



**Vodacom  
Tanzania PLC**  
Muhtasari wa Matarajio



## Tahadhari

"Muhtasari huu umeandaliwa kwa kuzingatia matakwa ya Sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana Sura ya 79 (Sheria Na. 5 ya 1994) na Sheria ya Makampuni Sura ya 212 (Sheria Na. 12 ya 2002) na Sheria nyingine za nchi ya Tanzania.

Nakala ya Muhtasari huu imewasilishwa kwa Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana (CMSA) pamoja na Msajili wa Kampuni (BRELA) kwa usajili. Kuidhinishwa kwa Muhtasari huu kusieleweke kuwa Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana inaridhia sifa za kampuni ya Vodacom au hisa zake. Dhamana zinazouzwa kwenye Muhtasari huu hazidakubaliwa wala kukataliwa na Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana.

Wawekezaji wanashauriwa kusoma kwa makini Muhtasari huu na kuzingatia mambo yaliyoelezwa kwenye kipengele cha "athari za uwekezaji". Kama mwekezaji ana mashaka au dukuduku, ni vyema awasiliane na Mshauri Wake wa uwekezaji, Dalali wa Soko la Hisa, Mwanasheria, Afisa wa Benki, au Mshauri yeyote wa masuala ya fedha."

Muhtasari Waraka wa Matarajio kwa ajili ya Toleo la Awali la hisa za kawaida **560 000 100** za kampuni ya Vodacom Tanzania Plc kwa bei ya **shilingi 850 kwa kila hisa**, ambayo ni asilimia **ishirini na tano (25%)** ya mtaji mzima wa kampuni ambao ni jumla ya hisa **2 240 000 300** za kawaida na za bei ya vitabuni ya **shilingi 50 kwa kila hisa.**

# Vodacom Tanzania Public Limited Company

## Dira 2020

Safari yetu kuelekea  
kuwa Kampuni inayo ongoza kidijitali...

## Njia yetu

Kasi,  
wepesi na uaminifu



## Misheni Yetu

Kuwezesha maisha ya  
kidijitali ya wateja wetu  
*Kuunganisha kila mtu kuishi  
maisha bora leo na kujenga maisha bora kesho*

.... katika jamii imeunganishwa



## Taarifa Muhimu

Muhtasari huu ni muhimu usomwe wote kwa ukamilifu. Kama una mashaka au dukuduku, wasiliana na Mshauri wa Uwekezaji, Dalali wa Soko la Hisa, Mwanasheria, Afisa wa Benki, au Mshauri yeyote wa masuala ya fedha aliyebolea kwenye biashara ya ununuzi na uuzaji hisa na dhamana nyingine.

Muhtasari huu umesheheni taarifa zilizokusanywa kwa kuzingatia matakwa ya Sheria ya Makampuni Sura nambari 212 (Sheria Na. 12 ya 2002) na Sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana Sura namba 79 (Sheria Na. 5 ya 1994) za sheria za nchi ya Tanzania pamoja na kanuni zinazotolewa na Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana na miongozo ya Soko la Hisa la Dar es Salaam.

Muhtasari huu umeandaliwa na kutolewa na Vodacom Tanzania Plc kwa ajili ya kuuza Hisa mpya ikifuatiwa na kuziorodhesha hisa hizo kwenye Soko la Hisa la Dar es Salaam. Zoezi hili ni kutekeleza idhini iliyotolewa na Bodi ya Wakurugenzi katika maazimio yaliyofikiwa tarehe 7 Novemba 2016 na tarehe 16 Novemba 2016.

Hisa zitakazouzwa kwa mujibu wa Muhtasari huu zitakuwa na hadhi sawa na hisa za kawaida za kampuni ya Vodacom zilizopo sasa.

Ifahamike kuwa sehemu zote zinazotaja muda katika Muhtasari huu ni kwa mujibu wa muda wa Afrika ya Mashariki (East African Time - EAT).

**Wawekezaji watarajiwa wanapaswa kusoma Muhtasari wote wa Waraka Matarajio. Uangalifu unatakiwa hasa kwenye mjadala wa aina za hatari na mambo mengine ambayo yanapaswa kuzingatwa kuhusiana na uwekezaji katika hisa zinazouzwa.**

### Wajibu wa Wakurugenzi

Bodi ya Wakurugenzi wa kampuni, ambao majina yao yameorodheshwa katika Sehemu ya 4 ya Muhtasari huu, imechukua hatua zote stahiki kuhakikisha kuwa kila taarifa iliyowasilishwa na maoni yaliyomo ndani ya Muhtasari huu, ni ya kweli na sahihi katika hali zote, na kwamba hakuna taarifa muhimu ambayo imeachwa na pengine kuweza kusababisha maelezo yaliyomo katika Muhtasari huu kuwa si sahihi. Bodi ya Wakurugenzi inawajibika kwa taarifa zilizomo katika Muhtasari huu kuhusiana na kampuni ya Vodacom Tanzania.

### Maoni ya Mhasibu wa Toleo

Maoni ya Mhasibu yamejumuishwa katika Muhtasari huu, kwa mujibu wa Sura ya tano (V) ya Sheria ya Makampuni inayoagiza uwepo wa tamko la mtaalamu wa hesabu. Mhasibu wa Toleo hili amekubali tamko la maoni yake liwemo katika Muhtasari huu kwa muktadha wa jinsi linavyoonekana katika Muhtasari huu (Sehemu ya 10 ya nakala ya Kiingereza).

### Maoni ya Mshauri wa Sheria

Washauri wa sheria wametoa na kuridhia tathmini na ushauri wao kwa maandishi, na ushauri huo umeambatanishwa kwenye Muhtasari huu.

## Tamko Kuhusu Matarajio

Ndani ya Muhtasari huu kuna matamko yanayohusu matarajio ya biashara siku za usoni katika masoko ya mitaji. Matamko hayo hayakupitiwa au kuripotiwa na wakaguzi wa hesabu wa Vodacom Tanzania Plc kuhusiana na hali ya kifedha, matokeo ya utendaji kibiashara na baadhi ya mipango na malengo ya kampuni. Matamko yote, ukiachilia yanayoelezea nususi za siku za nyuma, yanaelezea matarajio ya siku zijazo. Mfano, ni maelezo kuhusu matarajio ya kiutendaji, ununzi ya rasilimali za kudumu, matumizi, mapato, sera ya gawio na matarajio, uendeshaji wa biashara na mikakati ya ukuaji na kupanuka kibiashara. Matamko mengine ni kuhusu athari zitokanazo na usimamizi kutoka mamlaka husika, matarajio ya tarehe za utoaji wa bidhaa mpya au teknolojia ngeni, matarajio ya mazingira ya biashara na hali ya soko, kukua kwa idadi ya wateja na muda wao wa matumizi kwenye simu, na kiwango cha ukuaji wa gawio.

Taarifa kuhusu matarajio ya mbeleni yanatoa picha ya maoni ya sasa kuhusiana na matukio na matokeo yajayo, na kwa ujumla yanaambatana na utumiaji wa maneno kama "amini", "yawezezana", "kusudia", "tegemea", "bashiri", "ilivyopangwa", "ilivyokadiriwa", au maneno yanayofanana na hayo. Kwa asili yake, maneno kama hayo yana utabiri au ubashiri wa hali inayoongeza athari kwa sababu matukio yajayo yanategemea hali itakavyokuwa huko mbeleni ikihusisha athari zinazojulikana au zisizojulikana zinazoweza kuathiri utendaji wa Vodacom Tanzania, au tasnia nzima ya mawasiliano. Matamko yatarajiwayo hayawezi kuwa hakikisho la kitachotokea.

Mfano wa taarifa za mbeleni ni pamoja na matamko kuhusiana na hali ya kifedha inayotarajiwa au faida ya mbeleni, mtiririko wa fedha utakavyokuwa, ukuaji unaotarajiwa, makisio ya matumizi makubwa, mkakati wa kununua biashara, miradi ya upanuzi, viwango vya ubadilishaji fedha za kigeni, matarajio ya mauzo, na vipimo vingine vya viashiria vya kiuchumi kama vile viwango vya riba na mfumuko wa bei. Vodacom inatahadharisha kuwa matamko kuhusu matarajio hayatoi uhakika kuhusu utendaji siku za mbele. Matokeo halisi, hali ya kifedha na uendeshaji, ukwasi na mambo kadhaa katika tasnia ya masoko ya mitaji yanaweza kuwa tofauti kabisa na yale yaliyotarajiwa na kuingizwa kwenye Muhtasari huu.

# Tamko la Wakurugenzi

Sisi Wakurugenzi tunatamka kwamba tumechukua kila tahadhari kuhakikisha taarifa zilizomo kwenye Muhtasari huu zinazohusu kampuni ya Vodacom Tanzania zipo sahihi kama inavyotakiwa na sheria na miongozo ya Usimamizi wa Soko la Mitaji na Dhamana. Tunakubali kuwajibika kwa usahihi wa taarifa zilizomo ndani ya Muhtasari huu.

Tunathibitisha kuwa, kwa kadri ya ufahamu wetu, hakuna taarifa kuhusiana na Vodacom Tanzania tuliyoiacha katika kuandaa Muhtasari huu ambayo inaweza kusababisha upotoshaji wa taarifa za Muhtasari huu, na tumefanya utafiti kuhakikisha taarifa hii ni kamilifu kwa mujibu wa matakwa ya sheria.

Tunathibitisha kuwa hakuna mkurugenzi yeyote, yeye mwenyewe au kwa kushirikiana na mkurugenzi mwingine, alishahusishwa kwenye kufilisiwa au makatazo mengine ya kimiongozo.

Kwa maoni ya Bodi ya Wakurugenzi, Vodacom Tanzania inao mtaji wa muda mfupi wa kutosha kukidhi matakwa ya biashara kwa kipindi cha kuanzia tarehe 30 Septemba 2016 hadi tarehe 31 Machi 2018.

Wakurugenzi (ambao majina yao yanaonekana katika sehemu 7.7 ya Muhtasari) tunawajibika mmoja mmoja na kwa pamoja kuhusiana na usahihi wa taarifa iliyomo kwenye Muhtasari huu, na jitihada kubwa zimefanyika kuhakikisha Muhtasari unazo taarifa zote zinazohusu kampuni ya Vodacom Tanzania kwa kadiri inavyotakiwa na sheria pamoja na masharti ya kuorodhesha hisa kwenye Soko la Hisa la Da es Salaam (DSE).

Imesainiwa na:



**Vivek Mathur**  
Mwenyekiti



**Jean Jacques Marais**  
Katibu



# Taarifa ya Mwenyekiti

Ndugu Mwekezaji,

Kwa niaba ya Bodi ya Wakurugenzi, ninayo furaha kuleta kwako Muhtasari wa kuuza hisa za Vodacom Tanzania kutakakofuatiwa na kuorodhesha hisa zote za kawaida za kampuni kwenye dirisha kubwa la Soko la Hisa la Dar es Salaam (DSE).

Mauzo ya hisa yanakidhi viwango vya masoko ya kimataifa na yamekusudiwa kuleta ubora na tija katika utendaji wa uongozi wa Vodacom Tanzania na zaidi katika kuimarisha mikakati na utendaji.

Jitihada za Vodacom Tanzania kuuza hisa na kujiorodhesha katika Soko la Hisa ni sambamba na jitihada za serikali kuimarisha sekta ya mawasiliano, ili kutoa mchango madhubuti kama injini ya kukua kwa uchumi na ustawi wa jamii. Aidha, malengo ya mchakato huu ni pamoja na kuwawezesha Watanzania kushiriki katika masuala ya fedha na hivyo kuimarika kiuchumi.

Uimara wa Soko la Hisa ni muhimu katika maendeleo na ukuaji wa nchi kiuchumi. Ni imani yetu kwamba, baada ya kuhitimisha mchakato huu wa kuorodhesha hisa, kampuni ya Vodacom Tanzania itakuwa kivutio cha mtaji kutoka kwa wawekezaji wa ndani na wa nje, hivyo kuwa nyenzo ya utamaduni wa wananchi wa kuweka akiba na kuwekeza.

Vodacom Tanzania imekuwepo nchini kwa kipindi cha miaka kumi na saba (17) na imeweka miundombinu sehemu kubwa ya nchi, ili kuwaunganisha wananchi kwa gharama nafuu. Kampuni inatoa mchango mkubwa katika mapato ya taifa kwa njia ya kodi. Tunajitahidi kuwawezesha watanzania katika shughuli zao za kila siku kuwasiliana na kufanya miamala yao ya kifedha kupitia huduma za kifedha. Kupitia uwekezaji wetu na huduma tunazozitoa, tunahakikisha tunatoa mchango mkubwa kwa Mpango wa Taifa wa Miaka Mitano (FYP 2016-2021) na Sera ya Taifa ya Mawasiliano na Teknolojia ya mwaka 2016.



Kuorodhesha hisa zetu ni uungaji mkono wa ziada wa Vodacom Tanzania katika Mpango wa Maendeleo wa Muda Mrefu wa Tanzania.

Huu Muhtasari unatoa taarifa zote muhimu za toleo hili, hivyo ninashauri kuusoma kwa makini kabla ya kufanya uamuzi wa kuwekeza.

Kwa niaba ya Bodi ya Wakurugenzi, ninatazamia kuwakaribisha wanahisa wapya kwenye kampuni ya Vodacom Tanzania.

Wenu Mtiifu

**Vivek Mathur**

# Taarifa ya Mkurugenzi Mtendaji



Ndugu Mwekezaji,

Kwa niaba ya menejimenti na wafanyakazi wa Vodacom Tanzania, nakukaribisha kama mwanahisa mtarajiwa katika kampuni yetu. Tunayo furaha kuona unafikiria kufanya uwekezaji katika kampuni ya Vodacom Tanzania.

mmiliki mkubwa wa Vodacom Tanzania ni Vodacom Group Limited (VGL) yenye makao makuu nchini Afrika ya Kusini, ambayo pia (VGL) inamilikiwa na Vodafone Group Plc ya Uingereza, moja ya kampuni za mawasiliano zinazoongoza duniani. Tukiwa sehemu ya kampuni kubwa ya kimataifa, inatupatia fursa ya kushiriki kwenye huduma bora, kupata ujuzi na nafuu katika manunuzi ya kimataifa, hivyo kutuwezesha kutoa huduma na bidhaa zenye ubunifu mkubwa na gharama nafuu kwa wateja wetu, huku tukisimamia ubora uliotukuka wa utawala bora.

Dira yetu nchini Tanzania ni kuielekeza nchi katika ulimwengu wa kidijitali na kuyabadilisha maisha ya watu kiteknolojia. Kwa miaka kadhaa, tumeweza kuifanikisha dira hii kwa kutoa huduma zenye ubora wa hali ya juu kwa Watanzania Nchi nzima, mjini na vijijini. Mkazo

wetu wa kuhakikisha Tanzania imeunganishwa kimataifa unathibitishwa na uwekezaji wetu pamoja na mikakati ya kupanuka kibiashara. Uwekezaji huu umetuwezesha kufikia asilimia themanini na saba (87%) ya watu wote kwa huduma ya kuongea kwenye simu na pia huduma ya data ya kasi kubwa ya (3G na 4G) kwa sehemu kubwa ya wananchi. Kwa wateja milioni kumi na mbili (12 ml), ninaweza kusema kwa kujiamini kuwa tuko kwenye nafasi nzuri ya kuendelea kutoa huduma maridhawa.

Miaka ya hivi karibuni tumetumia fursa zinazojitokeza na kubadilika, kutoka utoaji wa huduma ya simu na kuwa wahudumu wa mawasiliano. Leo hii tunatoa mchanganyiko mpana wa huduma za mawasiliano ikiwemo simu za mikononi, simu za mezani, video, uhifadhi wa data (cloud and hosting) pamoja na huduma za kifedha.

