
3. Kipande 196
9.2 Mamlaka zinazohusika na biashara ya dhamana 197
9.3 Kuwekeza kwenye dhamana 199
9.4 Kupata hasara au faida katika hisa 201
9.5 Kuuza na Kununua hisa 202
9.6 Mtu wa kati katika soko la hisa 206
9.7 Uwekezaji kupitia Mfuko wa Umoja 207
9.8 Dondoo za ziada kuhusu uwekezaji kwa njia ya dhamana 209
Sura 10: Uwe mtendaji na siyo msemaji 215
10.1 Ota ndoto 215
10.2 Weka ndoto yako katika matendo 217
10.3 Acha kuishi kesho, ishi leo 219
10.4 Usiwe mlimia kidole 221
10.5 Badilika, inawezekana! 222

Utangulizi

Tukiachana na watu wachache wenye mtazamo chanya kuhusu utajiri, kwenye jamii nyingi, hasa za kimasikini, neno *"tajiri"* halipewi picha nzuri . Ukiwaambia watu unataka kuwa tajiri: kwanza, wanaanza kukuona mbinafsi, una tamaa ya fedha, na wakati mwingine kukuona kama unafanya dhambi kubwa. Pili, watakuhusisha na tabia za ajabu kama ufisadi, wizi, imani za kishetani *(freemason na utoaji makafara)* na ujambazi.

Lakini ni jamii hiyohiyo ambayo hutumia muda mwingi kujadili *(kwa mazuri au mabaya)* mafanikio ya watu katika jamii zao. Katika vilinge, mara nyingi utakuta watu wakibishana kuhusu mafanikio ya wafanyabiashara, wasanii na wanamichezo. Pia, ni jamii hiyohiyo ambayo, watu wanalalamika kuwa wanafanyishwa kazi huku wakilipwa fedha *(ujira)* kidogo. Tena usiotosheleza matumizi au mahitaji yao. Lakini, watu hawa wakielekezwa na kushawishiwa jinsi ya kuongeza kipato na kupata fedha nyingi wanaona ni upotoshaji na hawataki kabisa. Mara nyingi watu wengi wanapopinga dhana ya kuwa na fedha nyingi, wanatumia maneno kama: fedha sio kila kitu, fedha haiwezi kuleta *(kununua)* furaha, fedha haiwezi kukufikisha mbinguni n.k. Kimsingi maneno haya yanaweza kufananishwa na maneno ya mkosaji tu – *sizitaki mbichi hizi*.

Ni kweli, fedha sio kila kitu, lakini inaweza kukusaidia kupata karibu kila kitu unachohitaji maishani mwako. Ni kweli fedha haiwezi kukupa furaha, lakini uwe na uhakika pia, fedha haiwezi kukuondolea furaha. Ni afadhali sana kuwa na fedha kuliko kutokuwa nazo. Kuwa na fedha za halali. Fedha zisizoleta majuto ndani yake. Pia, ni muhimu sana kutambua kwamba, kutaka kuwa na fedha nyingi sio tatizo. Na wala sio dhambi kama jamii inavyo aminishwa. Bali, tabia au matendo mabaya afanyayo mtu baada ya kupata fedha ndiyo tatizo kubwa. Hata hivyo, badala ya kulaumu tabia au matendo ya mtu baada ya kupata fedha, watu wanalaumu fedha. Hii siyo sawa. Tunapaswa tujifunze

kutumikiwa na fedha, na siyo kutumikia fedha. Tunapotumikia fedha ndipo tatizo la kuwa na picha mbaya kuhusu fedha linapoanzia. Fedha atakuwa *'bwana'* ambaye lazima tumtumikie.

Pamoja na mitazamo hasi ya jamii kuhusu fedha na utajiri, usisahau kuwa: wewe ni mteule na una kila sababu ya kuwa tajiri. Kwanza, ni muhimu kufahamu kwamba, *unastahili kuwa tajiri au kutajirika***.** Kama kweli unafanya kazi kwa bidii na maarifa, na kazi yako ina msaada kwa watu wengine, basi, unastahili kupata fedha nyingi.

Pili, *fedha zipo nyingi sana!* Tatizo ni kwamba, ziko mikononi mwa wachache. Sio kweli kwamba kuna uhaba wa fedha, bali kuna uhaba wa watu wanaotaka kuwa na fedha nyingi. Sababu ya tatu, ni uwezekano mkubwa mtu mwenye fedha *kuishi muda (maisha) mrefu* kuliko asiyekuwa nazo. Japokuwa ni vigumu kuzuia kifo, lakini watu wenye fedha wana nafasi kubwa sana ya kuishi muda mrefu kuliko wasiokuwa na fedha. Kama unaoshindwa kupata mlo bora na huduma bora za afya: lakini unaishi kwenye mazingira hatarishi huku ukifanya kazi ngumu, kuishi maisha marefu itakuwa ni kwa neema tu! Yote haya yanakupa kila sababu ya kutafuta fedha nyingi!

Pamoja na yote hayo, napenda nitoe angalizo kuwa: u*sipokuwa tajiri au usipoutaka kuutafuta utajiri, kuna mtu mwingine atakuwa tajiri. Lakini mbaya zaidi ni kwamba, atakutumia wewe kuupata huo utajiri.* Hili halina ubishi hata kidogo! Kama umegoma kutafuta fedha nyingi za kukutosha na kukuwezusha kuishi maisha ya ndoto yako. Uwe na uhakika kwamba, kuna mwenzako atazitafuta, na atazipata. Kikubwa ni kwamba atatumia kipaji chako, nguvu zako, ujuzi na elimu yako, atatumia hata muda na pengine fedha au rasilimali zako kuhakikisha anafanikiwa. Hivyo basi, kazi kwako; tafuta fedha au uwe tayari kutumika kutafuta fedha!

Kumbe basi tutaupataje huu utajiri, au ni kipi chanzo kikuu cha utajiri? Jibu ni rahisi sana, na chanzo kikuu cha utajiri kila mmoja wetu anacho, kila mmoja wetu amepewa bure, huhitaji kuingia gharama ya ziada ili kukitumia. Kipo hapo na huenda hujawahi kukitumia. Na kama ukianza kukitumia, basi hakika utaona mabadiliko makubwa sana kwenye maisha yako. *Chanzo kikuu cha utajiri ni akili yako mwenyewe!*

Ndiyo! utajiri wako unaanzia au upo kwenye akili yako, hayo mengine yote unayofanya ni njia tu ya kufikia utajiri. Ukichunguza mambo haya, utagundua kuwa: katika njia moja ya kupata fedha, kufuga nyuki kwa mfano, kuna ambao wanafanikiwa na ambao hawafanikiwi. Tofauti ya watu hawa wawili haipo kwenye njia husika, hapana! ipo kwenye akili zao. Akili yako ndio inayoweza kukufikisha wenye utajiri unaotaka. Akili yako ndiyo inayoweza kukuletea wewe mafanikio makubwa. Na kwa kusisitiza ni kwamba: uko hapo ulipo na uko hivyo ulivyo leo, kutokana na kile ulichowaza na kufanya jana. Uko hivyo kutokana na kile kinachoingia na kutoka kwenye akili yako.

Ndiyo! akili yako ndiyo chanzo kikuu cha utajiri wako. *Kwanini?* Kwasababu, akili hiyo uliyonayo sasa *(kuwaza na kutenda kwako)* ndiyo imekufikisha hapo ulipo! Kwahivyo basi, ukiendelea nayo, au ukiendelea kuitumia akili hiyohiyo, usitegemee kupata matokeo tofauti. Kumbuka, hauwezi kutumia kiwango kilekile cha fikra kilichotumika kutengeza tatizo ulilonalo! *"You can't solve a problem by the same level of thinking that created it" – Albert Einstein*

Hivyo, ni wazi kabisa kuwa, tunahitaji kufanya mapinduzi makubwa kwenye akili *(mawazo)* zetu. Tunahitaji kuanza kuitengeneza akili yetu kuelekea kwenye yale mafanikio tunayotaka. Na hili linawezekana kama kweli tutaamua kuchukua hatua. Kitabu hiki kimeandalia ili kukupitisha katika hatua na njia mbalimbali zitakazoweza kubadirisha maisha yako kabisa. Utajifunza njia na

mbinu mbalimbali za kutengeneza pesa, kuhifadhi pesa, mpaka kufikia kiwango cha utajiri unachohiaji.

Tuache unafiki wa kujifanya kwamba hatuhitaji fedha nyingi wakati kila siku tunalalamika maisha ni magumu. Wakati ndiyo huu, hatujachelewa, tujifunze kuhusu akili ya fedha iletayo mafanikio au utajiri, na kwa hakika hatutabaki kama tulivyo. Kumbuka, ***"Maana aonavyo (awazavyo, afikirivyo) nafsini mwake, ndivyo alivyo" Mithali. 23:7.***

Nakutakia kila la kheri kwenye harakati za kuboresha maisha!

Na. Nicholaus Bhikolimana Tutuba

Shukrani

Kukamilika kwa kazi hii haikuwa juhudi za mtu mmoja, wala jambo la mara moja. Bali kulihusisha mambo mbalimbali ikiwa ni pamoja na: kukusanya na kuandaa vifaa na nyezo mbalimbali za kitaaluma, kuandika, kuhakiki, kuhariri, hatimaye kuchapisha. Katika harakati zote hizo, ni wazi kuwa kulihitajika usaidizi wa kila namna: mawazo, kutiana moyo, na hata usaidizi wa hali na mali. Hii ndiyo kusema, kazi hii imepita katika mikono mingi, na pia imechangiwa na watu wengi. Hivyo basi, siyo rahisi kuweza kuwashukuru kwa kuwataja watu wote, mmoja mmoja, kwa michango yao. Kwa dhati kabisa ya moyo wangu, ninawashukuru ndugu, jamaa, na marafiki zangu wote walio fanikisha chapisho hili kuwezekana. Naomba itoshe tu kusema asanteni sana.

Hata hivyo, kwa namna ya pekee kabisa, ninawiwa kuishukuru familia yangu kwa uvumulivu wao. Walinivumilia katika kila hatua, na hasa katika kipindi nilipolazimika kutokuwa karibu nao kwa sababu ya ama kujisomea au kuandika. Ninawashukuru sana!

Pia nikushukuru sana wewe msomaji ambaye utachukua muda wako kuchota maarifa haya, bila wewe kazi yote hii itakuwa ni bure na kukimbiza upepo.

Na mwisho kabisa, ingawa ni wa kwanza kwa umuhimu. Ninamshuku Mungu, muumba wa mbingu na nchi, kwa kunipa tena nafasi hii ya kuweza kutoa mchango wangu wa kitaaluma kwa watu wake.

Mungu atubariki kwa baraka zote za rohoni na mwilini.

Asanteni sana!

Na. Nicholaus Bhikolimana Tutuba

Sura ya 1. Akili ya fedha iletayo mafanikio

It is not real estate, stocks, mutual funds, businesses, or money that makes a person rich, it is information, knowledge, wisdom, and know-how, i.e. the financial intelligence that makes one wealthy"
By Robert Kiyosaki, CEO – Poor Dad, Rich Dad Companies!

Kwa tafsiri isiyo rasmi, Kiyosaki anasema: "Siyo mashamba, ardhi, majumba, hifadhi, biashara, wala fedha zinazomfanya mtu kuwa tajiri, bali ni taarifa (habari), maarifa, hekima na utaalam, yaani akili ya fedha". Maneno haya, yanafikirisha sana.

Kwamfano, taifa la Israeli limezungukwa na majirani wasioelewana na limekuwa katika vita kwa muda mrefu sana. Pia, ni taifa ambalo, sehemu kubwa ya ardhi yake ni jangwa. Hata hivyo, maendeleo yake katika kilimo, elimu, teknolojia na afya ni ya kupigiwa mfano. Katika hali ya kawaida, usingetegema kuwa nchi hii ingekuwa moja ya mataifa yanayoogopwa na yenye uchumi mkubwa duniani kwa kuzingatia ukubwa wake na rasilimali zilizopo.

Vilevile, ukiangalia nchi kama Congo DRC ambayo ina ardhi kubwa, nzuri na yenye rutuba kuliko nchi zote Africa. Pia, ina karibu kila aina ya rasilimali zinazohitajika sana duniani. Madini, misitu, mito, maziwa na bahari. Lakini ni nchi masikini sana.

Hapa tunaweza kujiuliza, Je, tatizo liko wapi?

Mifano hii miwili inatunaonesha wazi kabisa kuwa, kuna jambo zaidi ya kuwa na rasilimali kunakoweza kumfanya mtu, watu, na hata taifa kuwa tajiri. Hii inatufanya tuweze kuendelea kujiuliza maswali kadhaa: Je, kufanikiwa au kuwa na utajiri ni kitu gani hasa? Ni kitu gani kiwezacho kuleta utajiri? Akili ya fedha ni akili gani? Kuwa na akili ya fedha, au akili iletayo utajiri ni nini?

Ili kuweza kujibu maswali haya, ni muhimu kujifunza mambo makubwa mawili: akili iletayo utajiri, na utajiri wenyewe. Hivyo basi, sura hii itagawanywa katika sehemu mbili: sehemu A itahusu akili iletayo utajiri au mafanikio. Sehemu B itahusu utajiri ni nini, kwanini ni muhimu uwe tajiri, na unawezaje kuupata huo utajiri.

A. Akili iletayo mafanikio

Unajua, Nzi ni kama Nyuki tu, angeacha ujinga wake, akatumia akili kidogo tu, angetengeneza asali. By Mpoki, Original Komedi.

"Shida yake ni nini hasa? Mtu mwenye akili timamu hapaswi kufanya hivyo!" anasema mtu fulani. Mwingine anatikisa kichwa na kwenda zake huku akisema, *"kama angetumia akili kidogo tu, asingefanya hivyo (ujinga huo)."*
Mwingine akajisemea, *"huyu jamaa akili zake bado za kitoto kabisa. Mtu mzima huwezi kufanya jambo kama lile."*
Je, umewahi kusikia watu wakisema hivyo? Au umewahi kuambiwa, kusema, na hata kuwaza namna hiyo? Kama jibu ni ndiyo, basi ni nini maana ya kutumia akili? Akili maana yake ni nini? Je, kuwa *'akili'* ni nini, au ni kuwa namna gani? Je, kuwa na *'akili'* ni kitu gani?
Ni muhimu sana kujiuliza na kutafuta majawabu ya maswali haya kwasababu, tumeona kwamba, unaweza kuwa na akili lakini usizitumie. Pia, unaweza ukazitumia lakini kwa kiwango kidogo.
Kwamfano, unaweza kusikia watu wanasema, *"huyu bado ana akili za kitoto"*. Wakati mwingine, mtu anaweza kutumia akili kwa jinsi isivyotazamiwa. Yaani, kuzitumia kwa upumbavu.

1.1 Akili ni nini?

Neno *"akili"* hufafanuliwa kuwa, ni uwezo wa kufikiri na kuamua kwa busara. Ni kuwa na uwezo wa kuelewa mambo, kuwa na ufahamu, kuwa na hekima, au kuamua kwa busara.

Kuwa na akili humaanisha kuwa na uwezo wa kuamua, kutenda, au kuamua na kutenda mambo kwa hekima, busara, na haki; kuelewa mambo kwa ufasaha; kutenda na kuenenda kwa hekima; n.k.

Ni wazi kwamba kutumia akili kunajumuisha kutumia uwezo wetu wa kufikiri. Hivyo basi, kutumia akili ni kuwa na uwezo wa kufikiri. Hata hivyo, watu wameacha wengine wafikiri *(watumie akili)* kwa niaba yao. Badala ya watu kujiamulia na kutenda mambo wenyewe, hufuata maoni ya watu wengine. Hufuata maoni ya vitu vingine kama vyombo vya habari, marika wao au yale yanayopendwa na wengi. Ndiyo maana inaonekana kuwa, katika ulimwengu wa leo watu wengi hawatumii akili zao: hawatendi kwa hekima na busara; hawawazi na kutenda kwa haki, busara na hekima. Hii imepelekea matendo maovu kama umaskini, njaa, mauaji, ufisadi, magonjwa, na dhuluma yazidi kuongezeka. Hata hivyo, jambo jema ni kwamba, iwapo kuwa na akili ni kuwaza na kuamua kwa busara, haki, usawa na hekima; ni wazi kwamba, tunaweza kujiunza kuwa na akili. i.e. iwapo tunaweza kujifunza kuwaza, basi ni dhahiri tunaweza kujifunza kuwa na akili. Lakini, ili tuweze kujifunza, ni muhimu tufahamu mambo yaletayo akili.

1.2 Mambo yaletayo akili.

Tukiwa katika mkwamo wa kuwa na akili, basi, ni muhimu kujiuliza: Je, tunawezaje kupata uwezo wa kutumia akili? Na, kuna manufaa gani ya kutumia akili?

Inawezekana kuwa na uwezo wa kutumia akili zetu, ingawa kustawisha uwezo huo huchukua muda na huhitaji tufikirie mambo kwa makini na kujitahidi daima. Kuna mambo kadhaa ambayo, kama mtu akiyazingatia, basi yanaweza kumsaidia kupata uwezo wa kutumia akili, yaani, kuwaza na kutenda kwa hekima, haki, busara, na maarifa.

Jambo la kwanza liletalo akili ni elimu. Elimu huleta maarifa, utaalamu, na uzima. *"Mshike sana elimu, usimuache aende zake; Mshike, maana yeye ni uzima wako" (Mithali 4:13)*. Hii ni sawa na kusema, mtu asiyekuwa na elimu hana uzima, ni sawa na mfu.

Mtu asiye na elimu, hana maisha, kwasababu, elimu ndiyo uzima. Pia, ukiwa na elimu hauwezi kuangamia, kwasababu, elimu huleta maarifa. *"Watu wangu wanaangamia kwa kukosa maarifa" (Hosea 4:6).* Maana yake ni kwamba, ukipata maarifa maangamizi hayawezi kuwapo kwako.

Maarifa yanapatikana katika kujifunza ambako ndiyo elimu yenyewe. Na elimu inapatikana kwa kujifunza kuletako maarifa!

Hata hivyo, nitoe angalizo tu kuwa, siyo elimu peke yake, na pia siyo kila elimu inaweza kukupa maarifa. Ndiyo maana tunakuwa na shule nyingi, vyuo vingi, lakini watu wanalalamika kuwa wahitimu hawana maarifa. Pia, kama elimu pekee ndiyo ingekuwa maarifa, pengine tungesema wanangu wanaangamia kwa kukosa elimu!

Hivyo basi, ni muhimu kupata elimu ituwezeshayo kupata maarifa. Mambo yafuatayo yana mchango mkubwa sana katika kuleta elimu ikupayo maarifa.

Kumcha Mungu. Jambo hili ni muhimu sana kwasababu, Mungu ndiyo asili ya mambo yote. Yeye ndiye asili ya akili, elimu na hekima. Elimu yote na maarifa yote yanatoka kwa Mungu. *"Kumcha Bwana ni chanzo cha maarifa, Bali wapumbavu hudharau hekima na adabu" (Mithali 1:7)*.

Hekima na adabu ndiyo maarifa na ndiyo akili yenyewe. Wanaodharau hekima na adabu wanaitwa 'wapumbavu'. Wanao heshimu hekima na adabu wanaitwa 'werevu', au kwa lugha rahisi huitwa 'wenye akili'. Hivyo basi, elimu iletayo maarifa inapatikana katika kumcha Mungu.

Unaweza kujifunza kumcha Mungu kwa kujifunza neno la Mungu, kwa imani yako, na kufuata mashauri yake. Katika biblia, Mtume Paulo anawashauri Wakristo wenzake hivi: *"Mambo yoyote yaliyo ya kweli, mambo yoyote yaliyo ya hangaiko zito, mambo yoyote yaliyo ya uadilifu, mambo yoyote yaliyo safi kiadili, mambo yoyote yaliyo ya kupendeka, mambo yoyote yanayosemwa vema, wema wa adili wowote ulioko na jambo lolote la kustahili sifa lililoko, endeleeni kuyafikiria mambo hayo" (Waefeso 1:8).*

Hayo ndiyo mambo tupaswayo kujifunza kwa maana hayo ndiyo matendo au mambo yaletayo akili. Mambo ya kweli, uadilifu, na maadili safi. Pia, kupendeka, kusemwa vyema, kusifika na mengine kama hayo. Hivyo ukijifunza kuyatenda hayo, unajifunza kuwa na akili.

Kupata uzoefu. Mmoja wa wanafalsa anayeheshimika sana duniani, Plato, alikuwa anaamini kuwa, kujifunza ni kupata uzoefu. Pia, waingereza wana msemo usemao, *"practice makes perfect"*, ikiwa na maana ya *"mazoezi au uzoefu huleta utimilifu".*

Ukiangalia watu hawa wawili, wote wanamini kuwa, uzoefu ni moja ya njia bora sana za kujifunza. Pia, humfanya mtu kuwa na uwezo wa kutenda kwa busara na hekima zaidi.

Mtu asiye na uzoefu huamini kila neno lakini mtu mwenye uzoefu, huzifikiria kwanza hatua zake; hujitahidi kurekebisha alipokwama na hutenda kwa busara itokanayo na uzoefu wake.

Ili kupata uzoefu wa kutosha katika jambo fulani, ni muhimu kutumia njia mbalimbali kama:

Kusoma na kuandika. Kujifunza kwa kusoma na kuandika machapisho mbalimbali kama vitabu, majarida, na magazeti. Hii itatusaidia kupata maarifa, lakini pia kupata uzoefu kutoka kwa wale walioandika.

Kwamfano, ukisoma makala kuhusu ufugaji nyuki, utapata elimu na uzoefu kutoka kwa mwandishi. Hivyo, ukitaka kutenda jambo hilo (kufuga nyuki), tayari utakuwa walau una ABC katika ufugaji.

Kuona na Kusikia. Hapa tunajifunza kwa kusikiliza na kuangalia (kuona) wanachofanya wengine. Pia tunaweza kupata simulizi mbalimbali kuhusu jambo tunalotaka kujifunza. Mafunzo haya ynaweza kupatikana kwa kuhudhuria maonesha na makongamano, kufanya safari za mafunzo, na kuangalia video na makala mbalimbali.

Kushiriki au kutenda wewe mwenyewe. Hapa tunajifunza kwa kuanza na kitu cha majaribio, yaani *pilot.* Au, kufanya mafunzo kwa vitendo ili kupata uzoefu. Kama unajifunza kwa kufanya majaribio, inashauriwa kuanza kidogo ili ujifunze changamoto zilizopo kabla ya kuwa na kikubwa. Falisafa itumikayo ni: anza kidogo, kua baadae – *start small, grow big*.

Hata hivyo, ili tuweze kupata ufahamu vizuri, kuna mambo mawili muhimu ya kuzingatia katika kujifunza: uvumilivu na njia bora ya kujifunzia. Kwanza, tunahitaji kuwa wavumilivu na wapole ili kujifunza kutokana na makosa mbalimbali. Unapojifunza kwa vitendo, ni kawaida sana kukosea. Hivyo, ni lazima kuwa wavumilivu kwa makosa yetu na makosa ya wenzetu. Mtazamo wa kujidai, kujivuna, na kuwa wenye vichwa vigumu ni dalili tosha kwamba watu hawawezi kujifunza. Pia ni wazi wanategemea kupata msongo wa mawazo pale makosa yatakapotokea.

Jambo la pili, ni kuchagua njia bora na rahisi zaidi ya kujifunzia. Njia ambayo itaacha mafunzo au elimu kichwani mwako. Kumbuka, mafunzo au elimu, ni kile kinachobaki (kumbukumbu) kichwani baada ya kuwa umesahau kila kitu

(learning is what is left after you have forgotten everything – Albert Einstein). Ndiyo maana, hata katika mfumo rasmi wa elimu, wanafunzi hupimwa kwa mitihani ili kuona wanachokumbuka ni nini! Sasa, wataalamu wa masuala ya elimu, kupitia tafiti mbalimbali, wameainisha "uwezo wa kukumbuka na njia za kumfunidisha mtu"[1]. Njia hizi ni kama zilivyoainishwa katika jedwali 1.2 hapa chini:

Jedwali la 1.2: Njia za kumfundisha mtu na uwezo wake wa kukumbuka

Njia ya kujifunzia	**Uwezo wa kukumbuka**	
	Masaa 3+	**Siku 3+**
Kusikia au kwa njia ya mihadhara	25%	10-20%
Kusoma au kuandika	72%	10%
Kuona au kuongea kupitia mihadhara	80%	65%
Njia shirikishi	90%	70%

Ukizingatia jedwali hili, utagundua kuwa, kujifunza kwa kushiriki ni njia bora zaidi kuliko nyingine. Hii ni kwasababu, itakuachia mafunzo (kumbukumbu) mengi kwa muda mrefu zaidi. Hivyo basi, tukijifunza kwa unyenyekevu na uvumilivu, na kwa vitendo, tunafanikiwa kufanya mambo vizuri zaidi kadiri muda unavyopita. Yaani, kadri uzoefu unavyoongezeka, ndivyo tunavyokuwa tumejifunza zaidi! Na hivyo kuwa na akili zaidi.

Njia ya pili ya kujipata akili ni kupitia marafiki na watu wanao tuzunguka. Marafiki zetu wanaweza kutusaidia au kutuzuia tusitende kwa hekima au kwa akili. Ndiyo maana wazungu wana msemo usemao, "nioneshe rafiki zako

[1] *Kuna msemo wa Wachina usemao, "ninachokisikia, nakisahau; ninachokiona, nakikumbuka; ninachokitenda, nakielewa – What I hear, I forget; What I see, I remember; What I do, I understand." Kwahivyo basi, unapojifunza, hakikisha unakuwa na shughuli za vitendo (practical activities) za kutosha.*

nikwambie wewe ni mtu wa namna gani – *show me your friends, and I will tell you who you are*". Hii ni kweli na wazi kabisa, mara nyingi huwa tunaakisi wale watu tunaokutana nao, tunaoongea nao, tunaokaa nao, na kushirikiana nao mambo mbalimbali.

Anayetembea, kuongea au kushirikiana na watu wenye hekima, atakuwa na hekima. Lakini, anayeshirikiana na wajinga atapatwa na mabaya. Kumbuka, ukiwa karibu na ua waridi, lazima utanukia ua hilo; lakini, ukiwa karibu na choo, jiandae kunuka kinyeshi tu, hakuna namna.

Hivyo, ili kuweza kupata akili, hatupaswi kukubali njia ya kufikiri ya wale wasioenenda kwa akili. Wala ambao matendo yao ni ya kipumbavu. Ni afadhali sana mtu akutane na mnayama mkali aliyepoteza watoto wake kuliko kukutana na mjinga katika ujinga wake. Yaani, kukutana na *"mjinga katika ubora wake"*!

Kwa hiyo basi, pamoja na kwamba kuna vyanzo mbalimbali vya kupata elimu na maarifa, ni vyema kutambua ni kwa jinsi gani unaweza kupata elimu iletayo maarifa. Na maarifa hayo yaweze kutosheleza kuboresha akili ya kupata fedha.

1.3 Faida za Kutumia Akili

Ni muhimu kustawisha uwezo wa kutumia akili kwasababu, matumizi ya akili hufanya maisha yawe yenye kupendeza. Pia, huokoa wakati. Uwezo wa kutumia akili huenda hata ukapunguza mfadhaiko *(stress),* manung'uniko, na uonevu ambao mara nyingi hutokana na kufanya mambo bila kufikiri. Wale wanaokosa uwezo wa kuamua mambo ifaavyo, hufanya maisha yawe magumu zaidi kwao wenyewe. Kwa wajinga, kazi huwa ngumu na ya kuchosha kwasababu, anaweza kufanya kazi mfululizo na kujichosha bila kutimiza jambo lolote lenye faida au kuona matokeo chanya ya kazi yao.

Kutumia akili ni jambo liletalo mambo mengi yenye manufaa maishani. Mamilioni ya watu wanaweza kukubali kwamba, kufanikiwa *(kuishi maisha ya*

ndoto yako) au kutofanikiwa *(kushindwa kuishi vile unavyotaka, au maisha ya ndoto yako)* kumetegemea jinsi ambavyo wamefuata kanuni za mawazo ambazo zimewasaidia kuonesha hekima (akili). Kutumia akili hutuwezesha kutimiza mambo au malengo mengi kuliko kufuata tu maagizo, kanuni na sheria zilizowekwa. Kwamfano, kuna kanuni na sheria za usalama barabarani. Lakini, sheria hizo zikifuatwa tu pasi kutumia busara na hekima, inawezekana kutokea ajali ambayo ingeweza kuzuiliwa. Hivyo, akili hutusaidia kutenda na kutimiza majukumu yetu kwa ufanisi na weledi mkubwa zaidi. Hata hivyo, zaidi ya kutumia akili tunahitaji pia kupata ujuzi kwasababu, ujuzi ni chanzo cha akili na ujuzi huleta maarifa ambayo ndiyo akili. Mtu mwenye hekima (akili) atasikiliza na kupata mafundisho (ujuzi) zaidi.

Katika zama hizi za sayansi na teknolojia hasa ya mawasiliano, ni muhimu sana kuwa na uwezo wa kuchanganua taarifa tunazokutana nazo. Tunapaswa kuchanganua habari tunazopata na kufikia maamuzi na matumizi yanayofaa kutokana na habari hizo. Hili huweza kutimizwa pale tu tunapoamua kwa hekima, busara, na kuchanganua mambo: yaani kwa kutumia akili. Jambo hili limeelezwa zaidi katika sura ya saba.

Sifa ya kiasi huambatana na uwezo wa kutumia akili. Ingawa huenda tukataka kutimiza mambo mengi, tunahitaji kuwa na usawaziko na kutofanya mambo yanayozidi uwezo wetu. Ni kweli kwamba ili tuwe na mafanikio tunapaswa tuwe na mambo mengi ya kufanya katika kuongeza kipato, ana fedha; hata hivyo, shauri hilo linapaswa kusawazishwa na kanuni ya kiasi na kuridhika.

Kumbuka, mbwa aliye hai ni msaada kuliko simba aliyekufa; na ndege mmoja mkononi ni bora sana kuliko kumi walioko porini. Hivyo, kutunza ifaavyo kile tulichonacho, hasa afya yetu kunaweza kutatusaidia kuishi muda mrefu na hivyo kuendelea kuwa watendaji. Kutumia akili kunaweza kutusaidia kuwa na

usawaziko ambao hutuwezesha kutimiza mambo ya lazima bila kupoteza shangwe yetu. Naam, kutumia akili huleta faida nyingi.

1.4 Akili ya kifedha ni nini?

Siku moja nilikuwa nikitoa semina kwa waalimu wa shule za msingi kuhusu elimu ya fedha. Basi nikawaambia, "watu wengi sana, hasa waalimu, ama hawana au wana upungufu wa akili ya fedha *(financial IQ deficiency)".* Daah! Walinijia juu nusura wanitoe koromeo. Kila mmoja alitaka kupata ufafanuzi. Niliwaambia, Hapana! Sijawatukana, wala simaanishi kuonesha utovu wa nidhamu kwenu, wala kuwadharau, kumbukeni kuwa mimi pia ni mwalimu. Lakini ukweli ni kwamba, watu wengi, na hasa ninyi waalimu, hawajui wapateje fedha, hawajui wakishapata fedha waziongezeje na hawajui wakiwa nazo wazitumieje.

Kulingana na chapisho mbalimbali kama *The Wealthy Barmaid: From Minimum Wage to Millionaire* (Melanie Bajrovic, 2017), *The Richest Man in Babylon* (George Clason, 1926), *Rich Dad, Poor Dad* (Robert Kiyosaki, 2012), *Think and Grow Rich* (Napelion Hill, 2006), na *The 7 Habits of Highly Effective People* (Steven Covey, 2016) wameeleza jinsi mbalimbali za kuwa na fedha au kutajirika. Nguli hawa wanaeleza kuwa, akili ya fedha ni ule uwezo alionao mtu wa kuweza kuelewa na kutekeleza hatua au kanuni muhimu za kupata fedha na kufanikiwa. Kanuni hizo kwa pamoja zinaweza kuwekwa katika makundi yafuatayo:

1. Kutafuta au kupata fedha *(making money)*
2. Kulinda fedha *(protecting your money and insuring a future income)*
3. Kupangilia matumizi ya fedha *(controlling thy expenditure – budgeting)*
4. Kuongeza uwezo wa kifedha *(make thy gold multiply and increase thy ability to earn)* na

5. Kuwa na elimu au taarifa sahihi za kifedha *(improving your financial information – having a detailed knowledge and information of the investment you want to make).*

Kwahiyo, huu uwezo wa kuwa na akili ya kutafuta, kulinda, kutumia na kuzalisha fedha ndio unaoitwa *"akili ya kifedha".*

Watu wengi hujiuliza: Je, unaweza kupima ama kujifanyia tathmini juu ya ufahamu wako kuhusu fedha? *Ndiyo, unaweza.* Je, nitajuaje ikiwa nina akili ya kifedha kubwa au ndogo? *Jibu ni rahisi:* kiwango cha maisha yako ya uchumi kinapima akili ya kifedha uliyonayo. *"Mpenzi naomba ufanikiwe katika mambo yote na kuwa na afya yako,* ***kama vile roho yako ifanikiwavyo".*** (3 Yoh. 1:2). Hivyo, kama unaishi maisha ya uhaba, ya kutindikiwa, yaani maisha ya *"kuunga-unga"* katika katika jambo lolote basi ujue una akili ndogo ya fedha. Lakini, kama unaishi maisha yenye viwango vya juu kiuchumi – *maisha ya haja ya roho (moyo) wako*: maisha ya kujitosheleza, na unaweza kupata au kukidhi mahitaji yako pasi na shaka, basi ujue una akili kubwa ya fedha.

Kumbuka, hakuna jinsi unavyoweza kufanikiwa kuliko roho yako inavyofanikiwa (inavyowaza). Kwa maana nyingine, kufanikiwa huanzia moyoni. Na moyoni ndiko kuna mawazo, mipango na mikakati. Maana yake ni kwamba, kama unawaza kuwa kufanikiwa ni kuwa na Tshs 1m. Hakuna jinsi utakavyoweka mikakati ya kupata Tshs 5m au 10m. Pia, kama kufanikiwa moyoni (mawazoni) kwako ni kuwa na nyumba yenye vyumba viwili na sebule, hakuna jinsi utakavyoota kujenga ghorofa. Kumbe basi, kiwango cha kufanikiwa ni jinsi unavyowaza moyoni mwako.

Kiwango cha akili ya fedha kinapimwa kwa kuangalia jinsi roho yako ilivyo na mipango na mikakati ya kutumia unachokipata kuzalisha vingi. Kwa maana

hiyo, kila fedha inayopita katika mikono yako inatakiwa kuchukuliwa kama mbegu, lazima izalishe. Ili kutimiza hili, kuna mambo kadhaa ya kuzingatia:

Jambo la kwanza ni imani yako kuhusu fedha *(kumbuka, kiwango chako cha fedha moyoni (mawazoni) mwako ndicho kiwango chako cha kutafuta utajiri).* Kila mtu anamiliki kiwango cha fedha sawasawa na imani yake kuhusu fedha. Na *Imani chanzo chake ni kusikia*. Kwahiyo, kadri unavyosikia kuhusu utajiri, na kadri unavyosikia kuhusu fedha, jinsi ya kuzipata, faida na hasara zake, ndivyo imani yako itakavyozidi kujengeka. Kwamfano, kuna watu wanaamini kuwa tajiri hawezi kumpendeza Mungu na wala hawezi kuingia mbinguni. Kwa kuwa wanaipenda Mbingu. na kwa kuwa kwao umasikini ndio utakatifu, basi hubaki kuwa na uhaba wa kifedha – wamechagua kuwa masikini.

Pia, kuna watu wameunganisha fedha na imani za ushirikina. Ndivyo walivyosikia, na wakaamini. Hawa wanaamini kuwa matajiri wengi, kama sio wote, wanatumia ushirikina. Mtu mwenye imani ya namna hii, hawezi kuwa na fedha za kutosha. Hii ni kwasababu, katika fikra zake, moyoni mwake ameunganisha fedha na ushirikinana. Sasa, kwa kuwa hapendi kuwa mshirikina, basi, anabaki kuwa masikini!. Vile vile kwa wafanyakazi, wengi wao, pengine kwa kuwa na mapato au mishahara isiyotosha, huamini kwamba, mfanyakazi hawezi kujenga nyumba ama kununua gari isipokuwa awe amefanya ufisadi.

Ukiunganisha maendeleo na wizi katika fikra zako, hautaendelea na wala hutakuwa tayari kujifunza kutoka kwa watu walio na maendeleo. Unachotakiwa kufanya, ni kubadili mtazamo wako na imani yako kuhusu fedha. Unatakiwa kujifunza namna ya kupata, kutunza, na kutumia fedha ili kujenga utajiri. Unatakiwa kusikia maneno yenye kukujenga zaidi kuhusu fedha, hii itainua imani yako na utaanza kuamini moyoni (mawazoni) mwako kuwa inawezekana, na hivyo kukuwezesha kufanikiwa kabisa.

Jambo la pili katika kuongezea *"Financial IQ"* ni nidhamu ya kujiwekea akiba. Bahati mbaya watanzania wengi hatuna utamaduni wa kujiwekea na kuheshimu akiba zetu. Ukiweka akiba benki ambayo labda umepanga ni kwa ajili ya kusomeshea watoto, halafu unakutana na tatizo la kufiwa na unaenda kuichukua ujue bado nidhamu yako ya kujiwekea akiba ni ndogo na *"Financial IQ"* yako iko chini. Jambo hili limejadiriwa zaidi katika sura ya tatu.

Jambo la tatu litakalokusaidia kuongeza *"Financial IQ"* yako ni nidhamu ya matumizi. Unapopata fedha, je, ni vipaumbele gani unaviweka katika maisha yako? Je, vipaumbele vyako vina tija gani katika kuboresha uchumi wako sasa na baadae? Je, vitu unavyonunua vina umuhimu sawa na umuhimu unaovipa?. Huenda umeamua kuchukua mkopo benki kwa dhamana ya mshahara wako na ukaamua kununua gari la kutembelea. Je, gari la kutembelea lina umuhimu "halisi" kwako?. Au umeamua kununua ili na wewe uonekane kuwa umo kati ya wanaomiliki magari?. Hata kama umenunua hilo gari, hamna shida!, lakini, je, una kipato kinachokidhi gharama za uendeshaji wa gari ikiwemo mafuta na vipuri?.

Kuna kitu tunatakiwa kuwa nacho makini hapa kwa sababu wapo watu ambao licha ya kuwa na mishahara ya kawaida, bado wanakopa mikopo na kununua magari yanayotumia mafuta mengi kwa ufahari tu. Ni kawaida kuona mtu ana gari la kutembelea la kifahari lakini anahangaika hata hela ya mafuta, tabu yote ya nini?. Kwa mtu mwenye *"Financial IQ"* kubwa ataanza kutengeneza vitega uchumi kwa kutumia mshahara ama mkopo kabla ya kufikiria kununua vitu vya starehe. Jambo hili limejadiliwa zaidi katika sura ya nne na ya tano.

Jambo la mwisho litakalokuongezea akili ya fedha ni kujifunza kuhusu mambo yahusuyo akili ya fedha au yapimayo akili ya fedha[2]. Fedha yaweza kuja na kuondoka, pia fedha inaweza kupatikana kwa mtu yeyote lakini maarifa na elimu ni kitu utakachobaki nacho milele. Kama kuna kitu *(asset)* cha muhimu sana kushika, basi ni maarifa, mshike sana elimu, usimuache maarifa, kumbuka wanadamu wanaangamia kwa kukosa maarifa. Kwa maana hiyo ni muhimu kujifunza kuhusu mambo matano tulioyaona hapo juu yahusuyo akili ya fedha. Ni matumaini yangu, na malengo ya chapisho hili, kuwa, kwa sura zinazofuata zitajikita zaidi katika kujadili maeneo haya matano ya kuboresha ufahamu kuhusu fedha. Sehemu iliyobaki ya kitabu hiki itajikita kueleza kwa kina mambo haya muhimu sana katika kujenga uwezo kifedha.

[2] *Money is one form of power. But what is more powerful is financial education. Money comes and goes, but if you have the education about how money works, you gain more power over it and can begin building wealth – Robert Kiyosaki, CEO of Rich Dad Poor Dad companies*

B. Utajiri ni nini hasa?

Ingawa watu wengi wanaona utajiri kama dhambi, ufisadi, au jambo baya, lakini ukweli ni kwamba watu hao hutamani sana kuwa matajiri. Hii inadhihirishwa na ukweli kwamba, wanatamani kuishi maisha mazuri ya kitajiri na wengine wakinyosheana vidole, na hata kusema fulani ni tajiri, na huyu ni tajiri sana.

Lakini ebu tujiulize, utajiri ni nini? Au watu hawa huangalia nini hasa, hata kusema huyu ni tajiri na huyu ni maskini?, au wanatumia kigezo gani kusema kuwa nchi hii ni tajiri (ya dunia ya kwanza au iliyoendelea) na nchi hii siyo tajiri au ni masikini (ya dunia ya tatu au inayoendelea)? Je, utajiri ni kumiliki mali nyingi ama vitu vingi? Kama ndiyo, kwa nini jamii za wafugaji nchini kama wamasai, wagogo, wasukuma na wabarbaigi hawaonekani kuwa matajiri ilihali wakimiliki makundi makubwa ya mifugo! Kwa nini wakulima wanaomiliki mashamba lukuki na makubwa hawaonekani kuwa ni matajiri? Kwa nini nchi hizo zinazoitwa siyo tajiri huku zikimiliki rasilimali lukuki kama madini, ardhi, misitu, wanyama, n.k? au mali nyingi zifaazo au zitoshazo kuitwa utajiri ni za kiwango gani, au ni kiasi gani?

Kwa maneno ya kiingereza utajiri *(wealth)* umetafsiriwa kama *"an abundance (a very large amount or quantity of something – plentifulness; prosperity) of valuable (precius, expensive, costly) possessions or money: the state of being rich (Oxford, 2015)"*. Kwa tafsiri isiyo rasmi ya lugha ya Kiswahili tunaweza kusema *"utajiri ni hali ya kumiliki kiasi kikubwa au kiwango cha kutosha cha kitu au jambo fulani – kuwa pesa/fedha nyingi za kutosha. Ni hali ya kumiliki kiasi kikubwa cha vitu vya thamani, vitu ghali, au hali ya kuwa na mali nyingi".* Kwa nini basi pesa imetumika kama kipimo cha utajiri? Hebu tuangalie mashirika na taasisi mbalimbali za dunia zinatafsiri utajiri (kinyume cha umasikini) ni kitu gani. Mashirika hayo yametoa tafsiri tofautitofauti kama ifuatavyo:

Shirika la Afya duniani (WHO) limetafsiri utajiri kama hali ya kuwa na afya njema kwa mujibu wa kanuni za afya, na kuishi kwa kutotumia dawa yoyote. Kwa maana hiyo, kama mtu anatumia dawa yoyote au hana afya njema kwa mujibu wa kanuni za afya basi mtu huyo ni masikini.

Shirika la nyumba na makazi duniani (UN-HABITAT) limetafsiri utajiri kama kuwa na uwezo wa kuishi au kumiliki makazi bora. Ubora huo wa makazi unatafsiriwa kwa vigezo au kwa tafsiri ya eneo husika. Kwa mfano, kama ubora wa nyumba Tanzania ni kuwa na nyumba ya tofali na bati, bila kujali kama sakafu ni ya sementi au marumaru, basi hicho ndicho kipimo cha utajiri.

Lakini shirika la chakula duniani (FAO) na Mpango wa Chakula duniani (WFP) wametafsiri utajiri kwa kigezo cha chakula. Wao wanasema, utajiri ni kuwa na uwezo wa kula angalau milo bora *(balanced diet)* mitatu kwa siku. Kwa hiyo, mtu ambaye hana uwezo wa kula mara tatu kwa siku, tena kula milo iliyo bora, yaani mlo kamili, basi mtu huyo ni masikini.

Shirika la Elimu, Sayansi na Utamaduni duniani (UNESCO) linatafsiri utajiri kuwa ni hali ya kujua kusoma, kuandika na kuhesabu, huku ukihifadhi mila na desturi zinazozingatia utu wa mwanadamu.

Sasa ukiangalia kwa "jicho la tatu", uwezo ulio katika kufikia vipimo vyote hivyo (yaani ili uweze kufikia kipimo husika), au kimojawapo kati ya hivyo ni kuwa na fedha. Yaani, vipimo vyote hivi haviwezi kufikiwa pasipo kuwa na fedha. Hauwezi kuwa na afya njema, makazi bora, wala kupata milo kamili mitatu kama hauna fedha. Kwa hali hiyo, ndiyo maana Benki ya Dunia *(World Bank [WB])* ikaweka kipimo cha utajiri kwa kuangalia kiasi cha wastani wa pesa au fedha unayotumia kwa siku. Kwa mujibu wa Benki ya dunia, utajiri ni kuweza kutumia angalau wastani wa dola moja na nusu ya kimarekani *(US$ 1.50), sawa na Tshs. 3,300* kwa siku. Hivyo basi, mtu anayetumia chini ya shilingi za Tanzania 3,300 au dola moja na nusu kwa siku ni maskini – siyo tajiri. Kwa

maana hiyo, tunaweza kutafsi utajiri kama hali ya kuwa na uwezo wa kutumia zaidi ya dola moja na nusu ya Marekani kwa siku; hali ya kumiliki mali nyingi – hasa fedha – za thamani, au kuwa na ukwasi; hali ya kufanikiwa katika maisha.

1.5 Kwa nini ni muhimu kuwa tajiri?

Ni mara nyingi sana ukawasikia wakristo wakiambizana maneno kama: "fedha ni chanzo cha maovu yote – *money is a source of all evils*"; "ni rahisi ngamia kupita katika tundu la sindano kuliko tajiri kwenda mbinguni au peponi"; "heri maskini wa roho/moyo maana ufalme wa mbingu ni wao", n.k. Na kwa wale wakristo wa madhehebu ya kikatoliki wamekuwa wakifundishwa kuishi kati ya mambo matatu: usafi wa moyo, ufukara, na uchaji. Siyo lengo langu wala lengo la chapisho hili kukashifu, ama *kuponda/kukandiya* dini ama imani ya mtu yeyote. Lakini kiukweli kauli hizi zimekuwa zikitumika au kutafsiriwa vibaya ama kwa makusudi, ama kwa upotoshaji. Tena kuna wengine ambao wanakwenda mbali zaidi na kusema hata *"role model"* wa wakristo (Yesu wa Nazareti) alikuwa masikini. Wamekuwa wakitumia mifano kama: kauze vyote ulivyonavyo uwape masikini kisha njoo unifuate; ndege wana viota, na mbweha wana mapango, lakini mwana wa mtu hana hata mahali pa kuweka kichwa chake n.k. Hivyo ni dhambi kujiwekea mali. Wamechagua kuwa masikini au kuishi kimaskini ili waende mbinguni au peponi. Kwa kweli huu ni upotoshaji mkubwa sana. Bado nasisitiza, siyo lengo langu kuelezea umuhimu wa kuwa tajiri kwa maandiko ama kufundisha falsafa za dini, na ni bahati mbaya sana sijui falsafa na teolojia ya dini ya kiislam, lakini nashawishika kutoa mifano hiyo michache ili nieleze ni kwanini tunahitaji kuwa matajiri:

Mungu mwenyewe anapenda tuwe matajiri: Mungu angekuwa hapendi tuwe matajiri asingetupa nguvu ya kuupata huo utajiri! *Kumbukumbu la Torati 8:18, "Bali utamkumbuka Bwana, Mungu wako, maana ndiye akupaye nguvu za*

kupata utajiti"; hivyo basi, kama nguvu za kupata utajiri tunazipata kutoka kwa Mungu, basi anapenda sana sisi tuwe matajiri. Lakini pia, Yesu mwenyewe alikuwa masikini ili sisi tuwe matajiri. Kumbuka Yesu hakuja duniani kuwaokoa watu na dhambi tu, maana ingekuwa ni kuwaokoa na dhambi tu basi baada ya kuwaokoa angeondoka nao wasibaki huku wakatenda dhambi tena. Bali alikuja kuwaokoa na kila aina ya mabaya: magonjwa, dhiki, njaa, umasikini, n.k. kwa hiyo, alifanyika laana ili sisi tubarikiwe, alifanyika mkosefu ili tuweze kurehemiwa, na alifanyika masikini ili kwa umasikini huo sisi tuweze kwa matajiri. Unaweza kushangaa na kusema hii ni habari ngeni kwangu, lakini habari ndo hiyo! Ukisoma katika waraka wa pili wa mtume Paulo kwa Wakorinto (2 Kor. 8:9), "*maana mmejua neema ya Bwana wetu Yesu Kristo, jinsi alivyokuwa maskini kwa ajili yenu, ingawa alikuwa tajiri, ili kwamba ninyi mpate kuwa matajiri kwa umaskini wake".* Lakini pia biblia inasema vito vyote viijazavyo nchi ni mali ya Bwana, fedha na dhahabu vyote ni vyake, sasa kama vyote hivyo ni mali yake, inakuwaje akulete huku uje uwe maskini? Shtuka, achana na injili za kimaskini, ni mpango wa Mungu na ni kiu yake akuone wewe mwanadamu aliyekuumba kwa sura na mfano wake unatawala pamoja naye, kwanza huku duniani, na kisha juu mbinguni.

Tuweze kumuabudu Mungu vizuri zaidi: Utajiri unaweza kumfanya mtu amuabudu Mungu kwa karibu, na kwa uhuru mkubwa zaidi kuliko masikini. Tunafahamu wote kuhusu habari za akina Ibrahim, Isaka na mwanae Yakobo (Israel), Nuhu, Daudi Mfalme na mwanaye Suleiman, na hata Ayubu kwa kutaja wachache tu kuwa walikuwa watu matajiri sana. Lakini kwa hali ya kawaida pia, kama makanisa ama misikiti yakiwa na watu masikini maana yake hata sadaka hawawezi kutoa za kutosha.Huduma za kijamii kama vile shule, hospitali na nyumba zenyewe za ibada zitajengwa za ovyoovyo, na hata waumini wataabudu kwa manung'unika. Jambo hili linaweza kuthibitishwa

kwa urahisi kwa kuangalia makanisa ama misikiti iliyoko maeneo ya watu masikini.Kwa kawaida huwa ni ni vigumu sana kumuabudu Mungu wako vizuri kamauna maradhi; njaa na kiu; dhiki na taabu; na hauelewi maisha yatakwenda vipi. Kwa hiyo ili tuweze kumuabudu Mungu ni vyema kuwa na afya njema, uwezo wa kufanya shughuli za maendeleo, na kuweza kulitegemeza kanisa au msikiti. Huwezi, na ni vigumu sana kutekeleza mambo yote hayo ukiwa masikini.

Kupata heshima katika jamii: Kuna mtu mmoja aliwahi kunieleza kuwa, ukisikia mtu anasema wewe ni mchawi, anamaanisha wewe ni masikini. Hii ni kweli kabisa kwasababu, pamoja na matajiri kuhusianishwa na kupata utajiri kwa njia za kishirikina, lakini hauwezi kusikia tajiri akiitwa mchawi, au kupugwa na hata kuuliwa kwa tuhuma za uchawi hata siku moja. Ukiangalia hata maeneo ambayo vitendo vya kishirikina hutajwa kutokea, ni maeneo ambayo wanaishi watu masikini. Huwezi kusikia mchawi ameanguka maeneo kama ya Masaki, ama Oysterbay, ama maeneo yanayotajwa kuwa ya watu matajiri *(uzunguni)*; kama ambavyo hauwezi kusikia mchawi, ama *popobawa*, ama vibwengo vimeonekana maeneo hayo.

Ukiwa na pesa/tajiri, hata kama umri wako ni mdogo kiasi gani, utapata heshima kubwa na utaaminiwa sana kwenye jamii – *utaitwa mzee hata kama umri wako ni wa kijana*. Hata katika maeneo ya ibada *(makanisani, na misikitini)* huwezi kuwa na heshima kama hauna utajiri – maandiko yanasema, … "*lakini hekima ya maskini haithaminiwi au haisikilizwi"*. Hata kwenye vikao vya usahuri, harambee, mipango ya kanisa/msikiti huwezi kukaribishwa hata uwe na hekima kuliko mfalme Suleiman kama hauna pesa. Ukiwa na pesa, ukienda kwenye vikao, sherehe, au mikutano, hata kama viti vimejaa, cha kwako kitatafutwa tu, "mzee akae". Hata katika familia tu, angalia anayefanya maamuzi ya msingi, siyo mkubwa wa familia, bali ni mwenye fedha katika familia. Kwa

mfano, kama imetokea sherehe (harusi kwa mfano) ama umetokea msiba, familia inaweza kushindwa kuendelea na taratibu nyingine kwasababu tu mwenye fedha katika familia hajafika ama hajatoa maamuzi. Atakayeamua mvae nini, ama mle nini, mnywe nini, sherehe ama msiba mfanyie wapi siyo mzee wala mkubwa *(kwa umri)* katika familia, bali ni mwenye fedha.

Kwamfano, huwa ninawaza kwa sauti tu kuwa: itakuwaje, au inawezekanaje tukuache na tukuamini wewe, uamue ifanyike sherehe ya namna gani wakati hata mia haujachangia na hauna uwezo wa kuchangia? Au kwanini, tukuache na tukuamini kisha tukupe nafasi ya kushiriki uamuzi wa kuamua tujenge kanisa au msikiti (nyumba) wa namna gani, au wenye ukubwa gani wakati haujui hata bei ya simenti au bati! Hata kwenye kamati tu ya ujenzi au maanadalizi ya sherehe hauwezi kuitwa, maana kwanza "hauaminiki" sana, na kwa kweli utakuwa "mzigo" tu kwa wanakamati wenzako, na hata shughuli yenyewe. Wenye fedha ndiyo watakaopewa heshima hiyo na pia ndiyo watakaominika hata kuwa katika kamati za maandalizi ama usimamizi wa shughuli husika. Msanii TundaMan, katika moja ya nyimbo zake alipata kusema, *"Ukiwa na pesa utaanzisha dini, na hata ukisema we Mungu watakuamini"*

Kupata ulinzi: Katika maisha, na mahitaji ya mwanadamu *(human needs)*, ulinzi ni moja ya hitaji *(security needs)* muhimu sana. Na kuna ulinzi wa aina nyingi ikiwa ni pamoja na: ulinzi wa kijamii *(social security)* – na ndiyo maana serikali inahangaika sana na mifuko ya hifadhi ya jamii *(social security funds)* kama NSSF, na GEPF kwa kutaja michache; ulinzi wa kiafya *(health security)* – ndiyo maana watu wanahangaika na kujiunga na mifuko na taasisi mbalimbali za bima za afya kama NHIF, MeDex, n.k; ulinzi au usalama kazini; kwa kutaja machache. Kwa ujumla tu inatosha kusema kuwa, ulinzi ni hitaji muhimu sana kwa mwanadamu. Lakini, siyo rahisi kupata ulinzi huo kama hauna fedha!

Fedha humpa mtu ulinzi wa kijamii *(social security)* kwa maana kuwa: kwanza ataweza kujiunga na kulipia huduma mbalimbali zinazaojihusisha na hifadhi za jamii, ulinzi wa jamii, na ulinzi wa mtu binafsi; na pili, katika jamii anayoishi ataheshimika, atafahamika, na kupewa ulinzi stahili. Kwa mfano, kama mko mahali mmeketi, kisha ghafla mtu akatangaza kupotelewa na kitu, tajiri hawezi kufikiriwa kuwa anaweza kuwa ameiba/amechukua kitu hicho, kwasababu kwanza anaheshimika na pili anaaminika. Pia kama inatokea purukushani katika jamii, ni rahisi sana kwa maskini kushukiwa kuwa muhalifu na kwa tajiri kupata msaada wa ulinzi katika purukushani hilo, kuliko masikini. Utajiri pia humpa mtu ulinzi wa afya *(health security)* – kwa maskini kuwa na bima ya afya kwa mfano ni ngumu sana. Hata kwenye taasisi za fedha kama benki, mwenye fedha nyingi hupewa ulinzi zaidi (nadra sana kupanga foleni, atapewa "eskoti" ya polisi, atapewa huduma tofauti na wengine wasio na fedha nyingi).

Kwa kweli, ukitaka kupata heshima katika jamii, na katika familia; ukitaka kuwa na ulinzi wa aina yoyote wa uhakika: usalama wa fedha – *financial security;* ulinzi wa kijamii – *social security*; ulinzi wa kiuchumi – *economic security*; ulinzi/usalama wa kazi – *job security*; ulinzi/usalama wa mazingira – *environmental security;* ulinzi/usalama wa afya – *health security*; n.k. lazima uwe na fedha za kutosha.

Albert Sanga, SmartMind:

Siku moja nilikwenda benki kuweka "vijisenti" vyangu vichache. Nilipofika nikaunga kwenye foleni ndefu niliyoikuta, tunafahamu foleni zinazokuwapo kwenye benki zetu matawi ya mikoani! Nikiwa pale kwenye foleni akaingia bwana mmoja akiwa ameshika mfuko wa "Rambo" – plastic/nylon bag, uliokuwa umejaa noti, akatupita moja kwa moja bila kupanga foleni akaenda na kuingia kwenye mlango ulioandikwa "Bulk Cash Only". Mtu mmoja, bila kujua, akajifanya

analeta uanaharakati wa kuhoji na kudai haki, akamuuliza dada mmoja wa pale pale benki, "dada, mbona yule bwana hajapanga foleni, anapitiza tu ndani, inamaana siye tuliopanga foleni siyo wateja?" Yaani ni alikuwa "nimemaindi kinoma!" Yule dada kwa upole kabisa akajibu, "kaka yangu samahani, ule mlango au kile chumba, ni "spesho" kwa ajili ya wateja wanaoweka ama kutoa hela nyingi". Majibu ya dada yule yalimfanya jamaa awe "mdogo kama piritoni".
Lakini, kwa upande mwingine, siku hiyo nilijifunza kitu. Maana baada ya majibu yale, niliwaza nikasema: shabashhhhh! Kumbe ninapigika kwenye "mfoleni mkubwa" namna hii kwa sababu nina vihela vya mawazo! Looh! Nikajisemea moyoni, "Ipo siku ule mlango nitautumia kila nijapo benki". Sasa usiniulize siku hizi natumia mlango gani benki!
Ila nataka ujifunze kuwa, ukitaka kuwa na heshima, kuwa na ulinzi, na kuwa na uhakika wa usalama, dawa ni moja tu! amua kuzitafuta fedha kwa "hasira" na kwa kuweka malengo yatakayokunyima usingizi pamoja na kuambatana na kampani ya watu ambao kila siku mtakuwa mnapeana na kuchocheana hasira ya kupambana na maisha!

Kuishi maisha ya ndoto yako: Utajiri humpa mtu nafasi *(chance)* au uwezekano *(possibility)* wa kuishi maisha marefu, tena maisha ya ndoto yake, au anayoyahitaji. Umeshawahi kujiuliza ni watu wangapi wanakufa au wanaopoteza maisha kwa kukosa (kutomudu) huduma bora za afya, kukosa chakula au lishe bora, ama kukosa pesa za kufanyia matibabu?
Kwa kitambo sana nimekuwa nikitafakari mambo yanayotokea huku duniani, nikagundua kuwa kusini mwa jangwa la Sahara kuna shida sana. Ukiangalia vifo vingi vya mama wajawazito na watoto chini ya miaka 5 *(maternal mortality rate and under five mortality rate)* ni vingi kusini mwa jangwa la Sahara; magonjwa yanayoambukizwa – Malaria, Kipindupindu, Ukimwi n.k; majanga ya njaa, mafuriko, n.k ni hukohuko kusini mwa jangwa la Sahara. Sasa ukitaka kujua kwanini kila kitu kibaya kiko kusini mwa jangwa la Sahara; nenda kwenye

orodha ya nchi masikini duniani! Utashangaa, Karibu nchi zote za kusini mwa jangwa la Sahara, ziko mwishoni mwa orodha hiyo.