Huduma yetu ya M-Pesa, inayojivunia wateja zaidi ya milioni tano (5 ml), sio tu kwamba imekuwa chachu ya ukuaji kwa Vodacom Tanzania, bali pia imekuwa injini muhimu ya uchumi wa Nchi, ikipitisha miamala ya wastani wa Shilingi Trilioni 2.6 kila mwezi. Wateja wetu wanaitambulisha huduma ya Vodacom M-Pesa kama huduma bora zaidi ya fedha kwa mtandao wa simu. Pamoja na huduma sambamba ya M-Pawa na uhamishaji wa fedha wa kimataifa, Vodacom M-Pesa itaendelea kuwa chachu ya ukuaji wa kampuni yetu.

Wakati umefika wa kampuni ya Vodacom Tanzania kumilikiwa na umma. Hatua hii muhimu na italeti manufaa kwa wanahisa wetu wa sasa na wapya, wafanyakazi, pamoja na wateja wetu. Misingi na maadili ya ubora wetu vilivyoipamba Vodacom Tanzania kama kampuni binafsi kiongozi, ndivyo hivyo vitakavyoendelea kuipamba Vodacom Tanzania kama kampuni ya umma.

Ndugu Mwanahisa mtarajiwa, natazamia tutakuwa na uhusiano mzuri na wa muda mrefu.

Wenu Mtiifu,

Ian Ferrao

## Taarifa za Kampuni

### Namba ya Usajili ya Vodacom

38501

### Anuani ya Vodacom Tanzania Plc

Ghorofa ya Kwanza, Jengo nambari 2,  
Mlimani City Office Park  
Mlimani City, Barabara ya Sam Nujoma  
SLP 2369  
Dar es Salaam, Tanzania

### Mahali ofisi ilipo

Ghorofa ya Kwanza, Jengo nambari 2,  
Mlimani City Office Park  
Mlimani City, Barabara ya Sam Nujoma  
SLP 2369  
Dar es Salaam, Tanzania

### Katibu

Jean Jacques Marais  
Ghorofa ya Kwanza, Jengo nambari 2,  
Mlimani City Office Park  
Mlimani City, Barabara ya Sam Nujoma  
SLP 2369  
Dar es Salaam, Tanzania

### Wakaguzi wa Hesabu

PricewaterhouseCoopers Inc.  
Jengo la Pemba House,  
369 Mtaa wa Toure nambari 369,  
Oysterbay,  
SLP 45  
Dar es Salaam, Tanzania

### Mwaka wa Fedha

Machi 31

### Uhifadhi wa Hisa

Central Securities Depository  
Soko la Hisa la Dar es Salaam

### Benki

Citibank Tanzania Limited  
Jengo la Peugeot  
Barabara ya Upanga nambari 36  
SLP 71625  
Dar es Salaam, Tanzania

National Bank of Commerce Limited  
Corporate Branch  
SLP 1863, Dar es Salaam, Tanzania

National Microfinance Bank PLC  
Jengo la NMB  
Makutano ya Mitaa ya Azikiwe na Jamhuri  
SLP 9213,  
Dar es Salaam, Tanzania

## Bodi ya Wakurugenzi

| Jina                          | Nafasi                    |
|-------------------------------|---------------------------|
| Mr Vivek Mathur               | Mwenyekiti                |
| Mr Rostam Aziz Abdulrasool    | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |
| Mr Andries Daniel Jan Delport | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |
| Mr Ian Ferrao                 | Mkurugenzi Mtendaji Mkuu  |
| Mr Michael Joseph             | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |
| Mr Jean Jacques Marais        | Mkurugenzi wa Fedha       |
| Mr Sitholizwe Mdlalose        | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |
| Ms Nomakhosi Skosana          | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |
| Mr Henry JC Surtees           | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |
| Nafasi iko wazi               | Mkurugenzi Asiye Mtendaji |

# Washauri wa Toleo

## Mshauri Kiongozi



Orbit Securities Company Limited  
Stock Brokers/Dealers, Investment  
Advisers & Fund Managers  
Ghorofa ya Nne, Golden Jubilee Tower,  
Mtaa wa Ohio,  
SLP 70254, Dar es Salaam, Tanzania

Simu: +255 22 211 1758  
Nukushi: +255 22 211 3067  
Barua pepe: info@orbit.co.tz  
Tovuti: <http://www.orbit.co.tz>

## Mshauri wa Kisheria



ENSAfrica Tanzania Attorneys  
Ghorofa ya Sita, International House,  
Makutano ya Mitaa ya Shaaban Robert  
na Garden,  
SLP 7495, Dar es Salaam, Tanzania

Simu: +255 22 221 2700 / 221 2701  
Nukushi: +255 22 211 2830 / 9474  
Barua pepe: info@ensafrica.com  
Tovuti: [www.ensafrica.com](http://www.ensafrica.com)

## Msajili wa Hisa



Dar es Salaam Stock Exchange PLC  
Ghorofa ya Nne, Golden Jubilee  
Towers, Mtaa wa Ohio  
SLP 70081, Dar es Salaam, Tanzania

Simu: +255 22 2123983 / 2128522  
Nukushi: +255 22 2133849  
Barua pepe: info@dse.co.tz  
Tovuti: <http://www.dse.co.tz>

## Wahasibu



Ghorofa ya Nne, Tanhouse Tower  
Plot 34/1 Ursino South  
New Bagamoyo Road  
SLP 2475, Dar es Salaam, Tanzania

Simu: +255 22 292 7868,  
Nukushi: +255 22 292 7872  
Barua pepe: info@ey.co.tz  
Tovuti: <http://www.ey.com>

## Wakala Mdhamini



Orbit Securities Company Limited  
Stock Brokers/Dealers, Investment  
Advisers & Fund Managers  
SLP 70254, Dar es Salaam, Tanzania

Tel: +255 22 211 1758;  
Nukushi: +255 22 211 3067  
Barua pepe: info@orbit.co.tz  
Tovuti: <http://www.orbit.co.tz>

## Benki Kiongozi wa Kupokea Pesa



Makutano ya Mitaa ya Sokoine  
na Azikiwe  
SLP 1863, Dar es Salaam, Tanzania

Simu: +255 22 219 9793 / 768 980 191  
Barua pepe: contactcentre@nbctz.com  
Tovuti: <http://www.nbctz.com>

# Yaliyomo

|                                         |     |
|-----------------------------------------|-----|
| Vodacom Tanzania Public Limited Company | i   |
| Taarifa Muhimu                          | ii  |
| Tamko Kuhusu Matarajio                  | ii  |
| Tamko la Wakurugenzi                    | iii |
| Taarifa ya Mwenyekiti                   | iv  |
| Taarifa ya Mkurugenzi Mtendaji          | v   |
| Taarifa za Kampuni                      | vi  |
| Bodi ya Wakurugenzi                     | vi  |
| Washauri wa Toleo                       | vii |

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Mambo Muhimu ya Toleo                                                | 04 |
| 1.1 Toleo                                                               | 04 |
| 1.2 Takwimu za Toleo                                                    | 04 |
| 1.3 Takwimu Nyinginezo                                                  | 04 |
| 1.4 Gharama za Toleo                                                    | 05 |
| 1.5 Madhumuni ya Toleo                                                  | 05 |
| 1.6 Matumizi ya Fedha Zitakazopatikana                                  | 05 |
| 1.7 Sera ya Gawio                                                       | 05 |
| 1.8 Ratiba ya Matukio Muhimu                                            | 06 |
| 2. Undani wa Toleo                                                      | 06 |
| 2.1 Msingi wa Bei ya Toleo                                              | 06 |
| 2.2 Masharti ya Toleo                                                   | 06 |
| 2.2.1 Hisa Zinazouzwa                                                   | 06 |
| 2.2.2 Sifa za Wawekezaji                                                | 06 |
| 2.2.3 Sera ya Ugawaji                                                   | 06 |
| 2.2.4 Kiasi cha Chini cha Maombi                                        | 06 |
| 2.2.5 Akaunti ya Hisa                                                   | 06 |
| 2.3 Muundo wa Umiliki wa Hisa za Vodacom Tanzania na Hadhi ya Hisa Mpya | 06 |
| 2.4 Udhamini (Underwriting)                                             | 07 |
| 2.5 Haki Ziambatanazo na Hisa                                           | 07 |
| 2.6 Hakutakuwa na Vizuizi kwenye Uhamishaji wa Hisa                     | 07 |
| 2.7 Kukubaliwa Kuorodhesha Hisa Soko la Hisa                            | 07 |

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| 2.8 Sarafu Itakayotumika                                    | 07 |
| 2.9 Tarehe za Toleo                                         | 07 |
| 2.10 Utaratibu wa Maombi                                    | 07 |
| 2.11 Makubaliano ya Mwombaji:                               | 07 |
| 2.12 Maombi Kupitia Simu ya Mkononi                         | 07 |
| 2.13 Waombaji Walio Chini ya Umri                           | 07 |
| 2.14 Maombi Kukubaliwa                                      | 07 |
| 2.15 Pesa za Maombi                                         | 08 |
| 2.16 Kukataliwa maombi                                      | 08 |
| 2.17 Kurudishiwa Fedha                                      | 08 |
| 2.18 Miamala Katika Soko la Upili                           | 08 |
| 2.19 Athari za Kodi                                         | 08 |
| 2.20 Sheria Zinazosimamia Toleo                             | 08 |
| 3 Soko la Mawasiliano ya Simu nchini Tanzania               | 09 |
| 3.1 Maelezo ya jumla ya kiuchumi ya Tanzania                | 09 |
| 3.2 Mfumuko wa bei                                          | 09 |
| 3.3 Sekta za Nje                                            | 09 |
| 3.4 Mtazamo wa Uchumi                                       | 09 |
| 3.5 Mawasiliano ya simu                                     | 10 |
| 3.6 Matarajio                                               | 10 |
| 4.0 Mazingira ya udhhibiti wa mawasiliano Tanzania          | 11 |
| 4.1 Muhtasari wa Sera                                       | 11 |
| 4.2 Uundwaji na Majukumu ya Mamlaka ya Mawasiliano Tanzania | 11 |
| 4.3 Sheria za Sekta                                         | 11 |
| 4.4 Muhtasari wa masharti muhimu ya EPOCA                   | 11 |
| 4.4.1 Leseni                                                | 11 |
| 4.4.2 Usawa katika ushindani                                | 12 |
| 4.4.3 Usajili wa taarifa za wateja                          | 12 |
| 4.4.4 Tozo                                                  | 12 |
| 4.4.5 Ubora wa huduma                                       | 12 |
| 4.4.6 Ulinzi kwa wateja                                     | 12 |
| 4.4.7 Usalama wa Taifa na vyombo vya usimamizi wa sheria    | 13 |
| 4.4.8 Matakwa ya umilikiwa hisa                             | 13 |

|      |                                                                |    |       |                                                                                           |    |
|------|----------------------------------------------------------------|----|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.5  | Sheria ya huduma za fedha kwa njia ya simu (MFS)               | 13 | 7.3   | Uongozi wa Bodi na Kamati                                                                 | 21 |
| 4.6  | Uanzishwaji wa Tume ya ushindani wa haki                       | 13 | 7.3.1 | Bodi                                                                                      | 21 |
| 4.7  | Sheria ya usalama wa mtandao                                   | 13 | 7.3.2 | Uwajibikaji                                                                               | 21 |
| 5.0  | Uchambuzi wa Soko la Mawasiliano ya simu Tanzania              | 13 | 7.3.3 | Kamati                                                                                    | 21 |
| 5.1  | Usajili wa watumiaji wa Huduma za simu kwa sauti Tanzania      | 13 | 7.4   | Umiliki wa Hisa kwa Wakurugenzi                                                           | 22 |
| 5.2  | Huduma za Intaneti Tanzania                                    | 13 | 7.5   | Wasifu wa Bodi ya Wakurugenzi                                                             | 22 |
| 5.3  | Huduma ya Matangazo Tanzania                                   | 13 | 7.6   | Timu ya Uongozi wa juu (Menejimenti)                                                      | 25 |
| 5.4  | Soko la khamisha-data kasi Tanzania                            | 14 | 8.0   | Mtiririko wa Viatarishi                                                                   | 28 |
| 5.5  | Mwenendo wa Ushindani katika soko                              | 14 | 8.1   | Viatarishi vya Biashara, Uendeshaji na Fedha                                              | 28 |
| 5.6  | Huduma za Kidigitali: afya na Elimu                            | 14 | 8.1.1 | Viatarishi vya Kibiashara                                                                 | 28 |
| 6.0  | Taarifa ya Vodacom Tanzania kwa Ufupi                          | 14 | 8.1.2 | Hatari ya uendeshaji                                                                      | 29 |
| 6.1  | Utangulizi                                                     | 14 | 8.1.3 | Hatari za Kifedha                                                                         | 30 |
| 6.2  | Matukio Muhimu                                                 | 15 | 8.2   | Hatari za Kisiasa, Kisheria na Kanuni                                                     | 30 |
| 6.3  | Vodacom M-Pesa                                                 | 17 | 8.2.1 | Maendeleo ya siasa, uchumi na jamii ndani ya Tanzania                                     | 30 |
| 6.4  | Bidhaa Muhimu                                                  | 17 | 8.2.2 | Hatari ya sheria za usimamizi wa mazingira                                                | 31 |
| 6.5  | Kubadilisha Maisha                                             | 17 | 8.3   | Hatari zinazohusiana na uuzwaji wa hisa za Vodacom Tanzania                               | 32 |
| 6.6  | Kuwashirikisha Watu kwenye Mfumo wa Kifedha                    | 17 | 8.3.1 | Malipo ya hisa yanaweza kuchukua muda mrefu kuliko inavyo tarajiwa                        | 32 |
| 6.7  | Teknolojia na Ubunifu                                          | 17 | 8.3.2 | Hakuna soko kwa hisa zinauzwa na hakuna uhakika wanahisa wanaweza kupata fedha za kutosha | 32 |
| 6.8  | Mkazo                                                          | 17 | 9.0   | Sheria na Taarifa nyingine                                                                | 32 |
| 6.9  | Huduma na Bidhaa                                               | 17 | 9.1   | Taarifa za kuundwa kampuni                                                                | 32 |
| 6.10 | Huduma ya Malipo ya Awali                                      | 17 | 9.2   | Ofisi iliyo sajiliwa na Vodacom Tanzania                                                  | 32 |
| 6.11 | Huduma za Ziada (Value Added Services - VAS)                   | 17 | 9.3   | Hisa na Mtaji wa kampuni                                                                  | 32 |
| 6.12 | Vodacom M-Pesa                                                 | 18 | 9.4   | Mtaji wa Vodacom Tanzania                                                                 | 32 |
| 6.13 | Vodacom Tanzania Foundation                                    | 18 | 9.5   | Madeni ya Vodacom Tanzania                                                                | 32 |
| 6.14 | Viashiria vya Kifedha kuanzia Mwaka 2014 hadi 2016             | 18 | 9.6   | Wamiliki                                                                                  | 32 |
| 6.15 | Maelezo ya Utendaji Kifedha kwa Mwaka 2016                     | 19 |       | KIAMBATANISHO I: MFANO WA FOMU YA MAOMBI                                                  | 34 |
| 6.16 | Muhtasari wa Matarajio ya Kifedha: 2017 na 2018                | 20 |       | KIAMBATANISHO II: MAELEKEZO YA KUJAZA FOMU YA MAOMBI                                      | 35 |
| 7.0  | Utawala wa Kampuni, Bodi ya wakurugenzi na viongozi waandamizi | 20 |       | MAWAKALA WA KUUZA HISA NA KUKUSANYA FEDHA                                                 | 36 |
| 7.1  | Taarifa ya utekelezwaji wa utawala bora                        | 20 |       | WASHAURI WA UWEKEZAJI                                                                     | 37 |
| 7.2  | Muundo wa Utawala wa Kampuni                                   | 20 |       |                                                                                           |    |



## 1 Mambo Muhimu ya Toleo

Sehemu hii inatoa muhtasari wa Toleo na inatakiwa isomwe kwa ukamilifu pamoja na taarifa za kina zilizomo kwenye huu Muhtasari ili kulielewa vizuri Toleo.

### 1.1 Toleo

Kwa Muhtasari huu, Kampuni ya Vodacom Tanzania inauza hisa 560,000,100 kwa bei ya shilingi 850.

### 1.2 Takwimu za Toleo

#### Particulars

|                                                                           |                   |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Bei ya Toleo kila Hisa                                                    | 850               |
| Idadi ya Hisa Zinazouzwa                                                  | 560 000 100       |
| Fedha zitakazokusanywa (kabla ya matumizi ya Toleo)                       | 476 280 085 000   |
| Fedha zitakazokusanywa (baada ya matumizi ya Toleo)                       | 468 875 147 266   |
| Idadi ya Hisa baada ya Toleo                                              | 2 240 000 300     |
| Jumla ya Thamani ya Mtaji kwa bei ya Toleo                                | 1 904 000 255 000 |
| Thamani ya Rasilimali (baada ya kutoa dhima) kwa kila hisa kabla ya Toleo | 336.97            |
| Thamani ya Rasilimali (baada ya kutoa dhima) kwa kila hisa kabla ya Toleo | 252.73            |

1. Based on net asset value as at 30 September 2016, prior to the share split.

2. Based on net asset value as at 30 September 2016, post the share split and the offer.

### 1.3 Takwimu Nyinginezo

#### Particulars

|                                                                                                             |                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Jumla ya Hisa za Vodacom Tanzania zilizoinishwa vitabuni                                                    | 4 000 000 000        |
| Mtaji wa Vodacom Tanzania ulioidhinishwa                                                                    | 200 000 000 000      |
| Thamani ya Vitabuni ya kila Hisa                                                                            | 50.00                |
| Jumla ya Hisa zilizotolewa na kulipiwa kabla ya Toleo                                                       | 1 680 000 200        |
| Thamani ya Mtaji wa Vodacom Tanzania kwa Hisa zilizotolewa na kulipiwa (kwa bei ya vitabuni).               | 84 000 010 000       |
| Idadi ya Hisa mpya zinazouzwa kwa Toleo hili                                                                | 560 000 100          |
| Bei ya Toleo kwa kila Hisa                                                                                  | 850                  |
| <b>Gharama za Toleo</b>                                                                                     | <b>7 124 937 734</b> |
| Thamani ya Mtaji wa Vodacom Tanzania kwa Hisa zilizotolewa na kulipiwa baada ya Toleo (kwa bei ya vitabuni) | 112 000 013 300      |
| Faida kwa mwaka unaoishia 31 Machi 2016 (milioni TZS)                                                       | 29 104               |
| Pato kwa kila kila Hisa (EPS) mwaka wa fedha unaoishia 31 Machi 2016                                        | 34.65                |
| Thamani ya Rasilimali baada ya kutoa Dhima 30 Machi 2016                                                    | 562 553              |
| Thamani ya Rasilimali kwa kila Hisa baada ya kutoa 30 Machi 2016                                            | 669.71               |
| Faida baada ya Kodi (PAT) kwa miezi sita hadi Septemba 2016 (milioni)                                       | 16 548               |
| Faida baada ya Kodi (PAT) kwa mwaka mzima hadi 31 Machi 2017 (milioni)                                      | 47 280               |
| Pato kwa kila Hisa (EPS) mwaka kuishia Machi 2017                                                           | 28.14                |
| Uwiano wa bei na pato la kila hisa (PE) mwaka kuishia Machi 2017                                            | 30.21                |
| Thamani ya Rasilimali kwa kila Hisa baada ya kutoa Dhima 30 Machi 2017                                      | 353.17               |

#### 1.4 Gharama za Toleo

Jumla ya gharama za toleo bila gharama za ongezeko la Kodi ya Thamani inakadiriwa kuwa takriban TZS 7 124 937 734, kama ifuatavyo:

| Aina ya Gharama                                                  | Mhusika                                  | Jumla TZS            |
|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------|
| Mshauri Kiongozi wa Toleo na Dalali Mdamini                      | Orbit Securities Company Limited         | 650 000 000          |
| Ada ya Mhasibu wa Toleo                                          | Ernst & Young                            | 141 076 700          |
| Ada ya Ushauri wa Kisheria                                       | ENSafrica Tanzania Attorneys             | 178 891 200          |
| Tozo ya Usajiri na Uhifadhi wa Hisa                              | Dar es Salaam Stock Exchange Plc         | 10 000 000           |
| Ada ya Benki Kiongozi upokeaji fedha                             | National Bank of Commerce Ltd            | 872 640 000          |
| Tozo ya CMSA kwa ajili ya utathmini na uidhinishaji wa Muhtasari | Capital Markets and Securities Authority | 283 140 028          |
| Tozo ya Uorodheshaji wa Hisa DSE                                 | Dar es Salaam Stock Exchange Plc         | 1 067 135 597        |
| • Tozo ya Maombi ya Mwanzo                                       |                                          | 30 000 000           |
| • Tozo ya maombi ya uanachama                                    |                                          | 2 000 000            |
| • Tozo ya ISIN                                                   |                                          | 300 000              |
| • Ada ya kila mwaka ya kuorodheshwa                              |                                          | 20 000 000           |
| • Ada ya ushughulikiaji wa Toleo                                 |                                          | 10 000 000           |
| • Uchapishaji wa risiti za CSD                                   |                                          | 1 000 000 000        |
| • Tozo ya Usimamizi wa CSD                                       |                                          | 1 000 000            |
| • Ada ya mwaka ya CSD                                            |                                          | 1 000 000            |
| • Tozo ya Miundombinu                                            |                                          | 2 835 597            |
| Gharama za wakusanyaji wa fedha                                  | Mawakala wote wa ukusanyaji              | 3 810 240 449        |
| Ubunifu na uchapishaji wa nyaraka                                | Studio 5                                 | 33 863 760           |
| Gharama ya uchapishaji wa Muhtasari na Fomu za Maombi            | Jamana Printers Ltd                      | 53 950 000           |
| Gharama za Matangazo                                             | Aggrey & Clifford                        | 24 000 000           |
| <b>Total</b>                                                     |                                          | <b>7 124 937 734</b> |

#### 1.5 Madhumuni ya Toleo

Kusudi la msingi la Toleo hili ni kutii Sheria ya Mawasiliano ya Kielektroniki na Posta inayowataka wale wote wenye leseni ya mawasiliano kuuza angalau asilimia ishirini na tano (25%) ya mtaji wao kwa umma na kujiorodhesha kwenye Soko la Hisa. Kampuni ya Vodacom Tanzania inayo furaha kuwakaribisha Watanzania kumiliki sehemu ya kampuni na hivyo kushirikiana kipeleka Tanzania kwenye ulimwengu wa kidijitali.

#### 1.6 Matumizi ya Fedha Zitakazopatikana

Vodacom Tanzania inategemea kupata kiasi cha shilingi 468,875,147,266/= kwa kuuza hisa 560,000,100 na baada ya kutoa gharama za tolea, na iwapo kama hisa zote zilizotolewa zitanunuliwa. Kiasi hiki cha fedha kitatumika kama ifuatavyo:

- ➔ Kutekeleza kikamilifu mpango wa kukuza biashara na kuzitumia fursa zilizopo za kuhakikisha Vodacom Tanzania inaendelea kushikilia nafasi ya uongozi katika sekta ya mawasiliano Nchini.
- ➔ Kuongeza mtaji wa muda mfupi wa kampuni (working capital).
- ➔ Matumizi mengine ya jumla na ya kawaida ya kampuni ya Vodacom Tanzania.

#### 1.7 Sera ya Gawio

Vodacom Tanzania inakusudia kuwa inalipa kiasi kinachowezezekana baada ya kodi kama gawio baada ya kutenga fedha zitakazotosha kulipa madeni na kwa kadiri itakavyokuwa inaoneshwa kwenye bajeti na mpango wa biashara, kwa kuzingatia fursa mpya za uwekezaji. Hakuna tarehe maalumu ambapo stahiki ya gawio itaanza na tarehe ya ulipaji itapendekezwa na Bodi ya Wakurugenzi na kuidhinishwa na Wanahisa kwa kuzingatia miongozo ya Soko la Hisa (DSE Listing Requirements).

Kutokana na yaliyoelezwa hapo juu, sera ya kampuni ya gawio ni kulipa angalau asilimia hamsini (50%) ya faida baada ya kodi.

## 1.8 Ratiba ya Matukio Muhimu

| Tukio                                                            | Tarehe                  |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Kuanza kwa mauzo                                                 | Alhamisi 9 Machi 2017   |
| Kufungwa kwa mauzo                                               | Jumatano 19 Aprili 2017 |
| Ugawaji wa Hisa                                                  | Ijumaa 28 Aprili 2017   |
| Kutangaza matokeo                                                | Ijumaa 28 Aprili 2017   |
| Kusajilisha Hisa katika akaunti za CSD                           | Jumatatu 15 Mei 2017    |
| Kuaandaa hundi za malipo                                         | Jumatatu 15 Mei 2017    |
| Kuchapisha risiti za CSD                                         | Jumatatu 15 Mei 2017    |
| Kujiorodhesha na kuanza mauzo ya upili katika Soko la Hisa (DSE) | Jumanne 16 Mei 2017     |
| Mkutano Mkuu wa Kwanza                                           | Alhamisi 1 Juni 2017    |

## 2. Undani wa Toleo

### 2.1 Msingi wa Bei ya Toleo

Bei ya toleo ni Shilingi 850 kwa kila hisa. Wakurugenzi wa Kampuni, wakisaidiana na Mshauri Mkuu wa Toleo wamefikia bei hii kwa kuangalia mambo kadhaa, ikiwamo:

- ➔ Mwonekano na mwelekeo wa uchumi wa Tanzania.
- ➔ Utendaji wa kifedha wa kampuni pamoja na matarajio.
- ➔ Ulinganifu wa thamani za hisa za kampuni zinazofanana na Vodacom katika masoko ya hisa ya Afrika siku chache kabla ya Toleo hili.
- ➔ Matarajio ya mtiririko wa fedha wa kampuni (Discounted cash flow).

Tathmini yetu imeangalia kwa kiasi hali ya kina ya biashara ya kampuni ambapo Wakurugenzi wanaamini imehusisha utendaji wa hivi karibuni, na rasilimali ambazo kampuni imewezeza itawezekana kabisa kuyafikia matarajio. Pia zimetumika njia kadhaa za kutathmini (valuation methodologies) katika kufikia hitimisho hili la bei. Njia hizi ni pamoja na ulinganifu (comparative analysis) na kampuni nyingine za mawasiliano katika Afrika, hasahasa Kenya na Afrika ya Kusini, kutokana na kukosa kampuni inayofanana na Vodacom Tanzania ambayo imeorodhesha hisa zake hapa nchini. Katika kufanya ulinganifu huu, tulizingatia kufanya marekebisha ya tathmini yetu kwa kuangalia mambo kama utofauti wa ukubwa wa soko, idadi ya watu na tofauti za kiuchumi. Pia tulifanya mchanganuo wa uhusiano (Regression Analysis) kati ya ukuaji wa mapato na viashiria vya biashara ili kuweza kupata thamani za hisa. Kwa kutumia njia ya Discounted Cash Flow analysis tuliweza kupata matokeo ya tathmini inayoendana na ulinganifu wa makampuni kwa njia ya viashiria vya biashara.

Thamani ya jumla ya wanahisa iliyopatikana kwenye tathmini hapo juu iligawanywa kwa idadi ya hisa zote na kupata thamani ya kila hisa ya Vodacom Tanzania ya Shilingi 850.

### 2.2 Masharti ya Toleo

#### 2.2.1 Hisa Zinazouzwa

Vodacom Tanzania inauza jumla ya hisa 560,000,100 kwa bei ya Shilling 850 kwa kila hisa, ambapo zitalipiwa kwa kuzingatia masharti na vigezo vilivyowekwa kwenye Muhtasari huu.

#### 2.2.2 Sifa za Wawekezaji

Hisa zinazotolewa zinaruhusiwa kununuliwa na Watanzania. Uuzaji

wa hisa kwa wawekezaji wasio wakazi wa Tanzania unaweza ukaathiriwa na sheria za nchi wanakoishi.

#### 2.2.3 Sera ya Ugawaji

Wakurugenzi wamekubaliana kuwa ugawaji wa hisa utazingatia mambo yafuatayo, baada ya kuidhinishwa na CMSA:

- ➔ Waombaji ambao ni Watanzania au tasisi za Tanzania, kwa kadiri ya hisa zitakavyokuwepo, watagawiwa idadi ya hisa zote walizoomba.
- ➔ Kama idadi ya hisa zilizoombwa ni kubwa kuzidi hisa zilizotolewa, hisa zitagawiwa kwa uwiano wa idadi ya maombi (pro rata).
- ➔ Wawekezaji wa kigeni wanaweza kushiriki kwenye Toleo. Hata hivyo kiasi watakachogawiwa kitategemea kama waombaji wa ndani watakuwa wametoshesha na itategemea idhini ya Serikali kupitia CMSA.

#### 2.2.4 Kiasi cha Chini cha Maombi

Maombi yote yanatakiwa yasiwe chini ya hisa 100 na kwa jumla ya makumi. Hakuna kiwango cha mwisho cha idadi ya hisa zinazoweza kuombwa.

#### 2.2.5 Akaunti ya Hisa

Kila mwekezaji mwenye nia ya kuomba kununua Hisa za awali lazima awe na akaunti ya CSD ili aweze kununua Hisa. Wawekezaji ambao wangependa kununua Hisa lakini hawana akaunti ya CSD wanashauriwa wajaze fomu ya maombi ya kufunguliwa akaunti kupitia Wakala yeyote wa ukusanyaji wa fedha kama ambavyo wameorodheshwa ukurasa wa 47. Hisa mpya zitaingizwa kwenye akaunti ya aliyenunua siku zitakapo orodheshwa sokoni. Kuhamisha hisa kati ya wanahisa lazima kufanyike kupitia akaunti ya CSD. Ni jukumu la anayenunua kuhakikisha taarifa za CSD yake zipo sahihi.

### 2.3 Muundo wa Umiliki wa Hisa za Vodacom Tanzania na Hadhi ya Hisa Mpya

Kabla ya Toleo, Vodacom Tanzania ilikuwa na hisa za kawaida 840,000,100 zenye thamani ya vitabuni ya shilingi 100 kila moja. Majina ya wanahisa wa Vodacom Tanzania yameainishwa katika Muhtasari huu sehemu ya 42.

Kuanzia siku hisa zitakapogawiwa (allotment date), hisa zote za kampuni zitakuwa na hadhi ya kuhamishika kufuata utaratibu wa

vigezo vya sheria ya Masoko na Dhamana, sheria ya Maampuni pamoja na miongozo ya CMSA na kanuni za DSE za uorodheshaji. Stahiki ya gawio na mambo mengine ya kampuni kwa Hisa mpya chini ya Toleo hili itaanza siku hisa zitakapogawiwa (allotment date). Kwenye kila mkutano mkuu wa Vodacom Tanzania, kila mwanahisa atakayekuwepo, ana kura moja ya kupiga kwa kunyoosha mkono na kwa kuweka kwenye sanduku, kila mwanahisa ambaye hatakuwepo mwenyewe anaweza akatuma mwakilishi na ana kura moja kwa kila hisa anayomiliki.

Hisa mpya zitaorodheshwa na kuanza kufanyiwa miamala kwenye dirisha kubwa la Soko la Hisa la Dar es Salaam (DSE) siku ya Jumanne tarehe 09 Mei 2017.