Hata ukirudi tu katika kiwango cha nchi; mkoa; wilaya; na hata kijiji: ukisikia mlipuko wa kipindupindu, tega sikio kujua maeneo yaliyoathirika; ukisikia vifo vingi vya watoto wachanga na mama wajawazito, tega sikio vinakotokea; ukisikia kuliko na huduma mbovu za maji, elimu, afya, na nyingine, bado ni maeneo ya watu masikini. Sasa, kwa mtu masikini, huo uwezekano wa kuishi miaka mingi unatoka wapi wakati kila sababu ya kifo *(every cause of death)* iko karibu naye. Mara nyingi watu hutafsiri maneno haya vibaya, kuwa maskini ndiyo wanaokufa tu na matajiri hawafi, hapana! Sijasema hivyo. Ninachosema ni kwamba, nafasi *(chance)* ya kuishi muda mrefu ni kubwa sana kwa tajiri kuliko kwa masikini. Hata ukiangalia makadirio ya wastani wa miaka ya kuishi kwa watu *(life expectancy)*, kwa mujibu wa takwimu za WHO (2015), ni kubwa sana kwa nchi tajiri (Japan – 84; Spain, Andora, Australia, Switzerland, Italy, na Singapore – 83; … Tanzania 61; Zambia, Guine Bissau, Zimbabwe, Sierra Leone, na Lesotho – 46; Jamuhuri ya Afrika ya Kati – 45)

Kuwa na mahusiano mazuri: Ukiwa na fedha utakuwa na marafiki wengi – wazuri na wabaya, marafiki kweli na wanafiki; pia utakuwa na mahusiano mengi – mazuri kwa mabaya, ya kijamii na kifamilia. Ukitaka kuujua ukweli jaribu kuwa masikini, au kufilisika au kukosa fedha tu! Hata kadi ya mwaliko wa sherehe ya ubatizo, achilia mbali ya mchango hautaletewa; kupata wapenzi, au marafiki itakuwa ni walewale walio katika viwango vyako. Ukiwa na fedha, marafiki zako watakualika kwenye vikao vya Bar na nyamachoma, kwakweli siyo kwasababu wanakupenda sana, ila ni kwasababu ukifika unaweza kuzungusha raundi na kuagiza nyama. Kama unafikiri nakudanganya jaribu kuishiwa, [kila] mtu atakukimbia, hata ukiingia Bar na kuungana na wenzako kwenye meza, wataanza kutafuta udhuru kama siyo kuhama kijiwe.

Siku moja nilikuwa nikifundisha umuhimu wa kufanikiwa, mtu mmoja kaniuliza, kwanini ni vigumu sana masikini kumuoa tajiri kuliko tajiri kumuoa masikini? Kabla ya kumjibu kwanza nilimuuliza, Je, hao watu (tajiri na maskini) wataanza mahusiano wakiwa wamekutana wapi? Maana ili watu wawe marafiki au waweze kuanzisha mahusiano ni lazima waweze kukutana au kuwe na kitu cha kuwakutanisha. Sasa masikini na tajiri watakutana wapi? Hata makanisa tu yatawatofautisha – wakati wewe unasali huko kwenu uswahilini, naye anasali kwao ushuani; sehemu wanazosoma, wanazotibiwa, na kufanyia sherehe na starehe zinatofautiana sana. Na hata wakikutana, ni vigumu sana kuanza kuongea kwasababu ya ile hali tu ya kujiona hamuendani. Waswahili wanasema; "siyo saizi yako" au "siyo taipu yako".

Ifahamike wazi kuwa, sisemi kwamba; mapenzi, urafiki, na undugu unajengwa katika misingi ya fedha, hapana! Ninachosema ni kuwa, fedha ina mchango mkubwa sana wa kudumisha mapenzi, urafiki, na undugu. Ingawa wengi wetu huupinga ukweli huu lakini ndiyo ukweli wenyewe, hakuna namna!

Kwakweli, kulia ama kupata taabu ukiwa ndani ya Mercedes Benz, Hammer, ama Landcruiser V8 siyo sawa na kulilia kwenye baiskeli, ama bajaj. Pia kulilia kwenye nyumba ya ghorofa, siyo sawa na kulilia kwenye chumba na sebule. Huwa nawaambia rafiki zangu mara nyingi kuwa hata kulia kwa tajiri na masikini kunatofautiana, masikini hulia kwa kupayuka na kupiga makelele, lakini matajiri hutokwa machozi, na kwikwi nyepesi; maskini humlilia mtu kwa kukumbuka majukumu aliyokuwa akitekeleza (mfano utasikia, alikuwa akitufanyia hivi na vile sasa nani atatufanyia tena), matajiri hulia kwa kusikitika kuondokewa na mpendwa wao (mfano, dah! tumeondokewa na mpendwa wetu, tutammis sana).

Ni matumaini yangu kuwa umeona umuhimu wa kuwa tajiri ama kuwa na fedha za kutosha kuliko kubaki masikini, kwa kweli natamani watu wote wawe matajiri ili tuishi kwa amani na furaha.

1.6 Je, kupata pesa ni tatizo?

Ili kuweza kulijibu swali hili vizuri, nitaanza kwa kukupa mkasa mmoja ambao ni mfano tu wa yale yanayotokea kwenye jamii zetu:

Wakati fulani nikiwa nyumbani (Kibondo – hii ni wilaya iliyoko mkoa wa Kigoma) nilikutana na mzee mmoja ambaye alikuwa mfanyakazi wa serikali na akawa amestaafu. Mzee huyu ambaye ndio kwanza alikuwa ametoka kustaafu alikuwa na haja ya kunitaka ushauri juu ya nini afanye ili aweze kuendesha maisha yake baada ya kustaafu *(life after retirement).* Sasa ili niweze kumpa ushauri, ilinibidi kumdodosa mawili matatu ili nipate pa kuanzia, lakini kujua hasa mrengo wake ni upi. Kwa bahati nzuri, mzeeyule alikuwa muwazi sana tu, na aliniambia kuwa baada ya kazi ngumu na kufikisha miaka 60, alipata kiinua mgongo cha jumla ya shilingi za kitanzania milioni hamsini na nne (Tshs. 54m; kwa wakati huo ilikuwa ni kama US$ 32,142). Nilimpa hongera zake, kwanza kwa kuweza kufikisha umri huo, lakini kwa kiasi hicho cha pesa alichopata. Kwa vyovyote vile kilikuwa kiasi kikubwa kwake, lakini kulikuwa na jambo la kushtusha baada ya kuniambia kuwa hana cha kujivunia maana amebakiwa na karibu shilingi million kumi tu. Hapo nilishtuka kidogo, kwani muda aliopata kiinua mgongo chake ilikuwa ni chini ya miezi sita. Hata hivyo nilimtia moyo, lakini nikataka kujua alizitumaje, ili niweze kuona kama naweza kuunganisha sehemu na matumizi na mradi wowote anoweza kufanya.

Mwenyewe anasema, baada ya kupata kwanza pesa hiyo, ilibidi alipe madeni aliyokuwa nayo kwenye taasisi za fedha, na watu binafsi, kwa hiyo akatumia karibu shilingi milioni 8. Baadaye, akasema aliona ni vizuri kujipongeza kwa

hatua hiyo aliyofikia, kwa hiyo wakatoka wakiwa watatu - akatoka yeye na mke wake, ma mtoto wake wa kiume (anasema alikuwa ndo kama mlinzi – *bodyguard* wake) – ili kujipongeza. Hivyo akafanya safari ya utalii katika miji ya Dar es Salaam na Arusha, maana anasema alikuwa hajawahi kufika miji hiyo, wala kulala hoteli kubwa *(mwenyewe anaita hoteli za kitalii).* Kwahiyo kwakuwa alikuwa na pesa za kutosha, hakuona kwanini asiende *"kuosha macho"* kidogo. Anasema walitalii kwa karibu wiki mbili, na akawa ametumia karibu shilingi milioni 9, ikiwa ni pamoja na kwenda hifadhi za taifa za Serengeti, na Ngorongoro. Wakati akirudi, akakutana na gari nzuri aliyoona inamfaa kutembelea, hasa katika umri wake huo, hivyo akanunua Harrier kwa shilingi milioni karibu 19. Pia, mzee anatanabahisha kuwa, baada ya kupata pesa yake, alikuwa na matumizi mengine madogo madogo – *kama alivyoyaita mwenyewe* – ambayo anasema alitumia karibu shilingi milioni 6.

"Unajua mwanangu, kustaafu kuna mambo mengi sana, kwahiyo ilibidi nikarabati nyumba yangu ili angalau ionekane kama nyumba ya mtu aliyekuwa mtumishi wa serikali, pia inabidi uwaangalie na ndugu wengine, na mambo mengine madogo madogo, kwahiyo nikawa nimetumia karibu shilingi milioni sita hivi. Lakini hasa ukarabaati wa nyumba ndiyo ulinigharimu sana", anaeleza mzee huyo.

Sasa ukipiga mahesabu hapo: kulipa madeni mil 8, kujipongeza/kutalii mil 9, gari la kutembelea mil 19, na matumizi madogomadogo kama anavyoita mwenyewe mil 6, jumla inakuwa kama milioni 42. Kwa maana hiyo katika pesa yake amebaki na chini ya milioni 12. Mpaka hapa, huhitaji kuwa mtabiri kubaini kuwa maisha ya mstaafu huyu yatakuwa ni changamoto na ya taabu hadi kufa kwake.

Yaliyompata mstaafu huyu yanawapata wastaafu wengi, yanawakumbuka watanzania wengi kuanzia wasomi na wasio soma, walioajiriwa na

wasioajiriwa, wafanyabiashara, wanasiasa na wananchi wa kawaida. Huwezi kujiuliza ni watu wangapi kwa mfano tunawaona wakishinda tuzo za michezo mbalimbali: Bongo Star Search; Big Brother Africa; Project fame; Airtel; Vodacom millionaire kwa kutaja machache! Je, ni wasanii au wanamichezo wangapi tunaowaona wakishika vitita vya maana, lakini baada ya muda tu tunawaona wamechakaa kuliko mwanzo? Mifano inaweza kuwa mingi sana.

Kwa muktadha na maudhui hayohayo, ni wazi kuwa: kupata pesa siyo tatizo (pesa zinapatikana kwa wingi tu!); kupata pesa siyo tiketi ya kuwa tajiri (ndiyo maana watu wanazipata nyingi tu, na tunawaona wake vilevile); na kupata fedha hakutoshi kumaliza matatizo yako yote uliyonayo. Na ndiyo maana basi: wafanyakazi hawahitaji kuongezewa mishahara, wala kupewa pesa nyingi zaidi kila wanapokuwa na matatizo ya kifedha; nchi haipaswi kuongeza tu fedha kwenye mzunguko kwasababu watu wana shida ya fedha; na watu wasitegemee kutatua kila kero waliyonayo kwa kutumia fedha. Hii ni kwasababu; siyo pesa wanazopata zinazoweza kuwafanya wawe matajiri au wafanikiwe bali wanahitaji kitu tofauti kabisa – kuboresha ufahamu au akili kuhusu fedha *(improving their financial IQ)*. Hata kama wafanyakazi wakiongezewa mshahara ukawa mkubwa kiasi gani; wafanyabiashara wakapata faida kubwa; na watu mitaani wakapata fedha nyingi tu; kama hawana akili ya kuzitumia vema fedha hizo, au mshahara huo, hautafika popote kimaendeleo.

Huwa haujiulizi, ni kwanini unaweza kukuta watu wawili wameajiriwa katika ofisi moja; wakifanya kazi ileile; wakawa wanalipwa mshahara mmoja; na wakawa na majukumu sawa; lakini mmoja akawa na maendeleo makubwa kuliko mwingine? Mara nyingi mtu asipojipa muda wa kufanya ulinganisho huo; ni rahisi sana kuhamishia uduni wa maisha yake kwa wengine; hasa hasa serikali, kuanza kulaumu! Na ndiyo maana, kwa lugha rahisi kabisa, unaweza

kusema kuwa umaskini au hali duni za watu hazikuchangiwa na ukosefu wa mitaji *(capital funds)* wala wa fursa za uwekezaji *(investment opportunities),* bali unachangiwa na ukosefu wa akili ya fedha *(financial IQ).*

Siku moja niliwauliza waholanzi (Netherlands): nchi yenu ni ndogo (ndogo kuliko mkoa wa Kigoma), na haina rasilimali nyingi zaidi ya gesi kidogo na utalii wa miji, lakini mna maendeleo makubwa, siri iko wapi? Jibu lilikuwa ni rahisi sana, "tumewekeza kwenye rasilimali watu". Vile vile, ukiangalia nchi kama Ubelgiji yenye eneo dogo kuliko mbuga ya Selou. Hawana rasilimali yoyote ya asili inayoweza kufanya nchi hiyo kuweza kuchangia amendeleo ya Tanzania. Lakini, mwaka hadi mwaka tumekuwa tukitegemea misaada yao. Siri yao kubwa ipo katika uwekezaji katika vichwa vyao. Kama hauwezi kuboresha fikra zako kuhusu fedha, kama hauwezi kubadili mtazamo wako kuhusu utajiri na kutajirika, na kama hauwezi kupanga mikakati ya kupata fedha, basi sahau kabisa kupata utajiri.

Umaskini ni Mapito

Haijalishi hali uliyonayo sasa, haijalishi kile ulichonacho sasa, kama umeona fursa, jiamini tu na kusema inawezekana. Haujachelewa kabisa, na wala usikate tamaa, jipe moyo wakati wote! Hata wewe hapo ulipo unaweza kusimama kifua mbele, pamoja na umaskini wako, simama useme kuwa nyumbani kwenu ni shida lakini hayo ni mapito tu ya maisha. Sema: "Sisi ni maskini, nyumbani kwetu paa ni la nyasi, mvua ikinyesha tunaogelea, maana nyumba inageuka bwawa nje, ndani mpaka vyumbani, ila yatakwisha, Mungu yupo." Usiache kumtanguliza Mungu mbele, kwa maana yeye ndiye mfanikishaji wa kila jambo (kumbuka, yeye ndiye atupaye nguvu ya kupata huo utajiri), jenga imani yako vizuri kuhusu fedha, (kumbuka imani chanzo chake ni kusikia, na kufanikiwa huanzia moyoni (mawazoni) mwako, unavyofanikiwa kuamini moyoni (mawazoni), ndivyo utafanikiwa huku nje). Ukichukua Nia ukajumlisha juhudi

kisha ukachanganya na kumuomba Mungu akufanyie wepesi; hakika, hakuna kinachoshindikana. Jiulize, wao wamepata kwa nini, kisha wewe ukose kwa upungufu gani ulionao? Hata msanii wa mziki wa kizazi kipya aitwaye Juma Nature aliwahi kuimba "wao waweze wana nini na sisis tushindwe tuna nini". Mungu ni wa kila mtu – kama Mungu ni wa kwao, hata wewe ni wako. Huhitaji mtu wa kati kumfikia Muumba wako, sema naye usiku na mchana huku ukipambana. Nikuhakikishie; kwa hali yoyote uliyonayo Mungu anao mpango wake mzuri tu na wewe. Usikate tamaa, ni dhambi. Yeye aliyekuumba anajua fungu lako lipo na anatambua utalifikia kwa kujituma kwako huku ukimuomba yeye. Unapokuwa hai, elewa kuwa Mungu amekubakiza kwa sababu zaidi ya milioni, kwa hiyo tabasamu.

Umasikini ni mapito tu, kila mtu anaweza kuwa tajiri kama roho yake inavyoamini, kila mtu anaweza kufanikiwa kama atajifunza na kuweka katika matendo kile alichojifunza. Hakuna dhambi kubwa kama kukata tamaa, na hakuna kitu kinachoonesha kufanikiwa kwa mtu kuliko alichonacho katika dakika za mwisho.

UKWELI ambao pengine unaweza kushangaza ni kwamba: *Matajiri wengi hupenda kusimulia nyakati zao za giza (za umasikini kuliko za utajiri); kipindi ambacho maisha yalikuwa magumu, yenye mateso, manyanyaso na taadhira. Upande wa pili, maskini wengi hujitahidi kwa kila namna kuficha aibu zao (husimulia utajiri zaidi kuliko umasikini wao). Watu wakiwa kwenye utafutaji huwa hawataki wajulikane kama ni wajaa dhiki wakubwa. Wapo ambao hifikia hatua ya kudanganya hata mahali walipotoka ili kukwepesha ramani. Sasa jiulize, je, ni kwa nini matajiri wengi hupenda umaskini wao wa zamani ujulikane wakati maskini hupambana kuficha hali halisi ya maisha yao hususani ukweli wa dhiki ndani ya familia zao?* ***Heshima!*** *Neno hili moja tu, "Heshima!" linajibu swali hilo katika pande zote mbili: tajiri hutaka asemwe kuwa alikuwa maskini kwa sababu ya heshima; na maskini hukataa asijulikane kuwa ni masikini kwa sababu ya heshima pia.*

Tajiri na Heshima: *Siyo uongo kuwa unaposema mtu fulani alikuwa maskini wa kutupwa katika kipindi ambacho anakuwa ameshabadili "kibao" cha maisha ni heshima. Maisha ya binadamu yana kibao cha hali – tajiri au masikini; kama vibao vya nyumba za kulala wageni – vyumba vipo; au vyumba vimejaa. Sasa mtu anapozaliwa, kibao chake kinasomeka masikini (yaani hakuna anayezaliwa na utajiri: hakuna anayezaliwa na nguo, wala fedha, wala gari, wala nyumba, wala dhahabu; wote tunazaliwa watupu), lakini ukifanikiwa kukigeuza kikasomeka tajiri, wewe ni shujaa, na ndiyo maana unakuwa na heshima. Yaani ule umaskini wako unapokuwa unazungumzwa kama historia, unamuongezea thamani mtu yule aliyefanikiwa kubadirisha historia hiyo.*

Pamoja na kubadirisha historia hiyo, kuna tofauti kubwa kati ya utajiri wa kurithi (Inherited wealth) na ule wa kuuvujia jasho (self made wealth). Kwa maana ule wa kuupigania kwa njia halali mpaka kuupata ni kielelezo cha ushujaa wa mtu. Kwa mfano, Mohamed Dewji 'Mo' ndiye tajiri namba moja nchini Tanzania kwa sasa (2015) kwa mujibu wa tafiti mbalimbali za fedha na uwekezaji. Amefanya kazi kubwa mno kuanzia nyakati za mwisho wa miaka ya 1990 mpaka sasa. Mo ni mrithi bora, maana alichukua mikoba kutoka kwa baba yake, Gulam Dewji na kuunda Mohamed Enterprises, kisha kuleta matokeo makubwa kupindukia, akiwazidi mpaka wababe wa kibiashara nchini. Hivi sasa Mo ndiye mfanyabishara za halali anayeongoza kifedha, kwa maana kupitia ule uwekezaji unaoonekana. Utajiri wake ni mkubwa, unaokuwa kwa kasi. Anafanya kazi kisasa, kiuchapakazi na kiteknolojia. Hata hivyo, pamoja na hatua ambazo

Mo anapiga, na heshima ambayo anastahili kwa namna alivyozipaisha mali za urithi, lakini anabaki tu kuwa mtoto wa tajiri mwenye akili.

Reginald Mengi (IPP), Said Salim Bakhresa (Azam) na Rostam Aziz (Portifolio Investor), heshima kubwa ambayo wanakuwa nayo ni kwamba wao hawajarithi. Utajiri wanaomiliki umetokana na kuanzia sifuri, wakavuja jasho, wakatokwa machozi mpaka kuufikia 'ubabe' wa kifedha walionao. Hivyo basi, ukikutana na Mengi anakueleza kuwa alilala na ng'ombe pamoja na mifugo mingine ni kwa sababu anataka ushike adabu zako unapomuona amekaa pazuri, kwa maana maisha ya nyuma yalikuwa magumu hasa. Bakhresa akikwambia alikuwa anauza maandazi, karanga na ice cream maana yake anataka unavyoona miliki kubwa alizonazo sasa, ujue kuwa zimetokana na ushujaa wake binafsi, siyo kitu kingine. Rostam akisema alikuwa anabana sehemu ya ada mpaka akapata mtaji wa kuanzia kabla ya kuvuja jasho kwa malengo, anataka ukisikia anamiliki Vodacom Tanzania na uwekezaji mwingine ndani na nje ya nchi, umpigie saluti.

Kwa mantiki hiyo, matajiri wengi hupenda wajulikane walipotoka kama kielelezo cha kutambulika kwa ushujaa wao. Kutoka kuchangia malazi na ng'ombe mpaka ubilionea wa mfano Tanzania kwa nini usimpe utukufu wake Mengi? Na ndiyo maana Mo ni tajiri mkubwa ambaye historia yake haina mvuto sana kwa sababu alikuta baba yake alishafanya kazi kubwa, kisha yeye akapokea kijiti, tofauti na akina Rostam, Mengi na Bakhresa ambao hawakuanzishiwa mwendo na mtu.

Maskini na Heshima: *Maskini anayeendelea kuuishi umaskini wake anakuwa hana ushujaa wowote, ameshindwa kugeuza kibao alichozaliwa nacho, hivyo anaona hali halisi ya maisha yenye asili yake yakijulikana, yatamvunjia heshima na pengine kumharibia fursa mbalimbali. Ili heshima isivunjike, au ili kulinda heshima hiyo, ndiyo maana maskini wengi huishi maisha ya urembo; yenye ubandia; na kujionesha (synthetic and show off life), hasa nyakati wanapokuwa wanatafuta. Wapo wengi tu wanaotafuta maisha wakijitahidi kuficha hali halisi za umaskini wao lakini wanapofanikiwa hujaa ushujaa wa kusimulia walipotoka. Tajiri akisema, "nilikuwa na chawa au funza", kwake ni ufahari kwa mageuzi aliyofanya – hivyo inampa heshima; lakini kwa masikini ni upumbavu na uvivu, pia maskini hufikiria akisema atadharaulika na kupuuzwa moja kwa moja – itamvunjia heshima. Tajiri husema nyumbani kwao kulikuwa na nyumba ya tembo (full suit), yaani udongo kila upande au iliyoezekwa nyasi, au mbavu za mbwa, yaani nyumba ya miti iliyotandikwa fito na kukandikwa udongo; hili linamjengea heshima kwasababu ukirudi nyumbani kwao hukuti tena suti au*

mbavu za mbwa, unakuta mjengo wenye thamani kubwa na wa kisasa alioujenga; kwa masikini ni tofauti, ni aibu na fedheha, na ndiyo maana masikini hawezi kukuonesha kwao au kukukaribisha nyumbani maana anaogopa kudhalilika na hivyo kupoteza heshima.

Sura 2: Sifa ya fedha ziletazo mafanikio

Katika sura ya kwanza, tumeona kuwa, kuna tofauti kati ya kuwa na akili na kuwa na akili ya fedha. Pia, kuna tofauti kati ya kupata fedha na kuwa tajiri. Kwa maana kwamba, unaweza kupata fedha nyingi lakini ukabaki maskini. Tumejiridhisha kuwa, njia ya kupata utajiri ni kuwa na fedha za kutosha. Hatahivyo, fedha haziwezi kukuletea utajiri kama hauna ufahamu wa kutosha kuhusu fedha. Kuna watu wamefanikiwa kupata fedha nyingi lakini hatuoni kufanikiwa kwao. Hivyo, ni muhimu kufahamu mambo muhimu kuhusu fedha ziletazo kufanikiwa ama utajiri.

Katika sura hii tutaweza kuelewa tofauti ya fedha inayopita, na fedha iletayo mafanikio. Pia, tutajifunza kwa ufasaha zaidi ni njia gani ama ni jinsi gani tunaweza kupata ama kutengeneza fedha za kutosha kwa kiwango cha kufanikiwa. Kumbuka, utajiri na kufanikiwa ni maneno yatakayokuwa yanatumika kwa kubadilishana yakimaanisha: kuwa na fedha za kutosha, kuwa na hali bora zaidi ya maisha, au kuwa na maisha ya ndoto yako. Kinyume cha hayo, ni umasikini au kutofanikiwa.

Watu wengi sana wanapenda kuwa na fedha nyingi. Wanatamani wangepata 'manoti' na 'mashilingi' ya kuwatosha. Lakini, kwa bahati mbaya sana hawataki kujifunza jinsi ya kupata fedha hizo. *"Kwa kujifunza kupenda, tunaweza kufanikiwa kupendwa; kwa kujifunza kusamehe, tunafanikiwa kusamehewa; na kwa kujifunza njia za kupata fedha, ndiyo tunaweza kupata fedha".* Hii ndiyo kanuni ya asili *(nature)* ya kujifunza! Huwezi kujua kutenda mema kwa kujifunza uovu, na huwezi kuwa tajiri kwa kujifunza umasikini. Hauwezi kwenda peponi kwa kujifunza jehanamu, pia huwezi kujua kusoma na kuandika kwa kujifunza kuchora. Kwa nini? ni kwasababu, imani huja kwa kusikia. Kufahamu huja kwa kujifunza. Utakachojifunza ndicho utakachokifahamu.

Pia, iwapo tunatambua kuwa, siyo kila fedha unayopata inaweza kukuletea mafanikio, hapana! Ndiyo maana ni muhimu sana kujifunza sifa ya fedha inayokupelekea kwenye mafaniko. Sifa hizo ni pamoja na hizi zifuatazo: kwanza ipatikane kutokana na kufanya kazi ama shughuli iliyo halali *(acquired through work)*. Pili, iwe endelevu. Yaani, upatikanaji huo wa fedha uwe endelevu *(earned sustainably)*, na tatu ikidhi mahitaji ya kanuni na natharia za kifedha *(must adhere to financial principles and theories)* kadri ya taarifa za kifedha *(financial statement)*. Hebu tuangalie kwa undani kidogo sifa hizi za kupata fedha iletayo mafanikio!

2.1 Kufanya kazi

Kazi ndiyo msingi wa maisha, kazi ni kipimo cha utu, na kazi ndiyo njia itupelekayo kwenye mafanikio. Bila kazi hakuna maisha, au tunaweza kusema, "hakuna maisha bila kufanya kazi". Mtu asiyefanya kazi anakosa sifa ya kuwa mtu kwasababu anakosa utu, au anakuwa hana utu ndani yake. Katika hali ya kawaida na katika jamii iliyostaarabika, mtu huyo anaitwa mnyonyaji.

Mungu alipomuumba mwanadamu, kwanza kabisa alimpangia kazi za kufanya – ailinde bustani, ailime, kisha azae na kuongezeka. *Ndipo Mungu akasema, "Tufanye mtu kwa mfano wetu, kwa sura yetu, wakatawale … juu ya dunia yote, na juu ya viumbe wote watambaao juu ya nchi"* (Mwanzo 1:26). *BWANA Mungu akamchukua huyo mtu akamweka kwenye Bustani ya Edeni ailime na kuitunza* (Mwanzo 2:5). Pia, Mzee Paulo anasisitiza akisema, asiyefanya kazi basi hata 'msosi' asipewe! Ndiyo maana, mtu asiyefanya kazi hawezi kuaminika wala kuheshimika. Ataonekana tapeli, 'mjanja mjanja', mwenye kuipotosha jamii, na hata asiyefaa kuigwa! Pia, kupata mafanikio kwake ni ngumu sana. Kwahivyo basi, msingi wa kwanza muhimu kabisa wa fedha iletayo mafanikio, sharti ipatikane kwa kufanya kazi.

Kufanya kazi ni hali ya kujishughulisha na vitendo vya uzalishaji ama shughuli ziletazo kipato. Kipato hiki kunaweza kuwa kinachoonekana moja kwa moja au kisichoonekana, yaani kipato kilichojificha. Kwa mfano: ukilipwa ujira kwa kufanya kazi fulani, hicho ni kipato kinachoonekana. Lakini, unapofanya shughuli wezeshi au saidizi kama kuangalia mji, kuchota maji, kupika chakula n.k. usilipwe fedha, hiyo ni kazi yenye kipato kisichoonekana. Hivyo basi, katika chapisho hili, tutazingatia kazi kama vitendo vya uzalishaji au shughuli zenye kipato kinachoonekana.

Kufanya kazi inamaanisha kujiingiza katika shughuli ama vitendo vinavyolenga: kutatua matatizo na changamoto, kutumia fursa mbalimbali zinazoikabili au zilizopo katika jamii, watu, familia, n.k. Mchakato wa kutatua ama kukabili changamoto hizo, au kutumia fursa hizo, ndiyo unaoitwa kazi, na ndiyo unaomletea mtu kipato ama fedha. Kwa mfano, kama sehemu fulani ina changamoto ya upatikani wa mahitaji ya kila siku kama chumvi, sabuni, mafuta, na viungo, halafu akatokea mtu akaamua kutatua changamoto hizo kwa kuhakikisha upatikanaji wa vitu hivyo, tunasema mtu huyo anafanya kazi fulani, labda biashara ya duka ama genge. Vilevile, kama kuna changamoto ya kupata nyama na maziwa, halafu mtu akaamua kufuga wanyama ili atatue changamoto hiyo, tunasema mtu huyo anafanya kazi ya ufugaji. Kwa maana hiyo, swala la kwanza kabisa la muhimu katika kupata fedha zinazotuletea utajiri ni kujifunza kutatua changamoto au kutumia fursa zilizopo kwa njia halali – kufanya kazi.

Watu wengi wanashindwa kufanikiwa kwasababu wanataka kupata pesa, au kufanikiwa, au kupata mali pasi kufanya kazi. Na wengine wanataka wafanye kazi kidogo, lakini wapate mafanikio makubwa! Hii baadaye hupelekea mtu kutafuta *njia za mkato za kupata pesa kama vile kuiba, kujiingiza katika vitendo vya kifisadi, utapeli, nk.* Kwa mfano, ni mara nyingi sana utawakuta watu, hasa

vijana, wakiwa '*vijiweni ama maskani*' wakipiga soga tu, asubuhi hadi jioni, Jumtatu hadi Jumatatu, Januari hadi Disemba; na wakati huo huo wakiwa na ndoto za kufanikiwa! haiwezekani. Kazi ndiyo msingi wa mafanikio. Haiwezekani kupata utajiri pasi kufanya kazi. Hata hivyo, ili kazi hiyo iweze kuwa yenye manufaa, inapaswa izingatie mambo kadhaa.

Jambo la kwanza, kazi husika inapaswa itokane na uwezo na ubunifu wa mtu mwenyewe. Hapa ifahamike kuwa, kila mtu ana (amejaaliwa) uwezo, na njia zake za kutatua changamoto zilizopo au zinazomkabili. Pia, kuona na kutumia fursa zilizopo. Hivyo, kujaribu kutatua changamoto au kutumia fursa zilizopo kwa kuiga njia ya mtu mwingine ni sawa na kujaribu kutembelea nyota ya mtu. Au kujaribu kujibu mtihani kwa kutumia maswali ya mtu mwingine[3]. Kunaweza kusikufanikishe sana katika azma yako kupata mafanikio. Inawezekana wote mnataka kutumia fursa ya kuburudisha iliyopo, kwamfano kuimba. Lakini, kuimba kama "Diamond Platnamz" wakati wewe siyo Diamond hakutakufanya ufanikiwe kama Diamond. Pia, kama kuna changamoto ya upatikanaji wa huduma za chakula katika eneo lenu, na hivyo mnataka kuikabili changamoto

[3] *Maisha ni kama mtihani, ambapo kila mtu anakuwa na karatasi yenye maswali ya kipekee, yaani maswali ya mtihani wa mtu mmoja hayafanani kamwe na ya mtu mwingine. Hii ni kwasababu tumeumbwa tofauti, kwa jinsi ya pekee kwa kila mwanadamu, kwahiyo haiwezekani tukapewa mtihani sawa, hii ni kanuni ya maumbile ya asili – the principle of nature!.*
Fikiria wanyama wa porini jinsi walivyo tofauti; sasa fikiria ukiamua kuwapima uwezo wao wa kuishi kwa kuwaambia wakaishi juu ya mti, ni dhahiri kuwa samaki na wanyama wa majini utawaonea bure. Hali kadharika, ukisema wanyama wote waishi kwa kula nyama, ni wazi wanyama kama nyuki na mbuzi hawataishi. Vivo hivyo kwa wanadamu, ukisema uwape mtihani (changamoto za maisha) unaofanana, utakuwa unawaonea, wengine hawataweza kuishi.
Kwa hiyo, ili uweze kuyafaulu (maisha) sharti uweze kujibu maswali yake vizuri, yaani uweze kuishi kulingana na uwezo, kipaji na ubunifu uliojaaliwa. Ukijaribu kuishi kwa kufuata maisha ya mtu mwingine, au kufanya anachofanya mtu mwingine, ni sawa na kujibu mtihani kwa kutumia maswali ya mtu mwingine, utakuwa umefeli! Ni sawa na nyoka kujaribu kwa samaki!

hiyo. Sasa ukiamua kuanzisha mgahawa kwasababu mwenzako ameanzisha na anauza ni tofauti sana na kuanzisha mgahawa kwasababu una uwezo wa kufanya biashara ya mgahawa. Kwahiyo, ni vizuri ukafahamu na kujifunza njia iliyo nzuri zaidi kwako, ya kutatua changamoto au kutumia fursa zilizopo.

Jambo la pili ni kujifunza *'jinsi'* iliyo bora zaidi ya kufanya kazi. Hatua hii ni muhimu sana kwasababu, watu wengi wamekuwa wakilalamika kuwa wanafanya kazi sana, tena kwa juhudi kubwa lakini hawaoni mafanikio. Wakati mwingine, wanaona mafanikio yakitofautiana baina yao kwa kazi ileile. Kwamfano, unaweza kukuta watu wawili wakifanya kazi ya aina moja, lakini mmoja inampa mafanikio kuliko mwingine. Sasa unaweza kujiuliza, kama swala ilikuwa ni kufanya kazi, inakuwaje kwa kazi hiyohiyo wapate mafanikio tofauti? Swala hili ni muhimu sana kwasababu limepelekea watu kudhani kuwa, kazi moja ni bora kuliko nyingine, au taaluma au biashara fulani ni bora kuliko nyingine, hapana!

Ni kweli kabisa. Kufanya kazi kwa bidii tu, hakuwezi kukufanya ufanikiwe. Bali *jinsi* unavyofanya kazi huchangia kwa kiasi kikubwa mafanikio yako. Mathalani, kama wote mnafuga ng'ombe, inakuwaje mmoja apate lita mbili za maziwa kwa ngombe 10, na mwingine apate lita 15 za maziwa kwa ng'ombe wawili? Kama wote ni wakulima, na mnalima mahindi, inakuwaje huyu apate magunia 20 ya mahindi katika ekari moja, ilihali mtu mwingine anapata magunia mawili ya mahindi katika ekari moja hiyohiyo? Haujawahi kuona wafanyakazi ambao labda wote ni madaktari, wanapata mshahara sawa, lakini mmoja amefanikiwa sana kuliko mwingine!![4] Jibu ni moja tu na rahisi sana, *"siyo kazi unayofanya (au*

[4] *It's not what you do that makes you rich, but how you do it (it's not the what, but the how that makes a difference)!* ***– siyo kile unachofanya, bali jinsi unavyofanaya kutakako kufanya ufanikiwe.*** *You don't have to work hard, but work smart* ***(haupaswi kufanya kazi kwa nguvu bali unapaswa kufanya kazi kwa juhudi na maarifa)****! Don't make hard decisions, but smart ones* ***(usifanye maamuzi magumu, bali maamuzi makini)!***

kile unachofanya – the what) itakayokuletea mafanikio, bali jinsi (the how) unavyofanya kazi hiyo". Kumbe basi, ili ufanikiwe, ni muhimu ukajifunza *"jinsi"* ya kufanya kazi kwa juhudi, kwa umakini, na kwa maarifa.

Hapa ni muhimu sana kwa watu kujifunza kuwa, **hakuna kazi iliyo bora kuliko nyingine**. Pia, mtu hawi tajiri au hafanikiwi kwasababu ya kazi anayofanya. Ni ukweli usiopingika kuwa, ili kufanikiwa, kazi ni kitu cha kwanza kabisa, lakini siyo kitu pekee. Hii ni kwasababu siyo kazi unayofanya inayoweza kukuletea mafanikio, bali ni jinsi unavyofanya kazi hiyo. Hivyo, watu wasing'ang'anie tu kazi, biashara, au fani fulani-fulani, bali wajifunze jinsi bora zaidi ya kufanya kazi hizo katika kuwaletea mafanikio.

2.2 Upataji fedha uwe endelevu

Ili upataji wa fedha uweze kuleta utajiri, ama uweze kupelekea kufanikiwa, tumeona ni muhimu utokane na kufanya kazi. Hata hivyo ufanyaji wa kazi ili ulete tija ni muhimu: kwanza uendane na uwezo, kipaji, na ubunifu wa mtu mwenyewe. Pili, uzingatie "jinsi" ya kufanya kazi husika.

Wealth doesn't worth the name, unless is sustainable – Robert Kiyosaki!

Sifa ya pili muhimu kabisa ya fedha ziletazo mafanikio ni uendelevu. Ni muhimu sana kuzingatia uendelevu *(sustainability)* wa upatikanaji wa fedha. Kazi unayofanya kukupa kipato iwe endelevu, na fedha hizo zisikome kupatikana. Iwapo upatikanaji wa fedha hautokuwa endelevu, uwe na uhakika kuwa, fedha ulizopata zitakwisha tu. Hii ni kwasababu, utakuwa unatumia fedha pasipo kupata nyingine. Kwamfano, tunaweza kuona watu wengi kama wale walioshinda katika michezo ya kubahatisha, wastaafu, wasanii, wanamichezo, na hata wafanyakazi katika nafasi mbalimbali (mifano katika jamii ipo mingi),

walioweza kupata fedha nyingi lakini huwa na maisha ya *'kuunga-unga'* pale upatikanaji wa fedha unapokoma. Hii ni kwasababu, wanapata fedha nyingi kwa mara moja ama kwa kipindi flani tu, halafu upatikanaji huo unakoma. Hivyo, wanabaki kutumia pasipo kuingiza mpaka fedha inakwisha. Na, wanabaki hawajui wafanye nini.

Kumbe, jambo la msingi ni kufanya kadri inavyowezekana ili njia unayotumia kupata fedha iwe endelevu, au fedha unayopata iweze kuzalisha fedha nyingine, na hivyo upatikanaji huo uwe endelevu. Unaweza kufikia hatua hiyo (ya kupata uendelevu wa kupata fedha) iwapo tu utafahamu njia sahihi za kuweza kuzalisha fedha unazopata. Njia hizo ni pamoja na kumiliki biashara, mali isiyohamishika *(real estate)*, na kuwekeza – katika hisa *(shares)* au dhamana *(bonds).* Njia nyingine ni kufanya uzalishaji *(productions)* na kuweka hifadhi zinazoongezeka thamani *(appreciating stocks)* kama dhahabu na vito. Hata hivyo, ni muhimu kutambua kuwa, katika njia hizi hakuna iliyo bora kuliko nyingine. Hivyo, ni muhimu kuwa na mchanganyiko wa zaidi ya njia moja katika kujenga uendelevu wa upatikanaji wa fedha. Siku zote kumbuka, upataji wa fedha hauleti utajiri ama haupelekei kufanikiwa kama siyo endelevu.

2.3 Fedha unazopata zikidhi nadharia za kifedha

Kwanza kabisa ninatambua kuwa watu wengi hawapendi kujihusisha na maandishi yahusuyo mahesabu. Hata pale waonapo mahesabu katika maandishi hufikiria kuwa yatakuwa magumu kuelewa. Hivyo, niseme mapema kuwa, siyo lengo langu kukupitisha katika uchambuzi wa taarifa za kifedha *(financial statements analysis)*. Bali, nataka uone kwa wepesi kabisa jinsi nadharia na taarifa za fedha zinavyoweza kusaidia kujua kama unalekea kwenye njia sahihi ya kupata mafanikio au la. Kwakuwa lengo ni kutaka kujua kama unaelekea kupata fedha ama la, sehemu hii basi itajikita zaidi katika

kuonesha iwapo uko mkwasi *(liquid)*, ama una ukwasi *(liquidity)* wa kutosha au la.

Kuwa mkwasi, na kuwa na ukwasi, ni hali ya mtu, taasisi, au kampuni kuwa na uwezo wa kufadhili, kulipia, kugharamia, na kuwezesha shughuli zake kufanyika. Kwa maana hiyo, kuwa mkwasi ni kuwa na uwezo wa kulipia au kugharamia mahitaji yako. Ukwasi, hupimwa kwa kuangalia jinsi taarifa zako za kifedha zilivyo.

Kimsingi, huwa kuna taarifa fedha *(financial statements)* za aina tatu: taarifa za mizania *(statement of financial position – zamani ikijulikana kama balance sheet);* taarifa ya mapato ya kina *(statement of comprehensive income – zamani ikijulikana kama trading profit and loss account);* na taarifa za mzunguko wa fedha *(cash flow statement).* Sasa, unapofuata nadharia zilizopo au zinazoongoza taarifa hizi, basi unaweza kufahamu kama unaelekea kwenye mafanikio ama la. Pia, unaweza kufahamu kama una ukwasi, ama uko mkwasi. Embu tuziangalie taarifa hizi za fedha kwa undani kidogo.

1. Taarifa za mizania

Taarifa za mizania ni taarifa ambayo inaonesha mizania *(balance)* kati ya kiasi cha mali *(asset)* ulizonazo, na vyanzo vya fedha vilivyotumika kuwezesha upatikanaji wa mali hizo. Hata hivyo, mali hupatikana kutokana na madeni *(liability)* na mitaji *(equity).* Hivyo kunakuwa na mizania kati ya mali kwa upande mmoja na jumla ya madeni na mitaji kwa upande mwingine. Yaani, mali *(asset)* = madeni *(liability)* + mitaji *(equity)*

Katika chapisho hili, *asset* inatumika kumaanisha mali yenye uwezo wa kuzalisha, kuleta fedha, au kuingiza kipato. Pia, *liability* litatumika kumaanisha madeni, shughuli zote, ama vitu vyote, vinavyochukua ama kutumia fedha toka kwako. Kwa mfano, kama unamiliki gari, lakini gari hilo unalitumia kwa

kutembelea – *kupigia misele* – na shughuli zisizo za uzalishaji, basi gari hilo siyo *asset* ni *liability*.

Taarifa ya mizania inaongozwa na kanuni ama nadharia mbili muhimu. Kwanza, ni lazima mara zote mzania huu uwe sawasawa ama ulingane, yaani: *asset = liability + equity.* Hii ndiyo kanuni kuu ya taarifa mzania. Pili, ni lazima utumie liability na/au equity kufadhili, kulipia, au kupata *(to acquire)* assets, kisha utumie asset kuweza kurejesha liability na equity, na si vinginevyo. Kanuni hii ya pili ni muhimu sana kwasababu ndiyo inayosimamia kanuni ya kwanza.

Katika kuhakikisha kuwa nadharia ya mizania inaleta kufanikiwa, ni muhimu kuzingatia kanuni hizi mbili. Ukizikiuka, ni lazima itakuletea matatizo ya kifedha. Ni sawa na kukiuka kanuni za uumbaji. Kwamfano, kuamua kutembea kwa kutumia mikono badala ya miguu unakiuka kanuni za uumbaji. Vivyo hivyo, hauwezi kutumia liability kufadhili liability nyingine. Inamaana, katika mlinganyo wako utakuwa na liability nyingi kuliko asset. Kwahiyo mzania hauta kaa sawa, hauta *balance,* na hivyo kukufanya uwe na wakati mgumu kifedha. Ingawa unapotumia asset kupata asset nyingine inakufanya kuwa tajiri zaidi. *Jifunze zaidi kuhusu swala hili katika sura ya 5.*

Kwa maana hiyo basi, ili mtu aweze kufanikiwa ama kuwa tajiri, anapaswa: kwanza, kuwa na asset nyingi kuliko aliabilty, au awe na uwiano wa ukwasi *(liquidity ratio)* inaofikia walao kiasi cha 1.3. Uwiano huu utamaanisha kuwa, unazo asset nyingi kuliko liability, hivyo anauwezo pia wa kuzilipa kwa urahisi na wakati. Pili, atumie asset kifadhili au kulipa liability, au atumie liability kufadhili asset, au atumie fedha yake mwenyewe (equity) au asset kufadhili (kupata, kulipia au kununua) asset nyingine.

2. Taarifa ya kina ya mapato

Kumbuka kwanza kabisa kuwa, ili uweze kufanikiwa ni lazima uwe na uwezo wa kutengeza ama kupata fedha. Sasa, taarifa ya kina ya mapato *(Statement of Comprehensive Income)* ni taarifa ambayo inaonesha jinsi ulivyotengeza fedha au jinsi mapato yalivyopatikana. Kwa namna nyingine ni kwamba, taarifa ya kina ya mapato ni taarifa inayo onesha jinsi ambavyo fedha (katika mfumo wa faida, gawio, n.k) imetengezwa au kupatikana. Taarifa hii ina sehemu kuu mbili: sehemu ya makusanyo *(revenue accounts)* na sehemu ya gharma *(expenses account)*. Sehemu ya makusanyo huonesha vitu vyote vinavyoingiza fedha kama mauzo, malipo ya huduma, n.k. Sehemu ya matumizi huonesha gharama zote zimezotumika kusababisha malipo kutokea.

Ili kuweza kupata mafanikio, nadharia zilizoko katika taarifa hii inaongonzwa na mambo muhimu mawili. Kwanza, makusanyo yawe makubwa kuliko gharama. Pili, alipe kiwango kidogo cha kodi. Kwa hiyo swala la kwanza kabisa la msingi hapa, ni kuhakikisha kuwa gharama za kupata fedha zinakuwa chini kadri inavyowezekana ili makusanyo ama mapato yawe makubwa kuliko matumizi, na faida iweze kupatikana. Nadharia hii ni wazi kwa kila mtu, hivyo ni rahisi sana kuielewa. Swala la pili katika taarifa hii, ni ulipaji wa kodi. Ifahamike wazi kabisa kuwa, hakuna serikali duniani inayoendeshwa pasipokuwa na kodi, na pia moja wapo ya sifa kubwa ya kuwa mzalendo kwa taifa lako ni kulipa kodi. Lakini kodi hiyohiyo ni moja ya mambo ambayo yanaweza kukufanya usipate fedha, kwasababu kodi ni fedha kutoka kwako, hivyo inakupunguzia utajiri badala ya kuuongeza.

Jambo kubwa hapa ni kuwa, unapotumia taarifa hii vizuri, kwanza kabisa unalipa kodi mwishoni kabisa, baada ya kuwa umekamilisha matumizi yote. Pia, unaweza kulipa kodi ndogo kabisa kulinganisha na yule ambaye anashindwa kutumia taarifa hii vizuri. Kwa maana hiyo, pasipo kuhamasisha

watu kutolipa kodi, wala kuathiri utendaji wa serikali, naweza kusema kuwa, kwa kadiri unavyolipa kodi kidogo ndivyo unavyoweza kuboresha mapato yako, na hivyo kuongeza utajiri wako.

3. Mtiririko wa fedha (cash flow statement)

Mtiririko wa fedha ni taarifa ambayo kimsingi inaonesha mzania kati ya fedha iliyopatikana ama iliyongia *(cash in flow)* na fedha iliyotoka, ama iliyoumika *(cash out flow)*.

Kwa vyovyote vile, ukiwa na fedha inayotoka nyingi kuliko fedha inayoingia, inamaanisha kabisa kuwa unatumia hifadhi yako, ama fedha kutoka katika chanzo kingine. Kwa maana hiyo, msingi mkubwa wa taarifa hii ni kukuwezesha kujua kama unapata fedha ama unatoa fedha zaidi.

Utajiri unaweza kupatikana pale tu tunapoweza kuwa na fedha zaidi inayoingia kuliko inayotoka. Jifunze zaidi kuhusu nadharia hii katika sura ya tatu.

Kwa muhtasari, tunaweza kusema kuwa, swala la kupata mafanikio siyo tu swala la kupata fedha. Huhusisha kupata fedha inayoweza kukuletea mafanikio. Fedha hiyo basi huweza kupatikana iwapo: kwanza, utafanya *kazi* kwa juhudi na maarifa, ukizingatia ni jinsi gani unavyoweza kufanya kazi hiyo kwa weledi na ufanisi zaidi kuliko tu kufanya kazi yenyewe. Kumbuka, siyo kazi imletayo mafinikio, bali jinsi ufanyavyo kazi hiyo.

Pili, fedha iwezayo kukupa mafanikio ni lazima upatikanaji wake uwe *endelevu*. Kama upatikanaji wa fedha huo siyo endelevu, basi uwe na uhakika kuwa ipo siku fedha itakwisha, na utakuwa na maisha duni. Upatikanaji wa fedha unaweza kuwa endelevu pale tu unapoweza kuizalisha, kuiongeza, ama kumiliki mfumo ambao utaendelea kuzalisha fedha.

Mwisho, fedha iletayo mafanikio ni ile inayopatikana kwa kuzingatia *nadharia za kifedha*. Hii ni pamoja na kuwa na asseti nyingi kuliko liability (madeni). Pia, kuwa na mapato makubwa kuliko matumizi, huku ukilipa kodi (halali) kidogo kadri inavyowezekana. Vilevile, kuhakikisha unakuwa fedha inayoingia mfukoni kwako ni nyingi kuliko inayotoka.

Siku zote kumbuka kwamba, kuwa na ukwasi ni muhimu katika kuhakikisha kuwa unakuwa na mafanikio.

Sura 3: Njia za Kupata Fedha

Kuna njia mbalimbali zinazoweza kumfanikisha mtu kupata utajiri. Hata hivyo, tukiachana njia zisizo halali, za ujanjaujanja; kuna njia kuu mbili za kupata fedha halali. Njia hizo ni: ajira na biashara. Ajira huweza kutupatia fedha kutokana na malipo mbalimbali kama mshahara, bonas, na marupu mengine. Hivyo, inaweza kuwa umeajiriwa au umejiajiri. Lakini katika biashara, tunaweza kupata fedha kwa kumiliki mfumo unaoweza kuzalisha fedha. Hii inaweza kuwa biashara yako mwenyewe au uwekezaji. Hivyo, katika sura hii, tutaweza kuangalia kwa undani zaidi ni njia gani nzuri kuweza kutupa mafanikio.

Katika sura zilizotangulia, tumeona kuwa siyo kila pesa inaweza kukufanya tajiri. Vivyo hivyo, siyo kila njia ya kupata fedha inaweza kukupa fedha zitakazo kufanya tajiri. Kimsingi, kuna njia kuu mbili za kupata fedha: ajira na biashara. Hata hivyo, katika ajira, unaweza kupata fedha kwa kuajiriwa au kujiajiri. Na katika biashara, unaweza kupata fedha kwa kumiliki biashara yako mwenyewe au kuwekeza katika biashara ya mtu mwingine. Njia zote hizi zina uzuri na changamoto zake.

Hata hivyo, ili njia husika iweze kuleta mafanikio inatakiwa kuzingatia mambo viwili. Kwanza ni uendelevu wa njia husika katika kuleta fedha. Kumbuka, fedha unayopata haiwezi kuleta utajiri kama siyo endelevu. Pili, ni uwezo wa njia hiyo kukidhi nadharia za kifedha kwa kuzingatia kiwango cha makato hasa kodi kutoka katika fedha unayopata.

Kwahiyo, njia hizi za kupata fedha, tutajadili udhabiti wake katika kuleta utajiri kwa kuzingatia vipimo hivyo viwili. uendelevu na kukidhi nadharia za kifedha.

3.1 Kuajiriwa

Kuajiriwa ni njia ambayo mtu anapata fedha inayoitwa ujira ambao uko katika mfumo wa mshahara, ziada *(bonus), kamisheni, n.k.* Mapato haya hutokana na kufanya kazi kwa mtu mwingine au katika mfumo asioumiliki. Huyo mtu mwingine anaweza kuwa kampuni, biashara binafsi, serikali, timu ya mpira, bendi ya muziki, kwa kutaja machache. Lakini kimsingi ni kuwa njia yako ya kupata pesa ni kwa kufanya kazi katika mfumo usiokuwa wa kwako mwenyewe, kwa ujira na marupurupu kwa kadri ya mkataba wa ajira.

Watu wengi sana hupenda kupata fedha kwa njia hii kwasababu ni njia rahisi zaidi na ya uhakika ya kupata fedha. Njia hii inakupa uhakika wa kupata fedha (mshahara) kila mwisho wa mwezi hata kama uzalishaji haukufanyika, au ulikuwa likizo na mgonjwa. Pia, inakupa usalama wa kazi, na hadhi katika jamii kulingana na ofisi uniayofanyia kazi.

Hata hivyo, kiuhalisia, usalama na uhuru wa kifedha kwa njia hii ni mdogo sana kuliko inavyoonekana. Ndiyo maana, katika orodha za matajiri huwa hakuna wafanyakazi. Pia, inabidi kufanya kazi kwa juhudi na maarifa ili uweze kuongeza kipato, au kupandishwa madaraja na nafasi kazini. Wengine hulazimika hata kufanya kazi masaa ya ziada, na ikibidi hata siku za mapumziko kama sikukuu na mwisho wa wiki. Jambo la kushangaza zaidi ni kwamba, wafanyakazi huwa hofu kubwa ya kupoteza kazi kuliko usalama wa kazi yenyewe.

Siku moja nilikuwa namwambia rafiki yangu kuwa, "ni rahisi sana kuahirisha kwenda kwenye ibada kuliko kuahirisha kwenda kazini katika mazingira ya aina moja". Kwa mfano, ikitokea kukawa na mvua kubwa, ni rahisi sana kuahirisha kwenda kuabudu kuliko kwenda kazini. Unaweza kumwambia kiongozi wako wa kiroho (mchungaji/padre/shehe) kuwa hali ya hewa haikuwa nzuri kwahiyo ulishindwa kwenda kuabudu. Lakini, ni vigumu

kumwambia bosi wako ofisini maneno hayohayo. Kwa hiyo, wafanyakazi wanaogopa sana kukosa kazi kuliko kukosa mbingu/pepo.

Lakini pia tukizingatia vipimo vyetu vya kupima uwezo wa njia husika katika kutupatia utajiri, tunaweza kubaini mambo yafuatayo[5]: Kwanza ni njia ambayo siyo endelevu. Pili, inakwenda kinyume na baadhi ya nadharia za kifedha.

Kuapata fedha kwa kuajiriwa siyo endelevu kwa maana kwamba, utumishi wako katika unapokoma, ndiyo inakuwa ukomo wako wa kupata fedha. Ndiyo maana wafanyakazi wanaogopa sana kuachishwa, kufukuzwa, na hata kustaafu. Ni kwasababu wanajua kabisa kuwa, ukomo wao kazini ndiyo ukomo wa kupata fedha. Kwa maana hiyo, njia hii siyo endelevu.

Kwa mfano, tunaweza kushuhudia mtu akawa na maisha duni baada ya kuacha, kustaafu, au kufukuzwa kazi bila kujali kama alikuwa na nafasi kubwa, ama mshahara mkubwa. Unaweza kukutana na mtu ukaambiwa huyu alikuwa mkurugenzi, meneja, au muajiriwa sehemu fulani, ukabisha *"Morogoro mpaka Kibaha"* kwasababu ya umasikini unaoonekana kwake.

Pia maisha ya wafanyakazi wengi ni ya *"mwezi kwa mwezi".* Ukitaka kujua kuwa njia hii ya kupata fedha siyo endelevu, angalia tu pale mishahara inapochelewa

---

[5] ***Kibwagizo kuhusu Kuajiriwa – Albert Nyaluke Sanga***
Ni dhahiri kwamba, ukiajiriwa maana yake ni kwamba, umeshindwa kujitegemea kwa ujuzi wako. Yaani, hujui ufanyie nini elimu au ujuzi wako. Hivyo, umeona uukabidhi ujuzi huo kwa wenye "akili na uwezo" wa kuupangia matumizi [huo] ujuzi wako.
Ndiyo! Wana akili na uwezo kuliko wewe kwasababu, licha ya kwamba: elimu, maarifa, na vyeti ni vyako; na kazi unafanya wewe, lakini waliokuajiri ndio wanaamua kiasi gani wakulipe! Si hivyo tu, bali wanao uwezo au uhuru wa 'kukupiga mkwara', kukutishia na hata kukufukuza muda wowote utakapo wakosea, watakapojisikia, watakapo badirisha sera na mipango ya biashara au makampuni yao, au watakapokuchoka!
Kama umeajiriwa, usiridhike wala usibweteke na mshahara pekee kwa 100%. Hebu jiongeze "aiseee". Una uwezo wa kuzalisha zaidi "sambamba" na mshahara [waliojisikia] kukulipa. Usiufunge uchumi wako kwenye gereza la ajira. Fikiria zaidi ya ajira maana hao waliokuajiri nakuthibitishia hakuna mwenye mpango mzuri na "future" yako. Zaidi sana wanaihujumu "future" yako!
Nimemaliza! ~SmarMind, Spika wa Bunge La Uchumi, Nov. 2015~

kutoka. Utakuwa wafanyakazi wengi wanahaha jinsi gani aaendeshe maisha yao.

Pili, kuajiriwa ni njia pekee ambayo, fedha zinapatikana kwa mfumo kinyume na nadharia za fedha. Nadharia ya kwanza katika kujenga utajiri ni kulipa kodi kidogo, na pengine tkutolipa kabisa. Kinyume chake, mwajiriwa analipa kodi kubwa zaidi kuliko mtu mwingine yeyote ama kuliko njia nyingine yoyote. Kwa mfano, wakati mtu anayefanya biashara yenye mauzo yasiyozidi jumla ya Tshs. 4m mwaka (wastani wa Tshs 330,000 kwa mwezi), halipi kabisa kodi ya mapato *(income tax),* mfanyakazi mwenye wastani wa mapato hayohayo, yaani anapata mshahara wa Tshs 330,000 kwa mwezi, analipa kodi ya mapato inayoitwa *pay as you earn (PAYE)* ya Tshs 17,600 kwa mwezi. Hii ni sawa na Tshs 211,200 kwa mwaka. Biashara inayoanza kulipa kodi ya mapato ni ile yenye mapato kwa mwaka yanayozidi Tshs 4m.

Pia, biashara yenye mapato yanayozidi Tshs 4m, lakini hayazidi Tshs 7.5m kwa mwaka, inalipa kodi ya mapato ya Tshs 150,000. Wakati, mfanyakazi mwenye wastani wa mapato ya Tshs 7.5m , sawa na wastani wa Tshs 625,000 kwa mwezi, analipa kodi Tshs 937,800 kwa mwaka, sawa na wastani wa Tshs 78,150 kwa mwezi (Mwongozo wa mlipa kodi, TRA 2015). Kwa maana hiyo, mfanyakazi anaondolewa sehemu kubwa ya fedha anayopata kwa njia ya kodi, na hivyo kumfanya asiweze kudunduliza utajiri.

Tatu, kupata fedha kwa kuajiriwa ni njia duni kwasababu inakwenda kinyume na nadharia za taarifa za mapato *(income statement).* Ukizingatia nadharia ya taarifa za mapato, kodi hulipwa mwishoni kabisa baada ya matumizi na gharama zote kuwa zimeondolewa. Lakini, kwa mfanyakazi, kodi hulipwa mwanzoni kabisa, tena hata kabla fedha yenyewe hajaipata, wala makato mengine kama bima ya afya, mifuko ya kijamii, mikopo, n.k haijafanyika. Hii

hupelekea kila wakati mishahara kuonekana ni midogo na haikidhi mahitaji ya wafanyakazi.

Pia ukiangalia mtiririko wa kifedha *(cash flow)* wa mwajiriwa ni changamoto nyingine. Utakuta taarifa zake za kibenki (*bank statement)* zina muamala mmoja tu wa fedha inayoingia (siku mshahara unapoingia). Kisha inafuata miamala ya fedha kutoka tu. Mwisho wa siku hakuna hata kinachobaki, kwa hiyo unakuta mtu anaishi "mwezi ujao mwezi huu". Ni muhimu sana kwa wafanyakazi kuboresha mapato yao, na hivyo kuweza kuwa na mtiririko wa fedha ulio bora zaidi.