## 2.4 Udhhamini (Underwriting)

Toleo hili halitakuwa na udhamini.

## 2.5 Haki Ziambatanazo na Hisa

Hisa mpya zinatolewa kulingana na kanuni na miongozo ya katiba ya Vodacom Tanzania na zitakuwa na sifa na hadhi sawa katika mambo yote sawa na hisa zilizopo.

Wanahisa wana haki ya kupewa taarifa na kuhudhuria na kupiga kura kwenye mikutano. Kila mwanahisa anastahili kuhudhuria mkutano au kumtuma mwakilishi. Kila mwanahisa aliyehudhuria mkutanoni mwenyewe au mwakilishi wake anayo kura moja kwa kunyoosha mkono au kwenye boksi la kura, na atakuwa na kura moja kwa kila hisa anayomiliki.

## 2.6 Hakutakuwa na Vizuizi kwenye Uhamishaji wa Hisa

Hisa zinazotolewa zitakuwa zinahamishika na hakutakuwa na kizuizi chochote kuzuia kuhamishika kwake na wala hazitakuwa na haki ya upendeleo wowote isipokuwa haki kuhusu vizuizi vya kuhamishika zilizotajwa kwenye kanuni na miongozo ya kampuni au vizuizi vyovyote vitakavyotegemea sheria au miongozo itakayokuwepo mara kwa mara. Ikitokeo tukio la mufilisi wa kampuni, wanahisa wanastahili kupata mgao sawa wa rasilimali za ziada kwa kila hisa wanayomiliki na haki nyingine maalum (kama zipo) za hisa za Vodacom Tanzania.

## 2.7 Kukubaliwa Kuorodhesha Hisa Soko la Hisa

Kibali kimetolewa kuorodhesha hisa za kawaida za Vodacom Tanzania zilizotolewa na kulipiwa, katika dirisha kubwa la Soko la Hisa la Dar es Salaam. Inategemewa kuwa kibali kitaanza kutumika na kuruhusu miamala ya hisa bila masharti kuanza saa nne asubuhi tarehe 08 Mei 2017

## 2.8 Sarafu Itakayotumika

Hisa mpya zitakuwa zinazwa kwa kutumia Shilingi ya Tanzania (TZS)

## 2.9 Tarehe za Toleo

Hisa zitaanza kuuzwa siku ya Jumatatu tarehe 27 Februari 2017 na kufungwa Jumanne tarehe 10 Aprili 2017. Siku ya kuoorodheshwa, ambayo ndiyo siku ya kuanza kufanya miamala kwenye soko la upili, inatarajiwa kuwa siku ya Alhamisi tarehe 09 Mei 2017.

## 2.10 Utaratibu wa Maombi

Muwekezaji mtarajiwa anayetarajia kununua hisa lazima ajaze

fomu ya maombi kwa maelekezo yaliyo ainishwa kwenye fomu na katika Waraka huu.

Mwombaji anayetarajia kununua hisa lazima ajaze fomu kwa usahihi na aweke saini viambatanishi vyote na kurudisha fomu ikiwa na ushahidi wa malipo ya fedha kwa shilingi, kwanjia ya kielektroniki, pesa taslimu, hundi ya benki kwa wakala husika ili ipokelewe na benki inayo kusanya malipo kabla ya tarehe wa kufunga mauzo.

Kwa wawekezaji wa taasisi wanaoomba kununua hisa, ikiwa wanataka kufanya malipo baada ya kugawanywa kwa hisa, malipo lazima yawe na dhamana ya benki isiyofutika.

## 2.11 Makubaliano ya Mwombaji:

Kwa kusaini fomu ya maombi, kila mwombaji:

- ➔ Anakubaliana kuwa Vodacom Tanzania, washauri na mawakala wa ukusanyaji fedha hawatahusika kwa vyovyote iwapo fomu iliyosainiwa itakuwa haijapokelewa hadi siku ya mwisho ya mauzo;
- ➔ Anakubaliana kuwa kwa kupata fursa ya kuusoma Waraka wa Matarajio atakuwa amepata taarifa na mambo yote yaliyomo yanayoihusu kampuni ya Vodacom Tanzania;
- ➔ Anahakikisha kuwa kwa kutuma maombi yake hatategemea taarifa nje ya zile zilizomo kwenye Waraka wa Matarajio na sambamba na hilo anakubaliana kuwa hakuna mtu yeyote mmoja mmoja au kwa pamoja kwenye Waraka huu watakaowajibishwa kwa taarifa hizo;
- ➔ Anaomba kununua hisa hizi kwa niaba yake binafsi, atakuwa mmiliki halali wa hisa hizi, hajamwakilisha mtu yeyote isipokuwa kama ilivyoelezwa katika fomu ya maombi au kuomba hisa kwa jina jingine. Mwombaji haombi hisa hizi kwa amri au kwa niaba ya mtu mwingine yeyote asiystahili, au mwakilishi wa mtu mwingine; na
- ➔ Anathibitisha kuwa Vodacom Tanzania wanayo haki ya kuyakataa maombi yatakayokiuka maelezo ya hapo juu ya Muhtasari wa Waraka huu.

## 2.12 Maombi Kupitia Simu ya Mkononi

Mwombaji anaweza kutuma maombi ya hisa kupitia menyu ya M-Pesa (kwa kutumia \*150\*00#). Wateja wa mitandao mingine wanaweza wakutumia Maximalipo kufanya manunuzi yao. Maximalipo imeandaliwa kuwawezesha wawekezaji wa rejareja wasio na uwezekanao wa kutumia mfumo wa benki au kwenda kwa dalali wa soko la hisa, kununua hisa. Orodha (menu) ileile itatumika kwa wateja wa mitandao mingine kwa kutumia Maximalipo - USSD (namba \*150\*36#).

Waombaji ambao hawajawa na akaunti ya hisa (CSD) watatakiwa kujisajili ili kupata akaunti waweze kununua hisa. Usajili huo unaweza kufanyika kupitia orodha (menu) ya M-Pesa au Maximalipo.

## 2.13 Waombaji Walio Chini ya Umri

Waombaji walio chini ya umri wanaruhusiwa kuomba msaada wa wazazi au walezi kisheria watakaotakiwa kusaini fomu ya maombi kwa niaba yao.

## 2.14 Maombi Kukubaliwa

- ➔ Maombi kamiliifu yakishapokelewa hayawezi kubadilishwa au kurudishwa kwa mwombaji.
- ➔ Fomu iliyokamilika itakabidhiwa kwa wakala wa ukusanyaji fedha pamoja na fedha zinazolingana na idadi ya hisa alizoomba.
- ➔ Maombi yawe yametiwa sahihi ya mwombaji ili kumbana.
- ➔ Fomu ya maombi pamoja na fedha vinatakiwa viwe vimepokelewa na wakala aliyeidhinishwa wa makusanyo saa kumi jioni siku ya kufunga mauzo.
- ➔ Maombi yatakayotumwa kwa njia nyingine tofauti na iliyooneshwa katika Waraka huu hayatakubaliwa.
- ➔ Maombi yanaweza kukataliwa kwa sababu na utaratibu unaoneshwa katika kipengele cha Kukataliwa Maombi hapa chini.

## 2.15 Pesa za Maombi

- ➔ Fedha zote zitakazopokelewa lazima ziwe ni Shilingi za kitanzania.
- ➔ Malipo kwa ununuzi wa hisa yatafanyika kwa hundi ya benki (banker's cheque) kwa kiasi cha chini ya shilingi milioni kumi au kupitia njia ya kielektroniki (TISS) kama malipo yanazidi Shilingi milioni kumi. Hundi za benki ni lazima ziwe za Shilingi ya kitanzania, na benki iwe ina leseni ya biashara hapa nchini na iwe mwanachama kwenye mfumo wa malipo wa Benki Kuu (BoT Clearing House).
- ➔ Malipo pia yanaweza yakafanywa na wakala wa ukusanyaji fedha aliyeidhinishwa kwa niaba ya mwombaji au kuwekwa moja kwa moja kwenye akaunti maalumu ya kukusanya malipo ya Toleo. Ikumbukwe kwamba hakuna riba itakayolipwa na Vodacom Tanzania, wakala wa ukusanyaji fedha, au benki kiongozi ya ukusanyaji fedha kwenye pesa inayopokelewa kwa manunuzi ya Hisa.
- ➔ Malipo pia yanaweza yakafanywa na wakala wa ukusanyaji fedha aliyeidhinishwa kwa niaba ya mwombaji au kuwekwa moja kwa moja kwenye akaunti maalumu ya kukusanya malipo ya Toleo. Ikumbukwe kwamba hakuna riba itakayolipwa na Vodacom Tanzania, wakala wa ukusanyaji fedha, au benki kiongozi ya ukusanyaji fedha kwenye pesa inayopokelewa kwa manunuzi ya Hisa.
- ➔ Hundi au fedha taslimu vitalipwa kwa:

|                     |                                        |
|---------------------|----------------------------------------|
| Jina la Akaunti:    | Vodacom Tanzania Plc IPO – Collections |
| Benki:              | Benki ya Taifa ya Biashara (NBC)       |
| Tawi:               | Corporate                              |
| Nambari ya Akaunti: | 0 1 1 3 9 0 0 0 57                     |
| SWIFT:              | NLCBTZTX                               |
- ➔ Maombi ya Hisa yalipwe kama ilivyoainishwa ndani ya Waraka huu kabla ya saa tisa (9 mchana) siku ya mwisho wa mauzo

## 2.16 Kukataliwa maombi

Kampuni ya Vodacom Tanzania ina hiari ya kuyakataa maombi kwa sababu zifuatazo:

- ➔ Fomu ya maombi haikukamilika au ina taarifa zisizo sahihi;
- ➔ Fomu haikuwekwa sahihi ya mwombaji au imesainiwa kinyume na maelekezo;
- ➔ Idadi ya hisa zilizoombwa haiko katika mafungu yaliyoainishwa humu ndani;
- ➔ Zimepokelewa fedha pungufu kwa idadi ya Hisa zilizoombwa;

- ➔ Fomu haina namba ya akaunti ya hisa (CSD);
- ➔ Kukosekana kwa taarifa za benki kwa hisa zilizounuliwa kwa mkopo;
- ➔ Kukosekana au kutosomeka vizuri kwa mwombaji au waombaji wa pamoja au taasisi;
- ➔ Kukosekana au kutosomeka vizuri namba ya kitambulisho pamoja na namba ya usajili kama mwombaji ni kampuni;
- ➔ Kukosekana kwa namba ya akaunti na jina kwa maombi ya wawakilishi (nominee applications);
- ➔ Kukosekana au kutosomeka anuani ya posta;
- ➔ Kukosekana kwa taarifa za benki iwapo aina ya kurudishiwa fedha iliyooneshwa ni ya kielektroniki (hapa itabidi fedha ziandikiwe hundi); na
- ➔ Fomu ya maombi imepigwa muhuri wa wakala wa ukusanyaji mwingine tofauti na aliyekabidhi maombi na malipo.

Maombi yatakataliwa iwapo fomu ya maombi na malipo havitakuwa vimepokelewa na wakala aliyeidhinishwa kukusanya fedha kwa tarehe na muda ulivyo onyeshwa katika Waraka huu.

## 2.17 Kurudishiwa Fedha

Marejesho ya fedha yatafanywa kupitia taarifa za benki zilizooneshwa kwenye akaunti ya CSD pamoja na fomu ya maombi. Ikitokea malipo ya kielektroniki yameshindikana, itaandikwa hundi ya benki kwa jina linaloonekana kwenye fomu ya maombi.

## 2.18 Miamala Katika Soko la Upili

Wanahisa watarajiwa waliokamilisha taratibu zote kama zilizyoelezwa kwenye Waraka wa Matarajio watapewa hisa hizo kwa kuwekwa kwenye akaunti zao walizofungua Soko la Hisa (CSD Accounts). Ni jukumu la mwanahisa mtarajiwa kuhakikisha taarifa zilizomo kwenye fomu ya maombi ziko sahihi.

Hisa zote zilizolipwa kikamilifu zitaingizwa kwenye dirisha kubwa la Soko la Hisa (MIMS) siku ya kuorodheshwa na miamala ya hisa itanza saa nne kamili siku hiyo hiyo.

## 2.19 Athari za Kodi

Wanahisa wenye nia ya kushiriki katika kununua Hisa wanashauriwa kupata ushauri wa wataalamu wao wa kodi ili kujua endapo kuna athari zozote za kodi kuhusiana na Hisa zinazouzwa. Vodacom Tanzania na Wakurugenzi wake wameona sio sahihi kwao kutoa ushauri kuhusiana na masuala ya kodi kuhusiana na Hisa zinazouzwa zaidi ya maelezo yaliyotolewa kwenye Waraka huu. Pia, taarifa zilizotolewa kwenye Waraka huu ni kwa mujibu wa sheria za sasa kwa tarehe ya Waraka na zinaweza kubadilika siku za mbele.

Siyo Vodacom Tanzania wala Wakurugenzi wake au Afisa yeyote wa Vodacom Tanzania au Mshauri atakayewajibika kwa matokeo yoyote ya kodi yanayomhusu mwekezaji kuhusiana na mauzo ya Hisa. Wawekezaji wa ndani na nje ya Nchi watatakiwa kulipa kodi ya zuio kwenye gawio ya asilimia tano (5%) baada ya hisa hizo kuorodheshwa DSE.

## 2.20 Sheria Zinazosimamia Toleo

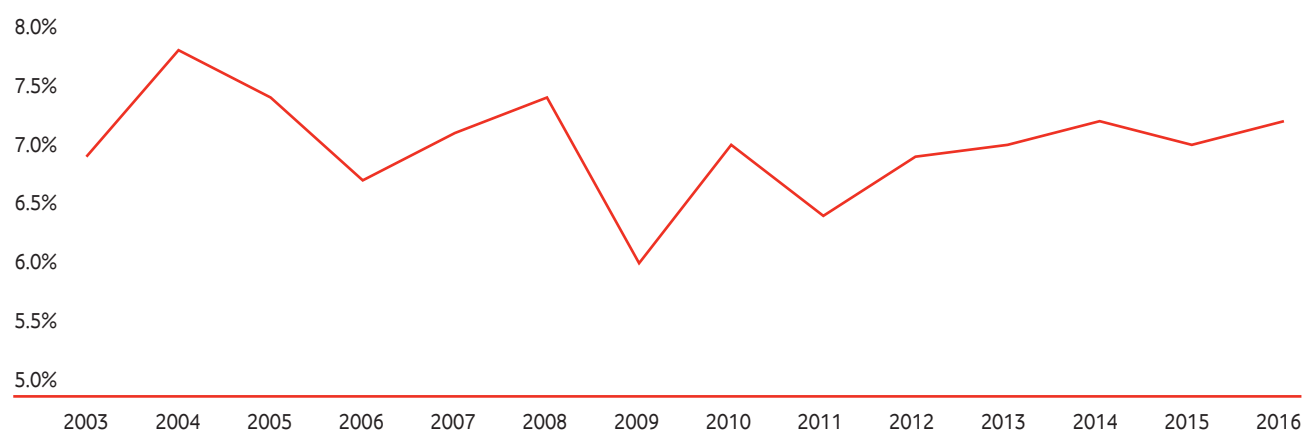
Nyaraka za uuzwaji hisa pamoja na mikataba inayotokana na kukubali kununua hisa mpya itasimamiwa na kutekelezwa kwa matakwa ya Sheria za Jamuhuri ya Muungano wa Tanzania.