Pamoja na kuwepo kwa changamoto hizo katika njia hii ya kupata fedha, wafanyakazi wengi hubaki njiapanda pasi kujua wafanye nini. Watu wengine wamefika mbali zaidi na kuwashauri watu waache kazi. Wamekuwa wakiaminishwa kwamba, kama unataka kuwa na mafanikio, basi unahitaji kuchukua maamuzi magumu. Kama umeajiriwa, basi uachane na ajira ili kuweka nguvu zako zote kwenye biashara au ujasiriamali. Maelezo haya ni ya kweli, lakini si ukweli kamili. Ukweli ni kwamba, ujasiriamali siyo rahisi kama inavyo dhaniwa. Nao una changamoto zake mbalimbali ambazo wengi hawaziweki wazi.

Kwahiyo, usiache kazi mara moja ili ujikite kwenye biashara, kwasababu: kwanza, unahitaji kuendelea kuwa na kipato cha uhakika. Japokuwa ajira haina uhakika sana, lakini angalau kuna kipato unapata. Hiki kitakuvusha nyakati ambazo ni ngumu, hasa pale ambapo biashara yako itakuwa haijasimama. Pili, kuna nafasi nyingi za kuanza ujasiriamali hata ukiwa kwenye ajira. Tumia nafasi hizi na anza kidogo kidogo. Jifunze katika kila hatua unayoshindwa au kukosea. Endelea kukuza biashara yako, ikifikia hatua ukaona inaweza kukupatia kipato cha kutosha ndipo unaweza kuacha kazi. Tatu, kutoa fedha kwenye biashara changa ni sawa na kumtoa damu mtoto mchanga, kimsingi ni

kuiua. Katika biashara yoyote, itachukua walau miezi sita ya kwanza kuweza kusimama na kuanza kukua. Kwahivyo, unahitaji kuendelea kuwa na kipato kingine unachotegemea tofauti na biashara hiyo. Ajira ni moja ya kipato hicho. Nne, ni kukuza mtandao wako wa kibiashara. Unapokuwa kwenye ajira, ni rahisi sana kukuza mtandao wako wa kibiashara – unatenegeneza '*business network*' kirahisi zaidi. Unaweza kutengeneza wateja wengi wa huduma au bidhaa zako kupitia kazi unayofanya. Hiyo inakupa nafasi nzuri ya kuweza kukuza biashara yako. Pia, mahali pako pa ajira ni kama anuani ya kukusaidia kujenga matandao. Kumbuka, kuweza kuaminika katika biashara unahitaji kuwa na anuani inayoaminika pia.

Faida zingine za kuendelea kubaki na ajira wakati ukianza kujenga biashara yako ni pamoja na: (1) kufaidi huduma nyingine muhimu kama bima ya afya, michango ya mfuko wa jamii, na marupurupu mengine. Hii itakusaidia kuokoa fedha ambazo ungetumia katika kupata au kulipia huduma husika. (2) Kutumia ajira kama sehemu ya kujifunzia, na hivyo kukupa uzoefu wa kuongoza biashara. Kwa mfano, unaweza kuanzisha biashara ambayo inaendana na kazi unayofanya sasa. Hivyo, unajifunza mambo yote muhimu ya kuzingatia ili uweze kukuza biashara yako. (3) Unapata nafasi ya kuwajua vizuri zaidi wateja ambao wanaweza kuja kuwa wateja wako. (4) Mwisho, lakini si kwa umuhimu, ajira inaweza kukusaidia kupata mtaji wa kuanzishia biashara. Moja ya changamoto kubwa katika kuanzisha biashara ni kupata mtaji. Kwa hiyo, ukiweza kutumia vizuri ajira yako, unaweza kupata mtaji wa kuanzia.

Hivyo basi, pamoja na kuwa sisemi wala sishauri watu wasiajiriwe, na wala *"siwapondi"* wafanyakazi, maana hata mimi nimeajiriwa. Lakini, ninachotaka kusema ni kwamba, ukitaka kufikia uhuru wa kweli wa kifedha, na kutaka kuwa tajiri, basi usitegemee kuvipata vyote hivyo kwa kuajiriwa. Itakubidi kuanza kufikiria njia nyingine za kuweza kukufikisha katika kile unachoamini ni

kufanikiwa. Ajira iwe ni kama ngazi ya kupandia *(stepping stone)*. Pamoja na ajira kutokuweza kukufikisha katika malengo yako makubwa, pamoja na changamoto nyingi zilizopo kwenye ajira, bado ni muhimu kuendelea kuwepo kwa muda kwenye ajira kabla hujaiacha na kuingia kwenye njia nyingine za uzalishaji.

3.2 Kujiajiri

Kujiajiri *(self employed)* au kufanya kazi za kitaalamu *(specialist)* ni njia ambayo mtu anapata fedha kwa kufanya kazi kwake yeye mwenyewe. Anakuwa ameajiriwa na yeye mwenyewe. Mtu huyo ni mwajiri, pia ni mwajiriwa katika mfumo huohuo. Hivyo basi, kujiajiri ni pale ambapo unamiliki mfumo na wewe unakuwa ni sehemu ya uendeshaji. Unakuwa mmliki na mfanyakazi katika mfumo *(biashara, kampuni, au taasisi)* husika.

Hata hivyo, ukweli ni kwamba, njia hii haina tofauti sana na kuajiriwa. Isipokuwa, hapa unakuwa na majukumu zaidi kwasababu, wewe ndo mwajiri, ama mmliki wa mfumo uliokuajiri. Hii ina maana kwamba: unakuwa na majukumu zaidi kuhakikisha mfumo unaoumiliki unakupa fedha za kutosha kwanza kwaajili ya kujiendesha, pili kuweza kukulipa na kuwalipa wengine ujira. Kumbuka, katika kuajiriwa, haikupi shida. Iwe umezalisha fedha za kutosha ama la, unachojali ni kuwa mwezi umekwisha basi ulipwe. Hivyo, aliyejiajiri anabeba majukumu zaidi, analazimika kufanya kazi zaidi au kwa masaa mengi zaidi ili aweze kuendesha mfumo wake kwa tija.

Tukija katika lengo letu kuu la kujiletea mafanikio, tunakuta kuwa, njia hii ni bora zaidi kuliko ile ya kuajiriwa. Ubora huu unakuja kwa kuzingatia ukweli kwamba, kila kinachopatikana ni cha kwako. Hata hivyo, njia hii ina changamoto nyingi zaidi kuliko kuajiriwa. Changamoto hizo ni kama vile:

kufilisika, kukosa mitaji, kutoingiza faida, kutopata fedha unapokuwa haupo katika biashara.

Tuangalie uwezo wa njia hii katika kuleta utajiri wa kutumia vipimo vyetu tunavyotumia kupima njia hizi: Kipimo cha kwanza ni uendelevu. Njia hii ni endelevu iwapo tu utaweza kuendeleza mfumo wako. Hii ni kwasababu, wewe mwenyewe ndiyo mwajiri, kwahiyo unaamua nini cha kufanya. Unaamua ufanyie nini fedha unazopata, na uendelezeje biashara yako.

Changamoto kubwa iliyoko mbele yako, ni ya mfumo kushindwa kuendelea kuleta fedha hasa pale mazingira ya pesa yanapokuwa magumu *(financial vulnerability)*. Hii ni kwasababu wewe ndiyo mfumo, na mfumo ni wewe hivyo kama ukiugua, ukipata ajali, au kuondoka, vivyo hivo kwa mfumo. Yaani, ukiugua na mfumo unaugua, ukipata ajali na kwa mfumo wako pia. Hata hivyo, habari njema hapa ni kwamba, fedha yote unayotengeneza ama kupata ni ya kwako. Tofauti na kuajiriwa, haijalishi umezalisha kiasi gani, utalipwa ujira kulingana na makubaliano mliyoyafanya kati yako na mwajiri.

Vivo hivyo kwa kipimo cha pili: kiwango cha fedha inayotoka kama kodi ni kidogo ukilinganisha na kuajiriwa. Kwa maana kwamba waliojiajiri ama wataalamu wanalipa kodi kidogo ukilinganisha na wafanyakazi. Kwa mfano, kodi anayolipa mwanasheria kwa kuwa na *law chamber* yake au daktari kwa kutoa ushauri wa kitabibu hailingani na kodi anayolipa mfanyakazi kwa kiwango kilekile cha mapato, na pengine anaweza asilipe kodi kabisa kama anaweza kufuata taratibu za kupata msamaha wa kodi.

Hivyo basi, hii ndiyo kusema kuwa, pamoja na kwamba kuna hatari ya kutopata fedha za kutosha kuendesha mfumo, na wakati huo huo kujilipa ujira unaostahili pale unapojiajiri, kupata fedha kwa njia ya kujiajiri inaleta uhuru zaidi wa kifedha kuliko kuajiriwa. Ingawa kuajiriwa na kujiajiri zote ni ajira,

lakini, kujiajiri kunapelekea kuwa na uhakika mkubwa wa kupata mafanikio kuliko kuajiriwa.

3.3 Umiliki wa biashara

Mara nyingi ukiongea kuhusu kumiliki biashara, watu wengi huanza kufikiria kuendesha biashara ndogondogo, hapana! Hapa tunaongelea kumiliki biashara za kati na kubwa, hasa katika mfumo wa ubia *(joint venture)*, ushirikiano *(partnership),* na kampuni.

Kumiliki biashara ni njia ambayo, mtu anapata fedha kwa kumiliki mfumo ambao unaweza kuzalisha fedha pasipo yeye kuwa sehemu ya mfumo husika. Njia hii inakufanya kumiliki mfumo ambao utawapa watu ili waweze kuuendesha na mwishowe kukuletea fedha. Kwa mfano, mtu anamiliki shule lakini yeye hafanyi kazi kabisa katika shule hiyo.

Mpaka hapa, ni muhimu sana kuweza kutofautisha kati ya kumiliki biashara na kufanya biashara. Kimsingi, kufanya biashara ni sawa na kusema, unapata fedha kwa kujiajiri. Lakini, tunaposema mtu apate fedha kwa kumiliki biashara (njia ya tatu) tunakwenda hatua mbele zaidi. Hauhitaji kuwa sehemu ya mfumo unaomiliki. Hivyo, mfumo wako unaweza kufanya kazi hata kama haupo. Na hapa ndipo uhuru wa kweli wa fedha unapoanzia. Utajiri unanzia katika hatua hii ya kupata fedha. Pale unapoweza kuingiza fedha hata kama haupo.

Ukiangalia changamoto nyingi zilizoainishwa katika njia ya kwanza na ya pili zinatatuliwa katika njia hii ya tatu. Kwa mfano, huhitaji kuwepo ama kusimamia mfumo wako ili uweze kupata fedha. Isipokuwa, unahitaji kuwa (kuajiri) na watu sahihi ili waweze kufanya kazi vizuri na kukuletea fedha. Kwa maana hiyo, hata kama unamiliki biashara bado unaweza kujua kuwa uko katika kiwango kipi, cha hatua ya pili ama ya tatu.

Tukija katika lengo letu kuu la kujiletea mafanikio au kupata utajiri, tunakuta kuwa njia hii ni bora zaidi kuliko kuajiriwa na kujiajiri. Hata hivyo, njia hii pia ina changamoto zake.

Tukitumia kipimo cha kwanza kupima uimara wa njia hii kuleta utajiri, njia hii ni endelevu kuliko zote zilizotangulia. Hii ni kwasababu, hauhitaji kuwepo, kufanya maamuzi, au kufanya kazi katika mfumo ili kuzalisha fedha. Njia hii haihitaji uwepo, wala hali ya mmliki ili kufanya kazi. Ikiwa upo ama haupo, una afya njema ama vinginevyo; bado mfumo wako unaweza kukuletea fedha.

Kwa mfano, kama unamiliki shule, hauhitaji kuwepo ili shule iendelee kuingiza fedha. Unapaswa kuajiri wataalam makini kuendesha shule yako. Pia unaweza kuwa unamiliki biashara ya usafirishaji. Hauhitaji kuwepo kuendesha magari na kusimamia mizigo yote unayosafirisha, bali kuajiri wataalamu wa kufanya kazi hiyo. Hata hivyo, changamoto kubwa hapa ni kuweza kupata watu sahihi, makini na waaminifu wa kuuendesha mfumo kwa ufanisi, weledi na faida.

Vivyo hivyo kwa kipimo cha pili: kiwango cha fedha inayotoka kama kodi kinaweza kuwa kidogo, au hata kisiwepo kabisa kutegemeana na jinsi mfumo husika utakavyofanya kazi. Kwa mfano, ni rahisi zaidi kwa mfumo wa namna hii kupata misamaha ya kodi mbalimbali *(tax exemptions),* au hata kutolipa kodi kwa kuandaa taarifa za fedha *(financial statements)* zinazoonesha kutokuwa na uwezo wa kulipa kodi.

Jambo jema zaidi unapokuwa na mfumo wa namna hii ni kuwa, unaweza hata ukafanya matumizi yako binafsi kuwa sehemu ya mfumo unaoumiliki. Kwa mfano, unaweza kulipia watoto wako ada za shule halafu gharama hizo ukaziweka kama gharama za mfumo katika aina ya misaada au kutoa kwa jamii. Hapa siyo lengo langu kuwafundisha watu kukwepa kodi, ama kuwafanya wawe raia wabaya wasiowajibika kwa serikali kama walipa kodi. Hapana! Bali,

nataka tu kuonesha ni jinsi gani mtu anaweza kufaidika kwa kumiliki biashara. Kwa hivyo nitatoa mifano kidogo hapa chini:

Kwa kawaida biashara huwa na aina mbili kubwa za matumizi: matumizi ya kimitaji *(capital expenditure)* na matumizi ya kiuendeshaji *(operating expenditure).* Katika matumizi ya kiuendeshaji napo kuna gharama za aina mbili: gharama za kimauzo *(cost of sales),* na gharama za kiuendeshaji *(admistrative expenses).* Sasa kila gharama huwa na umuhimu wake. Siyo lengo langu pia kukupitisha katika masuala ya kifedha, lakini nataka uone tu ni jinsi unaweza kufaidika na kumiliki biashara. Hivyo, kuna gharama ambazo huwa zinafanyika baada ya kujua faida ghafi *(gross profit)* ni kiasi gani. Kwa mfano gharama za huduma za kijamii *(cooperate social responsibilities)* na udhamini *(sponsorhips)*. Kwa kweli, pamoja na kwamba kuna faida kubwa za kimasoko kwa kampuni, lakini gharama hizi huchangia sana kupunguza kiwango cha kodi ambacho kingelipwa kama zisingefanyika. Kwanini? Ni kwasababu kodi hutozwa kwenye faida halisi *(net profit)*. Hii ni faida ambayo hupatikana baada ya kutoa gharama zote. Kwa maana hiyo, unaweza kutumia fedha ya kampuni kwenda kutalii, kununua gari la kutembelea, au kulipa ada za watoto kwa mgongo wa udhamini au gharama za kuendesha mfumo wako.

Kujiajiri na kumiliki biashara, ni njia ambazo zinataka kufanana. Zote zinahusisha mtu kuweka fedha katika mfumo ambao anaumiliki. Hata hivyo, tofauti iliyopo iko katika utendaji wa mifumo husika. Kujiajiri, utendaji wake hutegemea sana uwepo wa mmliki. Hivyo, mmliki ndiyo mfumo na mfumo ni mmiliki. Asipokuwepo, na mfumo haupo. Kumiliki biashara, ni mfumo ambao unaweza kuendelea kufanya kazi hata kama mmiliki hayupo, au hafanyi kazi katika mfumo wenyewe.

Pamoja na faida zilizopo katika mifumo hii, lakini mifumo yote hii ina changamoto kubwa mbili: kupata wazo mujarabu la biashara, na kupata mtaji.

1. Jinsi ya kupata wazo la biashara

Katika njia za kupata fedha, tumeona kuwa, kupata fedha kupitia biashara ni njia bora zaidi kuliko ajira. Hata hivyo, changamoto ya kwanza iko katika kutambua na kupata biashara ya kufanya au kuwekeza.

Mara nyingi utawasikia watu wakisema, "kama nitapata mitaji, basi naweza kufungua biashara". Lakini ukiwauliza ni biashara gani wanayotaka kufungua, wanakuwa na kigugumizi. Hawana jibu kamili. Wao wanasisitiza tu kuwa, kama mtaji unapatikana, basi biashara haiwezi kukosekana. Kwakweli kuwa na mtazamo au mawazo ya namna hii ni sawa na kusema, *"nikipata chuo nitasoma tu"*, bila kujua unataka kusoma nini au kupata ujuzi gani.

Pia, ni sawa na kusema, *"nikipata shamba nitalima tu",* bila kujua unataka kulima zao gani!

Kumbe, utaratibu mzuri, kwanza unapaswa kujua unataka kusoma kitu gani, au utaalamu gani. Kisha utafute chuo kinachotoa utaalamu au kozi husika. Vilevile, unapaswa kwanza uamue kuhusu zao unalotaka kulima, kisha utafute shamba litakaloendana na zao lako.

Vinginevyo, si ajabu kujikuta umepata shamba la mpunga wakati ulitaka kulima mtama. Ama, unapata chuo kinachofundisha fani za sayansi wakati ulitaka kusoma sheria. Ni wazi unafahamu kitu gani kitatokea mwisho wa safari yako.

Vivyo hivyo kwa upande wa biashara, kuanza kuwaza mtaji kabla ya wazo biashara au kitu gani unataka kufanya ni changamoto kubwa sana: kwanza inalowafanya watu wengi wasiweze kufanya biashara kwa kisingizio cha kukosa mitaji, na pili, inayosababisha biashara nyingi kufa au kufeli zikiwa katika hatua za kuanzishwa. Hii ni kwasababu, mfanyabiashara anakuwa ajatanabahisha kiwango halisi cha mtaji anachohitaji kufanya biashara husika.

Kwa mfano, mtu anasema, *"nikipata shilingi milioni moja nitafanya biashara"*. Lakini, hajajua ni biashara gani hasa anataka kufanya. Hivyo, anasubiri kwanza

apate hiyo fedha ndipo aanze kuwaza au kutafuta biashara ya kufanya. Sasa ikitokea akapata hicho kiasi, kisha akaamua kuanza kufanya biashara madhalani ya kuuza simu, atambue wazi kuwa anatakiwa kwanza kutimiza mambo kadhaa. Kwamfano, atatakiwa atafute chumba cha kufanyia biashara, leseni ya biashara, kuweka shelfu na kabati za kuuzia simu hizo. Lakini, kwasababu alikuwa hajaandaa fedha nyingine yoyote kwa kazi hiyo, ni wazi kuwa atajikuta ile pesa aliyokuwa anawaza kuitumia kama mtaji inakwisha au kubaki kidogo kabla hata ya kuanza biashara yenyewe.

Hivyo, kuanza kuwaza mtaji kabla ya kujua biashara unayotaka kufanya, uwe na uhakika kuwa unajiandaa kushindwa kufanya biashara. Utakuwa haujui unahitaji hasa mtaji wa kitu gani – fedha, mitambo, zana, ujuzi, n.k; na kama ni wa fedha basi shilingi ngapi – nikipata fedha yoyote naweza kuanzisha biashara yoyote! Mwishowe unaweza kuanza biashara kwa mtaji usiokidhi mahitaji ya kuanzisha biashara husika, au ukawa na mtaji mkubwa kuliko mahitaji ya biashara unayofanya. Yote kwa yote, unahitaji kuwa na wazo biashara, kisha tafuta mtaji wa kuweza kuendesha biashara yako. Wazo biashara, ama umilikaji wa biashara unaweza kupatikana katika mambo yafuatato:

- *Ujuzi ulio nao:* Ujuzi ulionao ndiyo sehemu ya kwanza kabisa ya kupata wazo la biashara. Kwa mfano, kama wewe ni fundi wa kushona nguo, kwanini usianze na wewe kuwa na biashara ya aina hiyo? Kama wewe ni fundi magari kwanini usianzishe gereji yako? Ujuzi ulianao ndo hazina ya kwanza na ya kipekee ya kupata wazo na mara nyingi watu wengi waliofanikiwa waliacha kazi wanazofanya na kwenda kuanzisha za aina hiyo na kuzimiliki wenyewe. Madaktari wamefanikiwa kwa kuwa na hospitali zao, wanasheria wanaanzisha vituo vya msaada wa kisheria, wahandisi wanamiliki makampuni ya kihandisi, n.k. tumia ujuzi wako vyema.

- *Badilisha jambo unalopenda zaidi (hobby yako) kuwa pesa*: jambo alipendalo mtu ni moja ya maeneo ambayo yanaweza kumfanya mtu kuweza kutajirikia. Kwa mfano, kama wewe "*hobby"* yako ni ufugaji wa kitu fulani kwa nini usianze hiyo biashara ya ufugaji? Kama *hobby* yako ni kuogelea, kwa nini usinzishe mabwawa ya kuogelea na wengine wakawa wanakuja huko kuogelea? Kama unapenda bustani za maua au mbogamboga unaweza kuanza biashara ya kuandaa na kutengeneza bustani. Kama unapenda mziki, kwa nini usifikirie kumiliki studio za kurekodi mziki au kuanzisha kampuni ya kuwasimamia wasanii mbalimbali?
- *Kununua biashara ambayo tayari ipo*: Ukishindwa kabisa kupata wazo mwanana, au kuanzisha biashara mpya, basi unaweza kununua biashara ya mtu mwingine na kuindeleza. Siku hizi kuna biashara, kampuni, na taasisi nyingi tu zinazouzwa kwa sababu mbalimbali. Kwahiyo, unaweza kununua biashara mojawapo ambayo unaona inafanya vizuri kisha ukaendelea nayo. Au unaweza kununua *Franchise*!

Franchise ni umilikaji wa biashara kwa kuuza bidhaa za kampuni au taasisi nyingine kupitia makubaliano ya kibiashara. Katika njia hii, unaweza kununua biashara au bidhaa ambayo ni maarufu na kuifanyia kazi, kwa kuzingatia masharti ya kuambatana. Kwamfano, kuhakikisha unatoa huduma sawa na bidhaa *(brand)* yenyewe.

Njia hii katika Tanzania, imekuwa maarufu sana katika mahoteli na migahawa, *supermarket*s na maduka mengine. Pia, makampuni yanayozalisha bidhaa mbalimbali kama kile cha dawa za meno cha Colgate, na vile vya bidhaa za Cokecola – Bonite bottlers (Moshi), Nyanza bottlers (Mwanza) na Cokecola kwanza (Dar) yapo katika mfumo huu.

Pamoja na hayo, usijaribu kabisa kutumia 'brand' ya kampuni fulani bila kuwapa taarifa au kuwa na makubaliano nao ya kibiashara. Inaweza 'kula kwako' na ukajikuta unafilisiwa, au kuingia katika mgogoro wa kibiashara.

Kwa mfano, ilikwisha wahi kutokea kwa kampuni ya usafirishaji kwa njia ya mabasi ya SABENA baada ya kutumia jina la Shirika la Ndege la Ubeligiji (***Societé Anonyme Belge d'Exploitation de la Navigation Aérienne – SABENA)***, lakini sijui 'walimalizana' vipi, maana kampuni ya mabasi bado wanatumia jina hilo, ingawa kampuni ya ndege ilifilisika mwaka 2001, na mali zake kuchukuliwa na Belgium Airlines.

Tumia utu wako: utu *(personality)* ni tabia, muonekano au hisia za kipekee za mtu *(the combination of characteristics or qualities that form an individual's distinctive character).* Kuna watu unakuta ni warembo, watanashati, wapatanishi, wabunifu, mwenye mapenzi na wanyama, n.k, unaweza kutumia huo urembo na "uhendisamu" kufanya biashara – kutengeneza matangazo, kushiriki kwenye sinema na nyimbo, kufanya maonesho mbalimbali kama ya mavazi na vipodozi, nk.

Changanua na tafuta fursa zilizopo eneo ulilopo au mazingira uliyopo (do an environmental scanning or analysis). Nini kinakosekana mtaani? Tazama ni kitu gani hakipo hapo mtaani kisha kigeuze kuwa fursa. Kitu hicho kinaweza kisipatikane mtaani au kazini kwako, au maeneo unayopenda kustarehe.

Jiulize maswali ya msingi na ya kigunduzi: ni kitu gani huwa kinaleta usumbufu au kuchukua muda mwingi na pesa nyingi kupatikana? Ni huduma zipi, ambazo ni za muhimu, lakini hazipo kabisa mtaani kwako, sehemu ulipo, n.k? Ni bidhaa zipi ambazo ni vigumu kuzipata au ni adimu mahali fulani? Ni kitu gani, wewe, ndugu, jamaa, na marafiki au majirani huwa wanakilalamikia sana mtaani hapo?

Angalia makampuni makubwa na taasisi nyingine wanahitaji nini. Unaweza kutumia uwepo wa makampuni au taasisi maeneo yako kutengeneza wazo la biashara. Taasisi kama shule, vyuo, hospitali, viwanda, migodi n.k. Angalia ni kipi hawa watu wanaweza kuwa wanahitaji kwa wingi.

Kumbuka, kazi ni uwezo wa kutatua changamoto au kutumia fursa zilizopo na zinazopatikana sehemu husika.

Tumia teknolojia mpya kuanzisha biashara: Angalia mfumo wa maisha wa sasa ulivyo, vitu vinavyo tumika kwa sasa na vinavyo tumiwa na watu wengi. Mfumo wa maisha wa watu kwa sasa unaweza kukuongoza kuja na wazo la biashara. Angalia habari na makala mbalimbali za kiuchumi na biashara, katika TV, radio na magazeti yanaweza toa mchango wa kutosha kwa wewe kupata wazo la biashara. Shiriki kwenye maonesho ya biashara; fanya safari za mafunzo kwenye taasisi za uma zinazo husika na biashara, kwa marafiki, n.k, kisha angalia ni kwa jinsi gani unaweza kuleta tofauti

Iga wazo la biashara ambayo imefanikiwa kwingineko: Hii ni moja ya njia zinazo tumika kwa sasa, unaweza kuiga wazo biashara kwa mfano kutoka India, China, na kwingineko na ukaja kuifanyia kazi kwingineko kwa kufanya marekebisho madogo kulingana na mahitaji ya eneo husika.

Ugunduzi. Unaweza gundua kitu? Unaweza ukaja na ugunduzi wako kama Thomas Edson (mgunduzi wa bulbu za umeme), Michael Dell (mgunduzi wa komputa za Dell), na wengineo, na ikawa ndo mwanzo wa mafanikio kwako.

Kila wazo utakalolipata, ni vyema kulifanyia utafiti na kuwa na taarifa za kutosha juu ya wazo biashara hilo kabla ya kuamua kulifanyia kazi.

Jifunze kuhusu: upatikanaji wa malighafi za biashara; changamoto zilizopo; kanuni, sheria na taratibu zinazohusu biashara hiyo; mahitaji ya wateja wa biashara yako; n.k. Ni wazi kuwa, hatua hii ya uchambuzi wa wazo biashara itakufanya kuifahamu biashara unayotaka kufanya kabla ya kuifanya na hivyo

kupunguza changamoto zinazoweza kusababisha kushindwa au kufa kwa biashara yako.

Ukishakuwa na uhakika ama maamuzi kuhusu kile unachotaka kufanya, hatua ya pili ni kutafuta mtaji.

2. Mitaji ya biashara

Baada ya kuwa umejiridhisha na biashara unayotaka kufanya, au kumiliki, au kuwekeza, changamoto ya pili itakayotukabili ni upatikanaji wa mitaji. Mtaji ni mali, dhamana, au amana "*asset"* inayokufanya uweze kuanzisha na kuendesha biashara. Kuna aina nyingi za mitaji, lakini katika hatua hii tutazingatia aina mbili: mtaji wa kuanzia *(initial capital)* na mtaji wa kuendeshea biashara *(working capital).*

Mtaji wa kuanzia ni mtaji unaohusisha upatikanaji wa mali zote ambazo zinahitajika ili kuweza kuanza biashara husika kama leseni ya biashara au usajiri wa biashara, mzani, ofisi au jengo, samani, vitendea kazi, n.k. huu ni mtaji unaohitajika kuanzisha biashara yako. Mtaji wa uendeshaji, ni mali au vitu vinavyotumika katika uendeshaji biashara wa kila siku, na kimahesabu, mtaji wa uendeshaji ni sawa na tofauti kati ya mali ya sasa na dhima ya sasa *(the difference between current asset and current liability)*. Kwahiyo basi, ni muhimu kwa mtu kuchanganua kila aina ya mtaji anaohitaji kabla ya kuanza kufanya biashara; hii itakusaidia kuepuka kupata mtaji wa kuanzisha biashara, kisha unakosa wa kuendeshea biashara, na mwisho biashara inakufa.

Pamoja na kufahamu yote hayo, bado tuna swali moja muhimu la kujibu, je, mtaji huo – uwe wa kuanzia au wa uendeshaji, unapatikana wapi? Waswahili wanasema, *penye nia pana njia*, na *mtaka cha uvunguni sharti ainame!* Misemo hii miwili, na mingine inayofanana na hiyo ina funzo kubwa sana ndani yake hasa linapokuja swala la kutafuta mtaji wa bishara. Kama una nia kweli ya

kufanya biashara, hasa hiyo unayotaka kuifanya, na unaona kabisa 'itakutoa', kwa hakika hautashindwa kupata mtaji: mvua inyeshe, jua liwake, mtaji utapatikana tu. Kuna njia nyingi za kuweza kupata mtaji, uwe wa uanzishaji au wa uendeshaji. Pamoja na hizo, nitajadili njia zifuatazo:

Mtaji wa kwanza kabisa wa biashara yoyote ni wewe mwenyewe, mwenye kuhitaji kufanya biashara, mwenye wazo biashara, au mwenye maono na ndoto ya kuwa na biashara hiyo. Nguvu zako, kiu na morali yako, elimu na ujuzi wako, kipaji chako, mtandao wa ndugu jamaa na marafiki zako, muda wako, kipato chako, na hasa mawazo yako, (*kwa neno moja tunaweza kuziita '**rasilimali**' zako*) huo ndiyo mtaji wa kwanza tena wa muhimu sana katika kuanza na kufanikisha biashara yoyote. Kwakweli, kama hauwezi kuweka akili, nguvu, na muda wako kwenye biashara unayotaka kufanya, sahau kufanikiwa; kama hauwezi kuweka fedha, kipaji, na maono yako katika biashara hiyo, pia sahau kama itafanikiwa. Ebu jiulize, Je, ni kwanini ukitaka kununua nguo, au kuchangia sherehe, uanapata fedha, tena nyingi tu za kutosha, lakini unakosa za kuanzishia biashara? Kwanini fedha za kufanyia mambo mengine, hata ukitaka za kununulia gari unapata, lakini za mtaji wa biashara unakosa? Ni wazi kuwa kuna tatizo mahali katika mipango yako. Litafute hilo tatizo, na ulitatue!

Mtaji wa pili unapatikana kwa watu, taasisi, na mazingira yanayokuzunguka! Hii inajumuisha: ndugu, jamaa, na marafiki zako; taasisi za fedha kama benki, vikoba na sakosi; wakopeshaji; taasisi za maendeleo; serikali; na wafanyabiashara wenzako. Ili kuweza kupata mitaji hii, unachotakiwa kuwanacho ni kwaza kufahamu kile unachohitaji, na pili kujenga uaminifu au kuweza kuaminiwa na walioko katika mazingira husika. Ukifanikiwa hayo, mtaji umepata, na bishara unafanya. Kwa mfano unataka kufanya biashara ya kuuza simu, wauzaji wa simu za jumla wanaweza kuwa wakopeshaji wako wakubwa wa simu, na hivyo ukawa tayari umepata mtaji wa kuendeshea. Pia,

kununua bidhaa kwa mkopo kutoka kwa wasambazaji kutakuwezesha kuendesha biashara yako kwa urahisi. Jambo la msingi ni kuhakikisha unarejesha fedha hizo kwa wakati pasipo kuharibu mahusiano mema uliyonayo na taasisi hizo.

Hapa napenda kusema kuwa, kwakweli kama unataka kuwa na uhuru wa fedha, na kama unataka kupata utajiri, basi ni vyema ukaanza kufikiria ni kwa jinsi gani unaweza kuanza kujenga uwezo wa kumiliki biashara, hasa kampuni. Hapa ndipo uhuru wa kifedha unapoanzia. Tatizo kubwa ni kwamba, watu wanadhani kwamba, biashara ni mitaji mikubwa, hapana! Unaweza ukakabidhiwa hata shilingi biloni moja au milioni kadhaa na bado ukashindwa vibaya sana katika biashara. Biashara sio kuwa na pesa bali ni kuwa na wazo mujarabu, na mbinu za kibiashara. Tusianze kulalamikia mitaji kama kisingizio ama vijisababu vya kutofanya biashara, jambo la msingi ni kuwa na nia thabiti, ambayo kutokana na hiyo kunatoka nguvu kubwa sana ya kutuwezesha kufanikiwa. Tukiwa na nia thabiti, maono na malengo mahsusi, tunaweza kutafuta mtaji kupitia njia mbalimbali, ngumu na rahisi kulingana na ubunifu na mazingira tuliyonayo.

3.4 Uwekezaji

Uwekezaji ni njia ya kupata fedha inayofikiwa pale ambapo, mtu anakuwa hajaajiriwa, wala hajajiajiri, na pia siyo mmiliki wa mfumo husika. Bali, anaweka fedha zake kwenye mfumo ama biashara za watu kimkakati na anasubiri kupata gawio. Uwekezaji ni hatua ambayo unafanya fedha zikufanyie kazi au zikutumikie, na siyo wewe kufanyia kazi fedha – kuzitumikia.

Kuwekeza ni pale mtu anapoamua kimkakati: kuweka fedha zake katika biashara au makampuni (yanayo fahamika, yanayo aminika, na yanayofanya vizuri sokoni) katika mfumo wa hisa, na dhamana na amana, mali

zisizohamishika, au akahifadhi mali zinaongezeka thamani. Sura ya 8 na sura ya 9 zinaeleza kwa kirefu zaidi kuhusu uwekezaji

Njia hii ni bora sana, pengine kuliko zote zilizojadiliwa hapo juu katika kujenga utajiri kwasababu: kwanza ina uhakika wa kuwa endelevu.

Pili, inaweza kulipa kodi kidogo sana na pengine isilipe kabisa kama inaweza kupata msamaha wa kodi. Hasa ukizingatia kuwa, wawekezaji siku zote wanawekewa mazingira rafiki ya kuwavutia.

Hata hivyo, unapaswa kuwa mwangalifu, na uweze kuchambua mifumo inayoweza kuwekeza kwa tija. Vinginevyo, kuna hatari ya kuweza kupata hasara badala ya faida.

Kwa kuhitimisha tu ninaweza kusema kuwa, njia bora zaidi ya kupata fedha ni ile ambayo inazingatia uendelevu, na kanuni za fedha kwa kiasi kikubwa zaidi. Haijalishi unapata fedha kiasi gani. Kama siyo endelevu, haizingatii nadharia na kanuni za fedha, na haipatikani kwa njia zinazoeleweka, basi fedha hiyo itakuwa ni ya msimu.

Kwa maana hiyo, kupata fedha kwa kujiajiri ni bora zaidi kuliko kupata fedha kwa kuajiriwa. Hata hivyo, uhuru kamili wa kifedha, ama safari halisi ya kuelekea kwenye mafanikio inaanza pale tu unapomiliki biashara. Pia, inakamilika pale unapokuwa mwekezaji.

Pamoja na yote, ninaweza kusema kwa ujasiri kabisa kwamba, njia ya kuweza kukuletea mafanikio iliyo bora zaidi kuliko zote, ni ile ya kupata fedha kwa kutumia njia mchanganyiko. Hapa unakuwa na njia zaidi moja ya kupata fedha. Kinachotakiwa hapa ni kuangalia ni kwa jinsi gani unaweza kutumia njia zaidi ya moja pasipo kuathiri ufanisi wa njia nyingine. Kwa mfano, wakati mtu ameajiriwa, anaweza pia akawa anawekeza taratibu, ama anajenga biashara yake.

Kumbuka, unapomiliki biashara haihitajiki au siyo lazima kufanya kazi huko. Bali, anapaswa kutafuta watu wa kuendesha biashara yako. Mwisho wa siku, unakuwa na chanzo zaidi ya kimoja cha kujipatia fedha. Hivyo, kukufanya uwe na ukwasi wa kutosha.

Jedwali 3.1. Njia za kupata fedha

Njia ya kupata fedha	**Jinsi ya kupata fedha**	**Uendelevu**	**Nadharia ya ulipaji kodi**
Kuajiriwa	Unafanya kazi katika mfumo wa mtu. Mapato yanatokana na ujira.	Mdogo sana, unategemea kuwepo kwako kazini.	Unalipa kodi kubwa sana
Kujiajiri	Unamiliki mfumo, na unafanya kazi ndani ya mfumo huo. Mapato ya mfumo (biashara) ndiyo mapato yako.	Unategemea zaidi mazingira ya biashara. Ni njia endelevu ukilinganisha kuajiriwa.	Unalipa kodi ndogo ukilinganisha na kuajiriwa.
Kumiliki biashara	Unamiliki mfumo, lakini wewe siyo sehemu ya mfumo huo: unaajiri watu wauendeshe mfumo huo. Faida inayozalishwa na mfumo ndiyo mapato yako	Endelevu sana, kutegemea na mazingira ya biashara. Ya uhakika zaidi.	Unaweza usilipe kodi kabisa.
Uwekezaji	Unaweka fedha zako kwenye mfumo wa mtu – unanunua vipande. Gawio la hisa ndiyo malipo yako.	Endelevu sana	Unaweza usilipe kodi kabisa

Case 3.1: Kuanza biashara kwa mtaji mdogo

Kama kawaida waungawana ukiwa na kiasi kidogo cha fedha kinaweza kukuwezesha kuanzisha biashara kabisa kama kweli uko makini na una nia ya kufanya biashara. Kwa namna gani inaweza kukutoa, hebu fuatilia hapa:

Mwaka 2014 nilijaribu kuongea na rafiki zangu pale Kariakoo, ambao wanauza maji ya kufunga kwenye pakti, maarufu kama 'drip' au 'kandoro', ambao walinieleza kuwa ukiondoa mtaji, wanaweza kutengeneza ziada ya kati ya shilingi elfu kumi na mbili mpaka elfu kumi na tano kwa siku. Lakini siku biashara ikiwa mbaya kabisa basi haipungui ziada ya shilingi elfu nne kwa siku. Mtaji wa biashara hii haufiki hata shilingi elfu tano (sawa na dola 3 za marekani kwa wakati huo), maana unahitaji hivyo vipakti, barafu, na ndoo ya maji tu.

Pia, mwaka 2015 niliwahi kuongea na akina mama wanaouza matunda nikabaini kuwa, nao wanapata ziada ya kiasi kama hicho! Kwa mfano, mama mmoja alinidokeza kuwa, wao wanachukua maembe kwa bei ya kati ya silingi hamsini mpaka mia kwa embe moja, lakini wakija kariakoo wanauza kwa kati ya shilingi mia mbili na hamsini hadi mia tatu kwa embe moja. Hii ni sawa na kupata faida kwa zaidi ya asilimia mia na hamsini (150%) – yaani shilingi moja kuzaa shilingi moja na nusu! Kwa juhudi kabisa, mara nyingi huwa anauza maembe kati ya 60 mpaka 100 kwa siku. Baadhi ya kina mama niliozungumza nao wananieleza kuwa, tayari wameshanunua viwanja na mashamba (walianza biashara hiyo kati ya miaka mitatu mpaka mitano iliyopita).

Ukiangalia kwa jicho la kijasiriamali utagundua kuwa, watu wote hawa waliongozwa na nia iliyowapa nguvu ya kusonga mbele, japo vipo vikwazo walivyokutana navyo, na wanavyokutana navyo, lakini wanasonga mbele. Hivyo, nafikiri na ninaamini kabisa kuwa, mtaji mkubwa aliokuwa nao mtu ni 'mind set',na mtaji mwingine ni kuwa na mahusiano mema na jamii, ambayo kwayo unaweza pata mawazo mengi mazuri, na inawezekana ukaaminiwa na mtu/watu wakakukopesha mtaji.

Biashara ya juisi kwa mtaji kidogo.

Nimeamua kufanya biashara ya kuuza juisi ya matunda kwa mfano: hapo nitapata mananasi 2 kwa sh. 2000; maparachichi 2, kwa sh. 1500; Sukari nusu kilo kwa sh. 1000; Jumla 4,500. Baada ya kuitengeneza juisi, zinaweza zikatoka walau lita tano, ambazo kwa kiwango cha chini, nitapata jumla ya glasi zisizopungua 15. Nikiziuza kwa bei ya sh 500 kwa glasi moja, nitapata jumla ya sh 7500 kama juisi yote itakwisha; na nitakuwa nimekwisha tengeneza faida ya sh 3000, kwa siku. Hii ina maana kama ni ajira basi nalipwa 90,000 kwa mwezi. Hivi nitalala njaa kweli nikiamua kuwa makini na hii bishara? Hivi kwa hesabu ndogo kama hii, kuna haja kweli ya mtu kulia njaa jamani. Mimi nadhani kinachotusumbua wengi ni kale katabia kwamba hiyo kazi ni ya kufanywa na mtu ambaye hana elimu, au hohehahe. Lakini tunashindwa kukumbuka kuwa hela haina shule, na sioni kama hapo kuna kudhalilika kwa aina yeyote. Jamani, kama hatuna mbadala wa aina yeyote katika ajira zetu, tujifunze kuanza kidogo na kwa kutumia rasimiali tulizonazo. Tanzania hii kila kitu kinawezekana, sio ufisadi pekee tu! Kumbuka sehemu ya mitaji mingine utaipata hapo nyumbani.

Kwa mfano siku moja nimekutana na kijana anauza karanga za kukaanga, ninamfahamu akaniambia amechoka kukaa kijiweni. Basi, nilikuwa nimesimama barabarani karibu na kwangu, nikanunua karanga za Sh. 500, jamaa yangu mmoja akapita akamnunulia mkewe karanga za sh. 300. Unaona, ghafla akawa ameshauza kwetu na lakini ameshauza kwa wengine. Mambo yanawezekana, tatizo la wengi wetu, hasa vijana ni visingizio. Hizo nyingine sijui blenda, chujio, glasi, mirija, n.k. ni visingizio, blenda zipo nyingi , hata nyumbani anapokaa, kama hakuna unaweza ukapata kwa jirani au ukatumia njia mbadala, kwani blenda zilikuwepo miaka yote.

Elfu tano ni bonge la mtaji kwa mwenye uelewa

Mkuu, heshima mbele! Wakuu huwa kuna watu wamepotoka kwa kusema elfu 5 haikupeleki popote, tukumbuke kuwa kila hesabu huanza na sifuri, hauna kitu, halafu inakuja au unapata moja. Kimtazamo nadhani kuwa unaweza ukaanza na kiasi kidogo kabisa ulichonacho na baadae ukafikia mafanikio makubwa kabisa ya kushangaza! tatizo ni kuwa, kwa watu ambao si kiwango chao, watu ambao elfu tano haiwatoshi kwa kifungua kinywa, hawawezi kuelewa.

Vijana wengi hatuheshimu pesa hata kidogo, tunaangalia sana watu waliofika juu na kutamani kufika juu haraka iwezekanavyo bila kutambua kuwa hao walio juu kwa asilimia kubwa walianzia chini. Ongea na watu wenye mafanikio kibiashara, ukiondoa wale ambao kwa namna moja au nyingine walikuta njia imesafishwa na ndugu waliowatangulia, amini nakuambia wengi watakuambia walianza na sifuri, hiyo elfu tano ambayo wewe leo unaweza kumwomba hata jamaa yako na akakupa bure; yeye aliitafuta kwa jasho lake!

Ninayo mifano mingi sana ya watu wa namna hiyo (ni mingi), wapo waliolima na kupata mitaji ya kuuza miwa, mitumba nk. Tunachokosa sana Watanzania ni nia thabiti, na mipango endelevu. Utakuta mtu anafanya kazi na kupata kiasi kizuri tu cha fedha, lakini kutokana na matumizi yake, anaona kiasi hicho ni kidogo sana kuweza kufanya biashara ama kazi ya maana. Kwa mfano,badala ya kuweka akiba ili kukuza mtaji wake, anaidharau hiyo pesa na kuitumia katika anasa. Nataka nikuhakikishie kuwa hakuna fedha ndogo, hata fedha kubwa ilianza na kidogo. Haiwezekani unakuta mtu amefanya kazi miaka kumi au ishirini lakini hana akiba ya hata shilingi milioni moja: yaani wastani wa sh. 8,300 kwa mwezi kwa mtu aliyefanya kazi miaka 10. Kwakweli hii ni fedheha kwa mfanyakazi, labda kama amefanya uwekezaji au anafanya biashara.

Chukulia mfano wa muuza mitumba mwenye mtaji wa shilingi elfu kumi, anadaka mashati matanio mnadani kwa sh 2000 kila shati; mashati hayo akizungusha mtaani na kuuza shati moja wastani wa shilingi elfu saba atakuwa

na jumla ya Tsh 35,000 (faida sh 25,000/kwa siku!, siku hazifanani fanya wastani wa faida ni Tsh 15000/=), Kwa mtu mwenye kuona mbali kipato cha sh 10,000; baada ya mwaka mmoja utamkuta na kijiduka mahali, na baada ya miaka mitano atakuwa anaingiza faida angalau laki moja kwa siku. Lakini kwa wenzangu na mimi akiingiza sh 15,000 kwa siku akala sh 5,000 atabakiza elfu kumi, mwisho wa wiki atakuwa na kama sh elfu 50 Jumapili utamkuta anasumbua Bar za Uswahilini na kuendekeza starehe mbalimbali za dunia Tuige wenzetu Wachagga, Wakinga, Wasukuma wa Kule bariadi, na vijana kutoka maeneo mengine walio na akili za kusonga na kuacha kulalama hatukopeshwi na hali hatukopesheki!!

Tatizo ni watu kutotaka kuanza na kidogo

Siku moja nilikuwa naongea na Mbunge mmoja, wote tuna wazo moja la kuwekeza katika ardhi, lakini katika viwango tofauti; yeye alianza kwa kununua ekari 500 wakati mimi nilianza na ekari 5 kwa sh 15,000/ kila ekari. Msimu ulipofika, mimi nilianza kusafisha na kuandaa mashamba hayo, lakini yeye akasema ni aibu akiendeleza kidogo kidogo kama mimi. Baada ya miaka mitatu tangu tuanze, mimi nikamtembelea ofisini kwake, alisikitika tu akasema, "unajua ningefanya kama wewe ningekuwa mbali sana leo hii". Hapa niligundua kuwa, tatizo siyo kiwango cha mtaji bali ni mtazamo.

Amini nakwambia, kuna waliomaliza chuo wengi wanakaa mtaani hata maika miwili au zaidi, kula kulala, hawana kazi wanasubiri 'keep change' ya mama....na kuna wengine ambao hata chuo hawakufika, wanatumia mtaji wa sh 3000 kwa siku kukodi toroli la kubebea mzigo, na mwisho wa siku wanagawana mpaka sh elfu 20!

Nina jamaa yangu wa karibu ambaye ana biashara za faida nzuri tu; amini nakwambia alianza kwa kufyatua tofali za kuchoma, kwa mikono yake

mwenyewe, maeneo ya Konga ndani ya manispaa ya Morogoro! Huyu jamaa ratiba yake ni kuamka alfajiri na kulala machweo kila siku isipokuwa Jumapili tu, lakini amefanikiwa sana: ana kuku wa kutosha, anafuga nguruwe na ng'ombe wa maziwa, ana mashamba ya matunda na mboga, n.k. Jamaa mwingine alianza kufanya biashara ya kuuza vipande vya sukari guru, Yaani ananunua kilo moja ya sukari guru kisha anaikatakata vipande vidogo vidogo na kuiuza. Alianza na mtaji wa Tsh 4,000 na siku ya kwanza kuanza biashara alipata jumla ya mauzo ya tsh 11,200 hivyo faida ya shilingi 7,200. Leo hii ana mtaji mkubwa katika biashara zake, kwa hiyo siyo kweli kwamba huwezi kuanzisha biashara kwa kiwango kidogo sana cha mtaji.

Mimi naona tunajifungia sana ndani jamani, kama utumbo, mpaka tunakuwa na mawazo mgando; internet tumeifanya kuwa chanzo cha kila kitu bila kufahamu kuwa kuna tabaka flani la watu tunaoweza kuwachukulia kuwa mifano ya kuigwa hawaingii huku! Tembea uone, ujifunze, na ufunguke aisee.

Binadamu wanatofautiana pengine wewe unadhani milioni miatano ndio inatosha kufanyia biashara lakini kwa mwingine kiwango hicho ni kidogo sana na hakuna biashara yoyote anayoweza kuifanya kulingana na hadhi yake. Ni ukweli usiopingika, unaweza na inawezekana kabisa, lakini kama unaamini (Yes You Can, But When You Believe)!!!

Case 3.2: Kwanini Nimeamua Kuwa Mjasiriamali?

Na. Ernest B. Makulilo; CEO – EBM Wholesale, LLC, California, USA

Kumekuwepo na wimbi la watu wengi sana kufanya uamuzi wa kuingia kwenye ujasiriamali…kuachana na ajira zao za serikali au mashirika binafsi walioajiriwa. Wengine huamua kufanya kazi za kuajiriwa na ujasiriamali kwa wakati mmoja, wengine huamua kuwa wajasiriamali kwa asilimia 100%. Wote hao huwa na sababu mbalimbali zinazowafanya kuamua namna hiyo!

Je, wewe unafikiri ni kitu gani kimenifanya kuingia kwenye ujasiriamali? Binafsi nina sababu moja, na ni sababu moja pekee, NIMEAMUA KUWA MILIONEA. NIMEAMUA KUWA MILIONEA WA DOLA! Maamuzi haya yanakuja baada ya kufanya utafiti wa kutosha na kutambua kuwa ni ngumu mno kwa mwajiriwa [wa kawaida] kuwa milionea wa dola, labda awe mla rushwa au mwizi katika maisha ya kawaida. Na hili lina linatokana na mfumo wa kibepari unavyoendeshwa na falsafa ya ulipaji mishahara na jinsi mishahara inavyopangwa.

Ubepari ni nini katika karne hii? Kwa wale ambao mmesoma masomo ya sayansi za jamii mnamtambua vyema Karl Marx. Marx aliubainisha vyema mfumo huu [ubepari] kwa kuonesha kuwa ni wa kinyonanyaji na una matabaka makuu mawili. Moja ni la wachache, mabepari wenye mtaji yaani Capitalists, na kundi la wengi ni wanyonywaji ambao ni wafanyakazi yaani Proletariats. Sifa kubwa ya Proletariats ni kuwa wanamiliki nguvu ya kazi na hawana chochote cha kupoteza (Proletariats have nothing to loose than the chains). Hivyo ukimfukuza Proletariat unakuwa kama vile umemsaidia kuondokana na minyororo ya unyonywaji katika mfumo wa ubepari. Na mwenye cha kupoteza ni mwenye mtaji, Bepari. Ndio maana katika kipindi cha mapinduzi ya viwanda, migomo kama ile ya Luddites ilitoa hasara kubwa kwa wenye mitaji. Kitu kikubwa ni kwamba mfumo huu ambao Marx anazungumzia ni ule wa 1850s.

Ubepari wa sasahivi 2000s upoje? Je, ni nani ana cha kupoteza kati ya bepari na mfanyakazi (Proletariats)? Kwa maoni yangu, ubepari ni ukoloni mambo leo au utumwa katika zama mpya (Capitalism is the most sophisticated slavery in the modern era). Kipindi cha utumwa (slave mode of production), watumwa walikamatwa, kuteswa, kufanyishwa kazi kwa nguvu bila malipo nk. Sasahivi, baada ya 1850s ambapo mabepari ndiyo walikuwa na hasara, au wapotezaji (losers) wakaona ni vyema kufanya muundo (modification) wa ubepari wa miaka ya 1850s kuwa utumwa mpya au ukoloni mamboleo wa miaka ya 2000s.

Bepari anachofanya sasahivi ni kukuwekea mazingira kukufanya kuwa mtumwa wake kwa hiari yako mwenyewe. Anakufunga kwa jinsi ambayo hauwezi kuendelea kuwepo au kuishi au kuendesha maisha yako bila kuwapo kwake au kufanya kazi kwake. Ili kufanukisha hilo, anakuwekea mazingira yatakayo fanya mshahara anokulipa usitosheleze mahitaji yako. Kwa mfano: atakufanya uchukue mkopo (wa gari, nyumba na mahitaji mengine) kwa dhamana ya ujira/mshahara wako; bepari anakuwekea mazingira umpeleke mtoto kwenye shule binafsi za ghali kuendana na "hadhi" yako; atakufanya uishi kwenye nyumba au mazingira ambayo utakuwa na "bills" kibao – umeme, maji, simu, taka, ulinzi, mfanyakazi wa ndani, matibabu, n.k – za kulipa. Hii ni mbinu. Unapokuwa na bills nyingi, na madeni kama haya, maana yake: unakuwa mtumwa kwenye kazi yako; mtumwa kwa mwajiri wako; na itakulazimu ujifunge minyororo ya utumwa mwenyewe bila kulazimishwa.

Sasahivi itakulazimu uweke kengele ya kukuamsha (alarm clock), uamke usiku mnene, saa kumi au saa kumi na moja alfajiri ili kuweza kuwahi kazini na kukwepa foleni. Mpaka hapo, bepari amekuwa mshindi, au amefaulu kwasababu, SASA HIVI UNA CHA KUPOTEZA, tena kitu kikubwa sana. Matokeo yake umekuwa mtumwa wa kazi: hauwezi kugoma kazini; hauwezi kuacha kazi; hauwezi kuahca kufuata masharti ya bepari – sheria, taratibu na kanuni za kazi – na mwisho

kabisa, ni lazima uende kazini "mvua inyeshe jua liwake", kwa kifupi tu ni kuwa, unamilikiwa na bepari. Ukiacha kazi au kugoma au kushindwa kwenda kazini, au kushindwa kutimiza masharti ya mwajiri [bepari] maana yake utanyang'anywa gari, utafukuzwa kwenye nyumba ya mkopo, mtoto wako kwenye shule binafsi ya kimataifa atafukuzwa toka Saint Mary's, Mazinde, Feza nk na kuhamia Saint Kayumba [st. kidumu na mfagio], hapo utakuwa umeibua mgogoro mkubwa sana na vita kati yako na mtoto wako, kati yako na familia, kati yako na jamii. Bepari sasahivi anaweka utaratibu wa Family Day. Usishangilie siku hii, kwani ni siku ambayo mtoto wako atakutana na mtoto wa mkurugenzi wako, meneja wako, mfanyakazi mwenzako na kuongea maisha yao – wanakula nini nyumbani, wanatumia usafiri gani, wanasoma shule gani, wanavaa nini n.k. Utashawishiwa uishi maisha kama yao [kwa kupenda au kuigiza]: umpeleke mtoto wako shule nzuri kama yao; uwanunulie gari ya kuwapeleka shule; wawe na maisha ya ahdi ya kwako. Lengo kuu ni kutaka wanakuweka kwenye madeni ili waku-own na uwe na nidhamu ya kuogopa kupoteza sana ukiachishwa kazi.

Falsafa ya mshahara ni nzito mno kwenye mfumo huu wa kibepari. Unapopewa mshahara, mshahara umekuwa umeratibiwa na kuhesabiwa kuhakikisha unatumika na kuisha kabla ya mwisho wa mwezi, na ukiwa mjanja basi mshahara usizidi tarehe ya mwisho ya mwezi huo. Maana mshahara ukiwa mkubwa na kubakia utakuwa na kiburi cha hata kutokwenda kazini tarehe 2 ya mwezi unaofuata. Hivyo mshahara hata kama unapanda, upo "calculated" na hali ya maisha ya wakati husika. Lakini pia mshahara hata kama ukipanda, kisaikolojia na maisha yako yatabadilika kuongeza matumizi. Hivyo mshahara hata uwe milioni 10 kwa mwezi utaisha ndani ya siku za mwezi husika. Ndiyo maana wafanyakazi wengi huamua kuishi kwa madeni ili wakidhi mahitaji yao, wanatumia mshahara wa mwezi ujao, mwezi huu. Kwahiyo mshahara unapotoka tu, unaishia kulipia madeni ya matumizi ya mwezi uliopita.

Kutokana na hali hii, nina maamuzi ya kufanya. Aidha nichague kuwa mnyonywaji, proletariat, ambaye katika karne hii nina cha kupoteza, ninakuwa mtumwa na hivyo kuwa masikini, au nichague nami kuwa bepari, mwenye mtaji na kufanya maisha yangu bila kuhofia kupoteza dhidi ya utumwa wa kisasa na hivyo kuwa tajiri. Nimeamua kuwa BEPARI, nimeamua kuwa TAJIRI. Nimeamua kupinga kuwa mtumwa katika zama mpya za ukoloni mambo leo unaoitwa ubepari [slave in this sophisticated slave mode of production, other people call it Capitalism]. Hivyo, "I Have No Other Choice but to be an Enterpreneur and Obvious Millionire"

Sura 4: Linda fedha zako

Inawezekana umewahi kusikia watu wakilalamika kuhusu kuishiwa pesa haraka, au kushindwa kutunza fedha. Wengine wamefikia hatua ya kudhani kuwa, kuna nguvu za giza, *maarufu kama chuma ulete, ama bukula.* Kule Kigoma wanaita *"gatunduzi",* nyuma ya sakata lao la kushindwa kutunza fedha. Utasikia watu wakisema: *"yaani fedha ya siku hizi bwana, haina thamani kabisa. Ukitoka na shs. 10,000, hata haujui imetumikaje. Utashtukia tu imekwisha".*

Wengine husema, *"kwangu, fedha ni kama inapita tu. Nikiipata leo, kesho sina hata mia! Sijui ni pepo gani hili linakula fedha zangu?"*

Kuna watu, wanandoa au wapenzi, ambao mahusiano yamekwenda mrama. Wameingia katika mgogoro mkubwa wa kimahusiano kwasababu tu ya kutuhumiana kupora au kutumia fedha vibaya. Wanashangaa jinsi ambavyo fedha zinakwisha pasipo kutegemea.

Hii ni dhahiri kuwa, kupata fedha ni jambo moja: bila kujali ni nyingi kiasi gani, ni endelevu, na inakidhi nadharia za kifedha. Lakini, kama haiwezi kuhifadhika, haiwezi kulindwa, basi haiwezi kuleta mafanikio. Itakuwa inapita tu mikononi mwako.

Hivyo basi, ili tuweze kufanikiwa, ni muhimu sana kuhakikisha kuwa, fedha inayopatikana inalindwa vilivyo.

Lakini, unawezaje kulinda fedha zako pasipo kujua mbinu za ulinzi wa fedha? Ni dhahiri kuwa, sura hii itaweka misingi kadhaa ihusuyo mbinu na mikakati ya kulinda fedha.

Picha 4.1: Ulinzi wa fedha zako





4.1 Mbinu za kulinda fedha zako

Mara nyingi, watu wakisikia kuwa wanatakiwa "kulinda fedha zao, *to protect their money*" hujiuliza: tutazilindaje? Je, wakakodi walinzi, au wanunue *(sefu)* sanduku la kutunzia fedha? Wanunue makufuli makubwa-makubwa yasiyovunjwa kirahisi?

Wengine huenda mbali zaidi na kujenga *"vibubu"* ili kuhakikisha ulinzi wa fedha zao. Na kuna wale ambao wanaamini katika sayansi kificho. Hivyo, huamua kulinda fedha zao kwa kutumia tunguli, na nguvu za sayansi (kificho) hiyo.

Lakini, watu wanashindwa kufahamu kuwa, hata uwe na walinzi kila mahali, uwe na vibubu kila kona; kama hauna uelewa sahihi kuhusu jinsi ya kulinda fedha, utaendelea kuwa na matatizo ya fedha. Hii ni kwasababu, hata ukiwa na kibubu, au sefu, bado funguo au namba za siri unazo mwenyewe. Kwa hiyo, unaweza kufungua muda wowote ukihitaji.

Hivyo, ili fedha zibaki salama, ni muhimu kujifunza mbinu sahihi za kulinda fedha. Mbinu hizo ni pamoja na: nidhamu ya fedha, kutunza thamani ya fedha, na kufahamu mlaji *(predeta)* wa fedha zako.

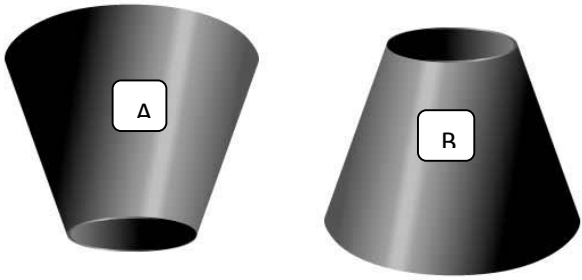
1. Nidhamu ya fedha

Nidhamu ni utaratibu mzuri wa kuendesha jambo. Mambo yanayo endana na nidhamu ni pamoja na heshima, hekima na staha. Mtu mwenye nidhamu, ni yule mwenye heshima, adabu, utii na staha. Ni mtu anayefanya mambo kwa utaratibu unaokubalika.

Katika kulinda fedha, nidhamu ni mbinu muhimu sana. Nidhamu katika kusimamia na kukusanya mapato, pia katika kufanya matumizi. Ukiwa hauna nidhamu katika kutafuta au kukusanya fedha, hauwezi kupata fedha za kutosha. Vilevile, ukiwa hauna nidhamu katika matumizi, pesa itakwisha bila kujua imefanya nini. Ili kuweza kutunza nidhamu hii, mapato na matumizi yaliyo katika umbo koni huwa ni muhimu sana.

Umbo koni, kama linavyoonekana katika Picha 4.2 hapo chini, huwa na sehemu pana zaidi upande mmoja. Upande wa pili huwa nyembamba. Lengo hasa la umbo hili ni kupitisha au kuingiza vitu vingi kwa pamoja na kisha kutoa vichache. Hii huwezekana iwapo upande mpana uko juu na mwembamba uko chini. Kinyume chake, ni kuingiza vitu vichache na kutoa vingi; kinadharia haiwezekani.

Picha 4.2: Umbo koni



 ISBN 978 9987 9916 8 6

Kwa kutumia nadharia hii ya umbo koni, upatikanaji na utumiaji wa fedha huwa katika mfumo huo huo. Fedha huingia nyingi na kutoka kidogo, au huingia kidogo na kutakiwa itoke nyingi.

Kwa mfano, kuna mtu anakuwa na njia nyingi za kuingizia fedha. Lakini, anajitahidi kuhakikisha fedha inatoka kidogo. Kwahiyo, umbo koni la nidhamu ya fedha ni sawa na umbo 'A'. i.e. ina mdomo mpana juu, na mwembamba chini. Kinyume chake, ni kwa wale wengine ambao, wana njia chache za kuingiza fedha. Lakini, wana matumizi mengi sana. Kwahiyo, umbo koni la nidhamu ya fedha ina mdomo mwembamba juu, na mpana chini i.e. umbo 'B'. Mpaka hapa, hauhitaji kuwa nabii kujua ni nani anaweza kujenga utajiri.

Vyovyote iwavyo, ili kujenga utajiri, ni muhimu kuwa na uwezo wa kutunza fedha au kubaki na fedha baada ya kutoa matumizi. Ni muhimu mfumo wa kupata na kutumia fedha uwe katika umbo koni 'A'. Liwe na mdomo mpana juu, mwembamba chini. Hii itamaanisha kuwa, fedha nyingi zinaingia na kutoa kidogo.

Ili kufikia azma hii ya kuwa na umbo koni 'A', hatuna budi kuweka chujio katikati ya umbo koni letu. Chujio hilo huitwa nidhamu ya fedha.

Kwa kawaida kabisa, hauwezi kushindwa kutumia fedha uliyonayo kama hauna nidhamu. Hauwezi kuzingatia mpango wako wa mapato na matumizi, yaani bajeti, kama hauna nidhamu ya fedha.

Kukosa nidhamu ya fedha, kunafanya watu kuwa na matumizi ambayo, ama hayakuwa katika mpango au bajeti. Kwa mfano, ni mara ngapi unafanya manunuzi ya vitu katika mpango wa kushtukiza *(ad-hoc or spontaneous purchases)*? Huu ni ukosefu mkubwa wa nidhamu.

Siku moja niliwahi kufuatilia *(kudadisi tu – wazungu wanasema, "out of curiosity"),* jinsi gani wataalamu wa sayansi kificho wanaweza kuwafanya watu

wakafanikiwa au wakawa matajiri. Nilikuwa nimesikia mara kadhaa kuwa, kuna waganga wa jadi ambao wanaweza kumpa mtu utajiri.

Basi, nikaenda sehemu moja inaitwa Mang'ula, Kilombero, mkoani Morogoro. Nikafika kwa mganga mmoja anaitwa *mbui*. Nilikuja kufahamu baadaye kuwa, mbui maana yake ni babu. Nikaomba kuaguliwa na kufanywa kuwa tajiri.

Basi, baada ya kufanyiwa uaguzi, matambiko, na taratibu nyingine za kitabibu – *ambazo zilikuwa ngumu kwelikweli. Nikasema, kweli udadisi ulimuua paka – curiosity killed the cat*. Nilipewa dawa za kutumia ili kuupata huo utajiri. Kisha ukafuata mlolongo wa masharti na miiko ya dawa.

Sasa usiniulize kama nilifanikiwa au la, wala kama nimekuwa tajiri au la. Lakini, nilijifunza kwamba: kinachokufanya ufanikiwe au uwe tajiri siyo dawa, wala matambiko wanayofanya, bali ni masharti na miiko wanayokupa.

Nilijifunza kwamba, wataalamu hao kwa sehemu kubwa wanatumia saikolojia iliyojengeka katika msingi wa umbo koni. Kwahiyo, wanatumia masharti na miiko kukufanya uweke umbo koni lako jinsi inavyotakiwa. Hii ndiyo kusema, masharti na miiko wanayotoa, kimsingi inakujenga katika nidhamu ya fedha.

Kubwa wanalofanya, ni kukufanya uzingatie nadharia nidhamu ya umbo koni. Yaani, upunguze matumizi lakini uongeze mapato.

Asikwambie mtu kwamba, kuwa na nidhamu ya fedha ni kitu rahisi, hapana! Kuwa na nidhamu ya fedha ni jambo gumu kuliko unavyoweza kufikiria. Naweza kusema, ni vita ngumu kuliko vita zote unazoweza kuzifahamu. Ni vita ambayo inahusisha: kupingana na roho ama nafsi yako mwenyewe. Ni kwenda kinyume na matakwa ya mwili. Kufanya maamuzi pasipo kuwafurahisha watu, hasa walio karibu na wewe.

Ndiyo maana, watu waliofanikiwa, ama matajiri *(kwa lugha ya financial IQ tunaweza kuwaita wenye nidhamu ya fedha)* wanaitwa kila majina yasiyopendeza masikioni mwa watu.

Ukiwa na nidhamu ya fedha, uwe na uhakika utaitwa mbahili, mchoyo, mwenye roho mbaya, usiyesaidia watu (hata ndugu zako), na wengine huenda mbali zaidi na kusema ndo masharti ya mganga.

Ili kuwa na umbo koni bora katika utiririkaji wa fedha, ni lazima kuzingatia mipango na bajeti. Hakikisha unaisimamia ipasavyo. Kwa mfano, hawezi mtu kutoka huko anakotoka na kukwambia, *"unajua fulani hajalipiwa ada, matumizi ya shule, na kile na hiki"*, wakati walijua mapema kabisa kuwa mtu huyo atakwenda shule. Lakini, inageuka kuwa kama dharula.

Wakati mwingine, unakuta mtu hakuwa hata na mpango wa kutoka *"out"*, labda amekaa nyumbani ana shughuli zake. Mara, anapita rafiki yake, ambaye pia hakusema wala kutoa taarifa kuwa atapita. Baada ya stori mbili-tatu hivi, rafiki anamwambia, *"aisee twende zetu mahali fulani tukapate bia mojamoja"!* Kitendo cha kutoka tu, ukirudi unajikuta umetumia kama shs. 50,000 au hata zaidi. Huu haukuwa mpango, na wala haikuwa kwenye bajeti.

Mwingine utakuta anataka kwenda sehemu fulani, amejipanga akapate soda zake mbili na chakula. Akifika, anakutana na marafiki. Hapo, hata ule mpango unabadilika, matumizi hata hayataeleweka tena! Wengine hufikia hata hatua ya kwenda ATM kuongeza fedha zaidi ili warudi *kuendeleza kijiwe*. Kwakweli, mifano inaweza kuwa mingi sana. Lakini, kwa ujumla tunasema, kutokuwa na nidhamu ya fedha ni hatari kubwa kwa mustakabari wa safari yako ya mafanikio, safari ya kuelekea kwenye utajiri.

Changamoto kubwa ambayo mtu anakutana nayo pale anapozingatia bajeti ni kuonekana mchoyo, usiyependa watu, au mbahili. Katika jamii zetu, ni rahisi sana watu kukuona kama mtu bahili sana, na mchoyo iwapo utazingati dhana ya kutumia fedha kadri ya mipango na bajeti. Pamoja na hayo, ukitaka kuondokana na changamoto hiyo, jiambie tu kuwa, hapana huu siyo ubahili, bali ni nidhamu ya fedha.

Unajua ukisema *ubahili* katika jamii yetu, inaonekana ni neno baya, lenye kuudhi na kufedhehesha. Lakini, hali hiyohiyo ukiita *nidhamu* basi ni neno zuri, lenye kujenga heshima.

Usiamue tu kununua kitu au kufanya matumizi yasiyo na tija ili uonekane siyo mbahili, acha kufanya hivyo kwa kujiambia kuwa unajenga nidhamu. Kuna jamii, na makabila katika Tanzania kama wapare, wachaga, na wakinga, kwa kutaja machache. Yamefaulu sana kujenga utamaduni wa nidhamu ya pesa, na kuheshimu mipango na bajeti zao. Kwakweli, watu hawa wana nidhamu kubwa sana linapokuja swala la kutafuta na kutumia fedha. Hata maisha yao kila mtu anaweza kuwa shuhuda kuwa hayafanani na watu wengine.

2. Thamani ya fedha

Wakati nikiwa nasoma shahada ya kwanza, nilisoma kidogo uchumi: uchumi wa ngazi ya juu *(macro economics)*. Somo hili lilikuwa gumu sana kwangu, japo nilikuwa nalipenda. Ilinipasa kusoma vitabu vikubwa vikubwa vya uchumi, na wakati huo kwakweli, naweza kusema nilikuwa mvivu sana wa kusoma.

Siku moja tulipewa swali: *money in and for itself has no value but for what it can buy. Discuss.* Kwa tafsiri isiyo rasmi: *"fedha katika na kwa yenyewe haina thamani isipokuwa katika inachoweza kununua, jadili!".* Yaani, thamani ya fedha iko katika uwezo wa kununua.

Siyo lengo langu nikupitishe kwenye darasa la uchumi, hapana! Lakini, nimependa tu nikupitishe kwenye changamoto iliyonipata (maana nilifeli swali hilo) na kunipelekea kufahamu siri iliyo katika thamani ya fedha.

Ukisoma historia ya fedha, utagundua kuwa, fedha ilikuja ili kujibu changamoto iliyokuwepo katika kubadilishana mahitaji. Kwa lugha ya kibiashara, tunasema kuuza na kununua. Lakini, katika kutatua changamoto hiyo, ikaja changamoto

nyingine. Changamoto ya thamani iliyo katika hicho kinachotumika kubadilishiana!

Wote tunafahamu kuwa, mwanzo kabisa, biashara ilifanyika kwa kubadilishana vitu *(barter trade)*: ukinipa mahindi, nakupa kuku; nikitaka chumvi, natoa karanga. Hata hivyo, hauhitaji kuwa profesa wa uchumi au biashara kuona changamoto zilizo katika mtindo huu wa biashara. Fikiria kuwa, kama unahitaji chumvi, na kwako una mbuzi tu; inabidi ukatoe mbuzi kwaajili ya kupata chumvi. Kama mwenye chumvi hahitaji mbuzi sijui inakuwaje.

Baada ya biashara kwa kubadilishana, ilifuata matumizi ya magamba, maganda na pembe za wanyama. Katika upande wa magamba, wanyama wa baharini walitumika zaidi. Kisha, yakaja matumizi ya madini na vito. Vilitumika vipande vya madini kama ya fedha, shaba, na dhahabu. Kwahiyo, ukihitaji mbuzi, unakwenda na vipande vya dhahabu au chuma. Baadaye, madini yakaanza kuwa adimu baada ya kupata matumizi mengine. Hivyo, yakawa na thamani kubwa kuliko ubadilishaji.

Hapo ndipo fedha za karatasi *(paper money)* zilipoanza kutumika. Fedha hizi nazo zina changamoto zake.

Na sasa tupo katika zama za fedha za kielektroniki. Fedha za kielektroniki *(electronic money)* ni fedha tunazotembea nazo, tulizonazo, au zilizo hifadhiwa katika mifumo na vifaa vya kielektroniki kama: kadi za benki; laini zetu za simu – tigo pesa, m-pesa, airtel money; MaxMalipo; Fahari huduma na nyingine zinazofanana na hizo.

Changamoto kubwa inayozikumba aina zote hizo za fedha ni tathmini ya thamani: ama ya vitu *(materials)* vinavyotumika kutengenezea fedha, na uwezo wa fedha hiyo katika kununua. Pia, kuzingatia sifa nyingine za fedha kama: kugawanyika, kubebeka, na kudumu. Kwa mfano, Tanzania ilipobadilisha sarafu yake ya shs 500 kutoka kwenye noti hadi sarafu *(coin),* kulitokea uvumi

kuwa, sarafu hiyo imetengenezwa kwa madini halisi ya shaba. Watu walianza kuinunua sarafu hiyo kama bidhaa. Sarafu moja ya shs 500 ikawa inanunuliwa hadi kwa shs 5,000. Matokeo yake, sarafu iliadimika, na thamani ya sarafu (kama bidhaa), ikawa kubwa kuliko sarafu yenyewe kama fedha.

Kwa kifupi tu niseme kuwa, katika historia ya fedha, changamoto zilikuwa kubwa, hadi kufikia kwenye fedha za kielektroniki. Kwa kiasi kikubwa, fedha za kielektronik zimefanikiwa kutatua changamoto nyingi zihusuzo fedha ikiwa ni pamoja na: usalama, thamani ya bidhaa iliyotumika kutengenezea fedha; urahisi wa kubeba, kugawanyika, na kufanya malipo. Changamoto kubwa iliyobaki ni moja, thamani ya fedha katika uwezo wa kununua, na hii ndiyo hasa ninayoiongelea hapa.

Bila kujali kuwa fedha yako ni ya almasi ama dhahabu, ni ya karatasi au kielektroniki, thamani yake halisi iko katika: kwanza uwezo wa fedha hiyo kukubalika, pili, kutumika kama njia ya kubadilishana thamani.

Kimsingi, kuuza na kununua ni kubadilishana thamani. Unalipa fedha sawa na thamani unayofikiria kuwa imo katika bidhaa unayopata. Kwa maana hiyo, kama fedha inapoteza uwezo wake wa kununua, basi fedha hiyo tunasema inapoteza au inashuka thamani. Ndiyo maana, bidhaa zinapopanda bei, fedha ndiyo inayoathirika zaidi. Kwasababu, fedha inapoteza thamani ya kununua bidhaa. Kwahiyo, wenye kipato kisichoongezeka (*constant income)* wataathirika sana kwasababu, uwezo wao wa kununua unapungua. Kwa mfano, kama una shs. 10,000 leo na ukaweza kununua 1kg ya nyama, tunasema thamani ya fedha ni sawa na hiyo nyama uliyonunua. Lakini, ukirudi tena buchani ukakuta nyama inauzwa shs. 11,000, ni dhahiri kuwa, kwa fedha ile ile hautaweza kupata tena 1kg. Uwezo wa fedha kununua umepungua.





Sasa unaweza kuelewa kwanini tunasema kuwa, thamani ya fedha ni sasa, ni leo, ni pale unapokuwa nayo. Thamani ya fedha leo siyo sawa na thamani ya fedha ileile kesho, isipokuwa tu kama unaweza kuitunza thamani hiyo.

Watu wengi ukiwaambia kutunza thamani ya fedha, huwa wanafikiria kuweka fedha benki, hapana! Kuweka fedha benki ni kuweka akiba. Ukiangalia bidhaa nyingi za benki, lengo lake ni kumsaidia mtu kuweka akiba. Kumbuka, benki nayo iko katika biashara. Hivyo, lengo lao la kwanza ni kutunza fedha zako ili wapate faida. Siyo kutunza thamani ya fedha zako.

Kimsingi, kuweka fedha benki unapoteza thamani kuliko kutunza thamani yake. Kwasababu, kwanza, kutokana na kuwepo kwa mfumuko wa bei *(inflation)*, thamani ya fedha ni sasa au leo. Yaani, leo ukiweka fedha benki, kesho ukaenda kuichukua, itakuwa tayari imepungua thamani. Mfano wa kwanza ni Zimbabwe. Kuna wakati (Octoba 2008), Zimbabwe ilikuwa na

mfumuko wa bei kiasi kwamba, thamani ya fedha yao (Z$) ilikuwa inaweza kushuka thamani mara tatu kwa siku. Mkate ulipanda bei kutoka Z$ 500 mpaka Z$ 10,000. Maana yake ni kwamba, kama asubuhi ulikuwa na Z$ 10,000, ungeweza kununua mikate 20. Ilipofika jioni, ungeweza kununu mkate 1 tu kwa fedha ileile.

Mfano wa pili, ni kwa watu wanao wawekea fedha watoto kwenye taasisi za kifedha. Kwa mfano, mtoto akiwa na miaka 2 ukaanza kumuwekea fedha, labda shs. 50,000 kila mwezi. Baada ya miaka 5, atakuwa na umri wa miaka 7. Huu ni umri wa kuanza darasa la kwanza. Atakuwa na akiba ya shs 3m. Miaka 5 tena, atakuwa ameongeza shs. 3m katika akiba yake. Hili ni jambo jema sana. Lakini jiulize, thamani ya fedha miaka 10 iliyopita itakuwa bado ni ileile? Si ajabu, ukatumia akiba yote uliyoweka kwa miaka 10, kulipa ada ya shule ya mwaka 1. Tafakari tena, chukua hatua!

Sababu ya pili ya kupoteza fedha inapokuwa benki, ni fedha kupungua kutokana na gharama za benki katika miamala. Kuweka fedha benki, siku zote huwa ni bure. Lakini kutoa au kupata huduma za benki ni lazima ulipie. Ukiangalia salio, ukichukua fedha kwenye mashine, kwa wakala, benki kwenyewe, lazima utalipia. Kiwango hiki hupunguza fedha zetu.

Hata hivyo, kusema kwamba, ukiweka fedha benki ni hasara, haimaanishi kuwa tusiweke fedha benki; au swala la kuweka akiba halina tija, hapana. Hilo ni swala jingine. Napenda kila mtu awe na akiba ya fedha za kutosha. Isipokuwa, hapa tunazungumzia kuhifadhi thamani ya fedha.

Kuna njia mbalimbali za kutunza na kulinda thamani ya fedha. Njia mojawapo ni kuhifadhi fedha katika vitu ambavyo vina thamani imara. Yaani, thamani yake haibadiliki-badiliki, au inaongezeka kulingana na wakati. Vitu vyenye thamani imara ni pamoja na: kwanza, uzalishaji *(production)*. Hapa, unaweza kuhifadhi thamani ya fedha kwa kuiweka katika shughuli mbalimbali za

uzalishaji. Kwa mfano, ufugaji, kilimo, uvuvi, na biashara. Njia hii, hutumika sana kwa watu wa vijijini. Ni kawaida kukuta kila familia walau in mfugo: mbuzi, kondoo, kuku, na bata. Hata hivyo, si watu wengi hufahamu kama wanakuwa wamehifadhi thamani ya fedha katika uzalishaji huu.

Njia ya pili, ni kuweka akiba kwa kutumia fedha ambazo, uwezo wake wa kununua hautetereki sana *(stable currency)*. Kwa mfano, Dola ya Marekani, na Euro. Njia hii pia hutumiwa na serikali mbalimbali duniani. Kwa mfano, ni mara nyingi tumesikia viongozi wa serikali wakiwa wanaongelea hali ya uchumi. Huongelea pia kiasi cha akiba ya fedha za kigeni kilichopo. Lakini, hawaishii kukitaja tu, bali husema pia uwezo wa kiasi hicho kuendesha shughuli za serikali. Kauli moja wapo ni kama hii, *"Kwasasa tuna akiba ya fedha za kigeni inayo tosheleza kuagiza bidhaa nje kwa muda wa miezi 6, au kuendesha serikali kwa miezi 4 hata kama hatukusanyi chochote."*

Njia nyingine, ni kuhifadhi fedha kwa kununua bidhaa za kimitaji *(capital goods).* Bidhaa hizo ni kama ardhi, majengo, mashine, vifaa, samani na rasilimali *(fixitures)*. Ununuzi wa bidhaa hizi, ni muhimu pia ukazingatia uwezo wa bidhaa husika kuzalisha kwa tija. Vinginevyo, unaweza kupoteza fedha, badala ya kuhifadhi. Kwa mfano, ukinunua mashine za uvuvi ambazo uwezo wake ni mkubwa kuliko hali halisi ya ufanyaji kazi. Mwisho wa siku, utaishia kuitumia mashine hiyo kwa uwezo labda wa 20% tu. Hii ni hasara kwa fedha zako.

Na mwisho, ingawa si kwa umuhimu, ni kuhifadhi thamani ya fedha katika bidhaa zinazoongezeka thamani. Kwa mfano, hisa, dhamana na amana, mafuta, dhahabu, na madini ya vito. Badala ya kuweka fedha benki zikae tu, unaweza kununua dhahabu, almasi, tanzanite, au nafaka. Kisha, ukazihifadhi mpaka pale utakapokuwa unahitaji fedha.

3. Predators (walaji) wa fedha

Predator ni neno linalotokea kwenye elimu ya viumbe, hasa bayolojia, likijaribu kuonesha ekolojia ya viumbe katika mlishano. Predator ni mtu au mnyama anayewinda mtu mdogo au mnyama dhaifu. Mnyama anayewindwa huitwa *prey* (mawindo). Kwa lugha rahisi kabisa, *predator* ni kiumbe ambaye, kuishi kwake, hutegemea kiumbe mwingine anayeitwa *prey* awe chakula. Mara nyingi, hutumika kuelezea uhusiano kati wa wanyama wala nyama (wawindaji) na wanyama wanaowindwa (mawindo). Kwa mfano, kama mbwamwitu akimuwinda swala, basi mbwa mwitu atakuwa predator, na swala atakuwa prey.

Hata hivyo, tabia muhimu *(key characteristic)* katika uhusiano huu wa predator na prey ni kwamba, predator humtegemea prey kupata chakula. Pia, predator huadhiri sana afya/ustawi wa prey, huhatarisha uwepo wa prey husika. Kwa mfano, kama katika mbuga kuna simba (predator) wengi kuliko swala (prey); basi, kuna hatari ya swala kutoweka kwasababu, wataliwa wengi kuliko wanavyoongezeka. Kwa maana hiyo basi, ili tuweze kuwalinda prey wetu, ni muhimu kwanza kuwafahamu predator wake, na hivyo kumuepusha kukutana nao. Kwa mfano, ukiruhusu panya ambaye ni prey, kukutana na paka ambaye ni predator, uwe na uhakika kabisa kwamba, panya ataliwa.

Vivo hivyo katika upande wa fedha, kuna predators wa fedha *(financial predators)*. Haijalishi unapata fedha kiasi gani, kama kila wakati zinakutana na predator, lazima zitaisha tu. Kwahiyo, unapoanza kutengeneza fedha, unahitaji pia, kuanza kuzilinda na predators wake. Lakini, hauwezi kulinda fedha dhidi ya predator kama hauwafahamu predator wenyewe. Hata hivyo, tofauti na sayansi ya viumbe ambako uhusiano wa ki-ikolojia kati ya predator na prey inafahamika kwa urahisi: kwa mfano, inafahamika kuwa predator wa swala ni nani. Katika elimu ya fedha, kila mtu ana predators katika fedha zake. Kwa

mfano, predator kwa mtu mmoja (John) anaweza kuwa ni mavazi na urembo, lakini kwa mwingine (Mnayah), ikawa ni mawasiliano, yaani vocha na simu, na kwa Nicholaus ikawa ni bia na mvinyo. Kwa hiyo, jambo la msingi ni kwa kila mtu kuweza kugundua, ama kufahamu predator wa fedha zake ni kitu gani.

Kuna njia nyingi ambazo mtu anaweza kutumia kufahamu predator wake. Moja ya njia rahisi kabisa ni ku-tathmini matumizi yako. Unaweza kutathmini matumizi kwa kuandaa akaunti ya matumizi madogomadogo *(petty cash account).* Andaa akaunti hii kwa muda wa kati ya mwezi mmoja hadi mitatu. Kisha, tafuta wastani wa matumizi kwa kila kipengele. Ukishafanya hivyo, kwa urahisi kabisa utaona ni kitu gani kinachotumia fedha zaidi kuliko kingine. Utatambua ni kitu gani kinamaliza fedha zako pasipo ulazima, au uhitaji wa kutumia kiasi chote hicho. Hicho ndicho predator wako. Mifano ya predators wa fedha ni pamoja na:

Urasimu. Urasimu ni zile taratibu zote ambazo unatakiwa kuzilipia katika biashara au jamii. Hii ni pamoja na kodi, ada na tozo mbalimbali. Pia, michango mbalimbali kama michango ya harusi, send-off. Hapa nirudie tu kusema kuwa, siyo lengo la chapisho hili kuhamasisha watu kutolipa kodi, ada, ushuru, na malipo mbalimbali, hapana. Hamasa kubwa ni katika kuwafanya watu kulipia vitu vyenye tija kwao, na vile vinavyoweza kuepukika basi waviepuke. Kwa mfano, unaweza kulipa kodi, ada, na ushuru kidogo, au usilipe kabisa bila kuvunja sheria. Unachotakiwa ni kufahamu taratibu na njia za kupita ili kufanikisha azma yako ya kuwa tajiri. Badala ya kuwa unakadiriwa kodi katika biashara, unaweza kuanza kutumia mashine za kielektroniki *(EFD)* na hivyo kulipa kodi inayostahili. Badala ya kununua gari lenye injini kubwa, ambalo utalilipia kodi kubwa, unaweza kununua gari lenye injini mbadala na kulipa kodi kidogo.

Pia, sisemi watu wasichangie harusi au tafrija za kijamii. Lakini, badala ya kuchangia kila kadi ya harusi, kila kadi ya mchango unayoletewa, unaweza kuamua kuchangia ile michango ambayo unaona ina tija kwako.

Benki na taasisi za fedha. Taasisi za fedha pia, huchukua fedha katika mfumo wa ada, riba, na tozo. Mathalani, ukiweka shs. 100,000 benki, siku ukitaka kuichukua, hauwezi kuchukua fedha kamili kama ulivyoiweka. Lazima utalipia gharama flani kitoa. Iwe kwenye mashine za kutolea fedha (ATM) au kaunta.

Vilevile, fikiria ni jinsi gani benki zinataka kutumia bure fedha zetu! Ukiweka fedha benki watakulipa faida isiyozidi 7% kwa mwaka, kutegemea aina ya akaunti unayotumia. Lakini, ukichukua mkopo kwenye benki hiyohiyo, watakutoza riba isiyopungua 17%. Hii maana yake ni kwamba, kama ukiweka benki shs. 10m, hauwezi kupata faida zaidi ya shs. 700,000 kwa mwaka. Lakini, ukichukua mkopo kiasi hichohicho cha fedha, utalazimika kulipa riba isiyopingua shs. 1.7m. Hii ni tofauti ya karibu shs. 1m kwa kiasi kilekile cha fedha. Kumbuka, kuweka fedha benki unapoteza thamani ya fedha zako kwasababu thamani ya fedha ni sasa. Inavyozidi kukaa benki inazidi kupungua thamani.

Sasa isitambulike kuwa niko kinyume na taasisi za fedha, hapana. Hata mimi nina akaunti benki, na ninaweka fedha zangu benki. Ninachotaka ukione, ni jinsi ambavyo unaweza kupoteza fedha kama hauko makini, au hauna ufahamu mzuri kuhusu fedha na taasisi za fedha. Kwa mfano, badala ya kumuwekea mwanao fedha benki ili atakapokuwa zimsaidie, kwanini usimnunulie hisa katika benki hiyohiyo ili awe anapata kwanza gawio, na pili nyongeza ya thamani ya hisa zake? Au, kwanini usimnunulie hifadhi *(stocks)* labda ya dhahabu, ili atakapokuwa aikute ikiwa imeongezeka thamani, kuliko kutegemea hiyo faida ya benki? Huu ni mtazamo wangu tu lakini!!

Watu wa kati: madalali na mawakala. Ni wazi, na wote tunafahamu jinsi ambavyo madalali na mawakala wanavyokula fedha zetu tena pengine hata bila kustahili, kwa mtindo wanaouita *"cha juu".* Hawa watu wa kati, wamekuwa chanzo cha kupandisha hata bei ya bidhaa na huduma, ili tu wapate fedha kubwa. Kwa mfano, unaweza kukuta nauli ya ndege kutoka Dar kwenda Kigoma ni shs. 350,000. Lakini, ukienda kukata tiketi kwa wakala atakutoza shs. 450,000. Pia, tunafahamu jinsi ambavyo pango za vyumba na nyumba mijini inaathiriwa na hawa wanaojiita madalali. Kwasababu tu atachukua kodi ya mwezi kama ada, utakuta, chumba kinacho pangishwa shs. 30,000, atakipandisha hadi labda shs. 50,000. Kwa mwenye nyumba inaweza kuwa na maana, lakini kwa mlaji inakuwa na athari kubwa.

Kwa maana hiyo basi, ili kuongeza nafasi ya kufanikiwa kwa kumuepuka predator huyu, mtu anapaswa kujitahidi kadri ya awezavyo kupata bidhaa, na huduma, ama pasipo kuhusisha madalali na mawakala, au kuwahusisha kwa uchache kadri inavyowezekana. Kumbuka, lengo lako ni kulinda fedha, na lengo la mtu wa kati ni kupata fedha kutoka kwako.

Bidhaa na Biashara

Kila biashara ina kitu fulani (bidhaa) cha kuuza, au kwa lugha nyepesi tunasema, biashara inakuwa na bidhaa za kuuza, na sehemu au mahali wanapotaka kuuza bidhaa hizo ni kwako. Kwa hiyo kazi ya wafanyabiashara ni kuhakikisha kuwa wanachukua fedha zako au kutoka kwako kwa kukuuzia bidhaa zao. Hivyo, kila unavyonunua bidhaa hizo unapunguza fedha zako, na kuongeza fedha zao.

Kumbuka lengo letu hapa ni kuangalia jinsi ya kulinda fedha zetu. Kwa hiyo, kama kazi ya biashara ni kutaka kuchukua fedha toka kwako, na kazi yako ni kuzilinda fedha hizo, basi ujanja ni kuhakikisha kuwa kila manunuzi unayofanya yanakuwa na faida kwako. Kwa maana hiyo, ni muhimu kujiuliza

kama manunuzi unayofanya (bidhaa unazonunua) yanakupelekea kwenye utajiri au kwenye umasikini; yanakufanya uwe bora kuliko kwanza au yanakurudisha nyuma.

Kwakweli, watu wengi sana bado wana ufahamu mdogo kuhusu predator huyu, hivyo hujikuta wameweka fedha nyingi sana kwenye bidhaa wakati wangeweza kuzalisha fedha hiyo. Kwa lugha ya kibiashara, fedha hii tunaiita kuwa ni mtaji uliofungwa *(tied capital);* ni mtaji uliofungwa katika bidhaa tunazonunua na hazitufanyi kuwa bora. Kwa mfano, unakuta mtu ana familia ya watu watano tu, kwa maana ya baba, mama, mfanyakazi wa ndani, na watoto wawili, lakini ana kabati limelojaa vyombo lukuki – sahani zaidi ya hamisini, vikombe, bakuli, sifuria na vingine "kibao"! haya ni matumizi mabaya ya fedha, na uwe na uhakika kuwa elimu ya fedha kwako bado ni ndogo. Mtu mwingine unakuta ana masunduku matatu au manne ya nguo, viatu pea ishirini, na anajisifia kabisa. Kwakweli huu ni ujinga katika elimu ya fedha. Fikiria kwa mfano, kama unanunua pea moja ya kiatu shilingi 40,000 na una pea ishirini, hii ni sawa na kusema una shilingi 800,000 kwenye viatu. Kwakweli hapa unakuwa na mtaji uliofungwa mkubwa sana. Kwa mfano ungeamua kuwa na pea tano tu za viatu, basi ungekuwa na akiba ya karibu shilingi laki sita nzima.

Siku moja nilikuwa nikifanya tathmini ya maombi ya mkopo wa fedha kwa wajasiriamali. Sasa katika kuwatathmini, nikakutana na dada mmoja anaomba mtaji wa biashara wa shilingi laki saba. Ukimuangalia dada mwenyewe kuanzia juu hadi chini, na simu aliyoshika, na mapambo aliyonayo: kwanza utashawishika kuwa hakuwa na uwezo wa kukosa fedha hiyo kama angekuwa na ufahamu sahihi kuhusu kulinda fedha dhidi ya bidhaa; na pili nilishawishika kuamini kuwa hakumaanisha kweli kuwa anataka akafanye biashara. Usiniulize kwanini! Lakini ninachotaka kukuonesha hapa tu ni kuwa, watu wengi

wanalalamika kuhusu kukosa mitaji ilihali wana fedha nyingi sana ambazo wamezifungia kwenye bidhaa.

Kumbuka kazi ya bishara ni kuchota fedha toka kwako kwa kukuuzia bidhaa, na kazi yako ni kuilinda fedha yako kwa kununua bidhaa zinazoboresha hali yako. Sasa sisemi kuwa usinunue vitu vya thamani, au usifanye manunuzi, hapana! Ninachosema ni kuwa, manunuzi unayofanya yawe na tija katika kuboresha maisha yako, na kukupelekea kufanikiwa.

Wapenzi, ndugu, jamaa na marafiki. Waswahili husema, *"mkono mtupu haulambwi"!* katika sura ya kwanza tumeona kuwa, kupata heshima na mahusiano mazuri katika jamii, ni moja ya sababu za kukutaka uwe tajiri. Ni ukweli usiopingika kuwa, pesa inachangia kwa sehemu kubwa sana kujenga urafiki na mahusiano mema miongoni mwa watu.

Ukiwa na fedha utakuwa na marafiki wengi, wazuri na wabaya, kweli na wanafiki. Pia, utakuwa na mahusiano mengi, mazuri kwa mabaya, ya kijamii na kifamilia. Lakini, kwa kweli wengi kati ya hao watakuwa wanahusiana na wewe kwasababu tu una pesa. Ukitaka kuujua ukweli, jaribu tu kufilisika au kukosa fedha! Hata kadi ya mwaliko wa sherehe ya ubatizo, achilia mbali kadi ya mchango, hautaletewa. Hata taarifa za kile kinachoendelea kwenye familia unaweza usiipate. Kama utaambiwa, ni kwaajili tu ya watu kutaka kuondoa lawama kuwa haukuambiwa.

Ukiwa na fedha, marafiki zako watakualika kwenye vikao vya bar na nyamachoma. Kwakweli, siyo kwasababu wanakupenda sana, ila ni kwasababu ukifika unaweza kuzungusha raundi na kuagiza nyama. Kama unafikiri nakudanganya jaribu kuishiwa, [kila] mtu atakukimbia, hata ukiingia bar na kuungana na wenzako kwenye meza, wataanza kutafuta udhuru kama siyo kuhama kijiwe.

Ifahamike wazi kuwa, sisemi ya kwamba mapenzi, urafiki, na undugu unajengwa katika misingi ya fedha, hapana! Ninachosema ni kuwa, fedha ina mchango mkubwa sana wa kudumisha mapenzi, urafiki, na undugu. Ingawa wengi wetu huupinga ukweli huu, lakini ndiyo ukweli wenyewe, hakuna namna! Unaweza ukawa unajifanya tu mbele za macho ya watu, lakini ndani mwako ukweli unaujua. Jiulize, kwanini unapokutana na mtu, kati ya mambo muhimu atakayo kuuliza ni pamoja na shughuli unazofanya? Unaweza kudhani anakujali sana. Ukweli ni kwamba anataka kuwa na uhakika kama yuko na mtu anayeweza kumudu gharama. Hata kama siyo sasa, anaona kesho iliyo na neema.

Kwa mfano, wengi wameishiwa kwasababu, hawakuwa makini katika kuzitumia na hao ndugu, jamaa, marafiki na wapenzi wao. Utakuta mtu anaishi na kundi la ndugu, jamaa, na marafiki. Wote wanamtegemea kwa kila kitu. Siku fedha ikiisha, kila mtu anatawanyika.

Sasa, sisemi kuwa kuishi na ndugu ni jambo baya, ama ni kutiana umasikini, hapana. Niachosema ni kwamba, ili uweze kuwa na fedha na kudumisha kufanikiwa kwako ni lazima ufahamu mambo ya msingi kuhusu fedha na mahusiano.

Kwanza ni lazima ufahamu kuwa, kufanikiwa, yaani utajiri ulio nao, ni wa kwako na siyo wa jamii au familia nzima. Aliyefanikiwa ni wewe, na siyo kijiji kizima, wala ukoo mzima. Kwa hiyo, wasitegemee tu kuchota fedha kutoka kwako. Hii itakusaidia kuondoa lawama na maneno yasiyo na msingi kuwa, hausaidii hiki wala kile, hapana! Ulitafuta fedha wewe, na umepata wewe, kwa hivyo ni za kwako. Utakuta mtu anaishi na ndugu nyumbani kwake, wapo wapo tu. Hawajishughulishi na jambo lolote. Yaani, wakiamka asubuhi wanasubiri chai, baadaye chakula cha mchana, wanaangalia TV na kuoga tu, kisha

wanasubiri chakula cha usiku. Halafu, uakuta wako bize wanasema, *"daah, aisee jamaa ni mkaksi balaa, hatusaidii kabisa"*!

Pili, ni lazima uwe na mkakati wa kutoa fedha kwa hao ndugu, jamaa na marafiki zako. Kwa mfano, ukimpatia mtu fedha ya kununulia chakula, utakuwa haujamsaidia sana. Unapaswa kumsaidia kufahamu jinsi ya kupata fedha. Vinginevyo, chakula kikiisha atakuja tena kuomba. Wazungu wanasema *don't give them fish but show them how to fish*, kwa tafsiri isiyo rasmi ndiyo kusema, *usiwape samaki, lakini waoneshe jinsi ya kuvua au kupata samaki*.

Kwa kweli kuwasaidia ndugu, jamaa, na marafiki kwa kuwapa fedha ni kuwalemaza, na haitakufikisha mbali. Unapaswa kuwasaidia kwa kuwajengea mifumo, na kuwawezesha kuzalisha katika maeneo yao. Badala ya kumpa fedha ya kutumia, mpe mtaji afanye biashara au ufugaji; mjengee uwezo kwa kumpeleka shule, kozi fupi za ujuzi, na mengine ili aweze kuzalisha.

Pia kwa wapenzi, mnahitaji kuaminiana na kuweka mipango mizuri ya kupata fedha. Siyo kuitana au kualikana kwa chips, nyamachoma, na bia tu, au *"kuchunana"* kama wanavyoita waswahili. Mapenzi au mahusiano yaliyojengwa kwenye mchuno hayawezi kudumu. Kwasababu, yatakuwa yamejengwa juu ya msingi wa fedha, siku zikiisha ama kutokea myumbo, uwe na uhakika kuwa mchunaji ataondoka.

Ndugu, wapenzi, jamaa, na marafiki (mahusiano) wanapaswa wawe baraka na chanzo cha mafanikio na siyo laana katika maisha yako. Wanapaswa wawe chanzo na chachu ya wewe kupata mafanikio, au kupata utajiri, na siyo chanzo cha umasikini na hali duni ya maisha. Ukiona una mahusiano ambayo hayana tija katika kufanikiwa kwako: wewe ni wa kutoa tu siku zote kuliko kupokea. Kila ukiona simu au ujumbe tu, unajua kabisa shida zimeanza, anahitaji fedha *(baby this, baby that; hatuna hiki, hatuna kile)*; mkitoka "out" wewe ni wa kulipa bili zote; basi, watoto wa mjini, au waswahili wanasema, "jiongeze".

Ukiweza kufuata haya, walahi maisha hutayaita kero! Na. Denis Mpagaze

1. *Acha matumizi na manunuzi yasiyo ya lazima. Siyo lazima unywe soda au bia kila siku.*
2. *Acha kutoa-toa ofa zisizo na msingi. Siyo unataka umlipie kila uliyemkuta baa au kwenye mgahawa. Mtu mpaka kwenda baa lazima anapesa yake. Acha kimbele mbele.*
3. *Siyo lazima kununua chai kwenye migahawa wakati unaweza kutengeneza mwenyewe.*
4. *Acha tabia ya kula hovyo kila unachokiona barabarani maana vinakugharimu. Hauna sababu ya kununua maji ya kunywa na wakati unaweza kuchemsha hata ofisini.*
5. *Punguza matumizi ya umeme nyumbani kwako. Usiache redio, taa, au tv vinawaka hata kama hakuna anaye vitumia. Viwashe pale unapovihitaji tu. Wageni wanapo kutembelea, ni ujinga kuendelea na mazungumzo huku redio na tv vimewashwa.*
6. *Tumia maji kwa uangalifu. Punguza upotevu wa maji. Usiruhusu maji kumwagika chini. Acha kufungulia maji kwa kasi kubwa, tengeneza haraka bomba zinazo dondosha maji hata kama ni matone. Kumbuka kidogo kidogo huongeza bili ya maji. Jifunze kuoga haraka, si lazima utumia dk 30 bafuni. Funga bomba wakati unapaka sabuni na kujisugua iwapo unatumia bomba mvua.*
7. *Tumia sabuni za kufulia na kuogea kwa uangalifu pia. Usiache sabuni kwenye maji muda mrefu.*
8. *Pupunguza matumizi ya simu kwa kutokupiga simu zisizo na ulazima. Usitumie simu kupiga stori za hovyo. Hata unapojiunga na vifurushi, fanya hivyo pale tu utakapoona kuna ulazima. Hii itakusaidia kuokoa*

pesa nyingi sana. Kujiunga na vifurushi usivyovihitaji utajikuta kufanya mawasiliano ya kipumbavu tu.

9. *Kwa wenye magari, ni vizuri kuacha kabisa mizunguko isiyo na tija kisa una gari. Muda mwingine unaweza kutumia usafiri wa jumuia kwenda sehemu panapofikika kwa urahisi. Hata unaposafiri kwenda likizo, kama hakuna ulazima wa kwenda na gari binafsi, nenda kwa usafiri wa jumuiya. Acha ufahari, punguza maumivu!*
10. *Siyo lazima uwe na aina 10 za pafyumu, aina saba za lotion, nguo sanduku tatu, pea 12 za viatu. Huu ni ufahari, lakini ni ufahari unaokugharimu.*
11. *Kabla ya kulipa bili yoyote jiridhishe, ukiona mahesabu hayaji vizuri, uliza. Usilipie kitu ambacho hujatumia kwa uhalali.*
12. *Usisite kuomba punguzo la bei, hata kama ni supermarket na fixed bei zao, kuwa mbishi.*
13. *Acha kabisa tabia ya keep change kwa kufikiri unaweza kujenga heshima. Ni kujiumiza tu.*
14. *Tabia ya kumkaribisha girlfriend wako akaja na rafiki zake 10 acha haraka. Usihonge! Usikiri kuwapa ofa mademu zenu ni ufahari. Wao mbona hawawapi ofa? Usinunue machangudoa!*
15. *Usibakize chakula, kadiria chakula cha kuwatosha Asiyemaliza chakula wakati mwingine apewe kidogo. Iwapo chakula kinabaki, usitupe, kiliwe wakati mwingine.*
16. *Kwa nini ukanywe bia ya shs. 6,000 wakati bia hiyo hiyo inapatikana kwa shs 2,500? Ufahari utakunyonga!*

Jaribu kufanya haya na hakika maisha utayafurahia! Hautayaita tena kero.

Kupata fedha ni jambo moja, na kuitunza fedha hiyo ni jambo la pili. Watu wengi sana wamekuwa na uwezo wa kupata fedha nyingi sana lakini hawajui zinaishia wapi. Ukijaribu kuandika kila fedha unayopata, unaweza usiamini kuwa kweli umepata fedha yote hiyo, vivyo hivyo ukiweza kuandika kila matumizi yako hautakaa uamini kuwa umetumia fedha yote hiyo, ndiyo maana waswahili walisema "mali bila daftari hupotea bila habari". Hii ndiyo kusema kuwa, ili uweze kuwa tajiri au kufanikiwa, ni lazima ujifunze kulinda fedha zako.

Fedha zinaweza zikalindwa iwapo tu tutafahamu hatari zinazoikabili fedha hiyo, ambayo ni pamoja na nidhamu ya fedha *(financial discipline);* thamani *(money value)*; na predator wa fedha *(financial predators).*

Kama hauwezi kuzingatia mipango, na bajeti zako, hakuna jinsi ambayo unaweza kuwa na mtiririko wa fedha unaokuwezesha kuhifadhi fedha. Pia, kama haumfahamu adui yako, itakuwa vigumu sana kupambana naye. Hivyo, kama haufahamu predator wako hakuna jinsi ambavyo utazuia fedha zako zisiliwe. Ilinde fedha yako na urasimu, taasisi za fedha, mawakala, na mahusiano. Fedha haiwezi kuleta utajiri kama haina thamani, na thamani ya fedha iko katika uwezo wa kununua. Ni muhimu sana kuhakikisha unatunza thamani ya fedha yako, kwa kuitunza katika vitu ambavyo havipungui thamani,

Sura 5. Kutumia fedha kunakoleta mafanikio

Ukitaka kujua chanzo cha tofauti ya mafanikio baina ya watu, angalia jinsi wanavyotumia rasilimali zao. Hasa rasilimali fedha na muda. Maskini hununua vitu, wenye kipato cha kati hununua liabilities, na matajiri hununua mali/asset. Tumeona kwamba, baada ya mtu kufanikiwa kujenga njia na misingi ya kupata fedha iwezayo kukuletea utajiri, changamoto ya pili ilikuwa ni kulinda fedha hizo zisiondoke katika himaya yetu. Kumbuka, unaweza kupata fedha lukuki, tena zikawa endelevu. Lakini, ukishindwa kuzilinda tu, zitakugeuza kuwa njia au uchochoro wa kupita!

Kama ukifanikiwa kuzilinda, changamoto ya tatu ni mtumizi. Swali muhimu hapa la kujiuliza ni: Je, ni kwa jinsi gani unatumia fedha zako? Watu wengi wameshindwa kutumia vyema fedha zao. Pindi tu wanapozipata, wengine kubadilika tabia, na mienendo yao.

Nadhani, umewahi kusikia mara kadhaa watu wakisema, *"pata fedha tujue tabia yako".* Wengine husema, *"pata fedha tujue tabia yako, filisika tujue tabia ya mke au mume wako".* Ni dhahiri kwamba, kuna mahusiano makubwa kati ya kupata fedha na tabia ya mtu! Mahusiano hayo yanatokana na jinsi atakavyo tumia fedha hizo.

Tukiwa na lengo lilelile la kuboresha akili yetu kuhusu fedha *(improving our financial IQ)*, ili tuweza kufanikiwa zaidi *(creating more wealth)*, tunapaswa kufahamu jinsi ya kutumia fedha tunazopata.

Nitangule tu kusema mapema kwamba, moja ya mambo makubwa yanayo leta tofauti kati ya watu siyo fedha wanazopata. Ni jinsi wanavyo tumia fedha hizo. Kumbuka, "kutumia fedha siyo kazi, kazi kupata fedha"!

5.1 Bajeti

Bajeti ni neno ambalo, tumekuwa tukilitumia kwa nyakati mbalimbali katika maisha yetu. Katika mipango mbalimbali, binafsi au ya kijamii, lazima utahitaji bajeti. Mara nyingi, utawasikia watu wakisema, mwezi huu bajeti imenibana sana. Wengine huuliza, Je, tunaweza kujua bajeti yenu ya sherehe, au ya nchi?. Neno, 'bajeti' siyo geni kabisa kwako!

Bajeti linatokana na neno la kifaransa bougette, lenye maana ya ujumlisho wa mpango fedha katika kipindi husika (quantified financial plan for a forthcoming accounting period). Bajeti, ni mpango wa kutumia fedha ndani ya kipindi mahususi (siku, wiki, mwezi, mwaka n.k) kinachoitwa kipindi fedha. Kama kipindi hicho ni mwaka mmoja, kinaitwa mwaka wa fedha, kama ni mwezi vilevile, utaitwa mwezi wa fedha. Vyovyote iwavyo, bajeti ni kielezi cha mpango wa mapato na matumizi katika fedha ndani kipindi husika cha fedha!

Kwa hiyo, kama umefuatilia tangu mwanzo, utagundua kuwa, bajeti ina sifa kubwa tatu. Kwanza, bajeti inatokana na mpango. Chanzo cha bajeti ni mpango. Hakuna bajeti bila mpango. Kwa mfano, unaweza kuwa na mipango mbalimbali kama: mpango wa uwekezaji, mpango wa chakula, na mpango wa kilimo. Hivyo, utakuwa na bajeti kwa kila mpango: bajeti ya uwekezaji, bajeti ya chakula, na bajeti ya kilimo. Vivyo hivyo katika biashara, kunaweza kukawa na mipango ya aina mbalimbali: mpango wa uzalishaji *(production plan)* ambao utakuwa na bajeti yake, bajeti ya uzalishaji *(production budget);* mpango wa mauzo utakaokuwa na bajeti ya mauzo*;* mpango wa maendeleo utakaokuwa na bajeti ya maendeleo; n.k.

Pili, bajeti huwa katika kipimo cha fedha. Kwa hiyo, matumizi yoyote ya kukamilisha mpango wako, sharti yawe katika fedha. Tatu, bajeti sharti iwe imefungwa katika muda. Kwasababu, mpango wowote ni lazima utekelezwe ndani ya kipindi maalumu. Bajeti pia, ni sharti iwe ndani ya muda husika. Ndiyo

maana, hata bajeti ya serikali huendana na mpango wake, na ndani ya muda husika – mara nyingi mwaka mmoja. Na muda huo huitwa mwaka wa fedha. Katika familia pia, tunapaswa kuwa na bajeti za siku, wiki, mwezi, na mwaka.

Hivyo basi, ni muhimu sana kuweza kuweka mipango yetu ipasavyo. Itatusaidia kufahamu kiwango cha fedha kinachohitajika katika kipindi husika. Pia, kwakuwa tumweza kufahamu japo kwa muhtasari dhana nzima ya bajeti, ni vizuri basi tukajua madhumuni na umuhimu wa bajeti katika maisha yetu.

5.2 Madhumuni ya bajeti

Bajeti ni muhimu katika maendeleo ya jambo lolote kwasababu, hakuna mpango unaoweza kutekelezeka bila bajeti. Siku moja, Yesu alikuwa anawaeleza wanafunzi wake kuhusu umuhimu wa kuwa na bajeti. Akawaambia. Je, kuna mtu anaweza kwenda kupigana au kufanya jambo bila kuhesabu gharama? Kwa maana nyingine alikuwa anawaeleza, hauwezi kukamilisha mpango wako kama hauna bajeti.

Kazi kubwa ya bajeti ni kuonesha jinsi ambavyo, mpango husika utatekelezwa kwa kuzingatia mazingira ya sasa na yajayo, hata kama itatokea mabadiliko. Ili kutimiza mpango huo, bajeti huwezesha kuratibu shughuli zote zinazo tegemewa kufanyika kwa muunganisho wa shughuli moja na nyingine, au idara moja na nyingine katika mpango husika. Kwa mfano, katika sherehe,ni lazima ionekane ni jinsi gani idadi ya wageni itaendana na bajeti ya chakula na vinywaji. Shughuli hizo lazima ziratibiwe vizuri kulingana na mpango huo.

Pamoja na hayo, bajeti pia husaidia kuthibiti rasilimali (to control resources). Rasilimali ni moja ya vitu adimu sana. Hasa rasilimali fedha. Katika uzalishaji, hasa biashara, fedha na muda ndizo rasilimali kubwa na muhimu. Usipofahamu jinsi ya kuzipangilia na kuzibajeti vilivyo, basi utashindwa kufikia malengo yako. Kumbuka, rasilimali hizi; kwanza ni adimu, na pili, ukishazitumia

haziwezi kurudi! Kwa hiyo, kuzipangilia vizuri ni muhimu kuliko unavyoweza kudhani.

Bajeti pia, hufanya kazi ya kutuhabarisha kuhusu mpango wa mapato na matumizi. Habari hizi huonekana katika kila shughuli, kitengo, au idara iliyo ainishwa katika mpango. Bajeti hutueleza tujipange vipi ili tuweze kukamilisha jukumu tulilonalo ndani ya muda wa fedha. Ndiyo maana, kabla ya kufanya jambo lolote, kitu muhimu cha kwanza kabisa, ni kuangalia kama tunazo rasilimali (muda na fedha) za kutosha kutekeleza jambo/mpango husika. Kwa mfano, huwezi kusema unataka kujenga nyumba ya vyumba vitatu, kwa muda wa miezi miwili, wakati huna fedha za kutosha kununulia vifaa vya ujenzi wa nyumba hiyo. Kwa hiyo, maamuzi yoyote tutakayofanya, yatategemea sana kiwango cha taarifa tulichonacho kuhusu bajeti ya jambo husika.

Pia, bajeti ina hamasisha (to motivate) wahusika katika kutekeleza majukumu yao ili kufikia malengo ya mpango. Kwa mfano, kama ulikuwa unapewa bajeti ya shs. 10,000 ya matumizi kwa siku, hamasa inaweza kuwa kubwa zaidi kama bajeti hiyo ikiongezwa. Lakini pia, kuwa na taarifa tu juu ya kile unachotakiwa kutumia katika mpango wako, ni hamasa tosha. Inakufanya ujue unatakiwa kuamua ndani ya wigo upi.

Sambamba na hilo, bajeti pia hutusaidia kupima utendaji kazi wa mtu (performance evaluation). Hii hufanyika kwa kuangalia mpango dhidi ya uhalisia (plans against actual). Na ndiyo maana kila mwisho wa kipindi cha fedha, au hata shughuli, watu hukutana na kufanya tathmini. Kwenye sherehe wanaita 'kuvunja kamati'. Kimsingi, wanajaribu kutathmini utendaji wao ulikuwaje. Na kipimo kizuri huwa ni matumizi katika bajeti. Kama tulisema kila mtu apate sahani ya chakula yenye robo kuku na haikuwa hivyo, ni lazima watu watueleze kilitokea nini kati ya mpango na utekelezaji.

Kwa kweli, kuna faida nyingi sana za kuwa na bajeti. Ndiyo maana, makampuni, taasisi na nchi, hutumia muda mwingi sana wakipanga na kujadili masuala ya bajeti. Hii ni kwasababu, bajeti ndiyo moyo wa mpango. Ndiyo injini ya utekelezaji wa mipango katika kuleta maendeleo.

Lakini, pengine kwa kutokujua umuhimu wa bajeti, au kwa makusudi tu, ni bahati mbaya sana kuwa, si watu wengi wanaweza kuishi kwa bajeti, au hata kupanga bajeti zao. Kwa mfano, sidhani kama watu katika familia zao wanafahamu kwa mwezi mmoja wanatumia kiasi gani cha sukari, mchele, umeme, unga, na maji? Tumezoea kuishi bora liende tu! Nakwambia, huu ni utaratibu mbaya sana wa maisha. Ndiyo maana, kutwa kucha tunalalamika vitu vinapanda bei. Usalama wa chakula umekuwa mdogo sana, na maisha tunayaona magumu. Tunaamua kuishi maisha wanayoita hand to mouth, na tunafuata ule mpango wa manunuzi unaoitwa Just in time. Ukitaka kusonga ugali, unakimbia dukani unanunua nusu na robo umemaliza. Jioni hivyohivyo. Kwa kweli, kuishi hivi unapoteza fedha nyingi bila kutarajia, ama kufahamu. Mwishowe, unajikuta hata upate fedha kiasi gani, haitoshi au haikai. Kwa hiyo ndugu yangu, jifunze kuwa na bajeti. Ukianza na bajeti ya siku, halafu wiki, mwezi, robo mwaka, nusu mwaka, na mwaka mzima, utaona mabadiliko katika maisha yako.

5.3 Mkwamo wa bajeti

Siyo mara zote unaweza kutumia sawa na mpango wako, au kufikia bajeti yako. Hatupangi bajeti ili tuifuate kama msahafu au biblia, hapana! Kumbuka, bajeti ni zana inayotusaidia kufanikisha mpango. Kwa kuwa zana hii inaandaliwa kabla ya kuingia uwanjani, kuna uwezekano mkubwa wa kukuta mambo ni tofauti na tulivyopanga ama kutarajia. Ndiyo maana, wakati wa utekelezaji huwa kuna kitu kinaitwa kufanya tathmini. Tunajipima kwamba: je, tuko

kwenye njia sahihi? Tunakwenda sawa na bajeti yetu? Matarajio yetu yako vilevile? Kwa vyovyote itakavyokuwa, unapofanya tathmini ni lazima uwe na maelezo ya kutosha kuelezea tofauti (variations) zinazojitokeza ili hatua stahiki ziweze kuchukuliwa.

Katika hali ya kawaida, au mara nyingi, kunaweza kutokea upungufu wa rasilimali katika bajeti zetu. Hiki ndicho kinachoitwa "mkwamo wa kibajeti". Sasa, inapotokea kukawa na mkwamo wa kibajeti (budget deficit), kuna namna mbili za kukabiliana na mkwamo huo: njia ya kwanza ni kupunguza matumizi. Njia ya pili ni kuongeza mapato.

1. Punguza matumizi

Kupunguza au kubana matumizi (decreasing spending) ni hatua ya kwanza kabisa na ya haraka ambayo mtu anachukua pale anapokutana na mkwamo wa bajeti. Kubana matumizi kunaweza kufanywa kwa njia mbili: kuondoa matumizi yasiyokuwa ya lazima, na kutafuta mdabala kwa matumizi husika.

Njia ya kwanza ni kuondoa au kupunguza matumizi yasiyokuwa ya lazima. Matumizi ambayo, unaweza kuyaondoa au kuyapunguza bila kuleta athari katika mpango. Kwa mfano, wanafunzi vyuoni wanapokuwa wameishiwa, au kucheleweshewa fedha za kujikimu, hukabiliana na hali hii kwa njia mbalimbali. Kuna wale ambao huamua hupunguza idadi ya milo. Wenyewe wanaita kupiga pasi ndefu. Utakuta mtu anakunywa chai au kula chakula saa sita mchana, na chakula cha mchana anakula saa moja jioni, hiyo ndo mpaka kesho tena. Kupunguza idadi ya vinywaji kwenye sherehe, kuondoa baadhi ya posho kwa watumishi, kupunguza idadi ya wafanyakazi inaweza kuwa mifano ya hatua hii.

Njia ya pili, ni kutafuta kitu mbadala kilicho nafuu kwa hitaji lile lile. Tukitumia mfano wetu wa wanafunzi, hawa huamua kubadili aina ya menyu. Mwingine

kama alizoea kula wali kuku, anahamia kwenye chakula nafuu zaidi: ugali maharagwe, chips kavu nusu, mihogo n.k! kutumia teknolojia katika utendaji kazi, kubadilisha aina ya gari, watoa huduma, na bidhaa mbadala (complementary and substitute goods).