### 3. Soko la Mawasiliano ya Simu nchini Tanzania

#### 3.1 Maelezo ya jumla ya kiuchumi ya Tanzania

Uchumi wa Tanzania umeendelea kukua. Ukuaji halisi wa Pato la Taifa ni wastani wa asilimia 7 kwa mwaka, kati ya mwaka 2003 na 2015, na kufikiwa asilimia 7.9 kwa misingi ya mwaka kwa mwaka katika robo ya pili (Q2) ya 2016. Kukua kwa uchumi kunaleta tafsiri katika ukuaji imara katika sekta ya viwanda, huduma na mawasiliano ya simu ikiwa ni sera muhimu kwa ajili ya kuendesha shughuli za kiuchumi na ajira.

Tanzania: Ukuaji wa Pato la Taifa kwa mwaka (2003 – 2016)



Chanzo: Wizara ya fedha na Mipango

#### 3.2 Mfumuko wa bei

Mfumuko wa bei umebaki katika tarakimu moja kwa mwaka wote 2015, ikiwa ni wastani wa asilimia 5.6 kwa mwaka. Mwezi Septemba 2016, kiwango cha mfumuko wa bei ilikuwa asilimia 4.5, chini ya kiwango kilichowekwa na mamlaka za fedha cha asilimia 5.0%. Kuonyesha mwelekeo wa mfumuko wa bei, amana za benki na riba ya kukopeshea fedha ilipingua kwa kiasi.

Mfumuko wa bei umekadiriwa kubakia katika kiwango cha tarakimu moja, endapo kutaendelea kuwa na hali nzuri katika ruzuku ya chakula cha ndani, kusimamiwa kwa bei za mafuta, kuimarika kwa kwa uzalishaji wa nishati ndani ya nchi na sera nzuri za usimamizi wa fedha.

#### 3.3 Sekta za Nje

Sekta ya nje ya Tanzania imeendelea kuathirika na mapungufu mbalimbali. Kwamwaka unaoishia mwezi Juni 2016, urari wa malipo ulionyesha nakisi ya upungufu wa dola za kimarekani 381.8 milioni ikilinganishwa na nakisi ya upungufu wa dola 225.9 milioni katika mwaka ulioishia mwezi Juni 2015. Hata hivyo, kulikuwa na maboresho makubwa katika akaunti ya matumizi ambapo upungufu ulipunguzwa kwa zaidi ya nusu kutoka dola za kimarekani 4.3 bilioni hadi 1.9 bilioni kwa mwaka wa unaoishia Juni 2015. Jumla ya hazina ya fedha za kigeni zilifikia dola za kimarekani 3.9 bilioni zikitosha kutumika kwa miezi 4.4 ya makadirio ya uagizaji bidhaa na huduma za nje ya nchi ikilinganishwa na makadirio ya uagizaji wa bidhaa za nje yaliyotolewa na mamlaka.

Maendeleo ya sekta ya nje yanaendeshwa kwa kiasi kikubwa na utendaji bora wa usafirishaji wa bidhaa zisizo za asili (hasa bidhaa za viwandani, dhahabu na almasi) na huduma (hasa usafiri na utalii) nje ya nchi, pamoja na kupungua kwa uagizaji wa bidhaa za nje hasa mafuta.

Shilingi ya Tanzania imeendelea kubaki imara katika nusu ya kwaza ya 2016, kufuatia hatua zilizochukuliwa na Benki Kuu ya Tanzania za kusaidia kuwepo hali ya ukwasi katika uchumi na mwenendo wa kiuchumi ndani na nje ya nchi.

#### 3.4 Mtazamo wa Uchumi

Mtazamo wa uchumi unaleta matumaini, ukiwaongezewa nguvu na ajenda ya maendeleo kabambe ya serikali ilioainishwa katika mpango wake wa maendeleo wa miaka mitano (FYDP II 2016/17 – 2020/21). Ukuaji halisi wa Pato la Taifa unakadiriwa kuendelea kukua katika mwaka 2017/18 kwa wastani wa asilimia 6.8 ukiendeshwa na uwekezaji mkubwa wa ndani na undelezaji wa miradi kadhaa mikubwa ya miundombinu. Kuweza kuendeleza ukuaji mkubwa na kutekeleza ajenda ya maendeleo kunaendana na kuipa nafasi hazina kwa ajili ya uwekezaji mkubwa wa miundombinu. Uwekezaji katika umma unafadhiliwa kupitia uhamasishaji wa mapato ya ndani na kusimamia matumizi ikiwa ni pamoja na uwekezaji katika umma wenyewe.

Serikali imedhamiria kuweka uangalizi mzuri katika kuhakikisha ujumuishaji wa huduma ya sekta binafsi katika mfumo wa fedha na kupeleka huduma kwa watu wasio na uwezo wa kutumia huduma za kibenki vijijini na mijini. Vodacom Tanzania inaongoza katika huduma hii kupitia huduma yake ya M-Pesa, ambapo watazania wanafanya miamala ya thamani ya zaidi ya Shilingi 100 bilioni kila siku. Miamala ya fedha kwa njia ya simu inaongezeka kwa kasi nchini Tanzania, kwa ujumla imeongezeka maradufu kwa miaka mitatu iliyopita hadi kufikia asilimia 30 ya fedha zilizopo kwenye mzunguko wa fedha katikati ya mwaka 2015, na asilimia 43 ya watu wazima wanatumia huduma hizi, kufikia mwezi Novemba 2016 kwa kulipia bili, kutuma fedha kwa familia na marafiki na kufanya miamala ya biashara.

### 3.5 Mawasiliano ya simu

Katika sera ya Tehama ya mwaka 2003 ambayo hivi karibuni imerekebisha na sera ya taifa ya TEHAMA ya mwaka 2016, serikali inatambua umuhimu wa sekta ya mawasiliano ya simu na ziadi ya hapo, sekta ya TEHAMA inafanikisha kukuza maendeleo ya kiuchumi na kijamii nchini Tanzania.

Sambamba na hilo serikali imetambua ushindani katika soko la mawasiliano ya simu na inahimiza uwekezaji wa sekta binafsi. Ushiriki wa kampuni za kigeni umepewa kipaumbele ili kukuza uchumi na maendeleo ya jamii. Marekebisha ya sera yamepelekea sekta ya mawasiliano ya simu nchini Tanzania kutambulika kama moja ya nchi zinazoongoza katika tehama na udhibiti wa kanuni katika Afrika.

Kwa sasa usambazi wa mkondo wa mawasiliano nchini Tanzania unakadiriwa kupenya kwa takribani asilimia 0.3, ikiwa na usambazaji wa huduma za simu kwa asilimia 72 na usambazaji wa intaneti kwa silimia 26. Tanzania inawatoa huduma wawili (Kampuni ya Mawasiliano ya simu Tanzania, TTCL na Kampuni ya Simu ya Zanzibar, ZANTEL), watoa huduma za simu za mkononi nane, na watoa huduma wengine wanne walio ongezeko. Waendeshaji wane wanaoongoza kwenye soko ni Vodacom Tanzania, Airtel Tanzania Limited (awali Zain) (Airtel), MIC Tanzania Limited (Tigo) na Zantel zimeshikilia soko kwa asilimia 90 ambapo kampuni ya Benson Informatics Limited (Smart), TTCL, na Viettel Tanzania Limited (Halotel) zimeshikilia soko kwa asilimia 10 iliyobaki. Smile Communications Tanzania Limited (Smile), inamiliki leseni ya uendeshaji wa data na sauti, kwa sasa inatoa huduma ya data peke yake. Makadirio ya umiliki wa soko la wateja Tanzania yameonyeshwa kwenye jedwali hapa chini:

| Muendeshaji      | Umiliki wa soko la wateja |
|------------------|---------------------------|
| Vodacom Tanzania | 31%                       |
| Tigo             | 29%                       |
| Airtel           | 26%                       |
| Halotel          | 7%                        |
| Zantel           | 4%                        |
| Smart Telecom    | 2%                        |
| TTCL             | 1%                        |

Chanzo: Ripoti ya Takwimu TCRA ya miezi mitatu, Juni 2016

### 3.6 Matarajio

Shirika la Kimataifa la Data (IDC) limekadiriwa kuwa soko la mawasiliano ya simu Tanzania litakuwa na thamani ya takribani dola 996 milioni kwa mwaka 2016 na linatarajiwa kukua kwa wastani wa silimia 6 kwa kipindi cha miaka mitano ijayo. Jedwali hapa chini linaonyesha mchango wa makadirio ya kila huduma kwenye soko la mawasiliano kwa kipindi cha miaka mitano.

|                         | 2015<br>(%) | 2016<br>(%) | 2017<br>(%) | 2018<br>(%) | 2019<br>(%) | 2020<br>(%) | CAGR<br>2016 – 2020<br>(%) |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------|
| <b>Jumla ya soko</b>    |             |             |             |             |             |             |                            |
| M2M                     | 0.7         | 0.8         | 1.0         | 1.1         | 1.3         | 1.5         | 21.8                       |
| IT services             | 1.1         | 1.4         | 1.8         | 2.2         | 2.7         | 3.2         | 31.0                       |
| Traditional fixed voice | 2.9         | 2.6         | 2.3         | 2.0         | 1.8         | 1.5         | (7.2)                      |
| IP voice                | 0.1         | 0.1         | 0.1         | 0.1         | 30.1        | 0.1         | 2.2                        |
| Fixed data              | 5.5         | 5.8         | 6.1         | 6.5         | 6.9         | 7.2         | 11.8                       |
| Mobile voice            | 61.6        | 57.3        | 53.1        | 49.0        | 45.1        | 41.5        | (2.2)                      |
| Mobile data             | 28.0        | 32.0        | 35.7        | 39.1        | 42.2        | 45.1        | 15.5                       |

Chanzo: IDC, Juni 2016

Watoa huduma wa awali walipewa wigo 2G (900MHz and 1800 MHz) na hatimaye waliongezewa 3G (2100 MHz). Miaka miwili iliyopita huduma ya 4G ilizinduliwa Dar es Salaam ama kupiia kupata wigo wa ziada kwa kupata leseni ya 4G au kwa kuboresha wigo uliyopo ya 1800 MHz.

Upatikanaji mdogo wa wigo wa radio ambayo ni muhimu kwa ajili ya utoaji huduma za mawasiliano ya simu, ni moja ya changamoto kubwa inayokabili sekta, hasa kwa ajili ya utoaji wa huduma za intaneti. Mamlaka ya Usimamizi wa Mawasiliano nchini Tanzania (TCRA) imejaribu kushughulikia changamoto hii kwa kukamilisha uhamishaji watanzania kutoka 700MHz na inapanga kunadisha wigo huo kwa makampuni ya simu kwa ajili ya huduma ya 4G LTE. TCRA pia imewafutia leseni watoa huduma ambao walikuwa hawatumii wigo na kushindwa kutimiza majukumu yao ya leseni.

Serikali imesisitiza ushirikiano wa kimkakati katika ngazi ya kikanda na kimataifa ili kuendeleza ushirikishwaji wa maarifa. Kwa miaka kumi iliyopita, Tanzania imekuwa mstari wa mbele katika jitihada ya kuunganisha ukanda kwa Ubia Mpya wa Maendeleo Afrika (New Partnership for African Development (NEPAD), Mtandao wa Tehama wa Jumuiya ya Afrika Mashariki (East African Community Broadband ICT Network (EACBIN)) na jitihada nyingine za jumuiya ya maendeleo ya nchi za kusini mwa Afrika (SADC). Juhudi hizi zimeongeza mchango wa Tanzania kwenye ukanda hasa kwa kuziuganisha nchi zisizo na bahari na mkongo wa mawasiliano na kuchangia utekelezaji wa makubaliano ya kimataifa kuhusu uhamaji kuelekea kwenye urushwaji wa taarifa kwanjia ya digitali.

Kuanzishwa kwa huduma za simu za 3G na 4G na mitandao pasiwaya ya kiamisha-data kasi, kumekuza sekta ya intaneti ambayo imekuwa ikikwamishwa kwa kiwango cha chini cha maendeleo ya mtandao wa asili. Kufuatia uzinduzi wa huduma za 3G and 4G, mitandao ya simu imekuwa ikiongoza kutoa huduma za intaneti.

Sekta ya mawasiliano nchini Tanzania imechangia asilimia 2.1 ya Pato la Taifa mwaka 2015, ambayo nisawa na dola za kimarekani 1 bilioni, ikiwakilisha ongezeko la karibu asilimia 100 ya dola za kimarekani zilizokusanywa mwaka 2009. Kiwango cha ukuaji kilitokana na ongezeko la matumizi ya wateja wa wa simu za mkononi na upanuzi wa huduma za utangazaji na intaneti nchini Tanzania.

Kwa kuangalia mbele, kiwango ambacho Tanzania itajiweka kwenye nafasi ya kuwa moja ya kituo cha kibiashara Afrika (ikihudumia sehemu kubwa ya Afrika Mashariki) itakuwa ni sehemu muhimu ya maendeleo nchini. Kukosa uwezo wa kuboresha hazina ya serikali ama kwa kuongeza mapato au kwa kupunguza matumizi ya kilasiku, kunaweza kuweka shinikizo hasi kwenye ukadiriaji wa uwezo wa nchi katika ulipaji wa madeni. Ikiwa hazina ya fedha ya serikali itakuwa na uwezo, na endapo uwekezaji katika jamii utaendelea kuwezesha mazingira ya biashara na kuiweka Tanzania kama kituo cha biashara na huduma kinachopendwa kiukanda, nchi inaweza kupata viwango vizuri vya ukadiriaji wa uwezo wa kulipa madeni.

## 4. Mazingira ya udhibiti wa mawasiliano Tanzania

### 4.1 Muhtasari wa Sera

Mwezi Mei, 2016 serikali ilitangaza sera mpya ya Teknolojia ya Habari na Mawasiliano. Lengo kuu la sera ni kutumia TEHAMA ili kuharakisha maendeleo kijamii na kiuchumi nchini Tanzania. Hii inajumuisha malengo yanayohusiana na: TEHAMA na miundombinu ya kihamisha-data kasi; ugawaji wa wigo na namba, upatikanaji na uwezo wa kumudu huduma za kihamisha-data kasi; ulinzi na usalama wa huduma za TEHAMA; Ujuzi wa TEHAMA na utaalamu; na kungezaka kwa mnyororo wa thamani (value chain) ndani ya mfumo wa TEHAMA. Wizara ya kazi, Usafirishaji na Mawasiliano imeanza majadiliano na Wizara nyingine, wasimamizi na tasnia ya mawasiliano katika kutekeleza mpango wa sera katika sekta. Vodacom Tanzania ni mshiriki katika mchakato huo.

### 4.2 Uundwaji na Majukumu ya Mamlaka ya Mawasiliano Tanzania

Sheria ya Mamlaka ya Mawasiliano Tanzania ya mwaka 2003, imeanzisha Mamlaka ya Usimamizi wa Mawasiliano (TCRA) kama msimamizi wa sekta ya mawasiliano.

TCAA imetenga majukumu yafuatayo muhimu kwa TCRA;

Kutekeleza kazi walizopewa za usimamizi wa sheria katika sekta;

- ➔ Chini ya sheria ya sekta:
  - Kutoa, kusajili upya na kufuta leseni;
  - Kuanzisha viwango vya bidhaa na huduma zilizo chini ya uangalizi;
  - Kuanzisha viwango vya vigezo na masharti ya usambazaji wa bidhaa na huduma zilizo chini ya uangalizi;
  - Kusimamia kodi na tozo;
  - Kuweka sheria kwa ajili ya kutekeleza madhumuni na masharti ya TCAA na kanuni za sekta.
- ➔ Kufuatilia utendaji wa sekta zinazodhibitiwa ikiwa ni pamoja na katika:
  - Viwango vya uwekezaji;
  - Upatikanaji, ubora na viwango vya huduma;
  - Gharama za huduma
  - Uwezo wa uzalishaji na usambazaji wa huduma, na maswala mengine muhimu ya TCRA; na
- ➔ Kurahisisha utatuzi wa malalamiko na migogoro.