Lakini, swali muhimu la kujiuliza hapa ni je, utabana matumizi mpaka lini? Kuna hatua ambayo utafikia kiasi kwamba kubana matumizi siyo salama kwa afya yako, au kunatishia uhai wa ustawi wa m-bana matumizi. Kwa mfano, utakula milo miwili mpaka lini? Kwa hiyo, njia hii tunaweza kusema, ni njia ya mda mfupi tu (short term strategy). Hivyo, ni muhimu kufikiria njia nyingine iliyo bora zaidi. Kuongeza kipato!

2. Kuongeza kipato

Njia ya pili ya kukabiliana na mkwamo wa bajeti ni kuongeza kipato. Njia hii inweza kuwa bora au yenye afadhali kuliko ile ya kubana matumizi kwasababu, hapa unatekeleza mpango kwa jinsi ileile ulivyopangwa.

Kuongeza mapato, ni njia ya kukabiliana na mkwamo wa bajeti kwa kuzalisha fedha, mahitaji, au bidhaa zaidi zitakazoweza kufidia mkwamo husika. Kwa kweli, njia hii ina ahueni kubwa sana kuliko njia ya kwaza kwasababu, hapa haupunguzi wala kubadilisha mpango wako, bali unajazia pale palipopungua. Kwa mfano, kama matumizi yako yalikuwa shs. 10,000 kwa siku, na sasa unapaswa utumie shs. 15,000 ili uweze kupata mahitaji yaleyale. Basi, unachokifanya ni kujazia hiyo shs. 5,000 iliyo ongezeka.

Kuna njia nyingi sana za kuweza kuongeza kipato. Kwa mfano, njia ya kwanza ni kufanya kazi za ziada, au kwa muda wa ziada (overtime). Kama ulikuwa unafanya kazi kwa masaa 8, basi unaingeza masaa 2 na unalipwa zaidi. Kama ulikuwa na kazi moja, basi unatafuta kazi ya ziada, part-time job. Njia ya pili,

kufanya kazi zenye kipato kikubwa zaidi: unatafuta kazi yenye mapato makubwa zaidi. Kwa mfano, unabadilisha kazi, nafasi, ofisi, au kampuni.

Njia ya tatu, ni kuongeza njia za kupata fedha. Hapa unachofanya, unategeneza namna nyingine ya kupata fedha (earning portifolio). Mwanzoni tuliona njia nne za kupata fedha: kuajiliwa, kujiajili, biashara, na uwekezaji. Kwahiyo, unachokifanya hapa, ni kutengeza njia zaidi ya moja katika njia hizo. Kwa mfano, kama ulikuwa umeajiliwa, basi unaongeza biashara. Kama ni mfanyabiashara, unafanya na kilimo au ufugaji. Badala ya kuendelea kununua mayai na mbogamboga, unaweza kuanza kufuga kuku na kulima bustani ili kufidia mahitaji hayo. Hivyo, utakuwa umefidia au kuongeza bajeti yako ya chakula.

Vyoyote iwavyo, njia hii (ya kujazia bajeti) humlazimisha mtu aweze kufikiria njia mbalimbali za kuweza kumuongezea kipato ili aweze kukabiliana na mkwamo huo. Hapa ndipo tofauti ya kufanikiwa huanzia. Kuna yule atakayeweza kukabiliana na changamoto hii, na kuna yule atakayekata tamaa.

Hata hivyo, changamoto iliyo katika njia hii ni kwamba: kwanza hauwezi kufidia kila kitu kwa kuzalisha kwasababu, kuna kufikia mwisho wako wa kufanya uzalishaji zaidi. Kwa mfano, kama umeamua kufidia bajeti yako kwa kufanya kazi za ziada (part time jobs), masaa katika siku itakuwa ni changamoto yako. Hauwezi kuwa na siku yenye masaa zaidi ya 24, wala wiki yenye zaidi ya siku 7. Pili, fedha siku zote huwa hazitoshi, zina mambo mengi sana. Hivyo, kutumia fedha kama jinsi ya kufidia bajeti bado ni changamoto nyingine.

Kwa maana hiyo, kunapokuwa na mkwamo wa bajeti, changamoto kubwa ni jinsi ya kukabiliana na mkwamo huo. Hata hivyo, kwa kutumia njia yoyote kati ya kubana matumizi na kuongeza kipato, baada ya muda (in the long run) tatizo linaweza kuendelea kama njia mathubuti zaidi hazitabuniwa.

5.4 Mkakati mathubuti wa kuongeza fedha

Pamoja na kuona kuwa, unapokumbana na mkwamo wa bajeti, basi, hauna budi ama kubana matumizi, au kuongeza mapato. Hata hivyo, inawezekana ukajikuta katika mkwamo tena baada ya muda flani. Kwa hiyo, ni muhimu kuangalia njia bora zaidi ya kuweza kutatua changamoto ya bajeti. Na njia hiyo ni ile ya kuwa na matumizi bora ya rasilimali ulizonazo: muda na fedha.

1. Matumizi ya Muda

Katika siri kubwa watu wasiyoifahamu ni kwamba, kila tukio au kila jambo huku duniani limefungwa ndani ya muda. Hata uwe na haraka au mkwamo kiasi gani, hakuna jinsi ambavyo unaweza ukalazimisha kuongeza ama kupunguza muda. Kwa nini? Ni kwasababu muda ndiyo unaotupa kujua majira na nyakati: Kwa kila jambo kuna majira yake, na wakati kwa kila kusudi chini ya mbingu (Mhubiri 3:1). Kwa hiyo, hakuna kusudi ambalo linaweza kutimia bila kushirikisha wakati, na hakuna jambo linaloweza kufanyika bila kushirikisha majira.

Siri hii iko katika kanuni ya kimaumbile, yaani kanuni ya asili. Kwa mfano, hauwezi kulazimisha kifaranga cha kuku kikaanguliwa kabla ya siku 21, kama kweli unapenda kupata kuku. Ni sawa na kutaka mbegu iote kabla ya wakati wake, haitaota. Mwanaume hata akiolewa, hakuna jinsi anaweza kushika mimba na kuzaa motto. Kwanini? Kwasababu hii ni kanuni ya asili.

Vile vile katika kufanikiwa, kila kitu lazima kifanyike kwa kuzingatia nyakati na majira, yaani muda. Mfanyakazi hulipwa ujira wake kwa kuzigatia muda, ndiyo maana mtu analipwa ama kwa saa, au kwa mwezi. Kupanda na kuvuna lazima kuzingatie majira na nyakati. Hivyo, hata uzalishaji ni sharti uzingatie majira na nyakati. Na ndiyo maana, mfalme Suleiman, mtu mwenye hekima kuliko wote waliowahi kuwepo na waliopo, anasisitiza sana watu kuzingatia maswala ya

muda ili kujua majira na nyakati. "… wakati wa kurarua na wakati wa kushona; wakati wa kupenda na wakati wa kuchukia; wakati wa vita na wakati wa amani; wakati wa kuzaliwa na wakati wa kufa; …" (Mhu.3:2-8). Sasa ukiamua kulia wakati wa kucheka, ama wewe ukapanda wakati wa kuvuna, imekula kwako.

Mzee Paulo vilevile anasisitiza juu ya kitu anachokiita "kukomboa wakati". Kwa mfano, alipowaandikia barua watu wa Efeso alisema: "15 Kwa hiyo muwe waangalifu jinsi mnavyoishi; msiishi kama watu wasio na hekima, bali kama watu wenye hekima, 16 mkiukomboa wakati (mkitumia vizuri muda mlio nao) kwa maana hizi ni nyakati za uovu. 17 Kwa hiyo msiwe wajinga, bali muelewe yaliyo mapenzi ya Mungu (Waefeso 5:15–17)". Hapa, mzee Paulo anasema, mtu anayetumia muda wake vibaya ni sawa na mjinga, hana hekima/akili. Mtu mwenye hekima atautumia muda alionao vizuri, yaani ataukomboa muda.

Sasa jiulize anaukomboa kutoka wapi! Kutoka katika vitu visivyo vya maana, au vilivyo vya uovu. Kumbuka, kunapokuwa na mkwamo wa bajeti, hatua ya kwanza ni kubana matumizi. Kupunguza matumizi yasiyokuwa na tija. Hivyo, unakomboa wakati kutoka maswala yasiyokuwa na tija. Kwa mfano, ulevi (pombe, michezo, na mitandao ya kijamii: facebook, WhatsApp, twitter, n.k), usengenyaji, uvivu, wizi, uzinzi na uasherati, na mengine yanayofanana na hayo.

Rasilimali hii ina changamoto kubwa mbili: kwanza ikishatumika hakuna jinsi unavyoweza kuirejesha tena, yaani, ikipita ndiyo imepita. Siku ikipita, hauwezi kuifidia wala kuirejesha. Mwezi ukipita, ndiyo unakuwa umepita.

Changamoto ya pili, hakuna jinsi unavyoweza kuongeza au kurefusha muda. Kama siku ina masaa 24, basi hakuna jinsi ya kuifanya iwe na masaa zaidi. Hivyo, ni muhimu kutambua kuwa, siku ina masaa 24 tu, wiki ina siku 7, ilihali mwaka una wiki 52 tu.

Kwa hiyo basi, ili kuweza kukabiliana na changamoto hizi za muda, ni muhimu sana kuukomboa muda huu ulionao. Kupangilia au kubajeti shughuli zako

katika muda ulio nao. Bajeti hii ya muda itakuwezesha kuona ni kwa namna gani utapangilia mambo matatu muhimu: kupumzika, uzalishaji/maendeleo, na jamii. Kwa hali yoyote iwavyo, jitahidi kuwa na bajeti hizi tatu katika muda wako.

Ni bahati mbaya sana, watu wengi kwanza, hawana mpango au malengo yoyote ya kutekeleza. Hawana ratiba yoyote tangu siku inaanza mpaka inakwisha, hawajui wafanye nini, wafanye lini na wapi. Hivyo, swala la muda kwao siyo tatizo, wana muda wote wanaohitaji. Pili, wanaamua kuwa na maisha ya kufikiria jana na leo tu, hawataki kufikiria kesho. Yaani, hawana mipango ya muda mfupi na mda mrefu. Matokeo yake, wanaishi kwa matukio. Maisha kwao, kila siku ni dharula, kwasababu hakuna kilichopangiliwa. Hata wanachokipangilia hawakitendi ndani ya muda unaotakiwa. Mwisho wa siku wanajikuta, kama siyo kwamba wako nyuma ya wakati, basi wamechelewa majira na msimu husika. Matokeo yake wanapata matokeo hasi!

Nakupa changamoto ndogo tu, fanya tathmini ya jinsi unavyotumia muda wako kwa siku. Chukua karatasi, andika muda unaotumia kwa kila jambo. Andika na muda utakaotumia kulala. Kisha, jumlisha muda wako kwa kuzingatia makundi matatu: muda uliofanya shughuli za uzalishaji (muda wa kula na kuandaa chakula uwe humo pia); muda wa kupumzika (pamoja na muda wa kulala); na muda wa kuzunguka zunguka.

Ukikuta umefikisha walau masaa nane katika uzalishaji basi, akili yako ya fedha iko juu, na una nafasi kubwa sana ya kufanikiwa. Lakini, kama muda wa uzalishaji uko chini ya masaa nane, sijui hata cha kusema! Ndugu yangu, muda ni mali, muda ni rasilimali ghali sana. kuendelea kuishi bila kupangilia muda, uwe na uhakika kuwa maisha yataendelea kuwa duni. Badilika, tumia rasilimali hii vizuri!

2. Matumizi ya fedha

Katika sura zilizotangulia tumeeleza kwa kirefu sana umuhimu wa kuwa na nidhamu ya fedha, hasa katika kuzingatia bajeti. Pia, tukaona ni kwa jinsi gani mtu anaweza kuboresha matumizi ya fedha ili aweze kufanikiwa. Hapa nitaongezea tu kwa kifupi sana mbinu nyingine ya kuboresha matumizi ya fedha.

Fedha ndiyo rasilimali ya pili kwa kuwa chache. Tena, iko kwa watu wachache tu, na ambayo inasakwa na kila mtu iliyoko huku kwenye uchumi. Kuipata ni shughuli kwelikweli, na kuitumia ni rahisi sana kama hauna bajeti. Lakini, hatuwezi kusema usitumie fedha, kumbe utaishije basi, au utapataje majitaji yako! Jambo la msingi, si kuacha kutumia fedha, bali ni kujua matumizi bora ya fedha: kuwa na malengo, kuweka vipaumbele, na kutumia kwa busara.

Jambo la kwanza kabisa la kuzingatia katika kutumia fedha ni kuwa na malengo. Je, wajua kwa nini mpaka leo bado watu "wanaungaunga" bajeti katika maisha yao? Moja ya sababu kubwa ni kutokuwa na malengo au kushindwa kuyafikia. Hili husababishwa na mambo mbalimbali ikiwa ni pamoja na:

1. Kuendeshwa na hisia. Watu wengi huweka malengo kama 'fasheni'. hawajui wala hawana mkakati wa kuyafikia. Hisia zilizomsukuma kuweka malungo zikiisha, kila kitu kinakuwa kimekwisha. Wengine wameamua kuwa na maisha ya bora liende: hawajui mwaka huu, miaka 5, miaka 10 ijayo anataka awe na nini, awe wapi, afanye nini. Hii ni hatari sana kwa ustawi wetu, na ustawi wa maisha yetu kwa ujumla, hasa katika mustakabali mzima wa kujenga utajiri.
2. Kuweka malengo ambayo hayajachambuliwa vizuri. Malengo ni kama ramani, ni picha inayo tuonesha kule tunakotaka kufika. Hivyo, lazima yaainishwe kiustadi. Malengo yanapaswa yawe rahisi kueleweka: tusiweke malengo ambayo hata wewe unashindwa kuyachambua,

kuyaelewa, na kuyakumbuka kwa urahisi. Tumia lugha rahisi, maalum au isiyokuwa ya jumla sana, na isiyokuwa na maana zaidi ya moja. Kwa mfano, ukisema mwaka huu nina lengo la kufanya biashara. Ni lengo rahisi lakini, liko jumla sana.

Pili, yaweze kupimika. Kuweka lengo usiloweza kupima ni sawa na kujidanganya. Kwasababu, hatutaweza kujua kama tunaelekea kuyafikia, tumesha yafikia, au tumeyavuka. Hivyo basi, unapoweka lengo, hakikisha umeweka na kipimo. Kwa mfano, engo langu mwaka huu ni kulima ekari 50 za mahindi. Kipimo hapo ni ekari 50. Unaweza kulima zaidi au pungufu. Lakini, tayari tutajua kuwa ulifikia au kuvuka lengo.

Tatu, yawe na uhalisia, na yaweze kufikiwa. Tunapoweka malengo, tusiweke ambayo kwa rasilimali tulizonazo hatutaweza kuyafikia. Pia, tusiweke yale ambayo tutayafikia kwa urahisi sana. Hii ni kusema, tusiweke malengo makubwa sana kiasi kwamba yanatuvunja moyo, au malengo madogo kiasi kwamba hayatusukumi kutoka pale tulipo. Hayatupi hamasa ya kufanya kazi zaidi ya tunavyofanya sasa. Kwa mfano, kuweka lengo dogo inaweza kuwa vizuri kwasababu, utalifikia kwa urahisi. Lakini, halikujengi sana kwasababu, lengo dogo linazuia kufikia mafanikio makubwa ambayo yapo ndani ya uwezo wetu. Kwa kuweka malengo ambayo hayatusukumi kufanya zaidi ya tunavyofanya sasa au hata tukiyafikia hayatakuwa na mchango mkubwa kwenye mafanikio ya maisha yetu inakuwa ni afadhali hata tusingeweka malengo tu.

Na mwisho, yafungwe katika muda. Ni muhimu sana malengo yawe katika muda, muda mfupi na muda mrefu, ili muda ule ukifika tuweze

kusema tumefika au hatujafika. Hakikisha unakuwa na malengo ya muda mfupi, chini ya miaka 5, na ya muda mrefu, kuanzia miaka 5.

Mfano 1: unaweza sema, "mwaka huu nataka nipate fedha zaidi"! Vizuri, lakini hiyo zaidi ni kiasi gani? Kama ulikuwa unapata shs. 10,000 na sasa ukaanza kupata shs. 10,100 ni fedha zaidi. Mwisho wa mwaka, unaweza kuona hujafikia malengo. Lakini, ukweli ni kwamba hukuwa na malengo yoyote, kwa sababu hukuchambua vizuri. Mfano 2: unaweza kupanga baada ya miaka mitatu, nataka niwe nazalisha mayai 1000 ya kuku wa kienyeji kwa siku. Lengo hili limejitosheleza: ni rahisi, linapimika, lina eleweka, limefungwa katika muda.

3. Kuishi kesho. Watu wengine wana tabia ya kusema nitafanya kesho, nitafanya kesho! Kesho haitakuja kufika kamwe. Mwisho wa siku, unajikuta mwaka umekwisha ukiwa hujafikia malengo yako, na kesho bado hujaifikia. Kwa mfano, kuna rafiki yangu alikuwa na lengo la kuwa na kuku 600 baada ya mwaka mmoja. Lakini, mpaka leo hana hata banda. Anza kuishi leo, ukomboe wakati, tumia hekima ili malengo yako yafikiwe.
4. Kukata tamaa mapema, au kushindwa kukabili changamoto. Hakuna dhambi kubwa kama kukata tamaa! Watu wanafikiri kwamba ukishaweka malengo tu, basi njia ni nyeupe kuweza kuyafikia. Siyo ukweli. Kuweka malengo sio uhakika kwamba utayafikia kirahisi. Lazima kutakuwa na changamoto kadhaa kwenye safari hiyo. Kama uvumilivu utakosemana, itakuwa vigumu sana kufikia malengo hayo. Mara nyingi, watu huanza kwa nguvu na juhudi kubwa kufanyia kazi malengo yao. Lakini, baada ya muda, wanaanza kuona mambo ni magumu. Basi, wanakata tamaa au wanapunguza kabisa kasi. Wengine huishia kusema wanajipanga kwa mwaka ujao. Kwa bahati mbaya hata

mwaka huo ujao wanaendelea kurudia yaleyale. Usikate tamaa, komaa, pigana mpaka mwisho.

Njia ya pili ya kuwa na matumizi bora ya fedha ni kuwa na vipaumbele. Siku zote, mahitaji huwa ni mengi kuliko rasilimali zilizopo. Kwasababu rasilimali ni adimu, na hatuwezi kukidhi mahitaji (malengo) yote, basi mbinu ni kuwa na vipaumbele.

Vipaumbele ni malengo au mahitaji yaliyopangwa kwa kuzingatia umuhimu na uharaka wa uhitaji au utekelezaji wake. Kwa mfano, ukiwa na mahitaji mawili, chakula na mavazi, huku ukiwa na fedha inayotosha kugharamia kimojawapo kati ya hivyo. Basi, kile utakachoamua kugharamia ndiyo kipaumbele chako. Vivyo hivyo katika kuboresha maisha, biashara, na kufanikiwa. Unachopaswa kufanya kwanza, hivyo ndicho kipaumbele chako.

Tunasisitiza kuwa na kipaumbele kwasababu: kwanza ni muhimu kuwa na malengo ili uweze kuwa ma maendeleo. Hivyo, hakuna maendeleo bila malengo, na, hakuna malengo bila vipaumbele. Pili, vipaumbele husaidia uweze kutumia rasilimali zilizopo katika mambo ya msingi au muhimu kwanza. Yaani, ukiwa na vipaumbele na kisha ukavitekeleza kwa kuzingatia mpangilio wake, basi utakuwa umetekeleza vipaumbele vya kwanza kwa umuhimu wakati rasilimali zinapokwisha.

Hapa ni lazima ufahamu kwamba, kuwa na malengo ni jambo moja, na kuvipanga kwa umuhimu ni jambo la pili. Kwa mfano, mahitaji au mipango yako inaweza kuwa: kwenda sokoni, kuchota maji, kufua nguo, na kumuona rafiki. Lakini, ukianza kuipanga kwa umuhimu, utakuwa na orodha iliyotofauti kulingana na mahitaji ya wakati. Unaweza kupanga (1) kuchota maji, (2) kufua nguo (3) kwenda sokoni na (4) kumuona rafiki. Hapo ikitokea muda umekwisha mapema, basi utakuwa walau umefikia au umekamilisha vipaumbele muhimu.

Kupanga vipaumbele, na hata kuvipa umuhimu zote bado ni changamoto. Kuna mtu atakwambia kwenda shule na kuchezwa ngoma ni vipaumbele vyake kwa muda huo. Lakini, kuchezwa ngoma ni muhimu zaidi kuliko kwenda shule. Kwa hiyo, yuko radhi auze mpunga ili achezwe ngoma, kuliko aende shule. Kwa kweli huu ni uamuzi wa kila mtu, lakini jambo la msingi tu ni kuangalia kuwa ni kwa jinsi gani vipaumbele vyako, na umuhimu unaovipa vinaboresha maisha yako.

Kuna rafiki yangu mmoja anasema, ukiwa sehemu ambayo mnakula chakula kwa pamoja, kwanza unaanza kula nyama, kisha chakula! hata kama nyama zitakwisha, basi unakuwa angalau uliambulia. Vilevile, kwa rasilimali fedha, na hata muda, ukipanga vitu vyako kwa kipaumbele, kwa kuzingatia umuhimu, itakuwa ni rahisi wewe kufanya maamuzi, na kutumia vyema rasilimali zako, na hata rasilimali inapokwisha, unakuwa tayari umetekeleza yale mambo ambayo: kwanza ni ya kipaumbele, lakini pia ya muhimu zaidi.

Njia ya tatu ya kuboresha bajeti ni kutumia fedha kwa busara (spend wisely). Kwa kweli hakuna kanuni hasa ya kusema matumizi haya ni ya busara na haya siyo ya busara, hapana! Lakini, amani ya Roho ipitayo akili zote iamue rohoni mwenu pale mnapoamua kutumia. Akili na mioyo yenu ikiwashuhudia kuwa jambo hili ni bora sana kulifanya kuliko kuto lifanya, basi hilo ndilo likupasalo kufanya.

Hata hivyo, katika sura ya pili, tuliona kwa kirefu sana jinsi ambavyo unaweza kufanya matumizi huku ukilinda fedha zako. Kwa lugha nyepesi ndiyo kusema, tumia fedha zako zaidi kwenye asset (elimu, mitaji, dhamana, hisa, n.k) kuliko liabilities kama nguo, vyakula, pombe, n.k. Pia, fanya matumizi ya kimitaji zaidi (capital expenditure) kuliko matumizi ya kawaida (current expenditure).

Mara nyingi nikiwaambia watu watumie kwa busara kwenye bidhaa za matumizi (consumable goods) kama nguo, chakula, na pombe kwasababu hizo

ni liability (hazizalishi bali zinatumia fedha tu) huwa wananishangaa sana. Na wengine huwa wanafikiri kuwa, nasema waishi maisha ya kujibana sana, hapana! Ninachosema ni kuwa, unapotumia mahitaji yako basi utumie kwa busara. Kwa mfano, inakufaa nini kwenda kunywa kreti zima la bia wakati ungeweza kunywa bia tatu tu ukawa umeridhika. Au, inafaa nini kuwa na nguo (suti) sitini zilizo ghali, wakati hata suti kumi tu zingeweza kutosha? Wakati mwingine, unakuta mtu anaandaa chakula, mwenyewe anaita mboga saba, halafu anafikiri anaishi maisha sahihi, hapana. Sisemi ule chakula kibaya, lakini unaweza kula mlo kamili kwa kuzingatia kanuni nzuri za uandaaji wa chakula. Kwanini uwe na mchicha, kabichi, na chainizi kama mboga za majani; huku ukiwa na kuku, mbuzi na samaki kama mboga kuu kwenye mlo mmoja? Huu ni uharibifu, na hata kiafya haikusaidii sana. Si ajabu ikakuletea matatizo ya kiafya kwasababu, utakuwa na kiasi kikubwa cha virutubisho kuliko uhitaji wa mwili.

Fursa zilizopo wakati serikali inapobana matumizi – Albert Sanga,

Raisi wa awamu ya tano wa Jamuhuri ya Muungano wa Tanzania (JMT), Mh.Dkt John Pombe Magufuli (JPM) alibainisha kwamba: serikali yake imeamua kubana matumizi kwa kutumia njia ya kwanza. Yaani, kubana matumizi ya sasa (current spending). Kubana huko matumizi kumejumuisha: kukata baadhi ya posho, na kupiga marufuku ununuzi wa samani kutoka nje ya nchi. Pia, kuzuia sherehe, makongamano, semina, warsha, na safari (hasa za nje ya nchi) zisizo na jita kwa taifa; pamoja na kudhibiti mianya ya ukwepaji kodi katika maeneo mengi.

Kwa upande mwingine, kusisitiza kujenga uchumi wa viwanda, inamaanisha, serikali haina mpango wa kubana matumizi katika uwekezaji au matumizi ya kimitaji (capital spending). Kwa mfano, kuwekeza katika miundo mbinu na huduma za jamii: barabara, reli, mawasiliano, viwanja vya ndege, shule au elimu, afya, maji, kilimo, na sekta zinazoshikilia uchumi.

Kiuchumi, kubana matumizi kwa staili ya matumizi ya sasa, huwa kuna maumivu makali ya papo kwa papo kwa wananchi. Lakini, kuna tija kubwa katika wakati ujao. Kwa mfano, wafanyakazi wanaojifariji na ongezeko la mishahara: hakutakuwa na ongezeko kubwa katika mishahara, kwasababu, wanaangukia katika mkakati wa kupunguza matumizi ya sasa (current spending). Ukiacha hilo, mishahara haiongezwi kama njugu. Isipokuwa, kuongezeka kwake kunategemea namna uchumi unavyokua katika wakati husika. Ni muhimu kufahamu mambo haya kwa tafsiri unayotakiwa ili ikusaidie kuwa salama kiuchumi na kikipato katika ubanaji huu wa matumizi.

Katika sayansi ya uchumi ni kwamba, matumizi ya sasa, huwa yanahamasisha sana mahitaji ya kistarehe miongoni mwa wananchi. Wakati matumizi ya uwekezaji wa kimitaji (capital spending), yanahamasisha sana mahitaji ya kiuzalishaji miongoni mwa wananchi. Iko hivi: kunapokuwa na mmiminiko mkubwa wa fedha kupitia watu kulipana posho, ukwepaji wa kodi kiholela, ufisadi, dili, na biashara haramu; huwa inasababisha jamii kuathirika kisaikolojia katika utafutaji na matumizi. Athari hizo ni pamoja na:

Kwanza, watu wengi huwa na kawaida ya kufikiria na kupendelea starehe. Biashara kubwa itakuwa katika hoteli, guest, na starehe kuliko uzalishaji (kilimo, mifugo na viwanda)! Kutakuwa na saluni nyingi za kisasa kuliko bustani za mbogamboga na matunda! Kwa nini? Ni kwasababu uchumi uko katika mzunguko wa matumizi ya sasa/matumizi ya papo kwa papo (current spending). Athari ya pili, ni watu kupenda fedha za rahisi, au zipatikanazo kwa urahisi. Hapa utabaini kuwa kutokana na sababu ya kwanza, kila mtu anakuwa anataka malipo makubwa kwa kazi ndogo. Kwa mfano, kunakuwa na mfumuko mkubwa wa madalali katika miji na vijiji. Bei ya vitu kama nyumba na ardhi inakuwa siyo halisi, haiendani na uhalisia, mfumuko wa bei unakuwa mkubwa. Yaani ni

kwamba mtu mmoja anapoona kwamba mwingine anapata hela kirahisi nae hubuni njia zilezile za kupata fedha.

Athari nyingine ya uwepo wa hela za mtelezo katika uchumi ni kuua ubunifu. Nani aumize kichwa kubuni kitu cha utofauti wakati pasipo hata kubuni unaweza kupiga hela za maana? Kwa mfano, watu kuigana biashara. Kila mtu anafanya biashara ya kufuata nguo China, kila mtu anauza simu na vifaa vya electronics toka China!

Hivyo basi, ukiwa kwenye biashara zinazohusisha matumizi yasiyo ya msingi (matumizi ya starehe) ni lazima uelewe kwamba, ubanaji huu wa matumizi, utahamisha mzunguko wa fedha kutoka huko kwenda upande mwingine. Kutakuwa na kupungua sana kwa shughuli za starehe, na matumizi yasiyo ya lazima. Kwa mfano, wamiliki maduka ya viwalo, kumbi za starehe, wapambaji na wote waliokuwa wanatoa huduma kwenye sherehe, wajiandae kwasababu, muelekeo wa uchumi unaenda kupelekea watu wengi kupunguza matumizi yasiyo ya lazima. Kuvaa nguo ni suala la lazima, lakini, kununua nguo kila wiki sio lazima! Kula ni lazima, lakini kula kilo mbili za kitimoto peke yako ni anasa! Kufanya harusi inaweza kuwa lazima, lakini kufanya sherehe ya harusi ya shs 20m inaweza kuwa tatizo!

Hata hivyo, mihimili ya uchumi ni kama mashetani wanaoshirikiana, yaani, huwezi kuwadhbiti wote kwa mara moja na ukapata matokeo yanayoeleweka. Ukimdhibiti mmoja lazima mwingine apate upenyo wa kujitanua. Ukidhibiti matumizi yasiyo ya lazima katika eneo la matumizi ya sasa "Current Spending"; jambo ambalo linampa mwanya wa kuongeza matumizi katika huduma za umma na miundo mbinu ya uzalishaji. Hii inatupa picha kwamba, mwelekeo wa biashara zenye faida unahama kutoka biashara za starehe kwenda kwenye biashara za kiuzalishaji. Nadhani tunakwenda sawa mpaka hapo!

Ikiwa serikali imebana matumizi ili kupata akiba na mtaji kwa ajili ya kuamsha sekta ya viwanda vihusianavyo na kilimo, uvuvi na ufugaji. Maana yake ni kwamba, ukitaka kukusanya faida katika wakati huu, ni rahisi kuipata ikiwa utaenda kutafuta shamba na kulima bustani ya mboga. Utafanya biashara kama utafungua duka la pembejeo za kilimo, mifugo au uvuvi. Pia, kama utaingia katika kuongeza thamani mazao, n.k.

Ikiwa serikali inabana matumizi ya sana, na wewe ukawa na mtaji. Lakini, ikatokea una machaguo mawili: kujenga kiwanda, au kujenga hoteli. Basi, wakati huu inabidi uende ukajenge kiwanda. Hata kama hauna hela mkononi, huu ndio wakati wa kwenda benki kukopa hela, kisha, badala ya kwenda kununua gari la kutembelea, nenda kanunue shamba upande mapapi na matunda mengine. Ninakwambia uende ukatafute kitu cha kukuongezea kipato kwasababu, kwa mahesabu ya kiuchumi ni kwamba, hakuna ongezeko la mshahara, wala la matumizi ya kawaida, litakaloweza kufidia athari za ubanaji matumizi katika serikali.

Jambo kubwa hapa ni kwamba: katika mizania ya kiuchumi, ukibana matumizi ya serikali halafu ukaongeza mishahara kufidia maumivu ya ubanaji matumizi, unakuwa hujafanya chochote katika uchumi. Yaani ukisema zile posho zilizobanwa na kufutwa zifidiwe kwenye ongezeko la mishahara, ujue utakuwa unatwanga maji kwenye kinu. Naomba wajasiriamali wenzangu muelewe jambo hili: maana ya kubana matumizi ni kupunguza au kujizuia kutumia fedha katika mambo yasiyo ya msingi. Kutotumia fedha katika mambo yanayoweza kusubiri bila kuleta athari mbaya katika maisha.

Serikali inapobana matumizi, maana yake ni sisi wananchi tunatakiwa tukijibana. Wewe mfanyakazi na mimi mwananchi wa kawaida, usitazamie eti serikali ibane matumizi halafu mimi nisipate maumivu! Likitokea jambo hilo basi

ujue hakuna ubanaji wowote. Katika muda mfupi na muda mrefu ni lazima kila mwananchi ayasikie maumivu ya ubanaji matumizi huu katika uchumi.

Na hapa ninataka muelewe mambo makubwa mawili: la kwanza ni kwamba serikali inapo bana matumizi maumivu (athari au matokeo) yake yanakuja kuugusa uchumi mzima. Hata usipo yahisi moja kwa moja, lakini yatakuwepo. Jambo la pili, ni kutaka watu waongeze mapato kupitia uzalishaji. Lengo kubwa la ubanaji matumizi ni kufanya yale maumivu yaamshe watu kufanya kazi kwa bidii zaidi ili kufidia (kujisalimisha) na maumivu.

Kwa mfano, mfanyakazi ambaye anasomesha watoto shule za akademia kwa kutegemea hela za posho zitokanazo na semina za 'uwango na ukweli' kazini; na imetokea kwamba hizo posho zimezuiliwa, maana yake ni kwamba, anakuwa kakutana na maumivu kubana matumizi. Ikiwa (mfanyakazi huyu) alikuwa na utamaduni wa kutoka kazini na kwenda baa; atajikuta yeye mwenyewe, kila atokapo kazini analazimika kwenda shambani ama katika mabanda ya mifugo "kuendelea kufanya kazi zaidi" ili walau kupata ada za watoto walioko huko akademia. Yule dalali pale mjini ambae alikuwa akiwabamiza watu 'cha juu', kwa kuwa hela zimeshakuwa adimu, dalali huyu anaweza kujikuta anapigika kijiweni. Hivyo, kuliko afe na njaa, anaweza kuamua kwenda kutafuta walau ekari moja alime mahindi.

Ninachotaka kukuonesha si kwamba ajira zitakuwa hazifai, sio kwamba biashara zingine zitakuwa hazina maana, la hasha! Ila nataka uelewe kiini cha mabadiliko ya kiuchumi yanayotokea inapohitajika kubana matumizi.

Kwa kawaida, hakuna mabadiliko mabaya. Isipokuwa, uzuri ama ubaya wa mabadiliko utategemea maandalizi yako, na namna unavyo yapokea mabadiliko hayo. Kwa mfano, kuna mambo kadhaa mazuri yanayoweza kujitokeza inapotokea hatua za kupunguza matumizi ya sasa na kutarajia kuongeza matumizi ya kimitaji. Jambo la kwanza, ni kushuka kwa mfumuko wa bei.

Kwasababu watu watabadilisha matumizi na kuongeza uzalishaji, tunategemea mfumuko wa bei upungue. Pili, ni kupanda kwa thamani ya shilingi. Inapotokea uzalishaji ukaongezeka, basi shilingi inaweza kuimarika zaidi. Pamoja na haya, bado huwezi kubweteka kwasababu mfumuko wa bei umedhibitiwa na thamani ya fedha kuongezeka. Haya mawili yanapotokea, nayo yana 'mikwara' yake katika uchumi.

Nihitimishe tu kwa kusema kwamba, inapotokea tatizo la kibajeti, usalama wa yeyote: mfanyabiashara, muajiriwa, mkulima, mfugaji, mtu wa mjini, ama kijijini, ni kuongeza fedha. Lazima kufanya kazi kwa bidii zaidi, kuliko awali. Muda wa kutoka kazini na kufika nyumbani kulala kwenye makochi unapungua, hapa ni kazi tu! Ni lazima ufikirie walau kufuga hata kuku kidogo tu kwa ajili ya kitoweo na mayai nyumbani. Ukishindwa kabisa, lima hata mboga hapo uani ambazo walau zitakuwa zinakupa japo fedha kidogo ya ziada kila wiki. Kupunguza matumizi tu haitoshi, ni muhimu kuongeza uzalishaji pia.

Sura 6: Kusimamia mikopo

Kupata na kuongeza mitaji, ni moja ya mambo makubwa yanayo wasumbua wajasiriamali. Pamoja na kuwepo kwa njia nyingi za kuweza kupata mtaji na kuongeza kipato, mkopo ni moja ya njia muhimu sana. Njia hii hutumiwa na watu binafsi, makampuni, taasisi, na hata nchi. Lengo kuu la kukopa, ni kuboresha hali ya kiuchumi, na kuinua uwezo wa kifedha. Lakini, mkopo usipo simamiwa vizuri unaweza kuwa hatari kwa ustawi wa biashara, na maisha ya mkopaji. Kwahiyo, kuongeza uelewa katika swala la kusimamia mikopo ni muhimu sana. Usimamizi mzuri wa mikopo, uta kuwezesha kupata mafanikio na kulinda fedha zako.

Katika sura zilizotangulia tumejadili kwa kirefu kuhusu mbinu, na namna ya kujiongezea kipato, kuongeza fedha. Katika sura ya 3, tumeangalia jinsi ya kulinda fedha. Pia, kulinda thamani ya fedha. Katika sura hii, tuta angazia mbinu nyingine ya kuongezea uwezo wa fedha: mkopo *(leverage – leveraging your money).*

6.1 Kukopa na Kuazima

Ni bahati mbaya sana kwamba, watumiaji wa Kiswahili, kwa kutofahamu au kwa makusudi, wamekuwa na matumizi yasiyo sahihi, au wanayatumia kwa kubadilishana *(interchangeably),* au wameshindwa kutofautisha maneno haya mawili: Mkopo *(leverage);* na Kuazima *(borrowing).* Kwa mfano, mtu anasema, *"nikopeshe fedha".* Lakini, akimaanisha, *"niazime pesa",* na kinyume chake. Katika lugha ya kiingereza, maneno haya yametafsiriwa kama ifuatavyo:

***Leverage** is a verb to mean: use borrowed capital for (an investment), expecting the profits made to be greater than the interest payable. i.e. a leveraged takeover bid. Also, it can be defined as: use (something) to maximum advantage, e.g. the*

organization needs to leverage its key resources – Oxford English Dictionary, 10th Edition

Kwa tafsiri isiyo rasmi: *Kukopa ni kitenzi, ikiwa na maana: matumizi ya mataji/rasilimali uliokopwa kwa (uwekezaji), ukitarajia kupata faida kubwa kuliko riba inayolipwa. yaani, jitihada za kuchukua uhamisho. Pia, inaweza kuelezwa kama: kutumia (kitu) kwa faida kubwa, k.m. shirika linahitaji kupanua rasilimali zake muhim*u

Hivyo, mkopo ni kitendo cha kutumia fedha au rasilimali iliyo azimwa, kama mtaji ukitegemea faida itakayo patikana kuwa kubwa kuliko riba ya rasilimali husika. Kwahiyo, lengo la kuchukua mkopo shurti utumie kuzalishia. Ni muhimu kuhakikisha kuwa, faida inayopatikana, iwe kubwa kuliko riba utakayorudisha. Kwa mfano, ukichukua mkopo wa shs. 10m, kwa riba ya 18% kwa mwaka. Ina maanisha kwamba, baada ya mwaka mmoja unatakiwa urudishe shs. 11.8m (mkopo: 10,000,000 + riba: 1,800,000). Kwa kuzingatia kuwa, riba itatozwa katika mkopo na siyo katika punguzo baada ya malipo *(reducing balance)*. Hivyo, hauna budi kuhakikisha, mkopo unazalisha faida kubwa zaidi kuliko riba unayopaswa kulipa! Hii ni kanuni muhimu sana kuhusu mkopo, ni muhimu ukaizingatia kwani ndiyo mwongozo katika mada hii.

Pia *leverage* inaweza kutafsiriwa kama, matumizi (ya kitu) kwa faida upeo, kwa kiwango cha juu. Kwa mfano, kama ni kutumia nguvu kazi, basi itumie kwa kiwango cha juu. Kama ni kutumia fedha, basi itumie kwa kupata faida kadri inavyowezekana. Kama ni kwa kutumia ardhi, itumie kwa kiwango cha juu kadri inavyo wezekana. Kanuni hii ni muhimu pia katika kuongeza uzalishaji na kuleta tija kwenye matumizi ya rasilimali.

Borrow is a verb which means: take and use (something that belongs to someone else) with the intention of returning it, e.g. he had borrowed a car from one of his colleagues – Oxford English Dictionary, 10th Edition.

Neno hili pia *[borrow]* kwa tafsiri isiyo rasmi, ni "[ku] azima". Hiki pia ni kitenzi, kitendo cha kuchukua na kutumia kitu, kinacho milikiwa na mtu mwingine, ukitarajia kukirudisha. Kwa mfano, unaweza kuazima kitendea kazi kama gari, jembe, na kalamu. Pia, vitu vya kuzalishia mali kama kuku, mbuzi na fedha, kwa makubaliano ya kukirejesha kwa mwenyewe, baada ya matumizi tarajali. Kumbuka, hapa hakuna swala la kurudisha ikiambatana na riba, bali unarudisha kile ulichochukua tu!

Kwa maana hiyo, ukichukua ng'ombe kwa mtu ili ukapandishie ng'ombe wako, kwa makubaliano kwamba, wakati unamrudisha ataambatana na mbuzi mmoja au ndama. Basi, kitendo hicho ni *mkopo* na siyo *kuazima*. Lakini, ukimchukua ng'ombe huyohuyo ili ukapandishie ng'ombe wako, kwa makubaliano kwamba, wakati unamrudisha, atarudi mwenyewe kama alivyo. Basi, kitendo hicho ni *kuazima* na siyo *mkopo.* Vivyo hivyo, kama ukichukua fedha kwa mtu, kwa makubaliano ya kuzirudisha bila riba, unakuwa umeazima na siyo kukopa. Tofauti hii ni muhimu sana kuifahamu, hasa unapokuwa unahitaji kuongeza mtaji wa biashara yako. Kimsingi, mambo yote mawili, kukopa na kuazima, ni moja ya njia muhimu sana katika kuongeza au kutafuta mtaji wa kuendeshea biashara.

Vyovyote iwavyo, naamini kabisa kuwa umewahi kusikia watu, hasa wafanyabiashara, wakiambizana kuwa, huwezi kuendelea bila kukopa. Hata nchi, zinaweza kufanya maendeleo kutokana na mikopo. Basi, kumbe kukopa ama kuazima ni swala jema sana na la muhimu sana katika kujipatia mitaji.

Lakini kwa upande mwingine tujiulize, ni wafanyabiashara wangapi tumewaona wakifilisika, au kufilisiwa kwasababu ya mikopo? Wakati mwingine, tume shuhudia nchi zikifilisika au kuingia kwenye uchumi mbovu kwasababu ya madeni. Kwa mfano, tunakumbuka sakata la kufilisika kwa nchi ya Ugiriki. Katika miaka ya 2015, Ugiriki ilikuwa na hali ngumu ya kifadha, hasa

baada ya kuwa na madeni makubwa. Nchi ilifikia hatua ya kutokopesheka. Sasa tujiulize, ni kwa nini wamefikia hatua hiyo?

Pia tujiulize, ni watu wangapi tumeshuhudia wakiwa na maisha magumu baada ya kupata mikopo? Kwa wajasiriamali, kwa nini kabla ya kukopa biashara zao zilikuwa zinakwenda vizuri, zikikua kwa kiwango kizuri, lakini baadaa ya kukopa zikaanza kuporomoka hadi wengine kufilisika? Je, mikopo hufilisi watu? Au, watu wanafilisika wenyewe baada ya kupata mikopo? Tukijiuliza maswali ya namna hii, na kuweza kutathmini mifano kadhaa tuliyonayo katika jamii: wafanyakazi, wafanya biashara, taasisi, na makampuni yaliyokuwa hoi kiuchumi baada ya kukopa, tunaweza kugundua siri kubwa iliyoko katika mikopo.

Kwa kuzingatia maswali, na mifano michache hapo juu, inatuonesha wazi kabisa kuwa, siri ya kujiongezea uwezo wa kifedha haiko tu katika kukopa ama kuazima. Bali, iko katika jinsi unavyo simamia mikopo yako: wapi unakopa, jinsi gani unakopa, na utakavyotumia mkopo husika. Unaweza ukachukua mkopo ukakusaidia, lakini mkopo huohuo, unaweza ukakuvuruga mpaka ukakosa uelekeo wa maisha kabisa. Ili kuweza kunufaika na mikopo, ni muhimu kuzingatia siri kuu mbili za mkopo bora: gharama, na matumizi ya mkopo.

6.2 Siri katika ubora wa mkopo

Wakati wa mgogoro wa kifedha wa Ugiriki *(Greece financial crisis),* nilikuwa na swali moja linalo nisumbua: nchi inawezaje kufilisika? Swali hili lilinipelekea kuanza kufuatilia kwa karibu mgogoro ule, na kutafakari kwa kina, sababu za kufilisika kwa nchi hiyo. Wakati nikitafakari, nikafikia hatua ya kumtafakari mtu mmoja mmoja: inakuwaje mtu anakuwa na hali nzuri sana kimaisha, anakuwa na biashara kubwa, nzuri, halafu anafilisika! Nilikuja kubaini sababu kubwa mbili.

Sababu ya kwanza, miongoni mwa sababu nyingi zilizopo, ni kuwa na madeni makubwa. Ikiwa madeni yanakuwa makubwa kuliko uweza wa kuzalisha au kuyahimili, jiandae kufilisika. Kukopa na kuazima fedha/rasilimali bila kuangalia uwezo wa kipato katika kurejesha madeni husika. Kukopa hadi kufikia hatua ya kutokopesheka. Kwa mfano, nchi ya Ugiriki ilikuwa na madeni makubwa kiasi kwamba, taasisi za fedha kama Benki ya dunia na shirika la fedha duniani *(IMF)* yakawa hayataki kuikopesha. Pia, washirika wake kiuchumi, nchi za umoja wa ulaya, nao wakawa hawataki kuipa mkopo. Kimsingi, Ugiriki ikawa haikopesheki. Hali hiyo hiyo hutokea pia kwa wajasiriamali. Kinachofanya wawe na myumbo wa kifedha baada ya kukopa, pamoja na sababu nyingine, lakini kubwa ni wingi au ukubwa wa madeni.

Sababu kubwa ya pili, ni matumizi ya fedha walizokopa. Hapa, utagundua kuwa, mara nyingi sana, kumekuwa na utumiaji wa mikopo katika mambo yasiyo kusudiwa. Kwa mfano, unakwenda kukopa kwa kusudi la kujenga miundombinu. Lakini baada ya kupata fedha, zinaishia kwenye kulipana posho na mishahara. Hali kadhalika kwa wajasiriamali. Unakuta mfanyabiashara anakopa kwaajili ya kuongeza mtaji. Lakini, akipata fedha tu, anaishia kununua nguo au kujenga nyumba. Kwakweli katika hali kama hii, ni lazima mtu atapata myumbo wa kiuchumi.

Hivyo, ili kuondokana au kupunguza changamoto hizi, ni muhimu kuelewa siri kubwa mbili zilizoko katika mkopo. Kwanza ni gharama ya kupata, kutunza na kulipa mkopo. Pili, ni jinsi utakavyo tumia (matumizi ya) mkopo husika.

1. Mkopo uwe na gharama nafuu.

Watu wengi wamejikuta na madeni yasiyolipika, na pengine kulazimika kulipa fedha nyingi zaidi kwasababu, hawakujua gharama halisi za mkopo. Wakati wanachukua mkopo, hawakuambiwa, au walipewa taarifa zisizo jitosheleza

kuhusi gharama za mkopo huo. Hivyo, kujikuta wakishindwa kulipa mkopo. Kabla ya kuchukua mkopo, hakikisha unafahamu kwa usahihi gharama zote zinazo husiana na kupata, kurejesha mkopo huo.

Gharama za mkopo ni pamoja na: riba, tozo za kuchakata mkopo *(loan processing fees),* na muda wa kurejesha mkopo husika. Linapokuja swala la mkopo, ni bahati mbaya sana, watu wengi huwa hawazingatii gharama hizi. Wao huangalia tu kama wamepata fedha ama hawajapata. Tuangalie kidogo, ni kwa namna gani gharama hizi zinaweza kuathiri mapato au mtaji wa mkopaji kama hazita zingatiwa vizuri.

Riba ni moja wapo ya gharama kubwa sana kwa wakopaji, na kuwafaidisha wakopeshaji. Pamoja na ukweli kwamba, ni kwa gharama hii inayofanya taasisi za fedha ziweze kujiendesha. Kwasababu, ndiyo chanzo chao cha mapato, ndiyo faida yao. Lakini, ni gharama hii inayo wanyong'onyesha wakopaji. Jambo la msingi kutafakari, ni iwapo unapokwenda kukopa, unafahamu vizuri gharama hii? Unafahamu ni kiasi gani cha riba unapaswa kurejesha?

Si watu wengi wanafahamu au wanafuatilia kwa kina swala hili. Kwa mfano, mara nyingi nimeshuhudia watu wanapo daiwa huanza kushangaa: *"mimi nimekopa shilingi milioni moja, kwanini naambiwa nilipe milioni mbili na nusu"*! Wanashindwa kufahamu kuwa, hiyo milioni moja na nusu iliyoongezeka ndiyo gharama ya mkopo yenyewe katika mfumo wa riba. Kwa mfano, kuna taasisi nyingi za fedha ambazo, kwa sehemu *"zimewaumiza"* sana wakopaji, hasa: wafajasiriamali na wafanyakazi. Wamechukulia *advantage* ya wakopaji kutofahamu undani wa riba zao.

Unaweza kuuliza: Je, riba ya mkopo ni kiasi gani? Kwa urahisi kabisa, ukaambiwa: *"riba ni 4% kwa mwezi, lakini inapungua kulingana na jinsi unavyolipa"*. Kwa mtu asiyefahamu, kwa haraka ataona ni nafuu sana kuliko mkopeshaji anaye toza riba ya 18% kwa mwaka. Lakini kwa kweli, riba ya 4%

kwa mwezi, itakuwa ni karibu 48% kwa mwaka. Na ile ya 18% kwa mwaka, ni wastani wa 1.5% kwa mwezi.

Kumbe basi, kabla ya kukopa, tunapaswa tuulize. Tuelewa vizuri. Tunapo ambiwa riba ni 4% tu kwa mwezi, au kwa mwaka, au kwa mkopo, maana yake ni nini?. Kabla ya kuamua kukopa, tunapaswa tujue, tunapaswa turejeshe jumla ya kiasi gani. Tukiwa na taarifa zote hizi, hatutaweza kuja kushangaa kiasi tutakacho ambiwa tulipe, kwasababu, tutakuwa tulifanya uamuzi tukiwa na ufahamu juu ya gharama ya riba.

Gharama ya pili katika mkopo, ni tozo za kuchakata mkopo *(loan processing fees and charges)*. Hizi huwa ni gharama anazolipa mkopaji katika mchakato mzima wa kupata mkopo. Mara nyingi, gharama hizi hutofautiana kati ya taasisi na aina ya mkopo. Gharama hizo hujumuisha:

Ada ya kuomba mkopo: kiwango cha ada hutozwa katika kiasi cha mkopo ulioombwa. Ada hiyo huwa kati ya 1% mpaka 3% ya mkopo ulioombwa. Kwa mfano , kama mkopo ni shs 5m, ada ya mkopo itakua 1% ya shs. 5m, sawa na shs. 50,000.

Gharama za kuthaminisha dhamana inayotumika kudhamini mkopo, mfano nyumba. Gharama hii itategemeana na makubaliano kati ya mkopaji na mthamini *(valuer).*

Bima. Katika mkopo, kunaweza kuwa na bima za aina mbili. Bima ya kwanza, ni bima ya dhamana. Kwa mfano, nyumba, gari au kiwanja. Gharama hii hutegemea kiwango cha tozo ya bima kulingana na kampuni ya bima, sheria ya bima, na thamani ya dhamana. Bima ya pili, ni bima ya mkopo. Kwa kawaida, kila mkopo huwa na bima. Mara nying, kiwango cha bima huwa 1% ya mkopo ulioombwa.

Gharama nyingine: kwa mfano, gharama za kisheria, gharama za uandaaji taarifa za kifedha, gharama za stempu ya ushuru, na kodi ya ongezeko la

thamani. Hata hivyo, gharama hizi, hutegema aina ya mkopo, taasisi unayo kopa, na mahitaji ya eneo husika.

Katika kuangalia gharama hizi, unaweza kuona ni fedha ndogo sana pale wanaposikia 1%. Lakini, angalia kiwango unachokopa. Hapo ndipo utajua kuwa, hii ni gharama kubwa sana. Kwa mfano, ukikopa shs. 50m, unatakiwa ulipe shs. 500,000 kama ada ya mkopo huo! Sasa jiulize, ungeweza kufanya mambo mangapi kwa kiasi hicho cha fedha? Je, fedha hiyo inaweza kufanya nini katika kukuwezesha shughuli na mipango yako?

Lakini pia, hii maana yake ni kwamba, kama ukikopa shs 50m, ki-uhalisia, utapata shs 49.5m. Kwasababu, shs. 500,000 itakuwa imepungua kama ada ya mkopo. Sasa, fikiria kuwa hii ni tozo moja tu. Hatujaweka bima, tozo za mwanasheria, mthamini, na ushuru. Ndiyo maana, katika sura ya pili, tulieleza kwa kina sana, umuhimu wa kulinda fedha zako na *predator* benki, hasa katika mfumo wa tozo.

Kuna wakati fulani, Tanzania ilikuwa na kashfa ya ufisadi wa USD. 6m, uliyo husisha benki ya Stanbik ya Uingereza. Kwa kudokeza tu ni kwamba, wakati huo, Tanzania ilikuwa inataka kupata mkopo wenye thamani ya USD 600m. mkopo huo ungepatikana kwa kuuza hati fungani. Lengo ilikuwa ni kupata fedha za kufanyia shughuli za maendeleo. Ili kufanikisha azima hiyo, waliipa benki ya Standard Charterd, jukumu la kutafuta au kuwezesha kupata mnunuzi wa hati fungani hizo. Riba ilikuwa ni 1.4%. Lakini, wakati mchakato ukiendelea, wakaingilia kati madalali, na wakajiwekea 1% kama tozo ya gharama ya kufanikisha mchakato huo. Tozo hii ilikuwa sawa na $. 6m – na huo ndio ulikuwa ufisadi wenyewe.

Basi, baada ya uchunguzi na kuendeshwa kwa shauri hilo toka Uingereza, ilikuja kuonekana kuwa: haikuwa halali kwa Tanzania kutozwa tozo hiyo. Hivyo, iliamriwa irudishiwe, tozo hiyo ya $ 6m, pamoja na $ 1m kama riba.

Siyo lengo la andiko hili kuelezea ufisadi, ama kuonesha ufisadi uliopo Tanzania, la hasha! Nataka tu, nikuoneshe gharama iliyopo katika tozo na ada za kuchakata mkopo. Kwasababu, kama tozo hiyo ingekuwa ni halali, ilikubaliwa wakati wa mkataba na mchakato mzima, basi Tanzania ndo ingekuwa imeshalipa gharama hiyo. Fedha hiyo, ingeweza kujenga zaidi ya madarasa 2,542 ya shule za msingi, au zaidi ya 12km za barabara ya lami, au zaidi ya zahanati 258 kwa gharama za ujenzi za wakati huo. Kwa hiyo, ukiweza kupunguza gharama ya kupata mkopo, kwa jinsi yoyote, ni muhimu sana kuipinguza.

Gharama ya tatu ni muda utakaotumika kurejesha mkopo. Kwa jinsi taasisi za fedha, na riba wanazoweka na jinsi wanavyopiga mahesabu yao, basi ni wazi kuwa, kadri muda wa kurejesha mkopo unavyokuwa mrefu, ndivyo na ukubwa [wingi] wa fedha utakayo takiwa kurejesha inavyoongezeka. Kwa mfano, ukikopa shs. 10m kwa riba ya 20% kwa mwaka, ni wazi kuwa, atakayelipa ndani ya miezi sita, hatalipa kiwango sawa na yule atakayelipa kwa miezi tisa, wala mwaka. Kwa hiyo basi, ni faida zaidi kwa mkopaji anaporejesha mkopo ndani ya muda mfupi kuliko muda mrefu.

Pamoja na yote hayo, jambo la muhimu, ni kufahamu njia za kupunguza gharama hizo. Kwa mfano, ni jinsi gani tunaweza kupata mkopo wenye riba nafuu, na pengine kusiwe na riba kabisa, yaani tuazime fedha badala ya kukopa. Pia, gharama ya kupata mkopo iwe ndogo. Mwisho, tuweze kuurejesha kwa wakati stahili, au kwa wakati ambao inatupa faida kuliko hasara. Siri iliyoko hapa, ni kuufahamu mchezo tu. Yaani, tuzifahamu sheria, kanuni na taratibu za taasisi za fedha.

Mtu mmoja anasema, *"katika mchezo wowote, kama haufahamu sheria, taratibu, na kanuni za zake, basi kila wakati utakuwa unafanya makosa – yanaitwa faulo"*. Kwa mfano, mwaka 2015, China ilikuwa inatoa mikopo isiyo na riba. Kwa

maana hiyo, walikuwa wanaazimisha fedha. Pia, walikuwa wanatoa mikopo yenye "masharti nafuu" kwa nchi zinazoendelea, hasa Afrika. Hii ilikuwa ni fursa nzuri sana ya kupata mitaji ya uwekezaji, na kufanyia shughuli za maendeleo kwa nchi na makampuni makubwa yanayoweza kukopesheka.

Vilevile, kwa watu binafsi na wafanyabiashara, ni muhimu wafahamu sehemu zinapo patikana fursa za kupata mikopo ya namna hiyo. Kwa mfano, kwa nini mtu asijiunge SACCOS au KIKOBA anakoweza kupata mkopo kwa masharti nafuu, na riba ndogo badala ya kwenda kwenye mabenki kuliko na masharti lukuki na riba kubwa?! Pia, kama unaweza kupata bidhaa kwa mkopo *(credit purchases)* na kulipa ndani ya muda fulani: siku 30, siku 60, mpaka siku 120, ni vyema sana kuliko kuchukua mkopo wenye riba ili kununua bidhaa hizohizo. Inawezekana! Unachotakiwa kufanya ni kujenga mtandao *(networking)* mzuri na kuaminika.

Njia nyingine ya kupunguza gharama za mkopo ni kupata mkopo ama wenye riba ndogo, au kwa masharti nafuu kutoka taasisi za fedha. Hili linaweza kufanikiwa iwapo, unaweza "kucheza" na taratibu, kanuni na sheria za kibenki. Kwa mfano, badala ya kukopa benki X yenye riba 18%, nenda kakope benki Y yenye riba 17%. Tumeona jinsi ambavyo hata 1% au 0.5%, bado ni muhimu sana kwako.

Mfano mwingine unaoweza kutumia kupunguza gharama, ni ule wa kutumia dhamana na amana kuchukulia mkopo. Jambo hili limekaaje, nilijifunza kutoka benki. Siku moja nilikuwa benki ya CRDB nikitaka kujifunza masuala ya fedha, nikapata somo la ajabu sana. Ukiweka fedha katika akaunti ya muda maalum, wanakupa riba ya mpaka 6% kwa mwaka. Na ukitumia akaunti hiyo kukopea fedha, watakutoza riba ya 8% kwa mwaka. Ingawa, hautaweza kukopa zaidi au sawa ya fedha uliyoweka, hasha! Unaweza kukopa mpaka 80% ya fedha uliyoweka. Maana yake ni kwamba, ukitumia akaunti ya muda maalumu kama

dhamana, utalipa sawa na 2% tu ya riba, kwasababu wewe utapata riba 6%, na utatozwa riba 8%. Kwa hali basi, unaweza kwenda kuweka amana zako benki, na kisha kukopa kwa riba kidogo, na hivyo kuweza kupata mtaji, na fedha yako ikaendelea kuwepo salama.

Yote kwa yote, kujiongezea kipato kwa njia ya mkopo ni nzuri sana, lakini kama mkopo wenyewe unakuwa ni wa gharama nafuu: unapatikana kwa masharti nafuu, una riba ndogo au hauna riba kabisa, na unapatikana na kurejeshwa kwa wakati muafaka. Yote haya yanawezekana kama unafahamu vyema sheria, kanuni na taratibu za fedha. Pia, upatikanaji wake kutoka taasisi na wakopeshaji *(creditors)* mbalimbali.

2. Matumizi ya mkopo

Katika sura zilizotangulia, kumekuwa na msisitizo wa aina yake kuhusu matumizi. Hasa, tunapo ongelea nidhamu na ulinzi wa fedha. Hapa pia, bado tunaona msisitizo juu ya matumizi. Na, wakati huu ni matumizi ya mkopo. Kwahiyo, unaweza ukaona ni namna gani matumizi ya fedha yanavyoweza kukuvusha au kukudidimiza, kukuletea neema au kukuletea balaa.

Wakopaji wengi sana, wamedidimizwa na matumizi mabaya, hasa yasiyo kusudiwa, ya mikopo. Ili mkopo uweze kuwa wenye manufaa, sharti uzingatie matumizi mahususi. Yatumike kutimiza lengo la kukopa.

Kwanza, mkopo sharti utumike katika uzalishaji. Kama ni mtaji, basi uweze kuingiza faida kubwa kuliko riba. Kwa maana hiyo, ukiona unakopa fedha kwa ajili ya kulipia au kufadhili matumizi binafsi, au matumizi yasiyozalisha, uwe na uhakika kuwa, utakuwa na wakati mgumu sana mbeleni. Kwa nini? Kwasababu unakiuka taratibu na kanuni za kifedha kuhusu mikopo.

Kumbuka, katika sura ya pili, tuliona kuwa, fedha iletayo utajiri sharti izingatie kanuni na nadharia za kifedha. *Kanuni ya mkopo iko wazi kabisa, ukikopa sharti*

uweze kuzalisha zaidi, au kuutumia mkopo katika shughuli ambayo itakupatia faida kubwa zaidi kuliko riba au mkopo wenyewe. Kwa hiyo, kukopa kwa matumizi yasiyo ya kiuzalishaji, yasiyokupatia faida, ni kukiuka kanuni husika. Pili, mkopo unapaswa utumike kuongeza asset na siyo liability. Katika sura ya pili, tuliona kwa kifupi kuhusiana na utengenezaji wa mlinganyo mzuri kati ya umilikaji wa *asset* na *liability*. Tulisema, asset ni kitu chochote kinacho kusaidia au kinacho sababisha kuleta fedha kwako. Na, liability ni kitu chochote kinachotumia, au kinacho chukua fedha kutoka kwako. Pia, tuliona kuwa, kwa kadri unavyozidi kuongeza asset, ndivyo unavyozidi kupata fedha. Kwa nini? Kwa sababu, asset zinaleta fedha [kwako] mfukoni mwako!. Na, kadri unavyoongeza liability, ndivyo unavyozidi kupoteza fedha, na hivyo kuwa maskini. Kwa nini? kwasababu, liability zinatumia au zinachukua fedha [zako] toka mfukoni mwako! Kwa maana hiyo, mkopo unaweza kukuletea manufaa iwapo tu utautumia kununulia, au kupatia asset, na siyo liability.

Pia, katika nadharia ya mlinganyo wa usawa wa asset na liability, tulisema: asset itumike kulipia liability, au liability itumike kupata asset. Kinyume cha hapo, jiandae kuingia katika mkwamo wa kiuchumi. Swali kubwa la kujiuliza hapa, ni iwapo mkopo ni asset au ni liability? Siri hii ni kubwa sana katika ulimwengu wa fedha. Watu wengi wanadhani, mkopo ni asset! Dhana hii inakuja kwasababu tu, wanaona fedha na wanajua kuwa fedha ni asset. Hapana. Mkopo ni liability, kwasababu, huchukua fedha mfukoni mwako kwenda kulipa mkopo huo. Hata hivyo, mkopo huwa na faida, kama zimeweza kukufanya upate kitu kinacho kuingizia faida kuliko mkopo wenyewe, au riba ya mkopo. Sasa, utakuta wakopaji wanatumia fedha za mkopo wanasahau kwamba, wanapaswa kuzilejesha.

Kwa mfano, unapotumia liability kupata au kulipia liability, unakuwa na jumla ya liability mbili. Kumbuka, liability zinachukua fedha toka mfukoni mwako.

Kwa hiyo, unapokuwa na liability mbili, uchukuaji wa fedha utakuwa mwingi zaidi. Swala hili, ni gumu sana kulielewa tusipotumia mifano. Hapa nitakupa mifano miwili na kisha tutajadili, au utaona ni kwa jinsi gani matumizi hayo ya mkopo yanavyoweza kudidimiza.

Mfano wa kwanza, nitawalenga wafanyakazi. Nawalenga wao kwasababu, mara nyingi nimeona vijana wanahangaika na maisha wakati wana kazi nzuri, kipato kikubwa, mshahara na marupurupu ya kuvutia. Hasa, nalenga wafanyakazi ambao, wametumia mishahara yao kupata mikopo. Kisha, wakatumia mikopo hiyo kununulia magari.

Ni jambo zuri sana kuwa na usafiri wako. Unakupunguza adha za usafiri. Pia, urahisisha kufanya mambo yako. Lakini, ni wangapi ambao wamejikuta maisha yamekuwa magumu na wakaishia kulaumu mkopo, riba, na mengineyo? Kwa mfano, unakuta mtu ana kipato kizuri tu, anapata labda mshahara ghafi wa shs. 1.7m kwa mwezi. Kumbuka, kiasi hiki kwa wafanyakazi walio serikali za mitaa, au taasisi za serikali ni watu wakubwa sana, labda wakuu wa idara. Lakini, kama ndio kwanza unaanza kazi (unaajiriwa) mshahara wako haufiki huko. Hivyo, atakuwa na mshahara halisi *(take home)* wa kama shs. 1.1. *(hapo tunafanya makisio ya kuwa tumetoa makato yote kama vile PAYE, NHIF na LGAF/PSPF/PPF/NSSF n.k.)*.

Lakini, ili aweze kupata gari nzuri, itabidi atafute gari ambayo, bei yake kwa wakati huu (mwaka 2015) si chini ya shs 13m hivi. Kwa hiyo, ili amudu kununua gari hiyo, itampasa akope kiasi kisicho pungua shs. 15. Kumbuka, kuna zile gharama za kupata mkopo tulizojadili mwanzoni. Pia, tuseme umekopa kwa miaka 4, miezi 48.

Sasa, kwa kutofahamu kwamba amepata *liability*, anaamua kujipongeza kwa kupata gari ya ndoto yake. Anaanza "kuuzia sura", au *"anatembea amekaa"*kama wanavyosema vijana wa mjini. Ni jambo zuri sana. Lakini,

angalia madhara yake kwenye kipato na maisha ya mtu huyo sasa. Ili aweze kulihudumia na kulitumia gari lake:

Kwanza kabisa, atatakiwa kukatwa marejesho ya mkopo. Hayatakuwa chini ta shs 350,000 kwa mwezi. Hii ndiyo sababu tunasema, mkopo ni liability. Maana yake ni kwamba, kwa muda wa miaka minne au miezi 48, mkopo huo utakuwa unachukua kiasi hicho cha fedha (shs 350,000) kutoka mfukoni mwako.

Gari halitumii maji, kwa hiyo atatakiwa kuweka mafuta. Kama akitumia wastani wa lita 5 za mafuta kwa siku, atatakiwa kutumia walau shs. 300,000 kwa mwezi *(bei ya lita moja ya mafuta imekadiriwa kuwa shs. 2,000 tu)*.

Kulihudumia gari ni muhimu sana. Atatakiwa kuliosha, kulipia sehemu ya maegesho, kununua vilainishi. Pia, kununua vipendezeshi kama manukato ya gari, na mafuta ya kulinda gari. Atatakiwa kufanya *service* ya kawaida kabisa. Tuseme itagharimu wastani wa shs 100,000 kwa mwezi. Makadirio, shs. 25,000 kwa wiki.

Gari huwa lina gharama nyingine zinazolipwa kwa mwaka: bima, na ada ya zimamoto. Kuna ada na tozo zinazolipwa kwa vipindi au kwa makosa ya barabarani kama: nenda kwa usalama; trafiki n.k. Tusema mwenye gari atalipa wastani wa shs 50,000 kwa mwezi.

Hapa ukiangalia matumizi haya tu ya gari, pasipo kuingiza gharama za mkopo, utaona yamechukua karibu shs. 450,000, yaani (300,000 + 100,000 + 50,000). Hii pia ndiyo sababu tunasema, gari ambayo hauitumii kuzalisha au kama mtaji katika shughuli za uzalishaji basi gari hiyo ni *liability*.

Mkopaji akijumlisha *liability* zake mbili: matumizi ya gari, na mkopo. Atajikuta anatakiwa kutoa karibu shs. 800,000 (mkopo: 350,000 + 450,000) kwa mwezi. Hapa, kumbuka mshahara (mapato) wake una salio la shs 1.1m, baada ya makato! Hivyo, anajikuta amebakiwa na fedha isiyozidi shs. 300,000 kwa

mwezi (1,100,000 – 800,000). Sasa, haya ndiyo yatakuwa maisha yake, au ndicho kitakuwa kipato chake kwa miaka mine.

Kumbuka, kodi ya nyumba hajalipa (kama amepanga), simu hajaweka vocha, familia na marafiki wanataka "mtoko", hajala wala kuvaa, na katika gari yake yenyewe hatujaweka gharama za uchakavu *(depreciation).* Hauhitaji kuwa nabii kujua maisha ya huyu mtu yatakuwa na taabu namna gani.

Kwa jinsi hii, ni lazima mtu huyu aishi kwa mfadhahiko *(stress).* Pia, awe na uhakika kuwa, ama anajiandaa kuwa masikini, au atakuwa na maisha ya kuungaunga kwa miezi 48. Ni muhimu kukumbuka pia, umri nao unakwenda, siku zinasogea, na watoto wanakuwa wakubwa; majukumu yanaongezeka.

Sasa, wakati mwingine, ukiona mtu anakunyima lift, au anakuwa na tabia zisizokubalika na *"kagari kake",* muonee huruma tu. Inawezekana ni *stress* za mikopo.

Mfano wa pili, ni kwa wale wanaokopa fedha kwa ajili ya matumizi ya kawaida, yaani matumizi yasiyo ya kimitaji. Kwa mfano, kulipia gharama za harusi, nauli ya kupeleka familia nyumbani, ada za shule, mavazi, chakula, na samani za ndani, kwa uchache tu.

Ni sawa, ni jambo zuri kabisa kuwa na sebule yenye muonekano wa kisasa. Kwenda likizo kusalimia ndugu, jamaa na marafiki. Lakini, jambo hili likifanywa kwa kutumia mkopo, tena wenye riba, ni hatari sana kwa ustawi wa maisha ya mkopaji. Ubaya wa jambo hili ni kwamba, mkopaji anakuwa ametumia fedha ambayo anategemea kuipata au kuizalisha hapo baadaye. Lakini, hana uzalishaji mwingine utakaofidia fedha itakayotumika kulipia deni husika. Kwa mfano, umekopa shs. 1m ukanunulia "TV na sabufa". Maana yake ni kwamba, utakuwa ukitoa fedha mfukoni mwako kulipia mkopo huo, wakati hivyo ulivyonunua (TV na sabufa) havi ingizi fedha.

Hapa, jambo la kutafakari ni hili, iwapo mtu huyo alikopa kwasababu fedha zake hazikutosha kununua vitu hivyo, huoni kuwa atakuwa na hali ngumu zaidi kwa kupunguza fedha zake kulipia deni aliloingia? Maana yake ni nini! Iko hivi, kama kipato chake kwa mwezi ni shs. 600,000. Halafu, anakwenda kukopa shs. 1m ambayo, atairejesha kwa mwaka mmoja. Tena, ikiwa na riba ya 20% kwa mfano. Maana yake ni kwamba, atatakiwa kurejesha jumla ya shs. 1.2m kwa mwaka. Huu ni wastani wa shs. 100,000 kwa mwezi. Kwa hiyo, katika kipato chake cha shs. 600,000 (ambacho kilikuwa hakimtoshi), bado atakuwa anapunguza shs. 100,000. Hivyo, atakuwa amebakiwa na shs. 500,000 tu kwa mwezi.

Pamoja na hayo, ni muhimu kufahamu pia kwamba, vitu hivyo vinatumia umeme, na vinachakaa. Gharama ya umeme itaongezeka, na wakati huo huo vinachakaa na kupungua thamani. Hivyo, wakati mkopo unakwisha, kifaa chako kinakuwa kimechakaa, anatakiwa anunue kingine. Mtu huyo awe na uhakika kuwa badala ya kuongeza uwezo wake kifedha, atakuwa amepunguza uwezo huo.

Kama wewe ni muhanga wa mfumo huu wa maisha, naomba usinikasirikie ndugu yangu. Huo ndiyo ukweli wenyewe, hata kama ni mchungu. Ukishindwa kuutumia vyema mkopo wako, uwe na uhakika kuwa maisha magumu yanakusubiri. Pia, umasikini uko mlangoni kwako, na utajiri ndiyo unaupa mgongo hivyo.

Jinsi ya kukabiliana na changamoto za mkopo

Lakini tufanyeje sasa ili tumiliki magari na tuendelee kuishi vyema? Tufanyeje ili tuwe na sebule nzuri, tule chakula bora na kizuri, ilihali tukiendelea kuishi vyema na kuongeza mapato yetu? Siri ni moja, usitumie liability *(kisichozalisha)* kulipia liability *(kisichozalisha).*

Rudi katika kanuni na nadharia za fedha: tumia liability kufadhili asset, na tumia asset kulipa liability. Kwa kiiengereza wanasema, *"never use a liability to finance liability, but use asset to finance liability, and liability to finance asset".* Kwa mfano, unatamani sana kuwa na gari. Basi, chukua mkopo kisha kaanzishe biashara ambayo itakulipa wakati ukiendelea kurejesha mkopo wako. Mkopo utakapokwisha utakuwa umebaki na bishara yako. Hivyo unaweza kutumia bishara hiyo sasa kununua gari. Utasema nitachelewa, sawa! Lakini utakuwa na usalama zaidi kifedha kuliko ambaye atatumia mkopo moja kwa moja.

Ngoja nikupe mfano huu utanielewa vizuri. Watu wawili, P na Q, waliajiriwa katika kampuni X. Baada ya muda, wakaenda kutafuta mkopo benki kwa kutumia mishahara yao. Walifanikiwa kukopa shs. 10m kila mmoja. P akatumia fedha hiyo kununua gari, lakini Q akanunua kiwanja. Wakati P akiendelea na gari, Q alikuwa bize kuendeleza kiwanja chake: akapanda miche ya matunda mbalimbali, na kufanikiwa kuweka msingi wa nyumba. Baada ya miaka minne, wakawa wamemaliza mikopo yao. Sasa ukifanya tathmini utaona kuwa: kama wakiamua kuuza vitu walivyonunua kwa mkopo, P atauza gari lake kwa bei ndogo kuliko aliyonunulia. Q atauza kiwanja chake kwa bei kubwa kuliko aliyonunulia. Kwa hiyo, Q atakuwa na hali nzuri zaidi kifedha kuliko P. Lakini pia, wakiamua kutumia vitu hivyo kama dhamana, unafikiri nani atapata mkopo mzuri zaidi kuliko mwenzake? Ni wazi kuwa, kiwanja cha Q kitaleta mkopo mzuri kuliko gari la P.

Hali kadhalika kwa wafanyabiashara. Kumekuwa na tatizo kubwa sana la matumizi yasiyolengwa kwa mikopo wanayo chukua. Utakuta mfanyabiashara anakwenda kukopa fedha kwaajili ya kukuza mtaji. Lakini, akishapata ile fedha tu, anakwenda kujenga nyumba, kununua gari, kufanyia starehe na matumizi binafsi. Mwisho wa siku, anashindwa kurejesha mkopo, anafilisika.

Hivyo basi, ni dhahiri kuwa, kukopa siyo tatizo bali tatizo. Ni njia nzuri sana na muhimu ya kuweza kumuongezea mtu nguvu ya kifedha. Mkopo unakuwa na tija iwapo tu: kwanza, utapatikana kwa gharama nafuu. Na pili, ukitumika vyema.

Hata hivyo, ili mkopaji aweze kunufaika na mkopo, ni muhimu kuzingatia kanuni na nadharia za kifedha kuhusiana na maswala ya mikopo. Kwanza, afahamu kuwa, mkopo sharti uzalishe fedha au faida zaidi kuliko riba au mkopo wenyewe. Yaani, mkopo lazima utumike kwa shughuli za uzalishaji au kama mtaji, na siyo kwa matumizi binafsi yasiyo zalisha. Pili, mkopo upatikane kwa kuzingatia kanuni, taratibu na sheria zilizo rahisi na zinazopunguza gharama hasa katika riba, tozo za uchakataji mkopo, na muda wa kurejesha mkopo. Na mwisho, ingawa si kwa umuhimu, mkopo utumike kufadhili asset kwasababu, mkopo wenyewe ni liability. Ukitumia mkopo kufadhili liability, basi uwe na uhakika kuwa unatafuta mgogoro wa kiuchumi katika maisha yako. Natamani kila mmoja afanikiwe katika maisha, na natamani kila mmoja awe tajiri.

Sura 7: Taarifa na habari katika mafanikio

Maendeleo ya mwanadamu yamepita katika vipindi mbalimbali: zama za kwanza, za kati, mpaka za tatu za mawe; tukaja zama za ugunduzi wa chuma; zama za umilikaji ardhi; kisha utumwa. Baada ya utumwa, zilikuja zama za ubepari, ujamaa, na ukoloni mamboleo. Sasa tuko uchumi huria unao tawaliwa na dhana ya utandawazi.

Katika kila zama, kuna jambo linalo itwa itikadi *(ideology),* lililokuwa lina ogoza falsafa inayotawala zama hizo. Itikadi inayoongoza utandawazi ni upatikanaji wa habari. Zama hizi, tunaweza kusema ni zama za habari na mawasiliano *(information and communication era)*. Katika zama hizi, upatikanaji wa habari ni mkubwa, wa kasi na mwepesi sana. Kwa mfano, likitokea jambo upande mmoja wa dunia, Marekani au Brazil, itachukua *"dakika sifuri"* jambo hilo kujulikana upande wa pili wa dunia: Afrika, Asia, Mashariki.

Uwezo mkubwa uliopo katika upashanaji habari, ndiyo hasa umeweza kuifanya dunia kuwa kijiji. Na, hiyo ndiyo inayobeba dhana nzima ya utandawazi, au dunia wazi. Katika hali kama hii, mtu mwenye uwezo wa kupata habari sahihi, kwa haraka zaidi, na kwa njia inayo aminika ndiye anayeweza kufanya maamuzi sahihi. Umuhimu wa habari na mawasiliano katika kumuwezesha mtu kufikia malengo yake ni mkubwa sana. Uwezo wa kupata habari, au kuwasiliana kwa wakati kunamfanya mtu awe na 'nguvu' za kiuchumi.

7.1 Umuhimu wa taarifa na habari katika biashara

Naamini kwamba, umewahi kuwasikia watu wakisema, *"kuna nguvu katika habari" (information is power).* Pia, *"hauna haki ya kuongelea jambo ambalo hauja fanyia utafiti (no research, no right to speak").* Sasa huwa nawauliza wanafunzi wangu, naomba na wewe ndugu yangu nikuulize swali hilohilo: "sijawahi kuona habari ikipigana, wala haina silaha, je habari inakuwaje na

nguvu?" Je, ni nini kinachofanya habari iwe na nguvu au umuhimu mkubwa kiasi hicho?

Wakati wa mapinduzi ya viwanda huko ulaya, ilitokea uhitaji mkubwa sana wa malighafi. Uhitaji huu, ulisababisha wenye viwanda kuanza kutafuta njia mbadala za kupata malighafi hitajiwa. Hapo ndipo tunaona historia inaanza kuwatambua watu muhimu katika kutafuta habari: wapelelezi *(spies)* na wavumbuzi *(explorers)*. Umuhimu wa watu hawa, haukuwa katika kupeleleza na kuvumbua tu. Bali, katika kuhabarisha wapi kuna nini. Kwa mfano, ni katika kipindi hiki tunaona wavumbuzi wanaanza kufuatilia mito, maziwa, milima, na misitu. Mto Nile huku Afrika, mto Amazoni kule Marekani ya Kaskazini, hasa Brazili; milima na maziwa makubwa yalivumbuliwa.

Ni kipindi hiki tuliona wavumbuzi wanaelezea ni wapi kuna udongo wenye rutuba na unafaa kulimwa nini? Wapi hakuna jambo la maana sana, lakini kuna watu wenye nguvu, hivyo wanafaa kwa kazi. wapi kunafaa kuwa na njia, kupita reli, kuweka bandari n.k.

Ni katika kipindi hiki, wenye viwanda waliweza kuamua iwapo wazalishe malighafi huko kwao, au wazalishie sehemu zingine. Baada ya maamuzi hayo, ndipo tunaona yanakuja masuala ya kuzuia biashara ya utumwa, na kugawana makoloni. Hapa tunajifunza mambo kadhaa muhimu sana:

Umuhimu wa kuwa na habari zitokanazo na tafiti *(researched information)*. Kama hawa wapelelezi na wavumbuzi wasinge fanikiwa kupata habari za kina kuhusu watu, udongo, mito, maziwa, milima, wanyama, uoto, n.k. Pengine, ingekuwa jambo gumu sana kwa wenye viwanda, huko Ulaya na Amerika, kufanya maamuzi yenye faida kibiashara. Iliwalazimu wapelelezi hawa, kufanya tafiti za kina, za kivumbuzi, na kimaelezo, ili kuweza kufahamu vizuri, maeneo waliyokuwa wanatafiti. Kumbe basi, kama haujatafiti hauna haki ya kuhabarisha, au kuongelea jambo husika.

Habari hutuelekeza kuona na kupata fursa zilizopo. Isingewezekana wazungu kuja Afrika, kwenda Amerika na Asia, kama walikuwa hawajaona kuna fursa kuntu kwa ajili ya viwanda vyao. Kwa mfano, utajuaje kama kuna fursa ya kuvua samaki (*migebuka, na kohe)* na kupata mawese kule Kigoma, ukachimbe Tanzanite kule Manyara, au ukalime Korosho na Karanga kule Mtwara kama hauna habari hizo? Haiwezekani! Ndiyo maana, watu wengi wanapishana na fursa. Kwa mfano, unakuta mfanyabiashara, hajui kama kuna msaada wa kibiashara mahali fulani. Ni kwasababu tu hawana habari.

Habari hutuelekeza tunapoweza kupata malighafi na wateja. Unaweza ukazunguka asubuhi mpaka jioni unatafuta kitu flani, kumbe kiko mtaa wa pili tu. Au, unaweza ukazunguka kutwa ukitafuta wapi uuzie bidhaa zako, kumbe jirani yako nazihitaji. Ndiyo maana, katika zama hizi za utandawazi, imekuwa rahisi sana kufahamu nini kinapatikana wapi, utakipataje, kwa gharama kiasi gani, n.k. Kwa kweli, biashara nyingi zilizofanikiwa, hujitangaza sana. Hutoa habari kuhusu mbalimbali bidhaa na huduma walizonazo. Hivyo, biashara zinazo habarisha, zimefanikiwa zaidi kuliko zile zimezo jifungia ndani kama utumbo.

Kuwafahamu washindani. Wakati naandika kitabu hiki, kulijitokeza skandali moja iliyokuwa inahusu wakuu wa mataifa makubwa ya Marekani na Ujerumani "kudukuana" – udukuzi. Kwa tafsiri rahisi, udukuzi ni kitendo cha kuingilia mawasiliano ya mtu bila ridhaa yake. Mawasiliano yanaweza kuwa simu, ujumbe mfupi, barua pepe, na mitandao ya kijamii. Sasa, wakati huo, Marekani ilikuwa ikimdukua Kansela wa Ujerumani. Mimi siyo mtaalamu sana wa masuala ya kimataifa, lakini itoshe tu kusema kuwa, Marekani katika kipindi hicho, ilikuwa kwenye mkwamo mkubwa sana wa kibiashara. Pia, ilikuwa ikiendesha *"operesheni"* kadhaa za kijeshi dhidi ya ugaidi. Kwa hiyo, ilikuwa ikitaka zaidi kujua mataifa makubwa yanasema nini au yanafanya nini.

Kisa cha pili, ni kile cha Marekani na Iraq, enzi za utawala wa Bush mdogo (George Bush). Kulitokea mzozo mkubwa sana kuhusu Iraq kumilikaji wa silaha za maangamizi. Hivyo, Marekani ikalazimisha uchunguzi ufanyike ili, ifahamike kama kweli zipo au hazipo. Wataalamu wa masuala ya kimataifa wanabainisha kuwa, lengo hasa la Marekani lilikuwa ni kuchunguza uwezo wa Iraq kijeshi. Ndiyo maana, baada ya uchunguzi ule, Marekani waliona kabisa wanamuweza huyu jamaa. Kilichofuata dunia nzima inajua.

Tuachane na siasa, turudi kwenye biashara! Kama mataifa haya yanaweza kuhangaika usiku na mchana, yaweze kupata habari kuhusu wapinzani wao, je si zaidi sana katika biashara? Kama wanatafuta jinsi gani wanaweza kufanya vyema kwenye medani za siasa, sina haja ya kukuchosha kuhusu umuhimu wa habari katika ushindani. Itoshe tu kusema kwamba, kama una habari sahihi kuhusu mpinzani wako: uwezo wake kifedha, kiteknolojia, kimkakati, na rasilimali, basi vita ya kibiashara umeishinda.

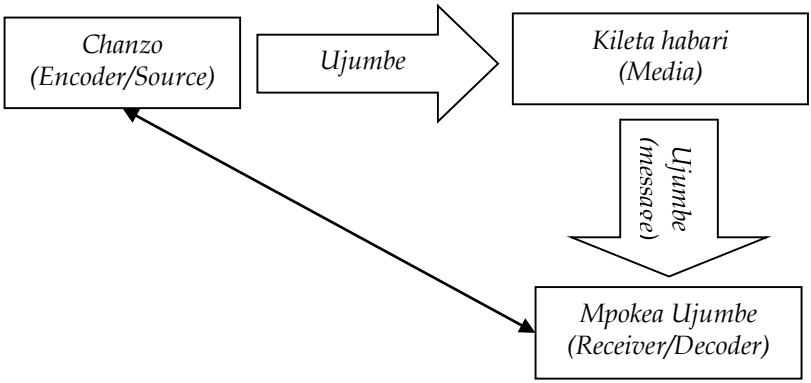
Nitoshe tu kusema kuwa, umuhimu ama nguvu ya habari hauwezi kuupinga kama kweli unataka kufanikiwa na kustawi. Kwasasa, kujitenga na habari ni sawa na kujitenga na dunia, au jamii. Hakuna jinsi unaweza kupata fursa, kupata sehemu ya kununua na kuuza, kama hauna habari sahihi. Pia, hakuna jinsi unavyoweza kuendeleza biashara yako, bila kuweza kupata taarifa muhimu zihusuzo biashara. Kwa mfano, watu wanatozwa kodi na tozo hata zisizokuwepo kwasababu tu hawana habari kuhusu tozo hizo. Wengine wanalipa nauli, ada, na bei kubwa kwenye manunuzi ya bidhaa kwasababu tu hawana taarifa sahihi kuhusu bei, nauli na ada ya huduma hizo. Ndugu yangu, habari na taarifa, ni nguvu na silaha tosha kibiashara. Tafuta taarifa sahihi, na zitumia ipasavyo: *information is power*! Hata hivyo, bahari na taarifa sahihi, zinaweza kupatikana kupitia mkondo sahihi.

7.2 Mkondo wa habari

Ili tuweze kufaidika na habari tupatazo, ni vyema basi tukajifunza mambo kadhaa yaliyo katika mkondo wa habari *(information corridor).* Pia, ili kunyambua taarifa zinazotufaa kibiashara, ni muhimu sana kufahamu habari zinazotufikia. Kwa mfano,ni muhimu kujiuliza maswali kadhaa: ni habari za namna gani? Zimetoka/chanzo chake ni wapi? Zimepatikana kupitia chombo gani? Maudhui yake ni nini? Maswali haya wanaweza kuwakilisha kondo wa habari.

Mkondo wa habari ni mchakato unaoonesha mtiririko wa ujumbe kutoka kwenye chanzo cha ujumbe, hadi mrejesho wa ujumbe kutoka kwa mkea ujumbe. Mkondo huu unahusisha hatua mbalimbali kama zilivyo oneshwa katika mchoro 7.1 hapa chini:

Mchoro 7.1: Mkondo wa habari



Kumbuka: ⟷ = Mawasiliano/mrejesho kati ya chanzo na mpokea ujumbe

Mkondo wa habari huanza na ***chanzo cha habari***. Chanzo hiki ndicho hutengeneza ujumbe, taarifa, au habari ambayo inatakiwa kusikiwa. Kisha, hutafuta sehemu ya kupitishia ujumbe huu. Sehemu hiyo inaweza kuwa gazeti,

radio, televisheni, vipeperushi, na njia ya mtandao. Chombo hicho hutumika kufikisha habari kwa mpokea habari/ujumbe. Baada ya mpokea ujumbe kupata ujumbe huo, huweza kuutafsiri na kisha kupeleka mrejesho kwa mtoa ujumbe. Na hivyo, mkondo wa habari kuwa umekamilika. Hata hivyo, ili mkondo uwe na ufanisi kuna mambo kadhaa ya kuzingatia.

Kwanza, kufahamu chanzo cha habari. Watu wengi wamekuwa wakishindwa kutofautisha kati ya chanzo cha habari *(source)*, na chombo cha habari *(media)*. Unakuta, mtu anataja chombo cha habari kama chanzo cha habari hiyo. Hii siyo sawa. Ni vizuri sana kutofautisha vitu hivi viwili kwasababu, unaweza kujikuta unakwenda kuuliza habari fulani sehemu isiyo husika. Wakati mwingine, chanzo huwa na taarifa ambazo hakitaki zisikiwe. Ndiyo maana yanatokea mambo ya udukuzi hapa. Rais wa Marekani, Barack Obama, alikuwa na falsafa ya kusema kwamba, habari unayopewa na chanzo katika masuala ya ushindani siyo habari, bali ile ambayo chanzo hakitaki uisikie.

Tuachane na mabo ya udukuzi! Kimsingi, chanzo ndicho hutengeneza ujumbe, na kutafuta mahali pa kuufanya uwafikie watu. Sasa, hapa ni muhimu sana kufahamu taasisi, kampuni, shirika, na hata serikali ambazo zinakuwa na taarifa unazohitaji, ama unazotafuta. Kwa mfano, kama shida yako ni kupata huduma za kifedha, ni muhimu sana kufuatilia kwenye taasisi za fedha. Huko ndiko utaweze kujua wana habari gani zinazohusu huduma unazohiaji. Ni vigumu kupata taarifa za huduma za kifedha kutoka taasisi zisizokuwa za fedha.

Jambo la pili, angalia uaminifu *(credibility)* wa hicho chanzo. Siku hizi, kumekuwa na utapeli mkubwa sana katika biashara. Unaweza kujikuta unapata hasara, au kufanya biashara isiyo ruhusiwa kisheria kwasababu tu ya kutumia chanzo kisicho aminika. Habari ziletazo faida kibiashara ni muhimu zikatoka kwenye vyanzo vinavyo heshimika, aminiwa na kutambulika katika jamii husika. Vyanzo kama: taasisi za serikali, mashirika ya umma na binafsi, na aasisi

za dini, kwa kutaja machache. Habari zinazoanzia kwenye vyanzo visivyo aminika, zinapaswa zisiaminike pia, au zichukuliwe kwa tahadhari kubwa katika kuzitumia kufanya maamuzi.

Hivyo basi, kila upatapo habari, ni muhimu sana: kwanza, kujua chanzo kabisa cha habari hiyo. Pili, uangalie kuaminika kwa chanzo hicho. Vinginevyo, utajikuta umeingia "mkenge" kwa matapeli na makampuni ya mifukoni.

Ujumbe (message) ni suala la pili katika mkondo wa habari. Ujumbe ni mawasiliano katika mtindo, au mfumo wa sauti, maandishi, nakilishi/nukushi, na alama unaotumwa kwa hadhira. Sifa za ujumbe mzuri ni pamoja na kuwa mfupi kadri inavyowezekana, lakini wenye maana tarajali. Uwe unao jitosheleza kiasi kwamba, anaye upokea atapata maana au ataelewa sawa na matarajio ya mtumaji. Pia, usitumie maneno au alama yenye maana zaidi ya moja. Hiyo inaweza kuleta mkanganyiko katika kutafsiri ujumbe. Baada ya kuridhika na ujumbe unaotaka kupeleka, hatua ya tatu ni kuchagua vyombo vya habari.

Kileta habari (Media) ni jambo muhimu la tatu katika mkondo wa habari. Kimsingi, hapa ndipo palipo na moyo wa mkondo wa habari. Hapa ndipo unaweza kupata ama kukosa fursa. Pia, ndipo kwenye kiungo kikuu kati ya chanzo na mpokeaji. Kwasababu ya uhusiano mkubwa na wa karibu sana, ndiyo maana hata inakuwa vigumu kutofautisha chanzo na chombo. Mara nyingi, kupata habari hutegemea ni jinsi gani tuko kwenye mtandano wa habari *(information network),* umeunganishwa na nani au chombo gani cha kupitishia habari *(how are you connected, and to whom are you connected).* Muunganiko wako, ndiyo utaamua aina ya habari unazopata. Kama uko *connected* na magazeti, radio, vituo vya televisheni, na watu wa aina fulani tu, uwe na uhakika kuwa, hata habari utakazopata ni za aina hiyo hiyo.

Ukienda maofisini, huwa kuna watu ambao hawakosekani kwenye tukio lolote: kuna warsha ya mazingira, utamkuta; kuna matembezi ya kuunga mkono kitu gani, yuko. Siku ya wanawake, unamkuta na ni mwanaume huyo; sijui utambuzi wa fursa, hakosi. Kwa kifupi wanaitwa watu wa *"madili"*au wazee wa *"fitina"*. Sasa unajiuliza, huyu mtu kwa nini kila kitu awepo? Jibu ni rahisi sana, yuko kwenye mkondo wa habari. Ana *"masikio makubwa",* kwa hiyo yuko "konektedi" vizuri. Mwenzangu wewe ambaye hauko konektedi, siku ukija kupata habari, ama tukio ndo linazinduliwa, au limekwisha.

Nakumbuka, kuna wakati kulikuwa na fursa za kwenda kusoma China. Matangazo yalitolewa kwenye vyombo mbalimbali. Siku ya usaili, nikakutana na rafiki yangu, katika kuongea nikamdokezea jambo hilo. Alishangaa sana, akasema ndiyo kwanza analisikia kwangu. Alisikitika sana, lakini ndiyo ikawa *"too late"* wanasema vijana.

Jiulize basi, ni fursa ngapi zinatupita kwa kutokuwa na habari? Au, kwa kuwa tumekuwa konektedi vibaya, au na watu wabaya, au hata kusoma magazeti, majarida na machapisho mabaya? Ni mara ngapi tunakosa fursa kwa kutosikiliza radio, kuangalia tv, na vyombo vingine vya habari?

Siku hizi matumizi ya mitandao ya kijamii: instagram, facebook, twitter na whatsApp, umeongezeak sana. Ni jambo zuri kwakuwa pia ni njia ya mawasiliano. Lakini changamoto kubwa ni pamoja na: aina ya watu unao fahamiana nao; mapachiko wanayoweka, ujumbe na picha wanazotuma; hapo ndipo utajua kuwa inawasaidia au hapana. Kutwa, kucha vijana wako wanachati tu, na kuchati kwenyewe ni katika mambo yasitokuwa na tija. Funguka ndugu yangu, acha kupachika mapicha na mabandiko yasiyokuwa na maana wala tija kwako. Tumia fursa hiyo vizuri kwa kuwafikia watu wengi ukiwa na bidhaa, wazo, na masuala yatakayo kujenga kiuchumi.

Kumbuka, imani huja kwa kusikia *(Warumi 10:17 – Basi, imani chanzo chake ni kusikia…)*! Hakuna jinsi unavyoweza kupata fursa, au kuona firsa zilizopo kama haujifunzi kusikia. Pia, hakuna jinsi unavyoweza kusikia kama uko mbali na habari/vyombo vya habari. Kile unacho kisikia, ndicho kitakujenga. Kama ukisikia kuwa hauwezi kufanikiwa bila kuiba, ama kuwa fisadi, au kwenda kwa mganga, uwe na uhakika ndivyo itajengeka ndani yako. Pia, ndivyo utakavyotaka kupata fursa za kufanikiwa.

Hakuna jinsi unaweza kufanya mchakato wa kupata milioni mia, kama haujawahi hata kuzisikia. Kitakacho kufanya upambane kutafuta fursa unayoiona, ni *imani* juu ya fursa hiyo. Imani ni picha ya kile ambacho haujawa-nacho, ya kile kisicho-onekana. Kadri picha hiyo inavyozidi kuwa angavu ndani yako, ndivyo inavyokujengea ujasiri wa kuitekeleza. Ni muhimu sana kukaa katika mkondo wa habari sahihi.

Mwisho kabisa wa mkondo wetu wa habari ni hadhira. Katika hadhira ndiko kuna mpokea habari mwenyewe *(decoder).* Ili habari iweze kumfaidisha mpokeaji, hana budi kuupima kila ujumbe, kila habari anayopata. Habari lazima ipimwe: kwanza kama ina maana *(logic)* na pili kama inatekelezeka *(can be operationalized)*. Unaweza kujua kama ujumbe una maana na unatekelezeka iwapo tu: ujembe huo unaweza kuwa umeambatana na nadharia zinazoendana na suala husika; linaruhusiwa kisheria; linafuata sheria, kanuni na taratibu zilizopo; na haujatumia maneno tata. Pili, wewe mwenyewe unapaswa ama unatakiwa kuwa na ufahamu mpana na wa kutosha kuhusiana na jambo hilo. Vinginevyo utajikuta unapokea habari zilitazo simanzi.

Mpokea habari awe na uwezo wa kutenganisha ukweli/uhalisia na maoni *(ability to separate fact from opinion).* Mara nyingi, aataalamu, na vyanzo vya habari hupenda kutoa maoni kuliko uhalisia. Ukiamua kufanya biashara kwa kufuata maoni kuliko uhalisia, *imekula kwako.* Unapopata ujumbe, kumbuka

tulisema mwanzoni, ni muhimu sana kuupima ujumbe huo kama unaendana na nadharia, kanuni na taratinu zinaendesha jambo husika.

Pia, usijaribu kuamini kila chanzo na chombo cha habari, unapaswa *uchanganye na za kwako.* Kwa mfano, mtu anakuja kukueleza kuwa biashara ya daladala inalipa sana! Ki vipi? Atakwambia tu habari za kipande cha siku, basi. *"... unajua biashara ya daladala au bajaji inalipa sana. Ukinunua daladala yako labda kwa shs milioni 18, kila siku dreva anakuletea elfu 30. Kwa hiyo, utakuwa unapata shs. laki tisa kwa mwezi. Miezi yako 20 tu, pesa yako yote imerudi!"* ukisikia namna hiyo, na wewe unakurupuka, *"waoo, biashara nzuri sana!"* lakini, jiulize. Je, huo ndo ukweli kuhusu biashara hiyo? Hapana, hayo ni maoni tu.

Kuna wakati nilitaka kufanya uwekezaji kwenye kilimo cha miti kule Iringa. Basi, baada ya kusaka habari, nikakutana na kampuni moja hivi iliyokuwa inajishughulisha na kilimo hicho cha miti: kununua, kupanda, kutunza, na kuuza mashamba na mazao ya miti. Baada ya mawasiliano kadhaa, tukakubaliana kufanya biashara. Mara ya kwanza nikaweza kupata ekari kumi za miti. Baada ya miaka miwili, nikaenda kuangalia mradi unavyoendelea. Kwa kweli mambo mengi yalikuwa kama nilivyo tarajia. Ingawa, kulikuwa na tofauti kubwa sana kuhusu taarifa hasa za bei, umri wa miti na eneo lenyewe. Nilikuja kugundua kuwa, kwa bei ile ile ningeweza kupata karibu mara mbili ya eneo nililopata. Hata hivyo, kwa kampuni ile ilikuwa sahihi kwani ndiyo bishara yake. Ninachotaka kukuonesha hapa siyo kupandishiwa bei ya shamba, hapana! Nataka uone umuhimu wa kupata habari toka vyanzo mbalimbali kuhusiana na kitu unachotaka kufanya. Kumbuka, lengo ni kutaka kuweza kufanya maamuzi ambayo yatakuwa na faida kubwa zaidi kwako.

Hivyo basi, kuweza kupata taarifa ni hatua moja muhimu sana ya kutuwezesha kutambua fursa zilizopo, hatari tunazoweza kukutana nazo, na hata yale ambayo wapinzani wetu wanatarajia kufanya. Lakini jambo la msingi kabisa, ni

kukaa mahali sahihi katika mkondo wa habari. Itasaidia sana tuweze kupata habari za uhakika, kutoka kwenye chanzo kinacho aminiwa. Ukikaa katika mkondo wa habari za kidaku, utaishia kupata udaku tu, na hivyo, fursa utakazokuwa unaziona ni za kidaku pia. Lakini ukikaa katika mkondo wa habari za kichumi, au kibiashara, basi kuwaza kwako na kutenda kutaendana na habari unazopata.

Embu tujaribu kuangalia habari ya mwanamama, bilionea wa kirusi hapa chini ambaye alifanikiwa katika njia ngumu lakini kutokana na mkondo wa habari na taarifa alizokutana nazo.

NATALIA VODIANOVA – Kutoka kuuza matunda mpaka kuwa bilionea

Mwana Hip Hop, Joseph Mbilinyi 'Sugu', katika wimbo wake Sugu anaimba: "Nayajua matatizo zaidi yako, na hata kama ni msoto nimepata zaidi yako. Usinione brother-men kwa kuwa nipo na mkoko..." Hapa Sugu alikuwa anafikisha ujumbe kuwa unaweza kumuona mtu kwenye hali fulani bora, ukadhani ni legelege, hujui ni kwa kiasi gani alivyo pambana kufika mahali hapo.

Kwa lugha nyingine ni kwamba, unaweza kudhani una taarifa au habari juu ya mtu flani, kumbe huna, na wala hujui. Unaweza kudhani wewe una maisha magumu kumbe hujafikia hata nusu ya huyo ambaye unamuona anaendesha gari la kifahari, au kuishi kwenye nyumba kama hekalu. Jitambue, pambana kwelikweli, kwa hakika, unaweza hata kumzidi huyo ambaye hivi sasa unamuona malaika japo uhai wake unategemea nishati ya jua linalomulika dunia.

Kama alivyosema Sugu, mtu akimuona Natalia Vodianova, atadhani ni mtu wa kutoka familia bora kwasababu anaishi maisha ya kifahari. Urembo wake, maeneo anayotembelea, na sehemu anazofanyia manunuzi ni zile za watuwenye nazo. Moja kwa moja, hisia zitakuja kuwa, Natalia ni mrembo wa kishua, kutoka ushuani kwa washua!

Tema mate chini! Natalia ni kati ya watu wanao ona fahari kuusema umaskini wa nyumbani kwao, kwasababu alishafanya mabadiliko makubwa. Alitoka kwenye familia yenye hali ngumu mno. Maisha ya kumtegemea mama tu, akiwa na ndugu zake wengine wawili, ni nyakati ngumu ambazo, Natalia hutoa machozi kila anapo zikumbuka.



Natalia alizaliwa Februari 28, 1982 kwenye Jiji la Gorky (sasa linaitwa Nizhny Novgorod), Urusi. Akakulia kwenye eneo la kimaskini sana, ndani ya Jiji la Avtozavod. Akiwa na dada zake, Kristina na Oksana, maisha yalikuwa magumu. Kila siku, walihesabu maumivu makali kupindukia. Zaidi, walimuonea huruma mama yao aliyekuwa anapambana kutafuta japo mkate wa siku.

Kutokana na ugumu wa kimaisha, Natali hakwenda shule. Badala yake, aliishia kumsaidia mama yake kutembea mitaani kuuza matunda. Angalau, jioni wanapo kutana nyumbani, waangalie mahesabu ya kile kilicho patikana: moto uwashwe, sufuria liingie jikoni, na chakula kipatikane.

Hayakuwa maisha yenye uhakika, na yalimtesa mno Natalia ambaye: pamoja na umaskini wake, vilevile kukosa elimu. Hata hivyo, alikuwa anawaza kuwa na maisha bora zaidi. Alipokuwa anapita kutembeza matunda, alijionea watu wenye maisha mazuri wanavyoishi. Naye alitamani kuona familia yake inakuwa na hali bora zaidi.

Hauwezi kupata picha nzuri ya Natalia kama huwafikirii wauza ndizi, matango na biashara nyingine ndogondogo, ambao wanazunguka mitaani kila siku, huku

wakukutana na kila aina ya masimango na manyanyaso. Mfikirie dada anayepita mitaani akiwa mchafumchafu, na kumwambia kuwa huwezi kununua ndizi zake kwa sababu ni mchafu. Mfikirie yule unayempa maneno makali kuwa, huwezi kula maembe yake kwasababu yatakusababishia kipindupindu. Ukiwa na picha hiyo, waza sasa kuwa nyakati zijazo anakuwa bilionea mwenye kutazamwa duniani kote, wewe ukibaki na dharau zako.

Katika kupambana na maisha, Natalia alishirikiana na rafiki yake, wakaanzisha kibanda kidogo cha kuuza matunda. Alikuwa na malengo makubwa ya kumsaidia mama yake, hasa kumpunguzia mzigo wa kuwahudumia.

Siku hazigandi, umri nao ukawa unasogea. Natalia akawa anahama kutoka kwenye utoto mpaka usichana. Pamoja na uchakavu wa kimaisha na nguo hafifu, uzuri wa Natalia uliweza kupenya na kuonekana waziwazi. Kazi ya Mungu inaendelea kujidhihirisha. Akiwa na miaka 14, alionwa na mawakala wa masuala ya mitindo. Hapo ndipo fani yake ilipoibuliwa.

Kwa vile alitokea kwenye maisha ya dhiki na hakuwa na msingi wowote, ilibidi kwanza wamuandae. walimpeleka shule kidogo, angalau kumuondoa tongotongo. Natalia alipofikisha umri wa miaka 17, alisafirishwa na mawakala hao kutoka Urusi mpaka Ufaransa. Huko alisaini mkataba na kampuni kubwa ya mitindo duniani, Viva Models. Kuanzia hapo kila kitu kilibadilika. Alianza kufuatwa na fedha kila anapokwenda. Mikataba ikawa inanona kwasababu aliwavutia wengi kufanya naye kazi. Natalia akawa siye yule tena. Ghafla akageuka balozi wa kujitegemea aliyeing'arisha Urusi. Waliokuwa wanamsimanga kipindi akiuza matunda barabarani wakawa na mshangao. Wanaulizana: "Kile kibinti kichafu-kichafu?" Halafu wanapeana majibu: "Ndiye huyohuyo!" Natalia akawa anahitajika kwenye majukwaa ya Ulaya na Marekani. Pamoja na kufanya shughuli za urembo na mitindo, Natalia pia ana kipaji cha uigizaji, ni muigizaji mzuri sana. Amefanikiwa kufanya vizuri Hollywood kupitia

filamu za CQ akiwa na Billy Zane, iliyotayarishwa na Kampuni ya Roman Coppola, Clash of the Titans ya Medusa, Belle du Seigneur, iliyotayarishwa na Glenio Bonder ambayo alicheza kama mhusika mkuu. Filamu hiyo ilitoka mwaka 2013. Kumbuka, fursa moja hufungua nyingine, na nirahisi sana kupata fursa mpya kama umefanikiwa kutumia ya kwanza uliyoipata. Hakuna mtu anaweza kukuamini na kukuazima gari uendeshe kama hajawahi kuona unaendesha, kama ambavyo ni vigumu kukupa fedha ufanyie bishara kama hatujawahi kukuona ukifanya biashara yoyote.

Mwaka 2001, Natalia akiwa na umri wa miaka 19, huku maisha yakimuendea vizuri upande wa mitindo, alikutana na Justin Portman ambaye ni mdogo wa Viscount wa 10 wa Uingereza, Christopher Portman. Viscount ni cheo cha heshima nchini Uingereza. Viscount ndiye anakuwa msimamizi na mwendelezaji wa mali za umma. Natalia alifunga ndoa na Justin, kwa hiyo aliolewa kwenye ukoo wenye heshima na uwezo mkubwa nchini Uingereza. Angefikaje huko kama siyo mafanikio aliyoyapata katika mitindo? Na angefikaje kwenye mitindo kama si kuibuliwa na maskauti wa tasnia hiyo ya masuala ya urembo na mitindo? Na angeibuliwaje kama si kuanzisha genge la kuuza matunda? Kumbuka, kisichoonekana hakiuziki (unseen is unsolable). Mungu hunyoosha njia, tajiri hukutana na tajiri, maskini hukutana na maskini, lakini hakuna jinsi unavyoweza kukutana kama hamuonani, na hauwezi kuonekana kama umejifungia ndani ukisubiri muujiza. Hata hivyo, Natalia na Justin walifanikiwa kupata watoto wanne lakini mwaka 2011 walitengana baada ya uhusiano wao kudumu kwa miaka kumi.

Mwaka 2012, Jarida la Forbes ambalo linaongoza kwa heshima duniani kutokana na kutoa takwimu zenye uhakika, liliripoti kuwa Natalia anaingiza dola milioni nane nukta sita, sawa na shilingi bilioni kumi na nane kwa mwaka. Hata hivyo zipo taarifa kuwa Natalia amekuwa kwenye wakati mzuri kuingia kati shilingi

bilioni ishirini mpaka ishini na tano kwa mwaka. Natalia hasahau alipotoka, amekuwa akianzisha na kushiriki hatua mbalimbali kusaidia wenye uhitaji. Anayo Taasisi ya Moyo Mweupe (Naked Heart Foundation) ambayo inafanya kazi ya kusaidia kila mtoto wa Urusi kupata elimu na masuala mbalimbali ya kijamii.

AKINA BABA MSIKIMBIE FAMILIA

Baba, shikamana na familia yako kwa ugumu wowote ule ambao unakutana nao. Hujui Mungu amekubariki kiasi gani kukupa mke na watoto ambao unawakimbia. Baba wa Natalia, Mikhailovna Vodianova, baada ya kuona maisha ni magumu, akaiona familia yake ni mzigo, akakimbia. Akaacha mkewe anawalea mabinti zake kwa dhiki kubwa. Mikhailovna akiwa hana hili wala lile, tena pengine akihisi wanaye wanaendelea kupigika na mama yao, mara akapata taarifa kuwa familia aliyoitelekeza kwa dhiki, siyo maskini tena. Akapata taarifa kuwa familia aliyoikimbia, inaishi kwenye jumba la kifahari na maisha ni yenye uhakika. Wanaendesha magari mazuri utadhani wanatokea ukoo wa familia ya Rais wa Urusi, Vladimir Putin au bilionea Roman Abramovich.

Labda mabadiliko hayo yametokana na binti yake mmoja kupata mume mwenye fedha! Akawaza moyoni mwake, kumbe wapi bwana! Anakuja kugundua kuwa hakuna nguvu ya mwanaume, bali ni mwanaye Natalia ambaye anakula sahani moja na matajiri wenye umaarufu mkubwa duniani. Mikhailovna nafsi ilimsuta, ikabidi aitafute familia yake na kuomba msamaha kwa kosa alilofanya la kuwatelekeza wakiwa wadogo. Nao wakamjibu: "Kumbe bado upo, karibu, sisi ndiyo wanao uliotukimbia na huyu ni mkeo uliyemuona hana maana na ukamwacha solemba." Natalia hakuwahi kumuona baba yake tangu alipowatelekeza akiwa mdogo, alikuja kuonana naye akiwa anaelea kwenye ulimwengu wa umaarufu na utajiri juu.

Hakuna aliyezaliwa na kitu huku duniani, wote tumekuja tukiwa hatuna hata nepi ya kusitiri tupuzetu, tumezaliwa masikini haswa! Kwa hiyo, kuishi kimaskini na kufa masikini ni juhudi zako binafsi. Umaskini ni wako, familia ni yako, na mtoto ni wako. Hujazungumza na Mungu, na haujafanya juhudi za kutosha, na kupanga mikakati ya kuangalia ni kwa namna gani atayabadili maisha yako. Pengine mwanao ndiye utajiri wako: unapotelekeza familia, maana yake unatelekeza utajiri; pengine familia yako ndiyo nguvu kazi yako, ungeitumia vizuri ungetoka mahali ulipo. Siku zote katika maisha yako: muheshimu kila unayekutana naye, maana hakuna mwenye kuijua kesho yake wala ya mwenzake. Unayemuona leo na kumfananisha na kibaka kwa kumuonea, si ajabu kesho ndiye akawa rais wako. Mwisho, hakikisha unatambua kipaji, karama, au wito wako; kisha fanya kazi kwa bidii, juhudi na maarifa; ukimtanguliza Mungu kwa imani yako, katika shughuli zako, ama kwa hakika utafanikiwa

Kutoka katika habari hii tunaweza kujifunza mambo kathaa: kwanza, unaweza kuwa na kipaji au vipaji fulani lakini ukashindwa kuvitumia au kuvionesha na kukuwezesha kutoka kimaisha kutokana na ama kutokuwa na *network* inayofahamu *(yenye habari na taarifa za kutosha)* kuhusu kipaji chako au ni kwa jinsi gani unaweza kutumia kipaji hicho kupata fedha. Katika jamii kuna watu wengi sana ambao wana vipaji lukuki vya kufanya uvumbuzi, tafiti, sanaa, michezo, n.k. Lakini kwasababu hawana taarifa kuhusu fursa na biashara iliyomo katika vipaji vyao, basi wanaishia kuozea maeneo yao. Wanaishia kuhangaika, na kulandalanda pasipo kutumia vipaji hivyo.

Kuwa na kipaji, na ukawa na habari kuhusu jambo flani haikuhakikishii kuwa unaweza kufanikiwa katika mambo yako. Unahitaji pia kuwa na connections na networks zilizo na ushawishi katika biashara au kipaji husika. Kwa mfano, unaweza kuwa na kipaji cha kuigiza, na ukawa na taarifa kuhusu fursa za uigizaji zilizopo. Lakini kama hauna mtu wa kukuelekeza na pengine kukushika

mkono, inaweza kuwa ngumu sana kuweza kuingia katika wigo wa uigizaji, au ukaingia lakini kwa kutumia nguvu nyingi.

Lakini vyovyote iwavyo, kuwa na taarifa za uhakika tena kutoka chanzo kinachoaminika ni moja ya mambo muhimu sana katika kutufanya tufanikiwe. Unaweza kukosa fursa flani, au ukapishana na gari la mshahara kwasababu tu ama hauna taarifa za kutosha, au haujajiunganisha na vyanzo vya kuaminika vya taarifa hizo.

Sura 8: Wekeza fedha zako

Watu wengi wamekuwa wakipenda mafanikio makubwa ya haraka, kwa muda mfupi. *"Naweza kupata faida baada ya mwezi mmoja na kuweza kuuza hisa zangu?"* aliuliza mtu mmoja kwa shauku kubwa. Mtu mwingine alisema, *"natafuta biashara ambayo, nikiweka pesa zangu, au nikiifanya, inaweza kunilipa ndani ya mwaka mmoja!"* Hii imekuwa ni ndoto ya watu wengi, hasa linapokuja swala la kufanya biashara, ama kufanya uwekezaji. Hali hii imesababisha kuwapo kwa mkanganyiko kati ya uwekezaji na kamali. Kupenda matokeo makubwa kwa muda mfupi na kutaka kutengeneza faida kwa muda mfupi ni sawa na kucheza kamali.

Ikiwa unahitaji kutengeneza faida haraka, nakushauri utafute biashara nyingine. Uwekezaji hautakufaa. Kumbuka, tumefanikiwa kupata fedha, tumefanikiwa kulinda fedha zetu, tumefanikiwa kujifunza kuishi ndani ya mipango na bajeti, na pia tumeweza kufahamu umuhimu wa habari, na taarifa. Sasa ili tuweze kufikia uhuru wa kweli wa kifedha, hatuna budi kuwa wawekezaji. Wekeza fedha zako.

8.1 Uwekezaji na Mwekezaji

Tumekuwa tukisikia watu mbalimbali wakijiita wawekezaji. Wanasiasa wamekuwa wakijinadi kuvutia wawekezaji na kuboresha mazingira ya uwekezaji. Pengine, hata wewe umekuwa unatamani kuwa muwekezaji! Kumbe, hiki *(uwekezaji)* ni kitu gani? Ina maanisha kitu gani hasa wanaposema *"uwekezaji"*? Mwekezaji ni nani?

Uwekezaji ni njia ya kufanya fedha iitwayo mtaji kuzaa fedha iitwayo faida. Ni kitendo cha kuweka mtaji katika mfumo wa kuzalisha fedha uitwaao biashara kwa lengo la kupata faida. Mfumo huo unaweza kuwa wa kwako au wa mtu

mwingine. Hivyo, *uwekezaji* ni kitendo cha kufanya fedha uliyonayo *(mtaji)* iweze kuzalisha fedha zaidi *(faida)*.

Uwekezaji unaanza kwa kuwa na fedha *(mtaji).* Ndiyo maana tunasema fedha uliyonayo iweze kuzaa fedha zaidi. Pia, kuvutia wawekezaji, inamaanisha kuvutia wenye mitaji au wenye fedha za kuwekeza. Kwa maana hiyo, ili kuwekeza, ni lazima uwe na mtaji. Mtu anayefanya uwekezaji huitwa mwekezaji.

Mtaji wa uwekezaji umepewa msisitizo wa kuwa fedha, ingawa tunatambua kuwa, kuna aina nyingi za mitaji. Unaweza kuwa na mtaji wa nguvu kazi, teknolojia, mitambo na mengine ya kufanana na hayo. Lakini, haya yote msingi wake uko katika kuzalisha fedha. Hivyo, anaye jifunza asipate mkanganyiko wa kusema, kama uwekezaji ni mtaji, kwanini iwe fedha? Ndiyo maana unaweza kukuta watu wana mitaji ardhi, au mitaji wanyama. Lakini, wameshindwa kufanya uzalishaji na kuwakomboa na umasikini. Ni kwasababu hawana mtaji fedha.

Pia, mwekezaji anaweza kuwa mtu binafsi, kampuni, au taasisi yenye mamlaka kisheria ya kufanya uwekezaji. Kwa mfano, kuna uwekezaji ambao hauruhusiwi kufanywa na mtu mwenye umri chini ya miaka 18. Kampuni za kigeni pia huwa na kiwango na biashara wasizo ruhusiwa kuwekeza. Hivyo, ni muhimu muwekezaji atambulike, na awekeze katika shughuli zinazo ruhusiwa kisheria. Kwa mfano, hauwezi kuwekeza katika biashara ya dawa za kulevya, au vinywaji visivyo ruhusiwa. Itakuwa ni kosa kisheria.

Uwekezaji unaweza kufanyika katika shughuli mbalimbali kama: kununua hisa, kujenga viwanda, kilimo na mifugo, uvuvi, amana, dhamana na akiba. Mwekezaji huweka mtaji wake na kisha kutegemea kupata faida. Hata hivyo, katika uwekezaji, kuna vitu (c*hangamoto)* vikubwa viwili vya kuzingatia: kupata mtaji, na kupata mfumo/sekta ya kuwekeza.

8.2 Nitapataje wa mtaji?

> *Njia ya kwanza ya kupata mtaji ni kwa kujiwekea akiba. Njia nyingine ni kutokana na faida, mikopo, misaada na usaidizi kutoka kwa ndugu jamaa na marafiki. Hata hivyo, kuweka akiba siyo swala la kuwa na fedha nyingi, bali ni swala la kuwa na nidhamu au utayari wa kuweka akiba.*

Ili kuwekeza, changamoto ya kwanza ni kupata mtaji. Kwa kweli, upatikanaji wa mitaji imekuwa changamoto kubwa sana. Ukijaribu kumuuliza kijana yeyote, kwanini hawezi kujiajiri? Jibu la kwanza kabisa atakwambia hana mtaji. Vile vile kwa mfanya biashara. Ukimuuliza kwanini anashindwa kukuza biashara yake? Jibu itakuwa ni upungufu wa mtaji. Tumefikia hatua ya kujiona kuwa hatufai au hatuna hata uwezo wa kuwa wawekezaji! Ndiyo maana kutwa kucha, tunaalika wawekezaji kutoka nje. Nafikiri imefika malali tuseme, Hapana!