TCAA pia imeipa wajibu TCRA katika kutekeleza majukumu yake:

- ➔ Kukuza ushindani bora na ufanisi wa kiuchumi;
- ➔ Kulinda maslahi ya watumiaji;
- ➔ Kulinda uwezo wa kifedha kwa watoa huduma;
- ➔ Kukuza upatikanaji wa huduma zinazosimamiwa kwa watumiaji wote ikiwa ni pamoja nawale wa kipato cha chini, vijijini na watumiaji walio na mapungufu; na
- ➔ Kuimarisha elimu ya umma, ufahamu na uelewa wa sekta zinazosimamiwa ikiwa ni pamoja na
  - Haki na wajibu wa watumiaji na watoa huduma hizo;
  - Njia ambazo malalamiko na migogoro inaweza kuanzishwa na kutatuliwa; na
  - Wajibu, majukumu na shughuli za TCRA.

### 4.3 Sheria za Sekta

EPOCA ni sheria ya sekta inayosimamia watoa huduma wa mawasiliano ya kielektroniki na watoa huduma wa mawasiliano kwa njia ya posta.

Kanuni kadhaa zilizomo kwenye sheria ya EPOCA, yaani:

- ➔ Kanuni za EPOCA (Ulinzi wa walaji), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Tozo), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (namba ya elektroniki na kushughulikia), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Leseni), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Wigo wa mawimbi ya redio), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Ubora wa huduma) 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Namba ya Simu), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Vifaa vya utambulisho), 2011;
- ➔ Kanuni za EPOCA (Ushindani wa haki), 2011; na
- ➔ EPOCA (mawasiliano mifumo ya ufuatiliaji wa trafiki) kanuni, 2013.

Kwa pamoja, EPOCA na kanuni hizi zinatoa nguvu na taratibu za TCRA, na majukumu na mahitaji ya mmiliki wa leseni na washiriki wengine katika sekta. EPOCA Inampajukumu Waziri wa mawasiliano mamlaka ya kuweka kanuni, miongozo na kanuni muhimu katika kutekeleza masharti ya EPOCA.

### 4.4 Muhtasari wa masharti muhimu ya EPOCA

#### 4.4.1 Leseni

Sheria EPOCA inaipa TCRA uwezo wa kutoa leseni na kurekebisha huduma za mawasiliano ya kielektroniki ambayo inajumuisha sauti na mawasiliano ya data na matangazo ya kielektroniki. Hii inafanya lazima kwa mtu anayetaka kuendesha huduma ya mawasiliano ya kielektroniki kuomba leseni kutoka TCRA. TCRA imepewa uwezo wa kupitia maombi na kutoa leseni husika. Utaratibu wa kuomba leseni hutolewa chini ya EPOCA (kanuni ya leseni), 2011.

Kuna makundi manne ya leseni zinazotolewa na TCRA (1) leseni ya huduma ya mtandao, (2) leseni ya miundombinu ya mtandao, (3) leseni ya kutoa huduma, na (4) leseni ya wigo wa redio. Makundi haya manne yamegawanywa zaidi katika makundi manne ya soko kijiografia:

- ➔ Kimataifa;
- ➔ Taifa;
- ➔ Mkoa; na
- ➔ Masoko ya wilaya

Leseni iliyotolewa na TCRA ina vigezo na masharti ambayo mmiliki wa leseni anatakiwa kuzingatia. TCRA imepewa uwezo wa kuchukua hatua dhidi ya mmiliki wa leseni ambaye ataendakinyume na masharti ya leseni au kanuni yoyote ya EPOCA. Hatua hizo nipamoja na vikwazo vifuatavyo:

- ➔ Kumwamuru mmiliki wa leseni achukue hatua ya kujirekebisha ili aendane na matakwa ya sheria
- ➔ Kumwamuru mmiliki wa leseni kulipa adhabu. EPOCA imeweka kima cha chini cha faini kulingana na makosa ya kukiuka matakwa ya leseni chini ya sheria ya EPOCA; na
- ➔ Kusimamisha au fukuta leseni

#### 4.4.2 Usawa katika ushindani

TCRA inauwezo wa kufuatilia na kutekeleza usawa katika ushindani katika sekta ya mawasiliano. Leseni zote zimezuiliwakutojishughulisha katika taratibu zinazopambana na tabia za uvunjaji wa sheria ya usimamizi wa ushindani. Vitendo vinavyo zuia kutokuwa na usawa katika ushindani ni pamoja na:

- ➔ mtandao kunyatia mabadiliko ambapo mwenye leseni kubwa madoido mabadiliko ambayo husababisha gharama kubwa kwa leseni nyingine;
- ➔ kukataa ugavi au ruzuku kufikia vituo;
- ➔ kukataa kuunganisha au kutenda kwa nia njema wakati wa mazungumzo; na
- ➔ kujihusisha na haki ya mbinu za ushindani ikiwa ni pamoja na yafuatayo:
  - ➔ Matumizi mabaya ya bei au kupinga bei za ushindani;
  - ➔ Kitendo chochote cha kumnyonya mteja au mtoa huduma kutoza bei kubwa sana, au bei inayobagua makundi au vigezo;
  - ➔ Kupunguza uzalishaji, ugavi wa huduma, masoko au maendeleo ya kiufundi;
  - ➔ Kutumia halitofauti na kwa shughuli sawa na watoahuduma wengine;
  - ➔ mmiliki wa leseni kubwa kubadilisha mtandao ambapo husababisha gharama kubwa kwa leseni nyingine;
  - ➔ Kukataa ugavi au ruzuku kufikia watoa huduma wengine;
  - ➔ kukataa kuunganisha au kuetnda kwa nia njema;
  - ➔ kujiingiza katika njia zisizo sahihi katika ushindani ikiwa ni pamoja na hizi zifuatazo:
    - Madai ya uongo au yanayo poteza wengine
    - Kushusha viwango vya huduma
    - Kutoa taarifa za uongo au zinazopotosha washindani
    - Kuingilia mahusiano ya watumiaji au watoa huduma

TCRA inauwezo wa kumtangaza mwenye leseni kubwa kwa kutumia vigezo vilivyoainishwa kwenye sheria ya EPOCA. Mwenye leseni kubwa anafasiwa kama mmiliki wa leseni anayetambulika na TCRA kuwa na zaidi ya asilimia 35 ya kuhudumia soko la mawasiliano ya kielektroniki au mawasiliano kwa njia ya posta. Kwa sasa hakuna mmiliki wa leseni ambaye ametangazwa na TCRA kuwa mmiliki kiongozi katika soko lolote nchini

TCRA inaweza kuchunguza malalamiko ya vitendo vya kupambana na ushindani na ina nguvu, baada ya kukamilisha uchunguzi, ya kuweka vikwazo.

#### 4.4.3 Usajili wa taarifa za wateja

Wamiliki wote wa leseni wanawajibu wa kuhakikisha kwamba kadi zote za simu zinazouzwa zimesajiliwa kwa mujibu wa sheria ya EPOCA. Pia, watu wote wanaomiliki ama kukusudia kutumia kadi ya simu (wateja) wanapaswa kusajili simkadi hizo na kampuni husika inayomiliki leseni. Mmiliki wa leseni anatakiwa kupokea na kutunza taarifa na kuhifadhi kwaajili ya usajili wa mteja.

TCRA inauwezo wa kufanya ukaguzi kwa wamiliki wa leseni kuhakiki matakwa ya usajili wa wateja, na endapo itagundulika sheria imevunjwa, itaweka vikwazo dhidi ya mwenye leseni.

#### 4.4.4 Tozo

TCRA na Waziri wa mawasiliano wana mamlaka ya kuweka kanuni na sheria juu ya viwango vya rejareja na vya jumla na tozo chini ya sheria ya EPOCA.

Katika suala la EPOCA, mmiliki wa leseni wa leseni anaidhinishwa kuweka na kurekebisha bei kulingana na kanuni zifuatazo:

- ➔ kuwa na uwazi, kulingana na vigezo vya malengo, na kutokuwa na ubaguzi;
- ➔ kutokuwa na punguzo ambalo linabagua fursa ya ushindani wa leseni nyingine kutoa huduma ya maombi na maudhui ya huduma kwa umma; na
- ➔ kuchukua mapendekezo ya mashirika ya kimataifa ambayo ya URT ni mwanachama.

TCRA imepewa kufanya ukaguzi wa bei na kuhakikisha unazingatia kanuni hizi.

Wamiliki wote wa leseni wanatakiwa kutunza taarifa ya malipo na TCRA na kuchapisha katika vyombo vya habari vya umma kabla ya utangulizi wao, kulingana na kalenda ya EPOCA. Na mwenye leseni kubwa anahitajika zaidi kutafuta idhini ya TCRA kabla ya kuanzisha tozo.

#### 4.4.5 Ubora wa huduma

Leseni zote zilizotolewa na TCRA zina vigezo na masharti kuhusiana na wajibu wa ubora wa huduma ambao unatakiwa kuzingatiwa na wamiliki wote wa leseni kipindi chote cha matumizi ya leseni. EPOCA (Ubora wa huduma) kanuni ya mwaka 2011 inatoa ubora maalumu wa malengo ya huduma na vigezo kwa ajili ya huduma zote za simu za mkononi, huduma za simu za kimataifa na huduma za intaneti.

Malengo na vigezo vimekusudiwa kutengeneza mazingira ya kuhakikisha wateja wanaridhika na huduma bora zinazo tolewa na mtoa huduma kama inavyotakiwa na mtumiaji wa huduma anatarajia kupokea, kupima ubora wa huduma inayotolewa mara kwa mara na kulinda maslahi ya watumiaji wa huduma za kielektroniki.

TCRA imepewa uwezo wa kufanya uchunguzi kila baada ya muda flani kupima uadilifu na vigezo vya ubora wa huduma. TCRA pia inaweza kuunda vigezo kwa ajili ya uzinduzi na marekebisho ya huduma kuhakikisha upatanifu wa ubora wa mahitaji ya huduma.

#### 4.4.6 Ulinzi kwa wateja

Leseni zote zilizotolewa na TCRA zina vigezo na masharti yanayohusu wajibu wa kumlinda mtumiaji ambayo yanatakiwa

kutekelezwa na wamiliki wa leseni muda wote watakaokuwa wanatumia leseni hizo. Sheria ya EPOCA (Kumlinda Mtumiaji), 2011 inaelekeza wajibu wa mmiliki wa leseni. Maelekezo hayo ni pamoja na kumpatia mtumiaji taarifa kamili kuhusu bidhaa na huduma, taarifa sahihi ambazo hazijapitwa na wakati kwa njia na lugha rahisi kueleweka bila gharama; kulinda taarifa za mtumiaji, kutozitoa kwa watu wengine isipokuwa kwa makubaliano na mteja, au kwa ruhusa ya TCRA, au kwa kuruhusiwa na mamlaka au sheria; kuanzisha utaratibu wa kushughulikia malalamiko ya wateja; na kuanzisha vituo vya mawasiliano na wateja bila gharama na viwe wazi masaa ishirini na nne, siku saba kwa wiki.

#### 4.4.7 Usalama wa Taifa na vyombo vya usimamizi wa sheria

Sheria ya EPOCA inatoa maelekezo ya wajibu wa kutunza siri kwa wamiliki wa leseni, ikizuia kutoa taarifa za wateja isipokuwa pale ambapo taarifa hizo zinatakiwa na vyombo vya sheria au mahakama, Wamiliki wa leseni pia wanapaswa kushirikiana na TCRA katika utekelezaji wa mipango ya dharura inayohusiana na usalama wa taifa. Wajibu huu wa wamiliki wa leseni unachangia kutoa msaada wa usalama wa taifa na vyombo vya utekelezaji wa sheria.

#### 4.4.8 Matakwa ya umilikiwa hisa

Sheria ya EPOCA imeweka vigezo kwa ajili ya umiliki wa hisa kwa wamiliki wa leseni wa ndani. Sheria ya fedha 2016, imebadilisha sehemu ya 26 ya sheria ya EPOCA. Matokeo ya mabadiliko haya yanawalazimu wamiliki wa leseni ya kutoa huduma ya mawasiliano kuwa na asilimia 25 ya hisa zake za mtaji zinazomilikiwa na jamii (kwa muda wote leseni itakapokuwa inafanya kazi) kwa njia ya toleo na kusajiliwa DSE. Toleo kuuza hisa hizo na usajili kwenye soko lazimia vikamilishwe ndani ya miezi sita kuanzia 1 Julai 2016.

#### 4.5 Sheria ya huduma za fedha kwa njia ya simu (MFS)

Sheria ya huduma za fedha kwa njia ya simu inasimamiwa na Benki Kuu ya Tanzania

Mwezi Disemba 2015, serikali ilipitisha sheria mpya na kanuni za kuongoza na kutoa mfumo wa udhibiti wa kina kwa ajili ya mifumo ya malipo ikiwa ni pamoja na huduma za simu za mkononi za kifedha (MFS) nchini Tanzania, yaani; Sheria ya Mfumo ya Malipo wa Taifa, mwaka 2015 (NPS Act); Mifumo ya Malipo (leseni na idhini), mwaka 2015, na Mifumo ya Malipo (pesa ya kielektroniki), mwaka 2015, kwa mtiririko huo. Sheria mpya ya MFS kutoa kudhibiti kwa kina kwa ajili ya mifumo ya malipo yote ikiwa ni pamoja na utoaji wa fedha kielektroniki.

Chini ya sheria mpya ya MFS watoaji wa huduma za malipo ya yasiyo ya benki (ikiwa ni pamoja na leseni ya mawasiliano ya simu) wanatakiwa:

- ➔ kutumia moja kwa moja Benki Kuu ya Tanzania kwa ajili ya mfumo malipo wa taifa (NPS) na mtoaji wa leseni za fedha elektroniki
- ➔ kuanzisha chombo tofauti cha kisheria kufanya biashara ya MFS; na
- ➔ kuanzisha chombo kipya chenye jukumu la kusimamia fedha ya MFS.

#### 4.6 Uanzishwaji wa Tume ya ushindani wa haki

Tume ya ushindani wa haki (FCC) imeanzishwa chini ya sheria Na.8 ya Haki ya Ushindani ya mwaka 2003. Kazi ya tume ni kukuza na kulinda ushindani wa ufanisi katika biashara, kulinda walaji kutoka katika soko lisilo na haki na kupotosha maadili, na kuongeza ufanisi katika uzalishaji, usambazaji na ugavi wa bidhaa na huduma.

Ambapo tume ya ushindani ikakutana masuala yanayohusiana na mawasiliano ya elektroniki, ikiwa ni pamoja na kupambana na tabia ya kupinga utekelezaji wa sheria ya ushindani katika sekta, muunganiko na ununuzi wa makampuni, inatakiwa chini ya sheria ya EPOCA kuomba ushauri kutoka TCRA. TCRA imepewa kutoa ushauri kwa tume kwenye masuala hayo. Maamuzi yatakayo chukuliwa na TCRA wanaweza kuchukuliwa juu ya rufaa kwa tume.

#### 4.7 Sheria ya usalama wa mtandao

Katika mwaka 2015, serikali ilipitisha sheria ya Uhalifu wa Mtandaoni na sheria ya miamala ya kielektroniki. TCRA inatarajia sheria hizo mbili kuboresha ujasiri wa taasisi za fedha katika TEHAMA, kwa kuwa sheria inashughulikia huduma za mtandao na ulinzi wa mtandao. TCRA inaigeukia benki kama walengwa wakuu wa sheria kwa sababu shughuli zao zinategemea sana TEHAMA.