Tukitaka kuwa wawekezaji, ni vyema tukajifunza kule ambako uwekezaji ulifanikiwa kwa kiasi kikubwa. Sehemu moja wapo ni Babiloni. Tunaweza kujifunza mbinu za kupata fedha/mitaji ya uwekezaji kutoka Babeli (Iraq) ambako: ili kupata mitaji au fedha za kuwekeza, walitumia hekima ya kuweka akiba. Walikuwa na utaratibu wa kuweka akiba angalau 10% ya mapato yao kwa lengo la kuwekeza. Nidhamu hiyo ilifanya wengi wa Iraq kuwa matajiri, na Babeli kuwa moja ya jiji tajiri zaidi duniani kwa wakati ule. *Walikuwa matajiri mpaka kufikia hatua ya kutaka kujenga mnara wa babeli. Yote hayo yalitokana na jeuri ya fedha, ama jeuri ya utajiri waliokuwa nayo watu hao!* Hata sasa, utaratibu au kanuni hii imebakia kuwa nguzo muhimu inayompa mtu nafasi ya kupata mtaji. Hivyo basi, tukitaka kupata mitaji, hatua ya kwanza muhimu ni kuweka akiba. Weka akiba walau 10% ya mapato yako: mshahara, ujira, marupurupu, mauzo, na biashara. Kisha, tumia akiba hiyo kuwekeza.

Ni bahati mbaya sana, watu hasa wa nchi zinazoendelea, hatuna tabia, utamaduni, wala utaratibu wa kuweka akiba. Si kwa fedha tu, bali hata mahitaji mengine. Kwa mfano, tatizo la njaa kila mwaka. Kwa sehemu kubwa linatokana na kukosa hifadhi ya chakula. Inweza kukushangaza pale unapokuta mkulima anauza chakula chote bila kujali akiba yake. Kwa kweli tumezoea kuishi leo, hatuifikirii kabisa kesho yetu. Tunaamini kesho itajijua yenyewe.

Mtazamo huu upo pia katika kipato. Kwa mfano, unapo mwambia mtu kuweka akiba, walau 10% ya kipato chake, atakwambia: *"hiyo inawafaa wenye kipato kikubwa, miye na umaskini wote huu ntaweka nini!"* Siyo kweli, kuweka akiba siyo swala la kuwa na fedha ya ziada. Hapana! ni swala la kuwa na nidhamu ya fedha. Kumbuka, 10 huanza na 1, pia 1,000 huanza na 100. Ni rahisi kusikia watu wakisema, *"hata mbuyu ulianza kama mchicha",* au *"hata Roma haikujengwa siku moja"*, lakini hauoni wakiishi au kutekeleza maudhui ya misemo hii. Pia, ni muhimu kukumbuka kuwa, "*aliye mwaminifu katika jambo lililo dogo [kwenye fedha kidogo, kwenye mapato kidogo], huyo huwa mwaminifu kwenye lile lililo kubwa pia"*. Hivyo uwe na uhakika kuwa: ukishindwa kuweka akiba katika shs. 1,000, basi hata ukipata shs. 100,000 bado hautawezi kuweka akiba. Kwahiyo ndugu yangu, kama unataka kubadili maisha, na kufikia ndoto ya maisha unayotaka, jambo la kwanza muhimu kabisa ni kujifunza kuweka mtaji, kujifunza kuweka akiba. Siyo rahisi kwa ndugu, jamaa na marafiki, hata taasisi za fedha kukuamini kwa kukupa mtaji kama hauna kianzio chako mwenyewe.

8.3 Niwekeze kwenye sekta gani

Ukishapata mtaji kwaajili ya kuwekeza, changamoto ya pili ni ya kuamua uwekeze katika eneo au sekta gani. Kumbuka, katika sura ya saba tumeongelea sana umuhimu wa habari au taarifa katika kufanya maamuzi yaletayo tija

kibiashara. Pia, waswahili husema, *"muluzi mingi humpoteza mbwa"*. Sasa hapa ndipo panapo hitaji ufahamu, taarifa na hekima.

Tukisoma mwongozo wa uwekezaji Tanzania *(Tanzania Investment Guide)* wa mwaka 2014 – 2015, toka kituo cha uwekezaji Tanzania *(Tanzania Investment Center)*, tutakuta wameainisha maeneo mbalimbali ya kipaumbele katika uwekezaji *(priority areas of investments)*. Maeneo hayo ni pamoja na: kilimo na maendeleo ya mifugo; mali ya asili ikiwa ni pamoja na misitu, uvuvi, na ufugaji nyuki na uzalishaji au viwanda. Maeneo mengine ni mafuta na madini, mali isiyohamishika *(real estate),* usafirishaji, huduma, na teknolojia ya mawasilianao na habari. Pia, sekta za fedha, nishati/umeme, rasilimali watu, miundombinu, afya, na utangazaji. Tukiangalia katika mwongozo huo, tutakuta kuna fursa nyingi sana zimeainishwa. Hivyo basi, ni muhimu kujielimisha kuhusu sekta unayo vutiwa nayo. Kisha, ujifunze fursa zilizopo katika sekta hiyo kabla ya kuamua kuwekeza. Ili uweze kufanya uwekezaji wenye tija, ni muhimu kuzingatia mambo kadhaa kama yalivoainishwa hapa chini.

Ifahamu vizuri sekta, biashara, na kampuni unayotaka kuwekeza. Usiwekeze kwenye mfumo ambao huufahamu vizuri, hauna ufahamu wa kutosha juu ya utengenezaji wake wa fedha, au hauna taarifa za kutosha juu yake. Kuwekeza kwenye sekta usiyoifahamu vizuri ni sawa na muwindaji kurusha jiwe kichakani. Chochote kitakachotokea ndicho halali yake. Hii siyo sawa. Unaweza rusha jiwe kwenye chaka, kikatokea kisicholiwa, ama kilicho hatari kwako, na hapo uwindaji wako unaweza kukomea hapo. Hivyo, hakikisha unapata taarifa zote muhimu kuhusu sekta husika kabla ya kuamua kuwekeza ama la!

Usitegemee chanzo kimoja cha taarifa. Ili uweze kujiridhisha kuhusu tija ya kuwekeza kwenye sekta husika, usitegemee au kuamini chanzo kimoja cha taarifa. Tafuta vyanzo mbalimbali ili uweze kujiridhisha kuhusu kile kinacho

ongelewa. Sura ya saba imefafanua vizuri sana umuhimu wa habari na jinsi unavyotakiwa kusaka na kupata habari.

Zifahamu sheria, kanuni, na taratibu za kuwekeza katika sekta husika. Kumbuka, kuwekeza ni kama mchezo. Kila mchezo una sheria, kanuni na taratibu za kuucheza. Ukicheza mchezo usiojua kanuni na masharti yake, utakuwa unacheza "faulo" kila wakati. Refa atakuwa anapiga kipenga kila unapocheza. Nafasi ya wewe kupoteza mchezo ni kubwa. Katika uwekezaji iko hivyo pia. Kama haufahamu sheria na taratibu zinazohusu utendaji wa sekta husika, hujui masoko ya bidhaa zake yako wapi, hauna uhakika wa malighafi za uzalishaji, jiandae kisaikolojia. Kwa mfano, watu wengi kwa sasa wanapoteza sana mitaji yao kupitia upatu. Na hii ni kwasababu hawajui kanuni za biashara zitenganishazo upatu na biashara ya kimtandao *(network marketing)*. Wekeza kwenye mfumo unaotambulika kisheria.

Maamuzi ya kuwekeza ama kutowekeza yasiwe na msukumo toka nje. Fanya maamuzi wewe mwenyewe ukizingatia ukweli, kanuni, na nadharia zinazoongoza sekta husika. Usiwekeze au kuamua kwa kutumia mihemuko, hisia, au maoni tu. Kumbuka kwamba uwekezaji ni wa kwako na sio wa mtu mwingine. Ikitokea hasara, anayepoteza ni wewe.

Usimuamini mtu yeyote katika suala la fedha, hata kama ni ndugu yako. Kama kuna makosa watu wanafanya, basi ni kumuamini mtu katika suala la fedha. Fedha ni [asset] kitu ambacho ni ukwasi zaidi *(cash is the most liquid asset)* kuliko kitu kingine chochote huku duniani, na kwenye biashara. Kumbuka, unapowekeza, unapofanya biashara, ama kuuza na kununua, unakuwa unajaribu kubadilisha vitu vingine kuwa fedha. Hivyo, katika biashara, usimuamini mtu yeyote kushika au kuhodhi fedha taslimu *(hard cash)*. Hakikisha unaweka mfumo ambao, kuingia na kutoka kwa fedha, kwanza kutakuwa na usimamizi wako wa karibu. Pili, fedha zipite katika mfumo rasmi

wa usimamizi wa fedha. Kwa mfano, malipo yasipite katika mikono ya watu, bali katika akaunti za fedha zilizoko katika taasisi za fedha. Hata ikilazimu, hakikisha fedha hiyo inaingia katika mfumo rasmi ndani ya masaa 24.

Usifanye uwekezaji kwa kuaminiana – "kishkaji" tu *(investment based on good faith)*. Hapana! Hakikisha unaweka (kunakuwa) makubaliano ya kisheria kwa umakini mkubwa. Kuna makubaliano ya kibiashara ya aina mbalimbali kama: mkataba wa makubaliano *(memorandum of understanding),* makubaliano ya kushirikiana *(article of association),* na mkataba wa ushirikiano *(memorandum of partnership).* Kunapokuwa na mikataba ya kisheria, kwanza inafanya muaminiane. Pili, kila upande utajua jukumu ulilonalo katika kufanikisha au kuhakikisha uwekezaji husika unafanikiwa na kuleta faida. Tatu, unaweka wazi hatua za kisheria zinazoweza kumkuta mshirika pale anapokiuka makubaliano hayo.

Nimekuwa nikifuatilia mifano ya watu mbalimbali wanaolalamika kuhusu kutapeliwa, kuibiwa, ama kufilisika katika uwekezaji wao. Katikati ya kulalamika huko, nimegundua kuwa, watu wengi hutapeliwa na watu wao wa karibu sana au wanao wafahamu sana kuliko watu baki. Ninayo mifano mingi lakini leo nitaeleza mifano michache tu:

Mfano wa kwanza ni wa jamaa yangu mmoja (tumuite Jo, siyo jina halisi) alikuwa anataka kununua gari. Akaenda Dar es salaam kwa ndugu yake ili akamsaidie kutafuta na kununua gari nzuri. Jamaa yake huyo alifanikiwa kumtafutia gari alilohitaji. Baada ya kukamilisha taratibu zote, alijikuta ametumia gharama ya shilingi milioni kumi. Pia, alifanikiwa kusafiri kutoka Dar hadi nyumbani kwake (mkoani). Baada ya muda kama wa mwezi, gari lilianza kuonesha ubovu kila mahali. Mwisho, likaharibika na kutofanya kazi moja kwa moja. Baada ya Jo kufatilia, aligundua kuwa, yule jamaa yake

alifanya mpango na wauzaji wa magari ili auziwe gari bovu. Basi, Jo akawa amenunua gari bovu kwa gharama isiyolingana na uhalisia wa gari.

Lakini mfano wa pili, unahusu watu watatu walioanzisha kampuni pamoja kwa kuwa na mgawanyo sawa wa "shares". Baada ya kukamilisha taratibu za usajili wa kampuni hiyo, watu hao waligawana majukumu: mmoja atakuwa anatafuta fursa za kimitaji ili kupata fedha za kuwekeza, mwingine atakuwa akisimamia shughuli za uwekezaji za kampuni, na wa tatu atakuwa akijihusisha na shughuli za fedha na masoko. Uwekezaji wa kwanza walikubaliana ufanyike katika ufugaji. Mtaji ulitafutwa, na eneo likapatikana kwaajili ya kuwekeza katika ufugaji wa nguruwe na bata. Jambo la kushangaza ni kuwa, badala ya msimamizi wa shughuli za uwekezaji kusimamia vyema eneo lake, alichukua fedha zote (takribani shilingi milioni sita) na kuzitapanya ovyo. Wadau wa kampuni walikuja kung'amua hilo wakati tayari fedha imeshakwisha potea. Matokeo yake walipelekana mahakamani.

Mifano inaweza kuwa mingi, lakini wewe jiulize tu: Je, kuna watu wangapi wamefunga biashara, wamefunga maduka, na miradi imekufa kutokana na matendo ya kukosa uaminifu? Yaani, kwa mtu kuona fedha taslimu, tayari kwake anaona ni dili. Mtu yuko tayari hata kuvunja undugu, urafiki, mahusiano, na hata pengine kutoa uhai wa mwenzane kwasababu ya fedha. Ndio maana tunasema, usimwamini mtu yeyote! Hakikisha kila hatua, kila jambo, kila biashara inafanyika kwa mkataba, makubalioano ya kisheria au kimaandishi.

Hivyo basi, ni muhimu kuzingatia mambo yote muhimu ya kisheria na kitaalamu ili tuweze kufanya uwekezaji wenye tija. Mambo hayo ni pamoja na elimu, kumbuka elimu haina mwisho, hivyo hakikisha unapata elimu na taarifa

za kutosha kuhusu sekta unayotaka kuwekeza, jiridhishe kuwa ni uwekezaji wa kufaa, shirikiana na watu lakini kwa kuzingatia sheria ili kuwa sehemu salama katika uwekezaji wako.

8.4 Maswali muhimu kwa mwekezaji

Kabla ya kuamua kuhusu mfumo unaotaka kuwekeza, ni muhimu kuwa na taarifa za kutosha na zinazoweza kukuongoza kufanya maamuzi makini. Ufuatao ni ufafanuzi zaidi wa masuala muhimu ya kuzingatia.

1. **Nini sababu za kuwekeza, au ni kwanini uwe mwekezaji?**

Swali hili ni muhimu sana kujiuliza kwa sababu ndilo litakalotupa muelekeo wa ama tuwe wawekezaji au tuache. Mama Theresa Calcutta, India alikuwa akisema, *"kama sababu siyo sahihi, basi ukifanyacho kina walakini (if the why is wrong, the what will be questionable)".* Hii ni kutokana na ukweli kuwa, kama hauna sababu ya msingi ya kufanya jambo, basi kufanya kwake kutakuwa kwa kusuasua. Ukiwa na sababu bora ya kufanya jambo, basi itakuwa ni motisha tosha kwako ya kulifanya jambo hilo kwa ufanisi, kujitoa, na nguvu zaidi.

Hivyo, sababu kubwa ya kutufanya tuwekeze kutafuta uhuru wa kifedha, na kufanikiwa. Unapo wekeza, pesa zako zinaongezeka, zinakuwa nyingi zaidi. Pia, unakabiliana na kushuka kwa dhamani ya fedha au mfumko wa bei. Thamani ya fedha zako inaimarika au kuwa bora zaidi. Pia, unakuwa na mfumo unoweza kukupatia fedha hata kama wewe mwenyewe haupo. Hivyo, uwekezaji unakufa uhuru zaidi wa fedha, na kuongeza dhamani yako. Haijalishi kama umewekeza pesa zako katika mfumo gani, swala muhimu ni kubuni jinsi ya kuongeza mali kwa manufaa ya baadaye. Kubwa zaidi, kwaajili ya kuongeza utajiri na kupata uhuru wa kifedha.

2. Ni lini unapaswa kuanza kuwekeza?

Je, ni muda [wakati] gani ulio muafaka kuanza kuwekeza? Swali hili ni muhimu sana kwasababu kuna watu wanataka wasubiri mpaka wastaafu ndiyo waanze kuwekeza. Wengine wanasubiri wamalize masomo, au wapate kazi kubwa zenye mishahara minono. Nasema hapana! ni vyema na bora sana kuanza kuwekeza mapema iwezekanavyo. Uwekezaji unaimarika kadri ya muda unavyo kwenda. Hivyo, ni muhimu kwanza, kuanza kuwekeza mapema iwezekanavyo. Pili, uwekezaji haufanyiki mara moja tu, wekeza mara kwa mara. Pia, usiwekeze katika mfumo mmoja tu, bali wekeza katika mifumo mbalimbali. Tatu, wekeza kwa kipindi kirefu wala si kwa muda mfupi.

Kwa wale wanaopenda kuwawekea watoto wao akiba katika mabenki na taasisi za fedha, ningewashauri wawafanyie watoto hao uwekezaji. Hii itawasaidia, kwanza kuwafanya wawe wawekezaji wakiwa bado wadogo. Pili, utahifadhi thamani ya fedha kwa ubora zaidi. Ukijifunza jambo hili, utagundua lina faida kubwa kuliko kuweka fedha kwenye account tu.

3. Ni kiwango gani cha fedha unapaswa kuwekeza?

Swali hili ni muhimu sana kwa sababu linamsaidia mwekezaji kujifunza juu ya kiasi cha fedha anachoweza kuanza kufanyia uwekezaji. Kwa kweli tunaweza kusema kuwa, hakuna kiwango kamili kinachohitajika kuwekezwa. Kiwango ulichonacho, ama ulichoweka kinafaa kuwekeza kwa kuzingatia maswala haya: sekta unayotaka kuwekeza, hatari iliyopo katika sekta husika, muda wa uwekezaji, na akiba zilizopo.

Swala muhimu hapa ni kuwa, hakuna kiwango kidogo cha pesa ambacho hakifai kuwekezwa! Kiwango chochote cha pesa ulichonacho kinatosha kuanzisha uwekezaji. Kisha unaweza kuimarisha uwekezaji wako kwa kadri ya fursa zinavyo patikana. Kwa mfano, unaweza kuanza ufugaji wa kuku kwa kununua

kuku mmoja wa shilingi elfu saba. Mwingine anaewekeza kwenye mashamba kwa kuanza kununua shamba la shs. 20,000.00. na wamefanikiwa kwa kiasi kikubwa.

Hivyo basi, badala ya kuendelea kuota kuhusu kiasi cha fedha unachotaka kupata ili uweze kuwekeza, au kusubiri muda ufaao, shtuka haraka iwezekanavyo! Haujachelewa, muda ndiyo huu, na kiasi ulicho nacho kinatosha kabisa kuwekeza. Unapaswa kuwa na sababu ya msingi ya kukusukuma kwenye uwekezaji. Pia, fahamu fursa zilizopo, fanye maamuzi kuhusu sekta unayotaka kuwekeza, na ujifunze mambo yanayohitajika ili kuwekeza katika sekta hiyo. Mpaka hapo utakuwa umefaulu kuwa muwekezaji!

Meshack Maganga (Iringa) – uwekezaji unaanza na mawazo yako

Baadhi ya watu wamekuwa wakinitumia 'meseji' wakiuliza, kama ninayo andika ni kweli, ninayafanya ama ni kelele tu? Kuna mtu alinipigia simu na kuuliza, "wewe Maganga, umri wako na hayo unayofanya mbona haviendani?" Nilimjibu kwamba, maendeleo hayafuati rangi, umri, wala umbo. Maendelea yaweza kwenda kwa mtu yoyote. Zaidi ya hayo niliwaomba wote walionipigia, wakipata muda wanitembelee Iringa kujifunza, kisha wachukue hatua.

Albert Sanga, amewahi kuandika jinsi nilivyoanza kilimo cha mboga na miti kwa mtaji wa shilingi 25,000/. Ninajua kwa mawazo ya kawaida, ni vigumu sana kwa mtu kuamini, hasa wale walipopita vyuoni. Lakin, ukweli ndio huo. Niliweza kwasababu, kwanza, kichwa changu kiliamini kwamba ninaweza. Sikuwa na muda wa kulalamika, wala kuilaumu serikali ama wazazi wangu. Pili, niliamini katika kile nilichokuwa nacho, hata kama ni kidogo. Kwa sasa nimefanikiwa kukuza mtaji wangu. Nimenunua mashamba mengi tu. Unaweza kunitafafuta nikakupatia ushuhuda wangu.

Kushindwa kuwekeza, ama kufulia husababishwa na mambo mengi sana. Baadhi ya mambo hayo ni pamoja na: kwanza, ni kufanya mambo bila kufikiria au

kutafakari vizuri. Kushindwa kupata ushauri wa kile unachotaka kukifanya, iwe ni biashara au ajira. Pia, wapo wanaofahamu na wamezisikia fursa mbalimbali lakini bado wanasubiri muda ufike (waiting for the perfect moment). Huenda wakaendelea kuusubiri muda muafaka mpaka watakapozeeka. Mwisho ni kuamini na kutegemea ajira pekee. Kuona ajira kama ndio muarobaini wa kutatua matatizo ya kiuchumi pekee yake na kukaa bila kujishughulisha.

Nimeishi Iringa kwa zaidi ya miaka 10. Nikiishi kwa kaka yangu ambae ni mjasiriamali wa kuigwa. Mwaka 2007 alikuwa akinifundisha uwekezaji katika aridhi na mashamba. Kusema ukweli, nilikuwa sielewi sana. Niliona ni kazi kubwa sana: kushinda shambani au kupanda miti kisha kuisubiri kwa miaka mitano mpaka saba halikuwa jambo lililonikaa kichwani. Ninadhani sikumwelewa kaka yangu kwasababu nilikuwa na akili za 'ki-chuochuo': chuoni nilikuwa nikipewa hela na ziliniweka kwenye "black markets" nikajisahau. Nilipofika mwaka wa pili, nilijifunza kuhusu uwekezaji kwa kusoma vitabu mbalimbali. Kwa kweli, vitabu hivyo vilinihamasisha sana na kubadilisha mtazamo wangu kuhusu maisha. Ni mwaka huo nilipoanza kuwekeza kwenye mashamba ya miti wilayani Mufindi.

Kufikia mafanikio si jambo rahisi. Mambo kama uvivu, ujinga, kutosikiliza ushauri kwa waliofanikiwa, kutokuwa na mshauri (mentor) anayefanya yale unayotaka kuyafanya, na uoga. Pia, kutojifunza mambo mapya, kuwa na marafiki wanaosema ponda mali kufa kwaja, yanaweza kukufanya usahau kile unachotaka kufanya.

Pia, kama bado una imani kwamba, ni wajibu wa serikali, mbunge, kiongozi wa chama cha siasa vitasaidia kuboresha maisha yako, utakuwa unapoteza muda. Kwa hakika, utakuwa unavikaribisha vifafa vya kiuchumi maishani mwako. Hauja chelewa, anza sasa. Anza na kile ulichonacho.

8.5 Uwekezaji katika Hisa

Watu wengi wanatamani kununua hisa kupitia masoko mbalimbali ya hisa kama soko la hisa la Dar es salaam *(Dar es salaam Stock Exchange – DSE),* na soko la hisa Nairobi *(Nairobi Stock Exchange – NSE).* Lakini, bado hawafahamu ni jinsi gani wanaweza kununua hisa wakiwa mahali popote nchini Tanzania. Kwanza kabisa, kuna mambo muhimu sana ambayo mtu anapaswa kuyafahamu na kuyafanya kabla ya kuamua kununua hisa, na kuwa muwekezaji katika kampuni husika. Hisa zinaweza kununuliwa au kuuzwa na mtu yeyote. Kufahamu maswala nyeti kuhusu soko kutakuwezesha kuelewa vyema jinsi soko hili linavyoendeshwa, kumbuka, watu walio na habari kuhusu soko hili ndio wanaweza kushamiri katika hii sekta ya uwekezaji. Hivyo, kabla ya kuwekeza kwenye hisa unapaswa kufanya:

Utafiti wa hisa. Hili ni jambo la kawaida lakini ni gumu katika biashara ya hisa. Kwanza ni bora kuelewa vyema sekta– sekta ya fedha, uzalishaji, mali ya asili, au utalii unayotaka kuwekeza. Kisha, tafuta taarifa kuhusu biashara ya hisa katika sekta husika.

Uchunguzi wa historia (trends) ya hisa. Wawekezaji wengi wa muda mfupi wameelezea kutofahamu vyema historia ya hisa. Hata hivyo swala hili ni nyeti kwasababu, kama haufahamu historia ya hisa katika sekta na soko unalotaka kuwekeza basi unaweza kujikuta umewekeza wakati ambao bei ya hisa iko juu sana. Au, umewekeza kwenye kampuni isiyokuwa na historia ya kuvutia.

Uchunguzi wa kiufundi. Hii inahusu viashiria vya ustawi wa soko kama vile kiwango cha thamani ya mauzo. Sehemu kubwa ya taarifa hizi huwa ni za kitaalamu. Basi, ni vizuri ukamuuliza dalali wako ili akuongoze kuchunguza kiufundi.

Fuata maamuzi yako. Ukisha kamilisha kutekeleza maamuzi kuhusu biashara ambayo ungependa kuendeleza, hakikisha kuwa unazifuatilia kwa makini. Kwa

mfano, kama biashara ni za muda mfupi au kipindi kirefu. Hakikisha kuwa unafuatilia kila wakati. Unaweza kufuatilia matukio haya ya kibiashara kupitia vyombo vya habari ili kuelewa mapema jinsi hali ilivyo.

Kufuatilia matukio ya sketa. Unapaswa kuangazia sekta inayo wakilisha hisa ulizonunua. Kwa mfano, iwapo unatarajia bei kupanda kwenye sekta ya kilimo, ambayo inajumuisha hisa unazomiliki basi jua kwamba uamuzi wako ni mwafaka. Kama ukigundua kwamba, kwenye sekta, ama kampuni uliyowekeza mambo hayaendi sawa; basi unaweza kuamua kuondoka au kujiondoa katika sekta hiyo. Unaweza kufanya hivyo baada ya kupokea faida kwa kuuza hisa zako, au kupata gawio la hisa zako.

Katika muktadha huu wa kufahamu mambo ya hisa kuna mambo muhimu tunayopaswa kufahamu ili kuwekeza kwetu katika hisa kuwe na msingi imara. Mambo hayo ni pamoja na haya yafuatayo:

1. Jinsi bei ya hisa inavyobuniwa

Watu wengi hawaelewi, na wana changanya kwa jinsi bei ya hisa inavyoundwa, hasa pale wanapofuatilia matukio ya soko la hisa. Kwa mfano, kuna wale wanaopatwa na mshangao kuona kupungua kwa bei ya hisa za kampuni maarufu ilhali kampuni zisizo maarufu zinavutia bei ya juu zaidi.

Bei ya hisa inaamliwa na mambo mbalimbali sokoni. Jambp moja wapo ni imani ya mwekezaji inayochochewa na matokeo halisi au yanayotarajiwa. Uzito wa kampuni unaamuliwa na msingi wa kifedha na unaweza kuathirika kutokana na shughuli za uvumi zinazotolewa na mwekezaji. Uvumi unaoenezwa katika soko la hisa huathiri hatma ya bei ya hisa. Kwa mfano, habari kuhusu upanuzi wa kampuni unaweza kusababisha ongezeko la wawekezaji wanaotaka kununua hisa za kampuni hiyo. Hivyo, bei ya hisa inaweza kuongezeka.

Pia, mtindo unao angazia hisa zilizopo dhidi ya hitaji hutumika. Ongezeko la mahitaji ya hisa hupelekea kupanda kwa bei. Lakini, hofu kati ya wawekezaji husababisha upungufu kwa bei ya hisa. Hata hivyo, swala la thamani ya kampuni linabakia kuwa nyeti katika kutafuta bei ya hisa. Habari ya bei za hisa zinaweza kupatikana magazeti ya kila siku au kupitia mtandao wa internet katika ukurasa wa soko la hisa la Dar es salaam. Dalali wako wa hisa pia anapaswa kukutumia ujumbe mfupi kupitia mtandao au simu.

2. Kuhusu mgao wa hisa

Habari kuhusu kugawanywa kwa hisa ili kumwezesha mwekezaji kumiliki hisa nyingi zaidi, zimeenea katika soko la hisa na zimesalia kuwa hadithi. Licha ya mwekezaji kupata hisa nyingi baada ya kugawanywa: thamani ya kila hisa ziada wanayopokea inaendelea kupungua, hii ni kwa sababu, thamani inakuwa imegawanywa kwenye hisa. Hata kama idadi ya hisa unazomiliki inaongezeka maradufu thamani ya awali inabakia jinsi ilivyo.

Sababu zinazopelekea kampuni kugawanya hisa zinaegemea upande wa maswala ya hisia na saikolojia ya mwekezaji. Uzuri wa hatua hii ni kwamba, inamwezesha mwekezaji mdogo au mwenye mtaji mdogo kuweza kununua hisa kwa kiwango cha juu. Ukweli uliopo kuhusu ugawanyaji wa hisa ni kwamba, hatua hii ni ya kisaikolojia zaidi kwakuwa: haiathiri matokeo ya kampuni. Na thamani ya hisa haibadiliki licha ya kwamba ina mfurahisha mwekezaji kwa kumiliki hisa nyingi.

3. Kupungua na kuongezeka kwa soko la hisa

Kama ilivyo kwa soko la bidhaa na huduma nyingine, soko la hisa pia huongozwa kwa kanuni au mbinu mbili: mtindo wa ongezeko, na ule wa upungufu. Mtindo wa upungufu unahusu kipindi kirefu cha kudorora kwa soko.

Mtindo wa ongezeko unahusu kufanya vyema kwa soko kwa kipindi kirefu. Wakati huu bei zinaweza kubadilika kwa kadri na kurejelea mitindo ya awali.

Hali ya kiuchumi ya nchi pia inaathiri mbinu hizi. Kwa mfano, soko huendelea kufanya vyema ikiwa kutakuwa na viwango bora vya riba, au kiwango cha chini cha wasio na kazi. Lakini, soko hushuka wakati uchumi wa nchi umepata pigo au unapodorola. Pia, kukiwa na kiwango cha juu cha wasiokuwa na kazi. Hofu kati ya wawekezaji kuhusu hali ya uchumi husababisha bei ya hisa kuathirika kwa kiwango kikubwa. Wawekezaji wanakuwa na hofu kubwa ya kupoteza mitaji yao.

Mitindo yote bado huongozwa kwa nadharia za mahitaji na ugavi – mahitaji na usambazaji. Wakati wa mkondo wa uchumi kuimarika, idadi ya wawekezaji inaongezeka. Wengine huuza hisa ili kuwekeza kwa bidhaa nyingine za uwekezaji. Inapotokea wauzaji wa hisa ni wengi kuliko wanunzi, mahitaji ya hisa hupungua: ongezeko la bidhaa (hisa) litashuhudiwa huku bei ikipungua. Katika mkondo wa upungufu, wawekezaji wananunua hisa nyingi kwa bei ya kuelewana. Hata hivyo, mwisho wa kipindi hiki, wauzaji wa hisa wanafaa kujiandaa kushuhudia hasara kwa kipindi kifupi kwa sababu wanaweza kulazimika kuuza hisa chini ya bei ya soko ama bei waliyonunulia hisa zao.

4. Tofauti baina ya hisa na hazina za pamoja

Katika siku za hivi karibuni, tumeshuhudia uwepo wa taasisi mbalimbali zinazo unganisha na kuhamasisha uwekezaji wa pamoja. Taasisi hizi ni pamoja ile na NICOL, na UTT. Uwekezaji wa namna hii unafahamika kama hazina za pamoja, au uwekezaji wa pamoja. Hazina za pamoja hujumuisha ukusanyaji wa pesa kutoka kwa wateja (watu) wengi na kuwekezwa katika bidhaa mbalimbali za uwekezaji kwa kusimamiwa na mtaalam. Uwekezaji wa namna hii una faida kadhaa kama: kumuwezesha hata mtu mwenye mtaji mdogo kabisa kuweza

kuwekeza kwenye makampuni makubwa. Kumlinda mwekezaji dhidi ya hasara inayotokana na biashara ya aina moja kama hisa. Kugawana hasara, iwapo kuna athari/hasara, itasambazwa kwa wawekezaji na kupunguza kiwango cha hatari kinacho shuhudiwa. Wawekezaji wanaweza kufikia bidhaa mbalimbali chini ya uwekezaji wa pamoja. Bidhaa hizi zinajumuisha hisa, amana, dhamana, na bidhaa zinazo uzwa katika soko la fedha.

Pamoja na kuwa na faida lukuki, uwekezaji huu una changamoto zake pia. Mbali na kugharamia ada inayotozwa, mwekezaji hana mamlaka ya kufanya uamuzi yeye mwenyewe. Hutegemea bodi au mamlaka zilizopewa dhamana ya kusimamia uwekezaji kufanya maamuzi. Hii inaweza kupelekea wawekezaji kupoteza fedha kama mamlaka hizo zitafanya uwekezaji mbovu. Tumeshuhudia kwa mfano, kampuni ya uwekezaji ya NICOL ilivyopata hasara baada ya kuwekeza kwenye kiwanda kilichokuwa kinakufa. Pia, mapato halisi ya soko la hisa hayawiani kikamilifu na yale yanayopatikana katika hazina ya pamoja. Baada ya kupata gawio, basi mamlaka za taasisi husika, nazo hukaa na kuamua jinsi ya kugawana gawio hilo, na kufanya uwekezaji mpya.

5. Kuuza na kununua hisa

Kama unahitaji kununua au kuuza hisa, wasiliana na moja wa wakala wa soko la hisa. Yeye ndiye mwenye uwezo wa kununua au kuuza hisa zako. Baada ya kufanya maamuzi ya kampuni gani ya kununua hisa. Unaweza kumtafuta dalali *(brocker)* ambaye amesajiliwa na soko la hisa. Madalali hawa wanapatikana katika tovuti au taarifa za soko la hisa. Ili kuweza kununua hisa, unapaswa kufuata hatua zifuatazo:

Jaza fomu ulizopewa: Baada ya kuprinti fomu ulizotumiwa utajaza kutokana na mahitaji ya fomu husika. Baada ya kumaliza kujaza fomu zako, utaziskani na

kuzituma kama kiambatisho (attachment) kwenye baruapepe ya "brocker" na kusubiri majibu kutoka kwake.

Utatumiwa kiasi cha kutuma na akaunti ya benki kwa ajili ya kuingiza pesa: Baada ya kutuma fomu zako kwa "brocker" atazipitia na kujua ni kiasi gani ulipie ili uweze kununua hisa hizo. Atakupa akaunti ya benki na utaingiza kiasi cha pesa unacho paswa kulipia. Baada ya kulipia, skani slip ya benki.

Tuma risiti ya benki ambayo umeskani kwenye barupepe ya dalali: Kutuma slip ya malipo kwa dalali wako kutathibitisha kuwa umefanya malipo kwenye akaunti yao na wewe ni muhusika. Baada ya kutuma atakujibu kuwa amepata na usubiri hisa zako kununuliwa.

Subiri kununuliwa kwa hisa zako: Baada ya kupitia hatua zote, subiri kwa ajili ya kununuliwa kwa hisa zako. Kutokana na kupanda au kushuka kwa bei unaweza kumwambia dalali anunue hisa zako kulingana na bei ya soko. Hii ni kwasababu, wakati unajaza fomu ulipanga bei ya kununulia.

Kumbuka: taratibu zote hizi unaweza kuzikamilisha ndani ya siku moja ikiwa utawasiliana na dalali mapema. Jifunze zaidi kuhusu uwekezaji katika sura ya tisa.

8.6 Uwekezaji kwenye kilimo na mifugo

Moja kati ya sekta zenye fursa kubwa sana ya uwekezaji Tanzania, ni sekta ya kilimo, mifugo, na uvuvi. Sekta hii kwanza ndiyo tegemeo kwa uchumi wa Tanzania. Huku ikitoa ajira kwa zaidi ya robo tatu ya wananchi wote. Tatizo kubwa lililopo katika sekta hii ni kutofanya shughuli hizo kitaalam. Yaani, mtu anataka alime tu au afuge kwa mazoea! Hapana, unapaswa kufanya shughuli hizo kibiashara. Kwa mfano, badala ya kuwa na makundi makubwa ya mifugo yanayoharibu mazingira. Unaweza kuwa na mifugo michache lakini yenye tija.

Kuna mtu anafuga ng'ombe hamsini, lakini anakamua lita ishirini tu za maziwa. Pia, kila ng'ombe anaweza kutoa kilo mia mbili tu za nyama kama atachinjwa. Wakati, mtu mwingine anapata lita hizo ishirini za maziwa toka kwa ng'ombe mmoja. Na nyama zaidi ya kilo mia nane kama ng'ombe atachinjwa. Hivyo, utagundua kuwa, huyu mfugaji wa pili ana tija kuliko wa kwanza. Kumbuka, kutafuta taarifa za kutosha kabla ya kuamua uwekeze kwenye mazao gani ya kilimo, ama wanyama gani wa kufugwa ni jambo la msingi.

8.7 Uwekezaji kwenye mali ya asili

Mali ya asili ni vitu ambavyo vinaweza kuwepo, na vipo pasipo kuwepo kwa mkono wa mwandamu. Kwa maana nyingine, mwanadamu hana mchango au ushawishi wa kuwepo kwa kitu hicho. Mali ya asili ni pamoja na uoto (misitu, maua na mimea), madini na gesi ya asili, maji na mazao ya majini kama samaki, na wanyama kama nyuki, simba na tembo.

Ukiangalia kwa undani katika vitu hivi vinavyo tengeneza mali ya asili, utagundua kuwa, kuna fursa kubwa sana za uwekezaji. Ikiwa utaamua kufuatilia sekta hii na kujikita kwenye kile ambacho anataka kuwekeza, utaona fursa nyingi sana za uwekezaji. Mashamba ya miti na misitu kwa mfano, ni sehemu ambayo inaweza kukupa fursa lukuki za uwekezaji. Wanyamapori kama ufugaji nyuki, ni moja ya sekta za kipaumbele kwenye uwekezaji kwa sasa. Kama mtu anafuatilia sekta hii kwa karibu, unaweza kugundua kuwa ni sekta mojawapo ambayo ni rahisi sana kuwekeza kwasababu: haihitaji mitaji mikubwa, unafanya uwekezaji mara mota tu *(one time investiment project)*, na usimamizi au uangalizi wake si wa hanikiza sana. Pamoja na yote hayo, jambo la muhimu ni kuweza kutambua fursa katika eneo au sekta uliyo na *passion* nayo kabla ya kuamua kuwekeza.

Jambo la mwisho katika uwekezaji, ingawa si kwa umuhimu, ni kuwa na mtawanyiko katika uwekezaji wako. Uwekezaji wa kutawanya ni uwekezaji ambao unahusisha kuwekeza katika mifumo tofauti. Lengo hasa la uwekezaji huu ni kupunguza hatari ya kupata hasara. Uwekezaji katika makampuni zaidi ya moja unalenga katika kuimarisha uwekezaji wako na kukuweka katika hatari ndogo ya kupata hasara. Utawanyaji wa uwekezaji ni vyema ukalenga sekta tofauti. Kwa mfano, katika sekta ya fedha, unaweza kuwekeza kwenye benki. Na katika sekta ya viwanda, ukawekeza kiwanda cha sukari au vileo.

Pia, uwekezaji wa utawanyaji unakusaidia kupunguza hatari ya kupata hasara kwasababu, utakuwa umewekeza katika kampuni zaidi ya moja, tena zilizo katika sekta tofauti. Soko linabadilika kutokana na sababu nyingi ikiwa mabadiliko ya kiuchumi, teknolojia, na sheria. Unapotawanya uwekezaji unapunguza athirika za mabadiliko hayo. Kitendo cha kuwekeza katika sekta tofauti, kampuni tofauti, na katika biashara mbalimbali utakuwa umekwisha angalia athari zote. Ikiwa uwekezaji katika kampuni moja hautafanya vizuri basi uko uwezekano wa makampuni mengine kufanya vizuri. Hivyo, kufidia hasara ya kampuni ambayo haijafanya vizuri. Mwekezaji atakuwa ameweza kufikia malengo yake ya uwekezaji

Nakutakia uwekezaji mwema!

Sura 9: Uwekezaji katika Dhamana

Katika sura ya nane, tumeona kwa kirefu kuhusu uwekezaji, na faida za kuwa mwekezaji. Pia tumeona sekta mbalimbali ambazo mtu anaweza kuwekeza katika kuhakikisha kuwa anaendelea kumiliki mali, na kuongeza au kuboresha hali ya maisha. Moja kati ya njia za kuwekeza ilikuwa ni pamoja na kununua hisa, hata hivyo, katika sura hiyo hatukuweza kuangalia uwekezaji kwa njia ya

hisa kwa kirefu zaidi. Ni matumaini yangu kuwa, katika sura hii tutaweza kujifunza kwa kirefu zaidi kuhusu uwekezaji kwa njia dhamana.

9.1 Dhamana: Hisa, Vipande na Hatifungani

Mara nyingi tumewahi kusikia watu wakiongea kuhusu dhamana. Kwa mfano, mtu akiwa ameshtakiwa au kutuhumiwa katika vyombo vya dola huwa tunasikia wanasema ajidhamini mwenyewe. Pia atafute watu wa kumuwekea dhamana (wadhamini). Mara nyingi dhamana hizo ziko katika kiasi cha fedha, mali isiyohamishika au mtu anayeaminiwa. Kwa mfano, unaweza kusikia mtu amedhaminiwa kwa kiasi cha shilingi milioni tano. Au anatakiwa atafute mdhamini ambaye ni mfanyakazi wa serikali, na awe na mali isiyohamishika yenye thamani ya shilingi milioni kumi. Sasa tunaweza kujiuliza, kumbe dhamana hii ni kutu gani basi? Na ni sifa gani zinazoifanya dhamana kuwa dhamana?

Dhamana *(securities)* ni mali, hasa katika thamani ya fedha, au vyombo vya uwekezaji vinavyouzwa na kununuliwa katika masoko ya mitaji na fedha. Mfano wa dhamana ni pamoja na: hatifungani *(bonds)*, hati thamana ya mkopo inayotolewa na kampuni inayoambatana na mkopo bila kuwa na mali maalumu *(debatures)*, hisa *(shares),* hifadhi *(stocks)*, vibali *(warrants) n.k.*

1. Hisa

Hisa ni nini? Hisa ni kitu gani hasa? Watu wengi wamekuwa wakitumia tu neno hili, na pengine wamekosa ufahamu mzuri wa neno hili. Kwa maeneo ya vijijini ndani ya Tanzania, neno hisa lilipata umaarufu zaidi tangu kuingia kwa huduma za kifedha kupitia SACCOS na VICOBA. Watu katika SACCOS ama VICOBA wamekuwa wakiambiwa kuwa wananunua hisa. Wengine husema wanaweka hisa, pasipo kufahamu hasa hicho wanachoweka ni nini. Kuna wengine

wamekuwa wakiweka akiba tu, kwa kujua au kutokujua, nao wanadhani kuwa wanaweka hisa, ama wananunua hisa.

Kwa ujumla, *Hisa* ni maslahi katika vipande *(shares)* aliyonayo kila mwekezaji (mwanahisa) katika mfumo, kampuni, au biashara husika. Kwa mfano, kama mtu ni mwanahisa katika biashara flani basi, yale maslahi yake, au sehemu ya uwekezaji wake, au idadi ya vipande, au kiwango chake cha uwekezaji katika ile biashara ndio hisa zake. Kama mko watu kumi mathalani, mliowekeza katika kampuni. Kila mtu ana maslahi au kiwango fulani cha uwekezaji. Ukikusanya uwekezaji huo kwa pamoja ndio utaitwa hisa za kampuni.

Kiwango cha uwekezaji au idadi ya vipande, au ukubwa wa maslahi katika kampuni au biashara husika hutofautiana kati ya mwanahisa mmoja na mwingine kutokana na uwezo wa kila mwanahisa. Mmoja anaweza kuwa na uwekezaji mkubwa, hivyo kuwa na hisa nyingi zaidi, na mwingine kuwa na hisa chache zaidi. Kwa hiyo siyo lazima kuwa na umiliki wa sawa kwa sawa miongoni mwa wanahisa wote. Tofauti hiyo hutokana na kiwango cha kila mtu alichowekeza; kwa hiyo, unaweza kukuta mtu mmoja ana hisa kumi, mwingine ana hisa ishirini na kuna mwenye hisa miamoja n.k. Ndani ya kampuni moja.

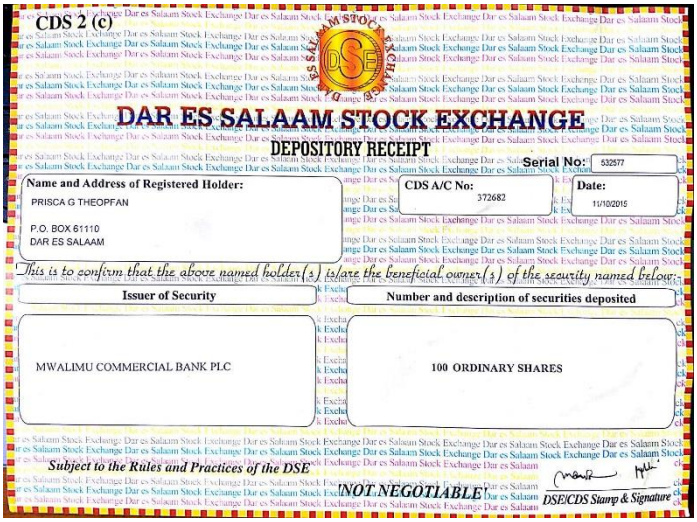
Hisa siku zote hupimwa kwa njia ya vipande *(shares)* ambavyo huwa vimethaminishwa katika fedha. Hivyo, mtu anapoweka fedha ama kuchangia katika kampuni husika, fedha au vitu vile huthaminishwa katika vipande. Hapo mtu kuweza kupata idadi ya vipande sawasawa na fedha au vitu alivyochangia. Kwa mfano, yawezekana uwekezaji wa mtu kwenye kampuni ni magari, yaani amepata hisa kwa kuchangia magari. Mwingine amepata hisa kwa kuchangia ofisi na mwingine amepata hisa kwa kuchangia vifaa vyote vya ofisi. Katika kuhesabu hisa michango hii yote itawekwa katika viwango vya fedha na itasemwa kuwa: fulani amechangia jumla ya shilingi kadhaa ambayo ni sawa na

vipande (hisa) kadhaa kwa thamani ya hisa wakati huo. Kwa hiyo hisa huhesabiwa kwa mtindo vipande *(shares)* vilivyo na thamani ya fedha.

Hisa sio hisa kama wengi tunavyojua isipokuwa hisa zina aina zake. Siyo kila mwenye hisa ana hisa isipokuwa ana hisa gani au za aina gani. Aina za hisa anazomiliki mtu ndizo humwezesha kujua ana haki gani katika kampuni. Pia wajibu gani na anawajibikaje likitokea tatizo. Kwa hiyo haki *(rights)*, wajibu *(duty)* na uwajibikaji *(liability)* katika kampuni hutofautiana kutoka mwanahisa mmoja hadi mwingine kutokana na aina ya hisa anazomiliki. Zifuatazo ni aina za hisa:

Hisa za wamiliki *(equity shares).* Hizi ni aina ya hisa ambazo ndiyo nyingi katika kampuni. Wamiliki wa hisa nyingi, kimsingi ndiyo wamiliki wa kampuni. Pia ndiyo wana sauti kubwa zaidi katika utendaji wa kampuni. Wenye hisa hizi wana haki kubwa ya kimaamuzi katika shughuli zote za uendeshaji wa kampuni. Iwapo kila hisa ikiwa ni kura moja, kila kitu huweza kupitishwa kwa kura zao. Hata hivyo, wanawajibika zaidi linapotokea tatizo. Kwa mfano inapotokea hasara, wao ndiyo wanaopoteza zaidi.

Hisa za kawaida *(ordinary shares)*. Hizi ni hisa ambazo humilikiwa na watu wengine wa kawaida katika kampuni. Mara nyingi, hawa ndiyo huwa wengi, ingawa huwa na hisa kidogo kidogo. Maamuzi yao huwa ni madogo pia kulinganisha na hisa za umiliki, na uwajibikaji wao ni mdogo pia pale kampuni inapoingia ktika matatizo ya kifedha. hata hivyo, sheria imewapa kipaumbele cha kupewa mgao wa faida kabla ya kundi jingine lolote. Picha 9.1 chini inaonesha mfano wa hisa za kawaida.



CDS 2 (c)

DAR ES SALAAM STOCK EXCHANGE

DEPOSITORY RECEIPT

Serial No: 532577

Name and Address of Registered Holder:

PRISCA G THEOPFAN

P.O. BOX 61110
DAR ES SALAAM

CDS A/C No: 372682

Date: 11/10/2015

This is to confirm that the above named holder(s) is/are the beneficial owner(s) of the security named below:-

Issuer of Security	Number and description of securities deposited
MWALIMU COMMERCIAL BANK PLC	100 ORDINARY SHARES

Subject to the Rules and Practices of the DSE

NOT NEGOTIABLE

DSE/CDS Stamp & Signature

Picha 9.1: Mfano wa hisa za kawaida

Hisa za waanzilishi *(deffered shares).* Hizi ni hisa ambazo, hutolewa kama zawadi kwa waanzilishi wa kampuni. Mgawo wa faida kwa hisa hizi, si wa moja kwa moja kama hisa zilizotangulia, bali hutegemea faida inayozidi ile iliyotegemewa. Kwa kawaida mgao wa faida kwa wanahisa wengine hutoka katika faida ya kawaida. Lakini wanahisa waanzilishi ***hawapewi*** mgao kutoka faida ya kawaida. Wao hupata mgawo pale faida inapozidi au kuvuka kiwango kilichotegemewa. Kwa mfano, kama kampuni ilitegemea kupata faida ya shilingi milioni mia. Lakini ikapata faida shilingi milioni themanini, basi faida hii hugawanywa kwa wanahisa wamiliki, na wale wa kawaida tu. Iwapo faida iliyopatikana imefikia shilingi milioni mia moja na kumi, basi, wanahisa waanzilishi nao watapata mgawo katika ile milioni kumi iliyozidi.

Hisa za kampuni *(corporate shares).* Hii ni aina ya nne ya hisa. Kimsingi, hisa zote zilizotajwa hapo juu ni hisa za kampuni. Lakini hisa hizi zimepewa jina hili kwa sababu ni hisa maalum ambazo hutolewa kwa waajiriwa au wafanyakazi

wa kampuni husika. Wafanyakazi hutengewa hisa zao wenyewe, ambazo huuzwa kwa wafanyakazi au waajiriwa wa kampuni tu. Hata hivyo, mwajiriwa huendelea kuwa na hizo hata baada ya utumishi au ajira yake kukoma.

Kwa hiyo, nihitimishe kwa kusema kuwa: hisa ni sehemu ya umiliki wa kampuni kwa sababu, kila hisa moja inawakilisha asilimia au sehemu ndogo ya umiliki katika kampuni. Mwekezaji au mtu anaponunua hisa, ndiyo kusema kuwa, ananunua haki ya kumiliki sehemu au asilimia fulani ya kampuni husika. Stahiki za mwenye hisa ni pamoja na kushiriki katika kutoa maamuzi na kupata gawio litokanalo na faida. Hili hufanyika katika mkutano mkuu wa wanahisa. Mwanahisa ana haki pia ya kuuza hisa zake kwa faida pale ambapo kuna ongezeko la thamani *(capital gain)* ya hisa.

Mgawanyo wa faida katika kampuni. Unapomiliki hisa, tumeona kuwa unapata haki ya kupata faida au mgawo kutokana na faida inayopatikana. Faida, au mgao huo unaogawiwa kwa hisa huitwa gawio. Kumbe basi, *Gawio (dividend) ni nini?* Gawio ni malipo yanayofanywa kwa wanahisa kutokana na faida ya iliyopatikana katika kampuni. Pia, tunaweza kusema kuwa, gawio ni faida ambayo analipwa mwanahisa iwapo kampuni imepata faida na kuamua tulipa sehemu ya faida kwa wanahisa kama gawiwo. Ifahamike kuwa, siyo kila faida hupaswa kugawanywa kwa wanahisa kama gawio. Hapana, sehemu nyingine ya faida hurudishwa kuwekezwa katika kampuni husika. Mgawanyo wa malipo *(malipo ya uwekezaji na malipo ya gawio)* haya hupendekezwa na wakurugenzi au bodi ya wakurugenzi. Kisha kuidhinishwa au kurekebishwa na mkutano mkuu wa wanahisa.

Gawio linaweza kulipwa kutokana na faida ya mwaka husika au malimbikizo ya faida za nyuma. Gawio linaweza kulipwa kwa fedha taslimu au kwa kuwaongezea hisa wanahisa, kulingana na makubaliano ya wanahisa katika mkutano mkuu wa wanahisa. Kampuni nyingi zilizoorodheshwa kwenye soko

la hisa la Dar Es Salaam, zinatoa gawio mara mbili kwa mwaka. Njia itumikayo kulipa gawio la fedha nchini Tanzania, inategemeana na kampuni, ingawa makampuni mengi yanatumia Shirika la Posta, pamoja na mabenki. Ni jukumu la mwekezaji au mwanahisa kuwasiliana na kampuni aliyowekeza. Kama malipo yatalipwa kwa kupitia njia ya posta basi utapata hawala ya Posta kupitia anwani yako. Na kama malipo yanafanyika kupitia kwenye akaunti ya benki basi utapata hundi au pesa zitaingizwa kwenye akaunti yako. Hivyo, kwa mwekezaji, ni muhimu sana kutoa taarifa za mabadiliko ya anwani au akaunti yako. Kumbuka, iwapo utapoteza hati yako ya dhamana, hati za hisa kwa mfano, unashauriwa kutoa taarifa ya upotevu huo kwenye kituo cha polisi kilicho karibu. Hapo utapewe taarifa ya polisi na kuiwasilisha mara moja kwa katibu wa kampuni husika ili kupata hati mpya na kufuta ile ya zamani iliyopotea.

2. Hatifungani

Hatifungani ni nini? Hatifungani ni hati ya deni ambalo mkopaji ambaye anaweza kuwa kampuni au serikali, hukopa kwa wawekezaji kwa makubaliano maalumu. Mkopaji kulipa riba na kurejesha mkopo baada ya kupevuka kwa hatifungani hiyo. Kwa maana hiyo basi, hatifungani ni mfumo wa uwekezaji katika masoko ya kimitaji ambapo, taasisi *(serikali, kampuni, shirika, n.k)* inayohitaji kuongeza mtaji hutoa "*hati"* ambazo huuzwa kwa wawekezaji. Picha 9.2 zinaonesha mfano wa hatifungani kutoka benki ya NMB.



Picha 9.2: Picha zote zimetoka katika chanzo kilichotembelewa August 18, 2016: https://www.facebook.com/OfficialNMBTZ/photos/?tab=album&album_id=924059084371194

Hati hizo huainisha thamani yake, muda itakapokuwa imekomaa, na kiwango cha riba kwa mwaka. Hili humfanya mwenye hatifungani astahili kulipwa riba (kwa kawaida ni kila miezi sita) na pia kurudishiwa mtaji wake baada ya hatifungani kupevuka. Kwa mfano, kama umenunua hatifungani yenye thamani ya Tshs 500,000 toka kampuni X, kwa kiwango cha riba ya 10%, na hatifungani hiyo itakomaa baada ya miaka 4. Maana yake ni kwamba, kila mwaka utakuwa unalipwa 10% ya thamani ya hati fungani yako. Sawa na Tshs 50,000 kwa

mwaka au Tshs 25,000 kwa miezi 6. Pia, baada ya miaka 4 utarudishiwa na pesa (mtaji) yako uliyowekeza.

Kuna tofauti kubwa kati ya kununua hati fungani kununua hisa, hasa katika mfumo wa kupata faida na hasara katika mfumo wa biashara. Na iwapo kampuni itafilisika, wanaomiliki hatifungani wana haki ya kulipwa pesa zao kabla ya wale wanaomiliki hisa. Tofauti hizo ni pamoja na hizi zifuatazo. Kwanza ni kiwango cha faida. Katika hatifungani, faida ambayo huwa katika mtindo wa riba, huwa ni ileile mliyokubaliana bila kujali kama kampuni inapata faida ama laa. Katika hisa, faida hutegemea hali ya biashara au faida iliyopatikana katika mwaka husika. Kwa mfano, kama umenunua hatifungani yenye riba 13% kwa mwaka, basi mwisho wa mwaka utapata faida yako ya 13%. Lakini katika hisa, itategemea biashara imetengeza faida kiasi gani baada ya kodi. Pia wanahisa watakubaliana kiasi gani cha gawio kwa hisa.

Tofauti ya pili ni hali ya uchumi. Katika hisa unaweza kupata gawio nzuri pale hali ya uchumi inapo imarika, na ukapa hasara au faida kidogo pale uchumi unapokwenda kombo. Kwenye hatifungani hali ni tofauti, katika hali yoyote ya uchumi utapata kiwango kilekile cha faida.

Muda/wakati ni tofauti ya tatu. Hatifungani zimefungamana na muda. Pale muda wa kukomaa unapowadia, mwenye hatifungani hurudishiwa fedha zake. Hisa hazina muda kamili, uwepo wa kampuni ndiyo uwepo wa hisa. Kwahiyo, mwenyehisa ataendelea kupata faida kadri kampuni itakavyoendelea kuwepo katika biashara.

Ushiriki katika kampuni pia huleta tofauti. Mwenye hatifungani hana ushiriki wowote katika uendeshaji wa kampuni. Hawezi kuhudhuria vikao, wala kushiriki kufanya maamuzi ya uendeshaji wa kampuni. Kwa mwenye hisa ni kinyume chake. Huyu ni sehemu ya umiliki wa kampuni. Anaweza kushiriki

baadhi ya shughuli muhimu za kampuni kama vikao vya wanahisa, upigaji kura pale maamuzi ya wanahisa yanapotakiwa kushirikishwa, n.k.

Hivyo basi, kwa mwekezaji makini, ni muhimu kufahamu kwa undani uendeshaji na upatikanaji wa faida katika aina hii ya uwekezaji. Pia, ni muhimu kufahamu tofauti iliyopo katika hatifungani na uwekezaji wa akaunti ya muda maalumu. Mara nyingi watu hudhani kuwa, kwasababu hatifungani ina muda maalumu basi, ni sawa na akaunti ya muda maalumu. Kwa kufanya hiyo utakuwa na uhakika na kile unachotaka kufanya katika uwekezaji ndani ya soko la kimitaji.

3. Kipande

Kipande ni nini? Kipande ni sehemu ya umiliki katika mfuko wa uwekezaji wa pamoja kwa maana ya Amana ya Kikundi *(Unit Trust Scheme).* Mfuko wa uwekezaji wa pamoja ni aina ya uwekezaji ambayo, watu mbalimbali hukusanya mitaji yao na kuamua kuwekeza kwa pamoja. Kwakweli, kuna tofauti ndogo sana kati ya uwekezaji katika hisa na ule wa vipande. Hata hivyo, ni muhimu kufahamu kuwa kuna tofauti kati ya hisa, hatifungani, na kipande.

Hisa ni sehemu ya umiliki katika kampuni: ni asilimia ya mtaji uliyowekeza katika kampuni. Hatifungani ni mkopo kwa kampuni toka kwa mwekezaji. Na Kipande ni sehemu ya umiliki katika mfuko wa uwekezaji wa pamoja kwa maana ya Amana ya Kikundi *(Unit Trust Scheme).* Hisa ni sehemu ya umiliki wa kampuni. Hatifungani ni mkopo. Na kipande ni majumuisho au mseto wa uwekezaji katika vitega uchumi mbalimbali kutegemeana na uwekezaji uliofanywa na mfuko.

Faida katika hisa hutokana na ongezeko la dhamani ya mitaji na gawio. Katika hatifungani faida hutokana na riba. Wakati faida ya vipande hulipwa gawio na ongezeko la uwekezaji wa mfuko. Faida katika hisa hutegemea makubaliano ya

mkutano mkuu wa wanahisa. Faida ya hatifungani hutegemea riba iliyokubaliwa wakati wa kutoa hatifungani husika. Wakati faida ya kipande hutegemea maamuzi na makubaliano ya watendaji wa mfuko wa uwekezaji.