### 5 Uchambuzi wa Soko la Mawasiliano ya simu Tanzania

#### 5.1 Usajili wa watumiaji wa Huduma za simu kwa sauti Tanzania

Tanzania ni nchi ya pili kwa soko la mawasiliano katika Afrika Mashariki, baada ya Kenya, mwaka 2015 ilikuwa na watumiaji milioni 40 na uponyo wa silimia 79 yaidadi yote ya watanzania. Miaka mitano iliyopita, usajili wa line za ardhini ulipungua kwa asilimia 22 kutoka 174 511 mwaka 2010 hadi 142 819 mwaka 2015, ambapo usajili wa simu za mkononi uliongezeka kwa asilimia 89, kutoka milioni 21 mwaka 2010 hadi kufikia karibu milioni 40 mwaka 2015.

#### 5.2 Huduma za Intaneti Tanzania

Huduma ya watumiaji wa intaneti nchini Tanzania umefikia milioni 17.3 mwaka 2015 (asilimia 34% ya idadi yote ya watanzania), ikilinganishwa na milioni 5.3 mwaka 2011. Idadi ya watumiaji wa intaneti ya simu za mkononi iliongezeka sana kwa miaka mitano iliyo pita kutoka milioni 3.7 mwaka 2011 hadi milioni 16.2 mwaka 2015, ikiwa ni zaidi ya asilimia 90 ya jumla watumiaji wa intaneti.

#### 5.3 Huduma ya Matangazo Tanzania

Idadi ya huduma za malipo ya televisheni nchini Tanzania imeongezeka kutoka 152 216 mwaka 2010 hadi kufikia karibu na milioni moja mwaka 2014. Kadhalika idadi ya ving'amuzi vilivyozwa iliongezeka kutoka 120 188 mwaka 2010 hadi kufikia zaidi ya milioni moja kwa mwaka 2014, ikiambatana na ongezeko la asilimia 70 la matumizi ya televisheni zilizopo kwenye mfumo wa kidijitali. Mwaka 2015, kulikuwa na watoa huduma za matangazo 46, katika hao 25 ni watoa huduma za bilamalipo, 15 huduma za kulipia za kupitia waya, 3 ni watoa huduma kwanja ya satelaiti na 3 ni kwanja ya malipo ya televisheni. Tanzania nimoja ya nchi barani Afrika kuanza kutoka katika mfumo wa kimakenika kwenda kwenye mfumo wa kidijitali wa televisheni ambao ulianza mwezi Desemba 2012.

#### 5.4 Soko la khamisha-data kasi Tanzania

Sekta ya intaneti nchini Tanzania haijaendelezwa kutokana upatikanaji mgumu wa mtandao wa laini za mawasilino za asili na kutopatikana kwa mkongo wa mawasiliano wa kimataifa. Hadi kuwasili kwa mkongo nyambizi wa mawasiliano katikati ya mwaka 2009, Tanzania ilitegemea sana kuunganishwa kwa satelaiti kwa huduma za kimataifa za ya kipimo-data (bandwidth). Hii ilipelekea bei za rejareja kuwa kubwa ambapo idadi kubwa ya watazania walikuwa hawana uwezonazo. Karibu wote wa intaneti kwa sasa wanatumia teknolojia ya khamisha-data kasi na sehemu kubwa (karibu asilimia 98) wanapata fursa kupitia mitandao ya simu kufuatia kuanza kutumika kwa huduma za 3G.

#### 5.5 Mwenendo wa Ushindani katika soko

Tasnia ya mawasiliano ya simu nchini Tanzania inaushindani mkubwa sana ingawa bado kuna uwezekano wa kuendelea kukua kwa huduma za simu za mkononi hasa mikoani, ambapo moja ya tatu ya idadi ya watu wa naishi. Inatarajiwa kuwa usajili wa simu za mkononi utakuwa kutoka 52 milioni hadi kufikia mwaka 2020, ikiwa ni kiwango cha asilimia 83.5 cha kupenya kwenye soko. Pamoja na kuku kwa viwango hivi vya wateja wanao tumia data na huduma za kipeza za simu, inatarajiwa kuwa tasnia hii itaendelea kukua kimapato.

Vodacom Tanzania, Tigo, Zantel, TTCL na Smile wamezindua huduma ya 4G ambayo inauwezoa wa kutoa huduma ya data kwa haraka na kwa ubora. Uwekezaji kwenye teknolojia ya 4G utaendelea na utaruhusu huduma mpya kuzinduliwa kwa watumiaji na biashara na bei ya simu za kisasa zenye 4G itashuka. Kutakuwa na jitihada au kuongezeka kwa wateja wa 4G kwa watoa huduma wote katika miaka ijayo.

Tanzania itabaki kuwa moja ya nchi duniani iliyoendelea kwenye mfumo wa pesa kwa njia ya simu. Huduma za pesa kwa njia ya simu zimeongeza uwepo na uwezo wa kufikia huduma za kibenki, asilimia 60 ya watu wazima wanatumia huduma za kibenki kwa njia ya simu. Mafanikio ya huduma za pesa kwa njia ya simu yameleta maendeleo ya uchumi nchini na huduma zinazotolewa na Vodacom Tanzania (Vodacom M-Pesa), Tigo (Tigo-Pesa), Airtel (Airtel Money) and Zantel (Ezypesa). Kampuni za Vodacom Tanzania, Tigo, na Airtel wameboresha muungilano wa mifumo yao ya huduma za kifedha ambapo wateja wa huduma za pesa kutoka mtandao mmoja wanaweza kutuma na kupokea pesa kutoka katika mtandao mwingine. Mfumo wa huduma za kifedha unatarajiwa kupanuka kwa kuwepo kwa bidhaa mpya na huduma kamavile kuweka akiba na mikopo na huduma ya biashara ndogondogo. Kwa upanuzi huu, inatarajiwa kuwa usajili wa Mfumo wa Fedha kwanja ya simu na idadi ya miamala itaendelea kukua.

#### 5.6 Huduma za Kidijitali: afya na Elimu

Huduma ya simu ya kidijitali imeleta faida kubwa kwa Tanzania. Huduma hii imeleta ushawishi wa kutumia huduma za kidijitali (ikiwezesha mamilioni kufaidika na kubadilishana kwa taarifa za biashara na jamii), kuongeza uzalishaji na uwezo wakufikia huduma za elimu, afya na kiserikali.

Nchi za Jumuiya ya Afrika Mashariki – Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzania, na Uganda – zinafanya jitihada kuanzisha mtandao wa kanda unaojumuisha taarifa za maswala ya afya. Kusudio la msingi ni kuhakikisha taarifa za kutokea kwa magonjwa ya kuambukiza zinatolewa kwa wakati.

Moja ya jitihada za kuwezesha elimu kwa njia ya kidijitali nchini Tanzania, ni pamoja na makubaliano ya ushirikiano kati ya kampuni ya IBM na Wizara ya Elimu na Mafunzo ya Ufundi, ambapo malengo yake ni kuweza kuimarishwa kwa elimu ya teknohama kwenye maeneo mahsusi, ikiwa ni pamoja na elimu, utafiti na maendeleo. Vilevile, chuo cha elimu ya teknolojia cha DIT kimweza kuanzisha mafunzo yake kwa njia ya kidijitali. Vodacom Foundation imeshika usukani katika masuala haya kwa ushirikiano na kampuni ya Samsung, ili kufikisha elimu ya kidijitali kwenye shule za msingi na sekondari nchini.

Tanzania inazaidi ya watumiaji 5000,000 wa Facebook hadi kufikia kaikati ya mwaka 2012 na milini mbili hadi kufikia katikati ya mwaka 2014 kwasehemu ikiwezesha na uwepo wa huduma ya Kiswahili. Uwepo wa dhana ya lugha ya asili ni muhimu katika matumizi ya intaneti na kukubalika ndani ya nchi hasa pale idadi ya kubwa ya watazania wanawasiliana kwa lugha ya Kiswahili.

### 6 Taarifa ya Vodacom Tanzania kwa Ufupi

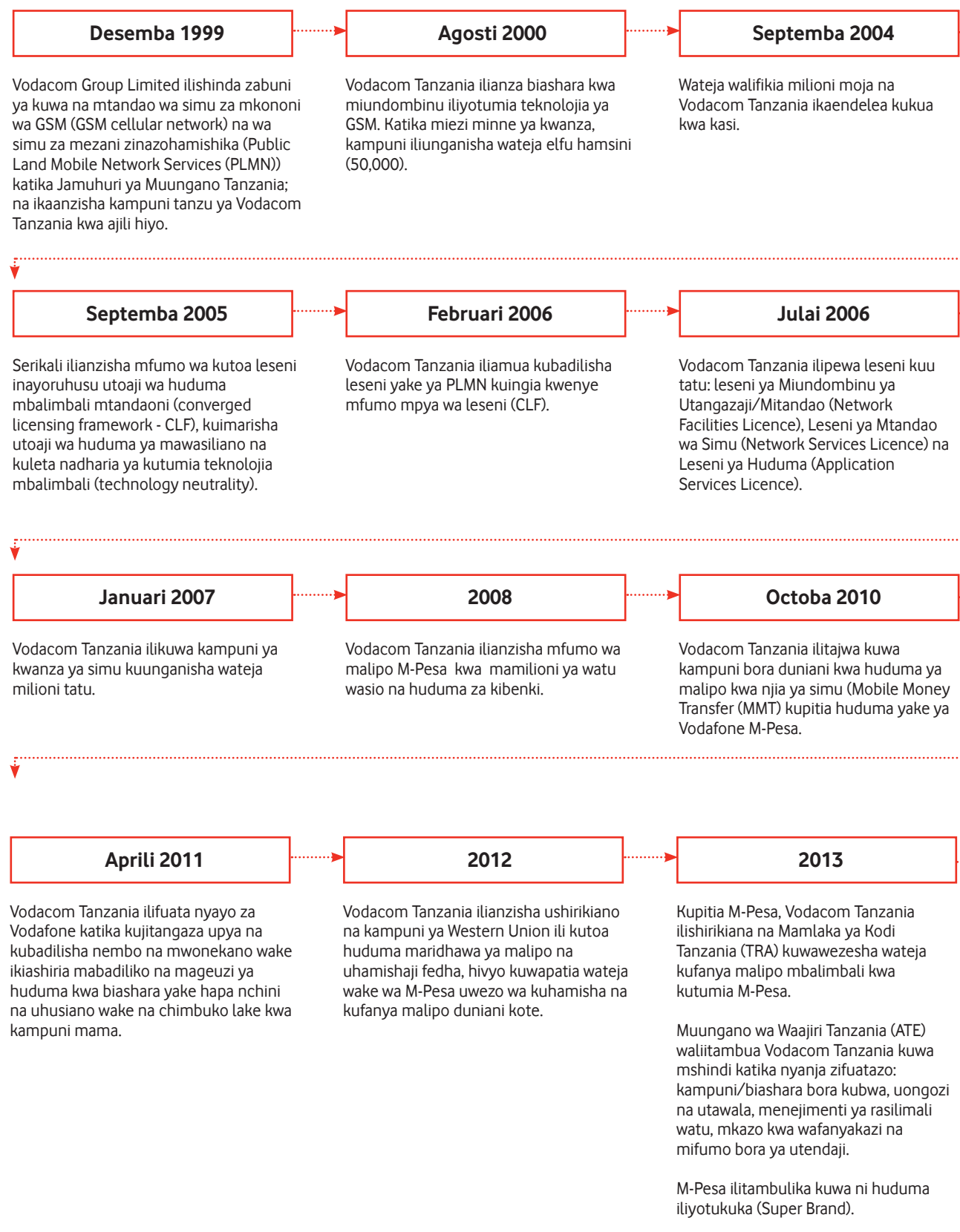
#### 6.1 Utangulizi

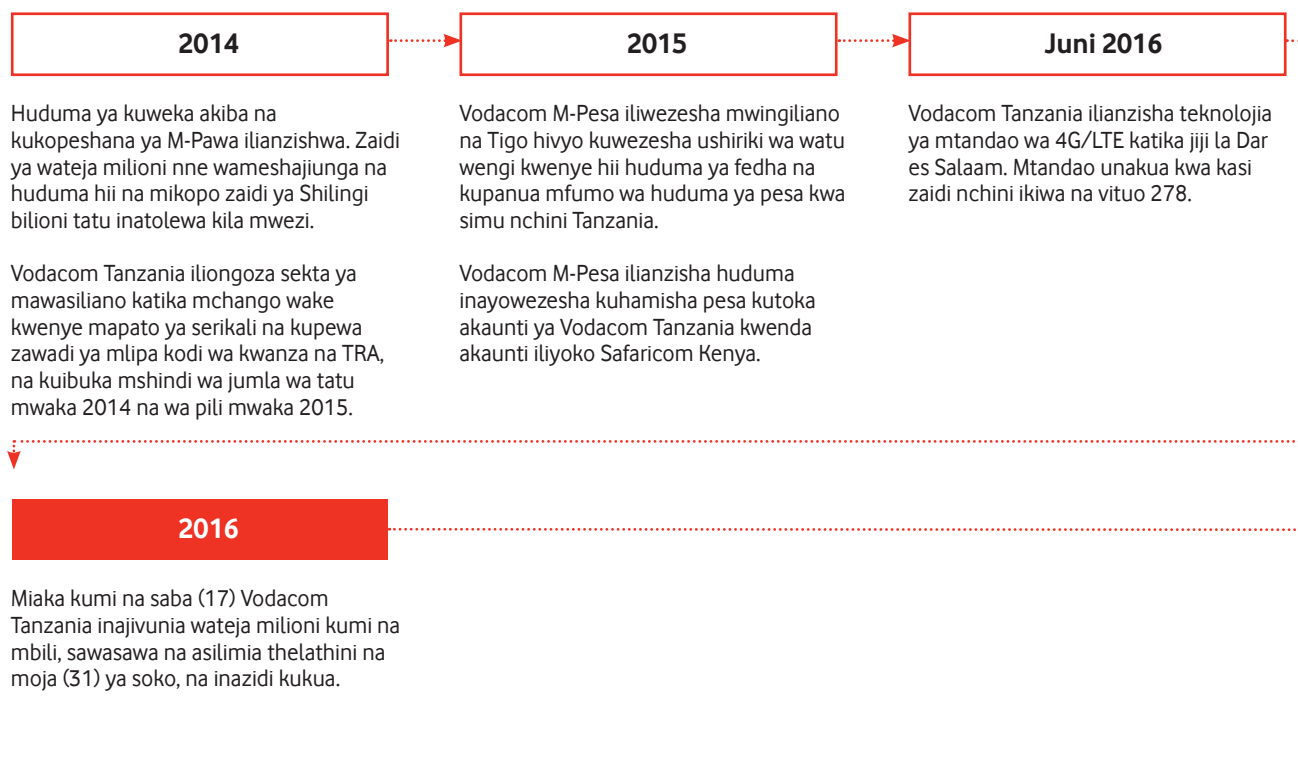
Vodacom Tanzania ni kampuni tanzu ya Vodacom Group Limited (VGL) iliyosajiriwa katika Jamuhuri ya Afrika Kusini, ambayo na yenyewe pia ni kampuni tanzu ya Vodafone Group Plc iliyosajiliwa nchini Uingereza. VGL inamiliki hisa za kawaida asilimia 82.15 ya mtaji wote uliolipiwa wa Vodacom Tanzania, asilimia 65 ikizimiliki moja kwa moja na zilizobaki asilimia 17.15 ikizimiliki kupitia kampuni ya Mirambo Limited. Mirambo Limited inamiliki moja kwa moja asilimia 17.85 zilizobaki za mtaji wa hisa za kawaida za Vodacom Tanzania zilizotolewa na kulipiwa kwa ukamilifu.