9.2 Mamlaka zinazohusika na biashara ya dhamana

Ili kuweza kufanya biashara ya dhamana na mitaji kwa usawa, haki na weledi, serikali imeweka vyombo ama taasisi mbalimbali na kuzipa mamlaka au dhamana hiyo. Vyombo ama taasisi hizo ni pamoja na: mamlaka ya masoko ya mitaji na dhamana *(Capital Markets and Securities Authority – CMSA)* na soko la hisa la Dar es salaam *(Dar es salaam Stock Exchange – DSE).*

Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana (CMSA): Hii ni taasisi ya serikali iliyo chini ya Wizara ya Fedha na Uchumi. Imeanzishwa kwa Sheria Na. 5 ya Masoko ya Mitaji na Dhamana ya mwaka 1994. Majukumu ya CMSA yameainishwa kwenye kifungu Na. 10 cha Sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana. Majukumu hayo ni pamoja na:

1. Kuanzisha na kuendeleza masoko ya mitaji Tanzania.
2. Kuidhinisha uanzishwaji wa masoko ya hisa na mifuko ya uwekezaji wa pamoja.
3. Kutoa leseni kwa wataalamu wa masoko ikiwa ni pamoja na madalali, wachuuzi na washauri wa uwekezaji.
4. Kusimamia masoko ya mitaji pamoja na wataalamu wote wanaohusika na utendaji wa masoko hayo
5. Kuishauri Serikali kwenye masuala yote yahusuyo masoko ya mitaji na dhamana.

Kimsingi, jukumu kuu la CMSA ni kusimamia na kuendeleza masoko ya mitaji na dhamana nchini Tanzania.

Soko la hisa la Dar-es-Salaam (DSE): Soko la Hisa ni soko ambalo huwezesha hisa, hatifungani na dhamana nyingine zilizoorodheshwa katika soko hilo, kuuzwa na kununuliwa. Bidhaa hizi: hisa, hatifungani, na vipande huitwa dhamana *(securities).* Soko la hisa hapa Tanzania limeanzishwa mwaka 1996 kama kampuni binafsi yenye dhima *(limited by guarantee)* likiwa na wanachama 11 ambao ni madalali wa soko la hisa pamoja na wawekezaji wakubwa *(Institutional investors).* Soko la hisa lilianza kazi zake rasmi mwezi April mwaka 1998 wakati hisa za Tanzania Oxygen Limited (TOL) zilipo orodheshwa na kuanza kuuzwa na kununuliwa. Soko la hisa ni soko ambalo linajiendesha lenyewe likisimamiwa na Baraza la Wadhamini *(DSE Council)*.

Tofauti iliyopo baina ya CMSA na DSE ni kwamba: CMSA ni taasisi ya serikali, ambayo ilianzishwa na Sheria ya Bunge ili kusimamia masoko ya mitaji na dhamana. Mamlaka hii imepewa jukumu la kuanzisha na kusimamia masoko haya ya mitaji na dhamana nchini. Katika kutekeleza wajibu wake, CMSA ilianzisha DSE na kusimamia uendeshaji wa soko hilo kwa mujibu wa sheria. Pia Mamlaka ndiyo inayotoa leseni kwa washiriki wa soko la hisa kama vile madalali, washauri wa uwekezaji na kuidhinisha uanzishwaji wa masoko ya hisa. Mamlaka pia ina mamlaka, kwa mujibu wa sheria, kusimamia utendaji wa soko la hisa kwa kutoa maelekezo, pale inapobidi, pia kwa baraza la wadhamini la DSE.

Wajumbe wa Bodi ya CMSA huteuliwa chini ya kifungu cha 6 (3) cha sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana Tanzania. Rais wa Jamhuri ya Muungano wa Tanzania humteua mwenyekiti wa bodi. Wajumbe watano: (1) Waziri wa Fedha na Uchumi (2) Gavana wa Benki Kuu ya Tanzania (3) Mwanasheria Mkuu wa Serikali (4) Afisa Mtendaji wa Mamlaka na (5) Msajili wa Makampuni huteuliwa kutokana na nyadhifa zao. Wajumbe wengine wanne waliobaki huteuliwa na

Waziri wa Fedha kwa kuzingatia utaalamu katika sheria, uhasibu, fedha na uchumi.

Kwa upande mwingine, DSE inaongozwa na Baraza la Wadhamini (Wakurugenzi) ambao wako 10. Wadhamini hawa wanawakilisha taasisi za fedha kama mifuko ya pensheni, madalali wa soko la hisa, kampuni zilizoorodheshwa katika soko, mwakilishi wa umma wa wawekezaji na Afisa Mtendaji Mkuu wa DSE.

Soko la Hisa lina umuhimu mkubwa katika nchi na uchumi kwa sababu lina nafasi kubwa katika kukuza uchumi wa nchi kama vile: Kusaidia makampuni kupata mitaji, kusaidia wananchi kuwa na utaratibu wa kujiwekea akiba na kuongeza au kuainisha maeneo ambayo wawekezaji wanaweza kuwekeza. Pia, ni kipimo cha hali ya uchumi nchini, husaidia kuongeza utawala bora na uwazi kwenye kampuni zilizoorodheshwa. Kusaidia kubinafsisha mashirika ya umma, kusaidia utambuzi wa bei halisi ya hisa, kuwezesha umilikishaji wa hisa za kampuni kwa umma na uwezesha uuzaji kwa urahisi wa hisa.

9.3 Kuwekeza kwenye dhamana

Kwa ujumla dhamana ni rasilimali ambazo zinagawanyika na ni rahisi kuziuza. Kutokana na urahisi huo, dhamana zinaweza kuwekwa rehani kwa ajili ya kupata mkopo kutoka taasisi za fedha. Wawekezaji kwenye hisa wanapata gawio ikiwa kampuni itakuwa imepata faida. Pia huweza kupata faida itokanayo na ongezeko la thamani ya mitaji iwapo bei ya hisa itaongezeka. Ongezeko la thamani ni tofauti ya bei ya kununulia hisa na bei ya kuuzia. Ikiwa bei ya kuuza ni ndogo kuliko bei ya kununulia, mwanahisa anapata hasara. Hata hivyo, uwekezaji kwenye hisa hauna uhakika wa gawio kwasababu gawio hutegemea faida.

Kwa upande wa hatifungani, riba inayolipwa inajulikana tangu mwanzo kwa sababu ni asilimia ya deni lote. Riba hiyo inayolipwa inaweza kuwa ya kubadilikabadilika au isiyobadilika kulingana na makubaliano ya awali. Wawekezaji kwenye hatifungani wanaoamua kukaa nazo hadi zitakapopevuka wanajua kiwango cha faida yao tangu wanapowekeza. Hatifungani pia zina ongezeko la thamani.

Kwa upande wa vipande, faida inategemea aina ya mpango. Vipande ni sehemu ya umiliki kwenye mifuko ya uwekezaji wa pamoja. Tofauti na hisa, vipande vinajumuisha mseto wa uwekezaji wa vitega uchumi mbalimbali ambavyo fedha zilizokusanywa kwa ajili ya uwekezaji wa pamoja zinawekezwa. Kama mpango wa kampuni ya uwekezaji wa pamoja ni wa kukua, mwekezaji anategemea kufaidika kutokana na kukua kwa thamani ya vipande. Wawekezaji wanatakiwa kufahamu pia kuwa, bei ya vipande inabadilika mara kwa mara kutegemeana na utendaji wa hisa na sekta ambako hisa hizo zimewekezwa. Kama mpango wa uwekezaji wa pamoja ni wa mapato, mwekezaji anafaidika kutokana na mgao wa mapato ya mpango huu. Je, haki na wajibu wa wanahisa, wenye hatifungani na wenye vipande ni upi?

Jedwali 9.1: Haki zaa mmliki dhamana

Mwanahisa	**Mwenye Hatifungani**	**Mwenye Vipande**
Kuhudhuria na kupiga kura kwenye mikutano. Kushiriki kwenye mgao wa faida ya kampuni. Kupata tarifa za kampuni	Kulipwa riba kulingana na mkataba Kupata kipaumbele katika madai kabla ya wanahisa Kupata tarifa za kampuni	Kumiliki mali za mpango na mapato yake Kupata mgao wa faida ya mpango Kupata taarifa na Kukagua nyaraka zote za mpango Kuuziwa vipande vipya vya mpango kabla ya wawekezaji wengine ambao

Kuuziwa hisa mpya kabla ya wawekezaji wengine ambao hawana hisa kwenye kampuni Kuuza hisa zake kwenye soko la hisa.	Upendeleo wa kuuziwa hatifungani mpya za kampuni Kuuza hatifungani zake kwenye soko la hisa.	hawamiliki vipande vya mpango Kwa mpango wa vipande uliofungwa: ana haki ya kuuza wakati wowote katika soko la hisa. Kwa mpango wa vipande ulio wazi: ana haki ya kuuza kupitia mdhamini au meneja wa mfuko, mfano CRDB na UTT Kwa vipande vya Umoja.

9.4 Kupata hasara au faida katika hisa

Biashara ya kuwekeza katika hisa ni biashara kama zilivyo biashara nyingine. Hivyo unaweza ukapata hasara faida. Wamiliki wa hisa wanategemea kupata faida: ama kwa kupata gawio, kupanda kwa bei ya hisa, kampuni kuongezeka thamani au yote kwa pamoja. Kichume cha haya, mwanahisa atapa hasara. Kwa mfano, kama thamani ya kampuni kwa ni shs. 10m ikiwa na hisa 2,000. Maana yake ni kwamba, thamani ya kila hisa ni shs. 5,000 *(thamani ya hisa = thamani ya kampuni ÷ idadi ya hisa).* Kwa hiyo, kama kampuni itapata hasara, labda ya shs. 2m. Maana yake ni kwamba, thamani yake itapungua hadi kufikia shs. 8m. Thamani ya hisa pia itapungua na kuwa shs. 4,000 kwa idadi ya hisa ileile ya hisa.

Iwapo kampuni itafilisika, sheria inaelekeza kuwa: kutakuwa na mufilisi – kampuni itatangazwa mufilisi *(the company will be declared bankrupt, broke or insolvent)*. Mufilisi wa kwanza kabisa anapaswa kulipa madeni kwa kutumia fedha za mauzo ya mali za kampuni. Kwa hiyo, mali za kampuni mufilisi zitakamatwa na kuuzwa. Fedha itakayopatikana ndiyo itakayolipa madeni, wakiwemo wenye hatifungani. Ikiwa fedha hizo zitabaki, watalipwa wanahisa wa kampuni hiyo. Endapo fedha hazitabaki, ni hasara kwa wenye hisa.

9.5 Kuuza na Kununua hisa

Katika biashara ya uwekezaji wa hisa, muwekezaji anapata nafasi ya kuuza na kununua hisa kupitia masoko ya hisa. Hisa ambazo mwekezaji anaweza kununua ama kuuza zipo za aina mbili: hisa toleo la kwanza au toleo la awali na hisa toleo la pili.

Hisa toleo la awali, inajulikana kama *Initial Public Offer (IPO),* ni mauzo ya hisa na dhamana kwa umma kwa mara ya kwanza. Mauzo hayo huwa yana kipindi chenye ukomo. Baada ya hapo, mwekezaji anayetaka kuwekeza kwenye kampuni hiyo atatakiwa kwenda kwenye soko la pili kupitia madalali wa soko la hisa. Kwa toleo la awali la ubinafsishaji na uuzaji wa hisa za Serikali kwenye mashirika ya umma, huwa kuna vivutio maalum kwa Watanzania: *Wasio Watanzania hawaruhusiwi kununua hisa hizo.* Kama ilivyo katika sera ya ubinafsishaji, na sera ya uwekezaji, kupitia Tume ya Kurekebisha Mashirika ya Umma (PSRC), na Kituo cha Uwekezaji Tanzania (TIC). Serikali imekuwa inatenga kiasi cha hisa kwa Watanzania wakati inapouza hisa kwa wawekezaji wa nje. Kwa matoleo ya awali Watanzania wanapewa kipaumbele wakifuatiwa na raia wa Jumuiya ya Afrika Mashariki na hatimaye raia wengine.

Kwa mujibu wa Sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana, kikomo cha wawekezaji wa nje kwenye masoko ya mitaji si zaidi ya 60% ya hisa za kampuni. Katika kiwango hiki wawekezaji wa nje na wa ndani wanaruhusiwa kuwekeza. Kiasi cha 40% kinachobakia, ni kwa ajili ya wawekezaji Watanzania pekee. Uwekezaji kwenye dhamana za Serikali ni kwa ajili ya Watanzania pekee.

Kama unataka kununua hisa ambazo zinauzwa kwa mara ya kwanza (IPO), kuna mawakala maalum ambao hupewa jukumu na wajibu wa kuuza hisa husika kwenye soko la awali. Mawakala hawa hutangazwa kwa wawekezaji, na mwekezaji anakuwa huru kuchagua amtumie wakala gani kupata hisa hizo.

Baada ya kumpata wakala, mwekezaji anatakiwa kujaza fomu ya maombi, na kukabidhi pesa kwa wakala kulingana na idadi ya hisa anazotaka kununua. Mwekezaji atapewa na wakala husika stakabadhi pamoja na kikonyo cha fomu aliyojaza kama uthibitisho wa kununua hisa tajwa.

Kama mwekezaji anataka kunuua hisa kutoka katika soko la pili (DSE), basi itabidi awaone madalali wa soko la hisa. Hawa siyo lazima wawe wale waliotumika katika hisa za awali, ingawa pia hawazuiliwi kuuza hisa kwa soko la pili. Mwekezaji atamwaeleza dalali aliyemchagua kuhusu mahitaji yake. Dalali anapaswa kutoa ushauri: lakini uamuzi wa kununua au kutokununua ni wa mwekezaji na siyo wa dalali. Utaratibu wa kuuza na kununua hisa katika soko la pili (DSE) unapaswa kufuata utaratibu ufuatao:-

Mwekezaji anayetaka kununua hisa kwanza anapaswa kuwaasiliana na dalali wa soko la hisa na kumweleza kusudio lake la kununua hisa. Orodha ya madali inaweza kupatikana kwenye tovuti ya soko la hisa la Dar es Salaam au unaweza kuipata katika sura ya saba ya kitabu hiki. Kumbuka, orodha hii inaweza kubadirika wakati wowote. Kasha, utajaza fomu maalum za kununua hisa, na kulipia hisa unazotaka kununua. Malipo yatajumuisha pia gharama au ada ya wakala na waendesha soko la hisa. Mara nyingi gharama hii huwa kati ya 1.5% mpaka 2% ya hisa kulingana na kiwango cha fedha unachonunulia hisa hizo. Dalali ataweka fedha kwenye akaunti maalum ya benki kwa ajili ya kununua na kuuza hisa za wateja. Kisha ataweka oda yako ya kununua hisa kwenye mfumo wa kompyuta wa soko la hisa akitumia namba maalum ya mteja. Iwapo bei unayotaka kununulia hisa itafanana na bei ya mwekezaji mwingine anayetaka kuuza, basi atakuwa amekununulia hisa hizo. Baada ya manunuzi kukamilika, mwekezaji atapokea hati ya hisa kuthibitisha kuwa ni mwekezaji kwenye kampuni hiyo.

Kima cha chini cha uwekezaji (idadi ya chini ya hisa) katika soko la awali (IPO) kinategemea na toleo lenyewe. Kampuni itatangaza kima cha chini mwekezaji anachopaswa kununua katika toleo la awali. Katika soko la pili (DSE), kiasi cha chini cha uwekezaji ni walau hisa 10. Kumbuka kuwa, bei ya hisa inatofautiana kutoka kampuni moja hadi nyingine. Pia inaweza kutofautiana katika kampuni moja kulingana na bei ya soko kwa siku hiyo. Hata hivyo, ili kuleta maana ya uwekezaji, kiasi au thamani ya kuwekeza huwa kubwa kuliko ada au gharama ya uwekezaji. Kiwango cha chini cha gharama kinachotozwa na dalali wa soko la hisa ni shilingi 1,000. Ada hizi hurekebishwa kulingana na soko na wakati uliopo, hivyo unapaswa kujua ada ya wakati huo ni kiasi gani. Pia, uwekezaji unapaswa kuwa zaidi ya kiasi hicho au ada.

Uuzaji (kuuza dhamana): Mwekezaji anayetaka kuuza hisa anapaswa: kwanza kuwasiliana na dalali wa soko la hisa na kumweleza kusudio lako la kuuza hisa. Kasha atakabidhi hati zake/yake ya umiliki wa hisa kwa dalali. Dalali atahakiki umiliki wa hisa hizo kabla ya kuuza. Kama hisa haziko kwenye hifadhi ya hisa, dalali ataziweka kwenye hifadhi kabla ya kuuza. Dalali ataweka oda yako ya kuuza hisa kwenye mfumo wa kompyuta wa soko la hisa akitumia namba maalum ya mteja. Iwapo bei unayotaka kuuzia hisa itafanana na bei ya mwekezaji mwingine anayetaka kununua, basi atakuwa amekuuzia hisa hizo na mwekezaji atalipwa.

Unaposhiriki katika kuuza na kununua kwenye soko la pili (DSE) la hisa, huwa kuna gharama zinazotozwa. Ushuru unaotozwa ni 2% kwa hisa zinazouzwa kwenye soko la hisa la DSM. Vilevile, kuna gharama ya kushiriki kwenye soko la pili la vipande vya Mfuko wa Umoja ambavyo vinauzwa kupitia: benki ya CRDB; na Dhamana ya Uwekezaji Tanzania (UTT). Gharama za kununua hisa katika soko la pili ni kama zinavyoonekana katika jedwali hapa chini:

Jedwali 9.2: Mgawanyo wa Ushuru katika Soko la Hisa[6]

Thamani ya Hisa (uza au nunua)	Dalali (%)	CMSA	DSE (%)	Mfuko wa Fidia	Jumla ya ada	Ada ya Hifadhi ya hati ya hisa (CDS)
Kiasi kisichozidi milioni 10	1.7	0.14%	0.14	0.02%	2.00%	TZS. 100
Kiasi kisichozidi milioni 40	1.5	0.14%	0.14	0.02%	1.80%	TZS. 100
Kiasi kinachozidi milioni 50	0.8	0.14%	0.14	0.02%	1.10%	TZS. 100

Kwa upande wa vipande, mwekezaji anatakiwa kulipa asilima moja ya vipande atakavyofanyia biashara. Mauzo na manunuzi kwa upande wa makampuni ambayo hayajaorodheshwa yana taratibu tofauti.

Watanzania wanaoishi nje ya nchi wana fursa ya kuwekeza kwenye masoko ya mitaji hapa nchini kwenye masoko ya awali na pia kwenye masoko ya pili. Wanaweza kushiriki kwa kumchagua dalali wake ambaye atakuwa anamsaidia kuwekeza. Mwekezaji anatakiwa kuwa na mkataba na dalali wa kumsaidia kuwekeza akiwa nje ya nchi. Mkataba huo utabainisha jinsi ya kupokea fedha na namna ya kuidhinisha manunuzi au uuzaji wa hisa.

[6] Kumbuka, viwango hivi vinaweza kubadirika kulingana na mabadiriko katika sheria na kanuni za fedha katika soko la hisa la Dar es Salaam (DSE). Ni muhimu kufuatilia DSE taarifa za viwango vya wakati husika.

9.6 Mtu wa kati katika soko la hisa[7]

Kila soko lina taratibu zake, na kwa kuwa masoko ya mitaji na dhamana yanahusisha fedha nyingi, ilionekana ni vyema kuweka taratibu zinazohakikisha uwazi na haki. Pia, uwekezaji katika dhamana unahitaji utaalamu maalumu wa masuala ya fedha na uwekezaji. Ilionekana ni vyema kuhusisha watu wenye utaalamu huo ili kuwasaidia wawekezaji. Hivyo, ili kuwa na uwazi, ufanisi na tija katika uwekezaji kupitia masoko ya dhamana, inashauriwa kuwa na watu wa kati wajulikanao kama madalali *(agents)* na wachuuzi *(dealers)*. Hawa hupewa leseni na kusimamiwa na Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana (CMSA).

Mchuuzi (dealer): ni mtu wa kati katika soko la hisa ambaye: kwanza anaruhusiwa kununua hisa au dhamana nyinginezo kwa niaba yake mweneyewe *(principal)* na kwa ajili ya wateja. Pili anatakiwa kuwa na mtaji usiopungua shs. 20m. kati ya hizo, lazima 30% ya mtaji iwe ni fedha taslimu au aina ya uwekezaji ambao unaweza kugeuzwa kuwa fedha taslimu kwa haraka.

Dalali (broker). Huyu ni mtu wa kati katika soko la hisa ambaye: kwanza haruhusiwi kununua dhamana yoyote kwa ajili yake. Yeye anafanya kazi kama wakala *(agent)* kwa niaba ya wanunuzi na wauzaji tu. Pili, anatakiwa kuwa na mtaji usiopungua shs. 10m, ambapo 30% lazima iwe fedha taslimu au aina ya uwekezaji ambao unaweza kugeuzwa kuwa fedha kwa haraka.

Watu wa kati hawa, ambao wanapaswa kuwa wataalamu katika masoko haya, wajibu wao ni pamoja na: kusaidia uuzaji na ununuaji wa dhamana, kutoa elimu na ushauri wa kitaalam kwa wawekezaji kuhusu masoko ya dhamana. Kwa ujumla, kuwepo kwa madalali katika masoko ya mitaji na dhamana,

[7] Viwango na masharti mengine yaliyoko katika kipengele hiki yanaweza kubadirika kulingana na mabadiriko katika sheria na kanuni za fedha katika soko la hisa la Dar es Salaam (DSE). Ni muhimu kufuatilia DSE taarifa za viwango vya wakati husika.

kunawezesha kuwepo kwa utaratibu, na mpangilio mzuri wa mnada. Hii pia inasaidia kupunguza uwezekano wa vitendo vya udanganyifu ambavyo vingeweza kutokea kama kila mtu angeruhusiwa kwenda moja kwa moja kwenye soko la hisa. Kutokana na huduma wanazotoa, madalali wanaruhusiwa, kwa mujibu wa sheria, kutoza ada *(Brokerage commission)* ambayo ikichanganywa na ada ya Soko la Hisa (DSE) na Mamlaka (CMSA) haitakiwi kuzidi 2% ya thamani ya mauzo au manunuzi husika (angalia jedwali 8.2 hapo juu).

9.7 Uwekezaji kupitia Mfuko wa Umoja

Kama mwekezaji anaona hawezi kuwa na tija kuwekeza peke yake au yeye mwenyewe, bado kuna fursa nyingine ya kuwa mwekezaji kupitia uwekezaji wa pamoja. Uwekezaji huu upo wa aina mbili: uwekezaji kupitia mpango uliofungwa na ule ulio wazi.

Mpango wa kwanza wa uwekezaji wa pamoja, ni ule ulio katika muundo wa kampuni ndani ya mpango uliofungwa. Katika uwekezaji huu wa mpango uliofungwa, mpango (kampuni) unakuwa hauna fursa ya kununua vipande kutoka kwa wawekezaji mara baada [kuviuza] ya toleo la awali kukamilika. Mpango huu una idadi maalumu ya hisa na vipande kwenye kampuni. Hisa na vipande vya mipango hii huuzwa kwenye masoko ya pili ya mitaji (huorodheshwa soko la hisa). Kama mpango haujaorodheshwa, vipande vyake vinauzwa na kununuliwa kwenye soko lisilo rasmi. Mfano wa mpango uliofungwa ni kampuni ya uwekezaji ya NICOL.

Mpango wa uwekezaji wa pamoja kwa mfumo ulio wazi, au Amana ya Kikundi, ni mpango ulio wazi ambao unawezesha *Amana ya Kikundi* mipango hiyo kununua hisa au vipande wakati wowote mwekezaji akihitaji kuuza vipande. Mpango huu sio kampuni kwani huundwa kwa njia ya Hati ya Amana *(Trust*

Deed) kati ya wadhamini wa mpango na mameneja wa mpango. Mfano ni mfuko wa umoja wa UTT.

Mpango wa uwekezaji wa pamoja kwa mfumo ulio wazi au Amana ya Kikundi una tofauti kubwa na mfuko wa uwekezaji uliofungwa ama muundo wa Kampuni. Tofauti ya kwanza ipo kwenye sheria: kampuni inaundwa kwa kufuata sheria ya kampuni *(company act)*, wakati mfuko wa Amana ya Kikundi unaundwa kwa sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana *(markets, capital and securities act)*. Tofauti ya pili ni uuzaji wa dhamana: kampuni ikishauza hisa zake haiwezi tena kuzinunua, hivyo, wenye dhamana wanaweza kupata pesa zao kwa kuuza dhamana zao kwa watu wengine kupitia soko la hisa kama hisa zime-orodheshwa, au kupitia mpango maalumu kama hisa hazija orodheshwa. Lakini Mfuko wa Umoja, kama mpango wa wazi unaweza kununua vipande kutoka kwa wawekezaji wake. Tofauti nyingine ni kwenye uwekezaji, kwa mpango ulio wazi (Amana ya Kikundi) uwekezaji hufanywa katika rasilimali za fedha kama hisa, hatifungani na amana za benki; tofauti na mpango uliofungwa (Muundo wa Kampuni) ambao unawekeza pia katika uzalishaji wa bidhaa na huduma.

Jedwali 9.3: Tofauti kati ya mifuko ya uwekezaji

	Muundo wa Kampuni ***(uwekezaji uliofungwa)***	**Amana ya Kikundi** ***(uwekezaji wa wazi)***
Muundo	Inaundwa kwa sheria ya makampuni *(company act).*	Inaundwa kwa sheria ya masoko, mitaji na dhamana *(markets, capital and securities act).*
Ununuzi wa hisa	Haiwezi kununua hisa zake toka kwa wawekezaji wake.	Unaweza kununua dhamana zake toka kwa wawekezaji wake.
Uuzaji wa hisa	Wawekezaji wanaweza kuwauzia hisa zao wawekezaji wengine tu.	Wawekezaji wanaweza kuwauzia wawekezaji wengine, au mfuko husika.

Uwekezaji	Uwekezaji unafanywa katika dhamana na uzalishaji wa huduma na bidhaa.	Uwekezaji hufanywa katika rasilimali za fedha tu i.e. hauwezi kuwekeza katika uzalishaji wa huduma na bidhaa.
Usajili wa dhamana	Siyo lazima kuorodheshwa kwenye soko la hisa.	Lazima kuorodheshwa kwenye soko la hisa
Soko	Unaweza kuuza na kununua dhamana kupitia soko au mfumo usio rasmi	Kuuza na kununua dhamana ni lazima kupitia mfumo ulio rasmi, soko la hisa.

Hivyo basi, kila mtu bado anaweza kupata fursa ya kuwekeza kupitia mifuko hii ya uwekezaji, ama kwa kununua vipande, au kununua hisa. Thamani ya kipande inatafutwa kwa kuchukua thamani ya mali zote za mfuko (rasilimali kwa maana ya kilichopo na kinachotegemewa kupokelewa) na kutoa madeni yanayotegemewa kulipwa, na gharama za uendeshaji na kugawanya kwa idadi ya vipande vyote vya mfuko. Hata hivyo, bado ni muhimu sana kushirikiana na wataalamu wa soko la hisa kabla ya kuamua ni mfuko wa namna gani unaotaka kuwekeza.

9.8 Dondoo za ziada kuhusu uwekezaji kwa njia ya dhamana

Baada ya kuangalia mambo kadhaa yahusuyo hisa na uwekezaji kupitia dhamana, siyo rahisi kuelezea kila jambo kwa undani sana. Hivyo bado ni muhimu kuweza kujifunza zaidi kuhusu uwekezaji kupitia dhamana. Pamoja na hayo, kuna mambo muhimu ambayo mwekezaji anapaswa kuyafamu kuhusu dhamana. Mambo hayo ni pamoja na:

Dhamana za mwekezaji akifariki. Hisa na dhamana nyingine ni mali kama zilivyo mali nyingine kama vile nyumba na magari. Mwekezaji akifariki, dhamana zake zinachukuliwa kama mali nyingine za marehemu kwenye

mchakato mzima wa mirathi. Kama marehemu alikuwa ameacha wosia, basi dhamana hizo zitarithiwa na aliyeachiwa urithi. Kama hakuacha wosia, dhamana hizo zitagawanywa kama sheria ya mirathi inavyobainisha.

Kugharamia mkutano wa wanahisa. Kwa kawaida, kampuni huwa hazigharamii usafiri, malazi, chakula na gharama nyinginezo kwa wanahisa pale wanaposafiri kwenda kwenye mkutano mkuu wa mwaka wa wanahisa au mkutano maalum. Huu ni utaratibu unaotumika kimataifa.

Thamani ya wanahisa inaoneshwa au kubebwa na thamani ya hisa. Kwa hivyo, wanahisa wanapohudhuria mkutano mkuu wa mwaka au mkutano mkuu maalum wanakuwa wanatumia moja ya haki zao za kuisimamia Bodi ya Wakurugenzi. Usimamizi huu hudhihirishwa kwa kupitisha au kutopitisha mapendekezo mbalimbali ya Bodi. Ni kama jinsi bunge linavyosimamia serikali kwa kupitisha ama kutopitisha mipango na bajeti ya serikali. Kwa hivyo wanahisa wanapohudhuria mikutano kama hiyo hufanya hivyo kwa ajili ya kusimamia na kutetea maslahi yao kwenye kampuni. Pia, kama kampuni ikilipa gharama za wanahisa wanapohudhuria mikutano mikuu, itakuwa imeongeza gharama za uendeshaji. Hii ita punguza faida wanayotakiwa kupata wanahisa wote.

Huenda ikawa ni vizuri kueleza hapa kuwa, baadhi ya kampuni zinaweza kuwa na utaratibu tofauti ambao unaweza kuwa wa kipekee. Kwa mfano, benki ya CRDB ina muundo wa aina yake ambapo kila tawi la benki linateua wawakilishi kuhudhuria mkutano mkuu wa mwaka na gharama zote zinalipwa na benki.

Usimamizi wa kampuni. Ni nani huwa na jukumu la kuendesha au kusimamia moja kwa moja uendeshaji wa kampuni? Je, kuna uwezekano kwa mwana hisa kusimamia moja kwa moja uendeshaji wa kampuni kama: kusimamia rasilimali na madeni ambayo yeye ni mwanahisa?

Mwanahisa hana usimamizi wa moja kwa moja katika uendeshaji au usimamizi wa mali za kampuni kama vile rasilimali na madeni. Uendeshaji wa shughuli za kampuni ni jukumu la menejimenti ikisimamiwa na Bodi ya Wakurugenzi. Hata hivyo, mwanahisa ana haki zifuatazo: kupiga kura katika mkutano mkuu wa mwaka wa wanahisa, au mkutano maalum kuwachagua Wakurugenzi, kulingana na katiba ya kampuni. Kushiriki maamuzi ya kuteua kampuni ya kukagua mahesabu. Kupitisha au kukataa taarifa ya mwaka, na kupitisha au kukataa mapendekezo mengine yanayohitaji kupitishwa na mkutano mkuu kulingana na katiba ya kampuni.

Rasilimali za kampuni zinamilikiwa na kampuni, ilhali wawekezaji na wanahisa wanamiliki dhamana na hisa za kampuni. Hali kadhalika, madeni ya kampuni iliyoanzishwa kwa mtaji wa hisa yana ukomo kwa kiasi mwanahisa alichowekeza na hayawezi kugusa mali binafsi za wanahisa kama kampuni ikifilisika.

Hisa kutumika kama rehani. Kama tulivyo ainisha, dhamana ni mali kama ilivyo mali nyingine. Kwa hiyo kulingana na taasisi husika, dhamana inaweza kutumika kama rehani. Kwa sasa kumekuwa na ongezeko la taasisi za fedha kukubali hisa hasa za kampuni zilizoorodheshwa kwenye soko la hisa kama rehani kwa ajili ya kutoa mikopo. Utaratibu wa kuweka hisa au vipande kuwa rehani umedhihirisha kuwa ni wenye manufaa na rahisi kwa mkopaji na mkopeshaji. Hii ni kwa sababu inachukua muda mfupi, uko wazi, hakuna gharama za kuthaminisha na kuna uwezekano mdogo wa kufanya udanganyifu. Hatifungani za serikali, hawala za serikali na hatifungani za makampuni yaliyoorodheshwa kwenye soko la hisa zinakubaliwa na taasisi nyingi zinazokopesha kama rehani ya mikopo. Hata hivyo, ifahamike kwamba, kampuni zilizoorodheshwa huwa hazina utaratibu wa kutoa mikopo kwa wanahisa wake kwa kushikilia hisa zao kama rehani.

Wewe kama mwanahisa, iwapo unataka fedha taslimu kutokana na hisa zako kuna njia mbili. Njia ya kwanza ni kuiendea taasisi yenye kutoa mikopo na kuiomba mkopo kwa kuweka hisa zako rehani. Hata hivyo, njia hii inategemea kama unatimiza vigezo vingine vya kupewa mkopo kulingana na masharti ya taasisi husika. Njia ya pili ni kuuza hisa zako kwenye soko la hisa kupitia kwa dalali wa soko la hisa.

Mawasiliano na taarifa. Kama mwekezaji hafahamu cha kufanya kuhusiana na kuwekeza kwenye dhamana, iwapo anataka kutoa taarifa kuhusiana na mwenendo wa kutiliwa mashaka wa mauzo fulani ya dhamana, anapaswa kufahamu sehemu sahihi ya kupata taarifa na/au kutoa taarifa. Kwa mfano, mtu hasa wa kuwasiliana naye pale mwekezaji anapotaka kuwekeza katika dhamana ni dalali yeyote wa soko la hisa. Madalali wa soko la hisa watakushauri na iwapo utaamua kuwekeza, watafanya hivyo kwa niaba yako. Kundi jingine unaloweza kuwasiliana nalo kwa msaada na ushauri ni washauri wa uwekezaji waliopewa leseni na mamlaka. Washauri wa uwekezaji ambao si madalali wa soko la hisa wanaweza tu kutoa ushauri lakini hawaruhusiwi kununua hisa kwa niaba yako. Aidha unaweza pia kuwasiliana na Soko la hisa au Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana ili kupata orodha ya washauri wa uwekezaji.

Kwa upande wa mauzo au manunuzi ya hisa yenye kutiliwa mashaka sehemu muafaka hasa ya kutoa taarifa ni Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana (CMSA) au Soko la Hisa (DSE). CMSA inao wajibu wa kusimamia masoko ya mitaji na kuona kuwa biashara hii inafanyika katika utaratibu unaozingatia sheria na taratibu halali zilizopo. Vilevile mienendo yenye kutiliwa mashaka katika kuuza na kununua hisa inaweza kutolewa taarifa katika Soko la hisa la Dar-es-Salaam. Soko la hisa kama taasisi yenye kujisimamia inazo kanuni mbalimbali na utaratibu wa kuwaadhibu wanachama wake.

Jinsi ya kuorodhesha dhamana. Mchakato wa kuorodhesha hisa huhitaji mwongozo wa kitaalam; hata hivyo, kanuni za Mamlaka ya masoko na mitaji (CMSA), na Soko la Hisa la Dar-es-Salaam (DSE) zinaelekeza kuwa: kila anayetaka kutoa hisa au hatifungani kwa umma inabidi ateue dalali mdhamini au mshauri mteule kwa ajili ya kudhamini toleo hilo jipya au kuorodheshwa.

Dalali mdhamini au mshauri mteule ataisaidia kampuni katika kutimiza masharti yanayotakiwa kwa kuzingatia mambo mbalimbali kama vile: iwapo hisa za kampuni husika tayari ziko kwenye mikono ya umma (mfano hisa za TCCIA Investment Company Ltd) au ni hisa mpya.

Dalali mdhamini ataiongoza kampuni inayotaka kuuza hisa kwa umma na kuorodheshwa kwenye safu kuu ya soko la hisa. Mshauri mteule ataiongoza kampuni inayotaka kuuza hisa kwa umma na kuorodheshwa kwenye safu ya soko la kukuza kampuni na ujasiriamali ya soko la hisa.

Aidha kampuni zinazotaka kuuza hisa kwa umma na hatimaye kuorodheshwa katika safu hizi mbili, zinatakiwa kuwa na sifa fulani na kutimiza masharti yaliyoainishwa na Sheria ya Masoko ya Mitaji na dhamana na taratibu za Soko la Hisa la Dar Es Salaam.

Kuwa muwekezaji ni njia ya juu kabisa ya kuweza kufikia uhuru wa kifedha au hata kuweza kupata utajiri. Jambo la msingi kabisa la kuweza kuzingatia, ni kuweza kufahamu aina ya uwekezaji katika dhamana unaotaka kuufanya. Hakuna dhamana iliyo bora kuliko nyenzake, isipokuwa hali ya kiuchumi ya wakati huo ndiyo inayoweza kutoa uelekeo kujua ni dhamana ipi iliyo na faida kubwa kuwekeza.

Pia sehemu kubwa katika surah ii imerejea machapisho, kanuni na sheria zinazoongoza soko la dhamana. Hivyo kunaweza kuwa na mabadiriko katika sheria na kanuni hizo, hata miongozo pia kulingana na mahitaji ya wakati huo. Ni muhimu sana kujirithisha kwa taarifa za mitaji na bidhaa za dhamana katika

mamlaka husika kabla hujaamua kuwekeza. Taarifa nyingi kuhusu dhamana na amana zinaweza kupatikana katika tovuti ya soko la hisa la dar es salaam www.dse.co.tz

Sura 10: Uwe mtendaji na siyo msemaji

Ndugu zangu, Waha wanamsemo usemao, '*kuyagamba, siko kuyamala'.* Kwa tafsiri isiyo rasmi ndiyo kusema, *'huwezi kuongea mambo yote ukayamaliza'.* Mimi pia ninafikiria kuwa, hatuwezi kuongea mambo yote yahusuyo utajiri, na uwekezaji katika kitabu kimoja. Isipokuwa, nitapenda kumalizia chapisho hili kwa kutoa ushauri tu kuwa: tunapaswa kuendelea kujifunza na kutenda kuliko kuwa wasemaji pasipo matendo. Ili tuweze kufikia lengo letu la kufanikiwa, kuna mambo muhimu ya kuzingatia katika kutenda. Mambo hayo ni pamoja na kuwa maono (ndoto) bayana (yaliyo wazi sana kwako) na kuweka mikakati ya kutekeleza ndoto yako.

10.1 Ota ndoto

Bwana akanijibu, akasema, iandike ndoto(njozi) ukaifanye iwe wazi sana katika vibao, ili aisomaye apate kuisoma kama maji. Habakuki. 2:2. Ndoto ni jambo mbalo mara nyingi watu wamekuwa wakilichukulia kama jambo lisilokuwa jema. Na wakati mwingine, watu wamekuwa wakitamani hata wasiote ndoto kabisa. Lakini mimi napenda sana ndoto. Napenda ndoto kwasababu, ninapoamka nikagundua kuwa ilikuwa ni ndoto, basi sipati fadhaa, bali kama ni jambo jema basi nasema, angalau *nimelifaidi* katika ndoto. Kwa mfano, ukiota unakula nyama ya kuku au ya mbuzi, unapoamka kutoka usingizini na kukuta mbuzi au kuku hayupo, hakuna ulichopoteza. Furahi kwasababu, *"angalau umemfaidi kuku au mbuzi katika ndoto".*

Kuota ndoto katika muktadha huu ninakutafsiri kama kuwa na maono. Kuwa na mipango ya mbele, au kuwa na ufahamu wa jinsi unavyotaka kuwa au kufanya kwa muda unaokuja. Kuwa na maono au na mipango ya baadaye hakutakugharimu chochote, lakini kutokuwa nayo, kutakugharimu utendaji wako wote. Ndiyo maana mzee Habakuki anatueleza kuwa, tuiandike ndoto au

mipango yetu kwa uwazi sana kiasi kwamba kila anayekuona, na hata wewe mwenyewe uwe na ufahamu wa wazi kabisa wa kile unachotaka kufanya. Kukosa maono, au kuwa na maono hafifu, yasiyokuwa wazi, kutatufanya kutenda kwa kusitasita. Kwasababu tunakuwa hatuna uhakika na kule tunakotaka kuelekea wala jambo tunalo taka kufanya. Lakini malengo yetu yakiwa wazi kabisa, na kile tunachotaka kufanya tukakifahamu kwa uwazi sana, basi kila mtu, na hata sisi wenyewe tutatenda kwa moyo mkuu, juhudi na maarifa katika kufanikisha jambo hilo. Na hata itakapotokea kuwa mipango yetu, au maono yetu hayakwenda kama tulivyotarajia, tutakuwa na uhakika kuwa tumepiga hatua kubwa mbele, na malengo yetu tumeyafaidi katika maono tuliyokuwa nayo. Kwa mfano, kama una ndoto ya kusoma mpaka uwe na PhD, ama kwa hakika unaweza kushindwa kufikia ndoto hiyo. Lakini uwe na uhakika kuwa, hautaishia shule ya msingi pia. Vilevile, ukiwa na ndoto ya kuwa na nyumba kubwa, labda ya ghorofa, utafanya kazi, na kuweka mikakati ya kuwa na nyumba ya ndoto yako. Lakini hata kama utashindwa kuifikia, uwe na uhakika kuwa hautajenga chumba na sebule. Ni lazima utakuwa na nyumba kubwa tu, hata kama siyo ghorofa.

Hivyo basi, ili tuweze kufikia maisha tunayotamani, ni muhimu kwanza kabisa kuwa na picha ya maisha hayo. Ni muhimu kuwa na ndoto ya maisha tunayotaka kuishi, au kuwa na ndoto ya utajiri tunaotamani kuwa nao. Na maono au ndoto ya utajiri huo uwe wazi kiasi kwamba, utendaji wetu wa kazi, na hata wale wanaoona juhudi zetu watambue wazi kuwa tunataka kuelekea sehemu tofauti katika maisha yetu. Lakini kuwa na ndoto tu bado hakutoshi, hivyo kuchukua hatua ya pili ni muhimu sana. Hatua hii ni ya kuweka maono na mipango yetu katika matendo.

10.2 Weka ndoto yako katika matendo

Ili uweze kuona matunda ya kile ulichojifunza tangu utangulizi hadi sura ya tisa, ni kuanza kuwa mtendaji wa maneno, mipango, na kile unachojifunza na kuamini kuwa kinaweza kubadilisha maisha yako. Katika yote uliyosoma na kujifunza, jambo lililo la muhimu kuliko yote, ni kuanza kuwa watendaji kuelekea ndoto yako, badala ya kuwa msikiaji na muongeaji tu.

Mara zote huwa nawaambia watu ya kwamba: unaweza kusoma vitabu vyote duniani vihusuvyo ujariamali au utajiri na bado usiwe tajiri au mjasiriamali; unaweza kuhudhuria kozi zote, na semina zote, na warsha zote zihusuzo biashara, na ujasiriamali lakini usiwe mmoja wao. Kuangalia, kusoma, na kusema kutakusaidia kujifunza tu, lakini hakuwezi kukufanya kuwa kile aunachokiangali, ama kukisoma, ama kukisema. Kujifunza mpira, hakukufanyi kuwa mchezaji bora kama hautaweka mafunzo hayo kwenye matendo, wala kuangalia mtu anavyopika, hakukufanyi kuwa mpishi mzuri kama hautaanza kupika mwenyewe. Wazungu wanasema, *practice makes perfect – mazoezi au matendo huleta ukamilifu!*

Kumbe basi, siri kubwa ya kufanikiwa iko katika kutenda, na siyo kusikia, wala kuona, wala kusoma: *"Lakini iweni <u>watendaji</u> wa neno, wala si <u>wasikiaji</u> tu, hali mkijidanganya nafsi zenu. Kwa sababu mtu akiwa ni msikiaji wa neno tu, wala si mtendaji, mtu huyo ni kama mtu anayejiangalia uso wake katika kioo. Maana hujiangalia, kisha huenda zake, mara akasahau jinsi alivyo, Yakobo 1:22-24".* Ukisoma vizuri maneno hayo ya mzee Yakobo, utagundua kuwa, anatoa sababu nzuri kabisa za kwa nini unapaswa kuwa mtendaji na siyo msikiaji au msemaji tu. Sababu ya kwanza ni kujidanganya nafisini mwako: unapokaa na kusema, "mwaka huu nataka nifanye hiki na kile, nataka nilime mahindi ekari kumi, ninunue mbuzi watano, na nijenge nyumba", utakuwa umejidanganya mwenyewe usipoyatenda hayo. Mwisho wa mwaka, tukija kukutazama

tunakuta hauna hiku wala kile, haujalima hata tuta moja – achilia mbali ekari moja, haujanunua hata kuku – achilia mbali mbuzi, na hata kiwanja hauna. Mwishowe, utabaki vilevile ulivyo, hauna maendeleo yoyote, umri unazidi kusonga, na majukumu yanazidi kuongezeka; umejidanganya mwenyewe. Sababu ya pili anayotupa mzee Yakobo ni uwezekano mkubwa wa "kusahau". Mzee yakobo anasema kuwa, mtu ambaye anasema tu, au anasikia tu na haweki yale anayoyasikia au kuasema kwenye matendo, baada ya muda atasahau hata alichokuwa nacho kwenye mipango yake; atasahau alipaswa au alitakiwa afanye nini, baadaye anajikuta anafanya mambo yasiyokuwa na tija: labda arudi kujiangalia tena kwenye kioo!

Vilevile, ukisoma kitabu cha mzee Yakobo 2: 14 – 26, anaeleza umuhimu wa kutenda au kuwa na matendo kuliko wa kuwa na imani tu: *14 Kuna faida gani, ndugu zangu, ikiwa mtu atasema, "Ninayo imani," na huku hana matendo? ... imani peke yake kama bila matendo, imekufa. ... 20 Ewe mpumbavu, unataka ushahidi wa kuthibitisha kwamba imani bila matendo ni bure? 21 Je, Abrahamu baba yetu hakuhesabiwa haki kwa matendo, alipomtoa mwanae Isaka madhabahuni? ... 24 Mnaona kwamba mtu huhesabiwa haki kwa matendo wala si kwa imani peke yake. 25 Hali kadhalika Rahabu, yule kahaba, yeye je, hakuhesabiwa haki kwa matendo yake alipowapokea wapelelezi na kuwaambia waende njia nyingine? 26 Kama vile ambavyo mwili pasipo roho umekufa, kadhalika imani pasipo matendo imekufa!* Sasa, hatusemi kuwa ni jambo baya au haileti maana kuwa na imani, hapana! Tunachosema ni kwamba, usipokiweka kwenye matendo kile unachokiamini, ni sawa na mtu ambaye hakuamini; pengine ni bora sana kama usingepoteza hata nguvu zako kuamini. Kwa mfano, unaamini kabisa kwa dhati ya moyo wako kuwa, ukienda benki kuomba mkopo watakupa, na wewe unashida ya fedha, lakini hautaki kuchukua hatua (kufanya tendo la kuomba mkopo) ya kwenda benki kuomba huo mkopo,

unafikiri fedha zile utazipata? Haiwezekani? Ili uweze kulielewa jambo hili vizuri, nitakupa mifano kadhaa ya watu walioweka imani na maneno yao kwenye matendo, na wale ambao hawakuweka mwenye matendo.

Mfano wa kwanza ni ule unaomuhusu Raisi wa Jamuhuri ya Muungano wa Tanzania katika awamu ya tano. Wakati raisi wa awamu ya tano wa Tanzania, Mh. Dr. John Pombe Joseph Magufuli (JPM), anatangazwa kuwa mgombea uraisi kwa tiketi ya Chama cha Mapinduzi (CCM), na hatimaye kutangazwa kuwa mshindi wa nafasi hiyo ya uraisi mwaka 2015, watu wengi sana waliamini kuwa ameupata uraisi huo kwa bahati tu. Wengine wamefika mbali na kusema kuwa, amekuwa na bahati ya mtende, vita vya panzi vimemnufaisha. Lakini, mimi kila ninapotafakari huwa nasema hapana, haikuwa bahati, wala si matokeo ya vita vya panzi, bali ni matokeo ya hatua yake ya kuweka kile anachokiamini kwenye matendo. Unaweza kujiuliza, ni kwa namna gani? Ebu fikiria kama JPM angeamini kabisa kuwa anaweza kuwa raisi wa Tanzania, halafu akabaki nyumbani tu, pengine 'akifunga' na 'kuomba' ili awe raisi; asingeenda kuchukua fomu ya kugombea afasi hiyo, wala asingejaze fomu za kuomba chama chake kimteue kuwania nafasi hiyo. Au, baada ya kuteuliwa kupeperusha bendera ya CCM, angebaki tu ofisini pasipo kufanya kampeni, akitegemea kuwa angechaguliwa tu kuwa raisi! Kwa hakika, leo angekuwa ni mtu wa kawaida tu, pengine hata siyo waziri kama alivyokuwa mwanzo. Kwa vhiyo, kilichomwezesha JPM kuwa raisi wa Tanzania ni hatua yake ya kuweka kile anachokiamini kwenye matendo.

10.3 Acha kuishi kesho, ishi leo

Kwenye jamii tunazoishi, na inawezekana hata wewe mwenyewe; kuna watu ambao wanaishi "kesho". Yaani, maisha yao yamejaa kesho, badala ya leo – kesho nataka nifanye hivi na vile, nitaanza kufanya kitu hiki kesho, kesho!

Kesho! Kesho! Wanasahau kuwa kesho haijawahi kufika. Wazungu wanamsemo usemao, *"tomorrow shall never come" –kesho haitafikiwa.* Kumbe basi, ili tuwe watendaji wa neno, ni sharti tuishi leo, tuwe na leo katika maisha yetu, kiwezekanacho leo kisingoje kesho, na ni afadhali moja shika kuliko kumi nenda uje. Ukipangilia jambo, weka mikakati thabiti ya kulitekeleza na hakikisha linatekeleza ndani ya muda mfupi iwezekanavyo.

Mfano wa pili ni wa mwekezaji katika ufugaji wa samaki. Nina rafiki yangu mmoja ambaye amewekeza katika ufugaji wa samaki. Siku moja tukiwa katika maongezi, akanipa mpango alionao katika uwekezaji wa samaki: "mradi wa kambale!"mradi ulikuwa hivi: ukifuga samaki wapatao elfu ishirini, aina ya kambale, ukawatunza vizuri kwa muda wa miezi kumi, watakuwa wamefikia ukubwa wa kuuzwa si chini ya wastani wa shilingi elfu moja na mia tano kwa samaki mmoja. Ukitoa gharama za kuwazalisha, na kuwatunza – utunzaji wa kambale siyo ghali sana kwani chakula chake kinapatikana katika mazingira ya kawaida; basi hauwezi kukosa faida ya wastani wa shilingi milioni ishirini. Kwakweli, ilikuwa ni wazo zuri sana, na mimi pia nilijaribu kulichambua baada ya kuulizana maswali ya hapa na pale, tukaona kuwa inawezekana kabisa.

Hatua ya kwanza ikawa ni jinsi gani vifaranga wa samaki hao watapatikana! Baada ya kuzunguka kwa wazalishaji wa vifaranga wa samaki – Sokoine University of Agriculture (SUA), JKT Ruvu, na Kituo cha Utafiti wa samaki Kingoluwira – aliona siyo rahisi kupata idadi hiyo ya vifaranga. Akaja na mpango B, kuzalisha vifaranga vyake mwenyewe; changamoto ikawa ni utaalamu wa kuzalisha vifaranga. Katika kutatua changamoto hiyo, akasikia kuwa SUA huwa wanatoa kozi fupi za ufugaji wa samaki. Basi, akampata mdau mwenzake wa ufugaji wa samaki, wakakubaliana akajifunze utaalamu huo wakuzalisha samaki: ada ikalipwa, mdau akaenda kozi.

Baada ya kuhitimu kozi, hatua ya pili ilikuwa ni kuanza utekelezaji wa mradi kwa kuzalisha vifaranga wa samaki. Lakini, changamoto imekuwa utekelezaji wa mradi sasa. Tangu amalize kozi hiyo ni takribani iezi mitano, lakini hata dalili ya kwamba vifaranga vitazalishwa haionekani. Tatizo ni nini? Tatizo kubwa ni kesho!

Kwa kweli binadamu hakosi sababu: unajua nilikuwa na mambo mengi kidogo, lakini hakuna shaka, jumatatu ijayo kazi itafanyika; unajua nilipata wageni, halafu nikasafiri, lakini wiki ijayo nitawashughulikia; unajua mvua ilinyesha, halafu nikaugua .... siku (kesho), wiki, mwezi, sasa zaidi ya miezi mitano. Ule utajiri (milioni ishirini – 20m) aliokuwa anauona baada ya miezi kumi tu, hauonekani tena! Ndoto alizokuwanazo baada ya miezi kumi, zote zimefifia.

Ukitaka kufanikiwa, na kuweza kutoka katika hali uliyonayo, hauna budi kujifunza kuishi leo, kesho haitafika kamwe! Bahati mbaya sana, mwili kwa asili ni mvivu, hautaki kufanya kazi; sasa mtu anapouendekeza, na kuusikiliza mwili hakuna anachoweza kukamilisha. Japo mwili utapiga kelele, na una kawaida ya kulalamika na kupiga kelele, lakini dawa yake ni kuulazimisha kufanya kile ambacho akili na nafsi inataka kufanya.

10.4 Usiwe mlimia kidole

Kuna hawa wengine ambao huwa nawaita 'walimia kidole'. Nakumbuka wakati nasoma shule ya sekondari ya Mirambo iliyoko mkoani Tabora, nilikuwa na marafiki ambao ni wenyeji wa mkoa huo; na pia nilivyokuja kuishi mikoa ya pwani, nilipata marafiki huko. Nilichokuja kugundua, watu wengi wa mikoa hii wana kama tabia au tamaduni zinazofanana linapokuja swala la kufanya kazi au kufanya shughuli za uzalishaji.

Kwa mfano; mtu anaweza kukwambia, "aisee, mwaka huu bwana nimelima sana, mpaka pesa yote imekwisha, yaani bwana nimelima si mchezo!" sasa

muulize kalima kiasi gani au ukubwa gani wa shamba? Hachelewi kukwambia kama matuta kumi ya viazi, au nusu ekari ya mpunga. Mwingine atakwambia, "kwakweli mwaka huu bwana nategemea kuvuna sana; kama si bahati mbaya, au msimu wa mvua usipobadilika, basi siwezi kukosa gunia tatu za mpunga.

Mwingine anaweza kukupa mpango na maono yake ya wakati ujao mpaka ukasema kweli 'jamaa' kajipanga, na kaamua kupambana na maisha. Utakuta mtu anakwambia: "bwana, msimu ujao nataka nilime eneo lote hili, hapa niweke bustani ya mboga, pale niweke mifugo kidogo, na huku nitafanya vile". Wala usipate shida, nenda baada ya msimu tajwa kuisha, utakuta majani yanaanzia njiani kama si mlangoni; mifugo hakuna hata panya; na mboga bado wananunua magengeni. Huko ndiyo "kulimia kidole" ninakomaanisha!

Ndugu yangu, mafanikio hayaji kwa kuongea, mafanikio hayaji kwa kujifunza na kupanga tu; mafanikio yanakuja kwa kufanyia kazi mawazo, mafunzo, na mipango unayojiwekea. Kama hauwezi kuweka katika matendo kile unachojifunza, kujifunza kwako ni bure; kama hauwezi kufanyia kazi mipango yako, kupanga kwako hakukuwa na maana.

Haijalishi unamwambia mtu mara ngapi kwamba unampenda, kama hakuna matendo ya upendo, maneno yako hayana maana sana kwake. Matendo huongea vizuri kuliko maneno; tena matendo huongea zaidi kuliko maneno

10.5 Badilika, inawezekana!

Mwisho kabisa, napenda kukutia moyo kwa kukupa kauli mbiu hii "Badilika, inawezekana!" Kwa bahati nzuri sana hakuna mtu aliyezaliwa akiwa anajua wala kumiliki kitu chochote, binadamu wote wamezaliwa watupu – wamezaliwa maskini. Hakuna aliyezaliwa na shahada ya uzamili wala uzamivu, hakuna aliyezaliwa akiwa profesa, hakuna aliyezaliwa akiwa injinia, wala hakuna aliyezaliwa akiwa tajiri. Hata Bill Gates (mmoja wa matajiri wakubwa

kabisa duniani) alizaliwa mtupu/hana kitu/masikini. Watu wote hufanya juhudi za kusaka nafasi hizo. Kwa hiyo mtu anayekufa maskini naye amefanya jitihada za namna yake za kutojishughulisha, na hakuna anayetakiwa kulaumiwa bali ni yeye wenyewe.

Hatujachelewa, tunahitaji tu kujifunza na kisha kuchukua hatua za kubadilika. Mzee Paulo alipokuwa anawaandikia watu wa kule Korinto aliwaambia, *"Nilipokuwa mtoto mchanga, nalisema kama mtoto mchanga, nalifahamu kama mtoto mchanga, nalifikiri kama mtoto mchanga; tokea hapo nilipokuwa mtu mzima, nimeyabatilisha mambo ya kitoto. 1Kor.13:11"*. Kimsingi, mzee Paulo alikuwa anawaambia watu wa Korinto mambo kadhaa: kwanza ni jinsi impasavyo mtu kutenda ili apate matokeo chanya. Katika msitari huo anasema: kwanza alikuwa anasema au anaongea, pili anaelewa au kufahamu kile alichokiongea, na kisha anafikiri kile alichokisema. Sasa, hii ni kasoro kubwa na inawakuta watu wengi sana; wanaongea bila kufikiri, pengine hata hawaelewi kile wanachokiongea. Lakini, Paulo anasema, baada ya kuwa mtu mzima, amebadilika: kwa maana hiyo, anafikiri kwanza, kisha analielewa jambo, ndipo analiongea. Jifunze, na kisha jizoeshe taratibu jambo hili, litakusaidia sana!

Jambo la pili la msingi sana hapa, mzee Paulo anawaelezea wakorinto kuhusu umuhimu wa kubadilika. Anawaambia, usipate shida kubadilika pale unapojifunza jambo lenye manufaa kwako: wakati ulipokuwa hulielewi vizuri, ulikuwa bado uko mchanga au mtoto katika eneo hilo; lakini pale unapojifunza na kulielewa, basi unaachana na hali ya utoto na kuwa mtu mzima. Baada ya kuwa mtu mzima, hatutegemei uendelee kutenda mambo ya kitoto tena, ni lazima mambo ya kitoto yabatilishwe. Vivyo hivyo katika harakati hizi za kukuza akili yetu ya fedha: kuna maeneo ambayo tulikuwa watoto (hatuyajui vyema), kwa hivyo tulitenda kitoto; sasa kwa kuwa tumejifunza, tunapaswa

kubadilika, na kubatilisha yale ya kitoto, tutende kama watu wazima – wanaoelewa yatupasayo kutenda.

Na jambo la mwisho, lakini si kwa umuhimu, ni kuchukua hatua, au kuweka katika matendo kile tulichojifunza. Mzee Paulo anaposema, *"nimeyabatilisha",* maana yake anasema, *"nimetendea kazi kile alichojifunza"!* Aligundua kwamba, kilikuwa ni cha kitoto, na sasa anafahamu vizuri (amekuwa mkubwa), kwa hivyo lazima aweke katika matendo kile alichojifunza.

Na wewe ndugu yangu, bado hatujachelewa, na ni bora zaidi kuchelewa kuliko kutofika kabisa, pia waswahili wanasema kawia ufike. Bado tunayo nafasi kubwa sana ya kubadilisha maisha yetu, tunapaswa kufanya mambo matatu tu: Jifunze *(sikiliza kwa makini, soma kwa makini, tazama na nenda kwenye maonesho mbalimbali)*; Badilika *(acha kuishi kesho, anza kuishi leo, na acha kuwa mlimia kidole, acha kuwa mtoto, kuwa mtu mzima)*, Tenda *(weka imani yako, maneno yako, mawazo yako, na mipango yako katika matendo)*; ama kwa hakika tutafanikiwa, hatuwezi kubaki yuleyule, au vilevile tulivyo, tutabadilika! Kumbuka, hakuna kipimo cha mafaniko zaidi ya tutakavyokuwa dakika za mwisho!

$$\textit{Akili ya fedha} = \textit{Kupata (kutengeneza) fedha} + \textit{Kulinda fedha} + \textit{Bajeti} + \textit{Kutumia mikopo} + \textit{uwekezaji}$$

$$\textit{Utajiri au Kufanikiwa} = \textit{Akili ya fedha} + \textit{Uwekezaji} + \textit{Matendo}$$

Ishi katika kauli mbiu hii "Badilika, inawezekana"!