Ikiwa kampuni kiongozi kwenye sekta ya mawasiliano ya simu za mkononi, dira ya Vodacom Tanzania ni “Kuongoza safari ya kupeleka Tanzania kwenye ulimwengu wa kidijitali na kuyabadilisha maisha kupitia teknolojia”. Kampuni imetandaza mtandao kuwaunganisha watazania milioni kumi na mbili, na kwa sasa mtandao unafikia asilimia 88 ya watazania wote. Kuna minara 2,700 ya 2G, mwisho wa mwaka 2016 kuna zaidi ya minara 2,000 ya 3G nchi nzima. Teknolojia ya 4G imeanza kutumika mwezi Mei 2016 na hadi sasa imeweza kuunganisha minara 278 ya 4G katika jiji la Dar es Salaam. Kila mwezi Vodacom Tanzania inasafirisha data nyingi (zaidi ya “petabytes 2”) kiasi hiki kikiongezeka kwa haraka kadiri intaneti inavyozidi kusambaa nchini.

Kwa Vodacom Tanzania sio tu kuwaunganisha watazania, ni kutumia teknolojia kuibadilisha jamii na kutoa fursa nyingi mpya.

## 6.2 Matukio Muhimu





### 6.3 Vodacom M-Pesa

Vodacom M-Pesa ni huduma ya fedha inayoongoza nchini Tanzania sio tu kwa kuyabadilisha maisha ya watu, bali pia imewaingiza watu wengi kwenye mfumo wa kifedha. Tangu kuanzishwa mwaka 2008 imewezeshwa huduma rahisi ya kulipa pesa kwa wateja wa kawaida pamoja na biashara. Leo hii tunao wateja zaidi ya milioni saba na nusu (7,500,000) wanaopata huduma hii na mawakala zaidi ya elfu themanini na tano (85,000) nchi nzima.

### 6.4 Bidhaa Muhimu

Vodacom M-Pesa inaendelea kuwa kiongozi katika utoaji wa huduma bora zaidi na kuyafanya maisha ya wateja kuwa bora zaidi. Huduma hii inawawezesha wateja kutuma pesa, kupokea pesa kutoka zaidi ya nchi 100 duniani kupitia huduma ya kimataifa, kufanya malipo kwa watoa huduma zaidi ya 200, kuweka na kutoa pesa kwenye benki zaidi ya 40, na kulipia tiketi za ndege za ndani na za kimataifa kama vile KLM na Qatar Airways.

### 6.5 Kubadilisha Maisha

Kampuni inashirikiana na taasisi kadhaa kupitia programu za jamii kutoa huduma zenye kugusa kwa aina ya kipekee maisha ya wateja. Mfano ni huduma ya M-Kopa Solar inayowalenga wateja ambao hawako kwenye gridi ya taifa ya umeme kupata vifaa vya umeme wa Jua kupitia mpango wa kulipa kidogo kidogo kadiri unavyotumia kupitia huduma ya M-Pesa. Pia tuna ushirika na World Food Programme pamoja na programu zinazohisiana na afya, elimu, usafi na kilimo. Vodacom M-Pesa imewezeshwa upatikanaji wa ajira zaidi ya 85,000 za moja kwa moja na ajira 150,000 zisizo za moja kwa moja.

### 6.6 Kuwashirikisha Watu kwenye Mfumo wa Kifedha

Kiasi cha Shilingi bilioni mia moja za thamani ya miamala inapitia kwenye mfumo wa Vodacom M-Pesa kila siku ambayo ni sawa na asilimia 33 ya pato la taifa. Huduma za kimapinduzi za kuweka akiba na mikopo za M-Pawa zimewezeshwa zaidi ya wateja milioni tano mijini na vijijini nchini Tanzania kuwa kwenye mfumo wa kifedha hivyo kuchochea kukua kwa uchumi katika jamii tunazozihudumia. Tumewawezesha mamilioni ya wateja kuweka akiba kwa usalama na kupata riba huku wakiweza kupata mikopo nafuu kukidhi mahitaji yao. Huduma inawezesha kutoa mikopo 350,000 kwa mwezi yenye thamani ya zaidi ya shilingi bilioni tano. Tumedhamiria kuwawezesha watazania kufikia malengo yao kikamilifu.

### 6.7 Teknolojia na Ubunifu

Vodacom M-Pesa imebadilisha mfumo wake hivi karibuni kuingia G2. Hii imeipa Vodacom mfumo wa malipo ya viwango vya kimataifa itakayowezesha kuboresha huduma zilizopo na kubuni huduma na bidhaa mpya. Mfumo huo mpya unawezesha uunganishaji wa huduma mbalimbali kwa biashara yoyote inayohitaji kutumia Vodacom M-Pesa na kusaidia kukuza mfumo wetu wa ikolojia ya kidijitali.

### 6.8 Mkazo

Fursa za kufanya malipo Tanzania ziko nyingi ambako miamala inayofanyika kwa fedha taslimu ni karibu asilimia tisini na nane (98%) ya miamala yote. Mkazo wetu utaendelea kuitumia Vodacom M-Pesa kuwa mfumo maridhawa wa malipo, kuwezesha uwekaji akiba na mikopo, kuhimarisha malipo bila kutumia fedha

taslimu na kuingia kwenye ushirikiano na ubia wa kukuza biashara. Katika kutimiza matakwa ya miongozo ya Benki Kuu ya Tanzania (BoT), Vodacom Tanzania imeanzisha kampuni tanzu ya Vodacom M-Pesa Limited, na inaimiliki kwa asilimia mia moja, ambapo kampuni hiyo itashughulika tu na huduma za pesa. Matokeo na matarajio ya utendaji wa kampuni hii kifedha yamechanganywa na hesabu kuu zilizomo kwenye Waraka huu.

### 6.9 Huduma na Bidhaa

Vodacom Tanzania imekuwa kiongozi kwenye soko la mawasiliano kwa sababu nyingi tu na imejitofautisha kwa kuwa kiongozi katika uanzishaji ya bidhaa na huduma mpya hapa nchini. Zifuatazo ni huduma zetu tunazozitoa kwa wateja wetu.

### 6.10 Huduma ya Malipo ya Awali

Kama kiongozi katika huduma ya mawasiliano, Vodacom Tanzania inatoa bidhaa na huduma ya mawasiliano bora na ya haraka kwa wateja wetu. Tutatoa bidhaa nyingi zaidi zenye ubunifu kuanzia huduma ya maongezi, data na huduma za ujume mfupi (SMS).

#### 6.10.1 Maongezi, Data na SMS

- ➔ Vifurushi vya Maongezi, Data na SMS : Vodacom Tanzania inatoa huduma mbalimbali za vifurushi vya maongezi, data na sms vya muda wa masaa ishirini na nne, wiki na siku thelathini. Vifurushi vinaweza kuwa vya maongezi, data na SMS, au data na SMS, maongezi pekee, au sms pekee.
- ➔ Mkopo wa "Nipige Tafu" unamuwezesha mteja kukopa muda wa maongezi kutoka Vodacom Tanzania kwa tozo ya huduma kuweza kupiga simu, kutuma sms au kuongezea salio kwenye simu ili kununua kifurushi. Tozo hiyo itapunguzwa kwenye salio mteja atakapooongeza pesa.
- ➔ Huduma ya "Buddy recharge": Huduma hii inawawezesha wateja wa malipo ya awali wa Vodacom Tanzania kuhamisha muda wa maongezi kwa wateja wengine wa Vodacom Tanzania huduma malipo ya awali.
- ➔ Huduma ya Vodacom Red: inawawezesha wateja kufurahia kutumia kiwango hichohicho cha tozo kuwasiliana na watu walioko nje ya nchi. Kiwango hicho cha tozo pia kinakuwa na faida ya ziada kama kurudishiwa asilimia kumi kwenye akaunti ya Vodacom M-Pesa kwa pesa zilizotumika kwa simu za ndani.

### 6.11 Huduma za Ziada (Value Added Services - VAS)

Vodacom Tanzania wanatoa huduma pana zaidi za ziada kwa masoko mbalimbali, Huduma hizi ni kama:

- ➔ **Vodacom M-Paper:** Kwa tozo ndogo wateja wanaweza kusoma kwa kidijitali magazeti ya Tanzania kwenye simu zao.
- ➔ **"Mziki" application:** Wateja wanaweza kupata miziki ya wasanii kutoka Afrika Mashariki na kuwa na mkusanyiko wa nyimbo wazipendazo. Watumiaji wa huduma hii wanaweza kuwatumia ndugu na marafiki nyimbo wazipendazo kwenye Facebook, Twitter au mitandao mbalimbali ya kijamii.
- ➔ **Ring back tone subscription:** Inawawezesha mteja kuweka mlilo wa muziki aupendao kwenye simu ambapo angependelea wanaompigia wausikie.

## 6.12 Vodacom M-Pesa

- ➔ **Kuweka na Kutoa Fedha:** wateja wanaweza wakaweka na kutoa fedha kwenye Vodacom M-Pesa kupitia mawakala 85,000 waliosambaa nchi nzima kwa gharama nafuu.
- ➔ **Uhamishaji wa pesa kati ya mtu na mtu:** Wateja wa Vodacom wanaweza kuhamisha na kutuma pesa kwa wateja wengine walioko kwenye baadhi ya mitandao.
- ➔ **M-Pawa:** Hii ni huduma ya kimapinduzi ya kuweka akiba na kupata mkopo kwa gharama nafuu inayolipiwa kupitia Vodacom M-Pesa. Kwa nchi ambapo wananchi wengi hawafikiwi na huduma rasmi za kibenki, M-Pawa inawajumuisha kwenye mfumo wa kifedha nchi nzima.
- ➔ **Malipo ya kimataifa (IMT):** Wateja wa Vodacom M-Pesa wanaweza kutuma pesa kwenda Kenya, Rwanda na Uganda kwa tozo nafuu kupitia akaunti ya Vodacom M-Pesa na hapohapo kupata kiwango kizuri cha ubadilishaji pesa.
- ➔ **Huduma kwa Biashara:** Vodacom M-Pesa inawezesha kutuma pesa kati ya akaunti za biashara (B2B), na kutuma kwa wateja huduma kama mishahara, na kwa biashara kupokea pesa kutoka kwa wateja wake, au huduma kama ya kulipia bili.

## 6.13 Vodacom Tanzania Foundation

Vodacom Tanzania Foundation, inashughulika na huduma kwa jamii kwa niaba ya Vodacom Tanzania, kwa dhumuni la kutumia teknolojia kuwa na jamii bora. Vodacom Tanzania Foundation

inashirikiana na serikali ya Tanzania kwenye miradi ya kuimarisha afya, elimu na jitihada za ujumuishaji kifedha wa jamii.

Hadi sasa Foundation imewezeza Shilingi bilioni 15 kwenye miradi zaidi ya 130. Mradi wa Moyo "text to treatment" unatumia malipo kwa njia ya M-Pesa kuchangia gharama za usafiri wa walioathirika na fistula kusafiri kwenda hospitali ya CCBRT Dar es Salaam kupata matibabu. Mradi huu umeshawahudumia wagonjwa zaidi ya 2,200 wa fistula na umechangia kwa kiasi kikubwa kupunguza tatizo la fistula hasahasa vijijini mwa Tanzania.

Mafanikio ya mradi huu yameanza kurudiwa kwenye kuhamasisha afya ya mzazi Tanzania tukianza na Sengerema na Shinyanga vijijini. Kwa kutumia mtandao wetu madereva tekisi 100 wanaitikia mwito wa simu za dharura kuwapeleka wajawazito hospitali, safari ambayo uchukua kama masaa matatu kufikia hospitali ya karibu. Mjamzito akishafika hospitali dereva taxi analipwa kwa njia ya M-Pesa. Huduma hii ya "ambulance Taxi" inasaidiwa pia na huduma iliyoundwa kwa wahuduma wa afya kwenye jamii ya kutambua maeneo yenye uwezekano wa athari kubwa ya wajawazito.

Katika kukuza elimu, Vodacom Foundation inatumia teknolojia kuongeza welevu wa dijitali kwa wanafunzi na walimu wa shule za msingi na za sekondari na kuitangaza elimu mtandaoni. Kupitia ubia na Samsung, mradi wa Smart Schools umewezesha wanafunzi 6,000 kupata miundombinu na taarifa za kujifunza kwa dijitali. Tunaamini kuunganishwa huku kwa wanafunzi na shule kwenye mtandao itakuwa ni ngazi muhimu ya kukuza elimu nchini Tanzania.

## 6.14 Viashiria vya Kifedha kuanzia Mwaka 2014 hadi 2016

| Shilingi Milioni                               | Hadi 31 Machi |         |         |            |            |
|------------------------------------------------|---------------|---------|---------|------------|------------|
|                                                | 2016          | 2015    | 2014    | %<br>15/16 | %<br>14/15 |
| Mapato ya Huduma                               | 916 003       | 899 975 | 900 064 | 1.78       | (0.01)     |
| Mapato ya Jumla                                | 923 345       | 908 957 | 920 899 | 1.58       | (1.30)     |
| Faida kabla ya riba, Kodi na Uchakavu (EBITDA) | 275 002       | 244 157 | 305 863 | 12.63      | (20.17)    |
| (EBIT)                                         | 120 429       | 119 425 | 164 227 | 0.84       | (27.28)    |
| Faida                                          | 81 167        | 86 373  | 164 227 | (6.03)     | (47.41)    |
| Faida baada ya kodi                            | 29 104        | 32 055  | 128 202 | (9.21)     | (75.00)    |
| Mtiririko wa fedha za matumizi                 | 120 659       | 152 496 | 136 727 | (20.88)    | 11.53      |
| Mtiririko wa fedha isiyo na matumizi           | 54 827        | 123 781 | 38 051  | (55.71)    | >200       |
| Manunuzi ya Mitambo                            | 216 480       | 201 441 | 223 376 | 7.47       | (9.82)     |
| Mapato kwa kila hisa (TZS)                     | 34.65         | 38.16   | 152.62  | (9.21)     | (75.00)    |

| Shilingi Milioni                           | Hadi 31 Machi |        |        |            |            |
|--------------------------------------------|---------------|--------|--------|------------|------------|
|                                            | 2016          | 2015   | 2014   | %<br>15/16 | %<br>14/15 |
| Wateja kwa Ujumla ('000)                   | 12 375        | 12 172 | 10 284 | 1.7        | 18.4       |
| Wateja M-pesa ('000)                       | 7 030         | 6 876  | 5 596  | 2.2        | 22.9       |
| Wateja data ('000)                         | 5 415         | 5 265  | 3 788  | 2.8        | 39.0       |
| Dakika zinazotumika kwa mwezi (MOU)        | 124           | 149    | 125    | (16.7)     | 19.2       |
| Wastani wa mapato kila mtumiaji (ARPU-TZS) | 5 972         | 6 530  | 7 213  | (8.5)      | (9.5)      |

### 6.15 Maelezo ya Utendaji Kifedha kwa Mwaka 2016

Mapato ya Huduma yamegawanyika kati ya mapato yatokanayo na huduma za mawasiliano (maongezi, data na ujumbe mfupi) na huduma za kifedha – M-Pesa. Mapato ya jumla yanahusisha pia mapato kutokana na mauzo ya simu na vifaa vyake, kadi za simu (SIM cards) na starter packs. Mwaka wa fedha wa Vodacom Tanzania unaishia tarehe 31 Machi, hivyo ikitajwa 2016, 2015 na 2014 ni hadi Machi mwaka husika.

#### 6.15.1 Maelezo ya Jumla

Mapato kwa mwaka 2016 yanaonesha kuongezeka kutoka kwenye hali ya kutokua ya mwaka 2015 huku M-Pesa na data zikiwa ndio injini ya kukua huko. Kukua kumewezekana licha ya kudorora kwa thamani ya Shilingi dhidi ya fedha za kigeni na hali ngumu kwenye sekta ya kilimo na kupungua kasi ya ukuaji wa shughuli nyingi za kiuchumi kutokana na uchaguzi mkuu wa Oktoba 2015.

**Mapato ya utoaji huduma** yaliongezeka kwa asilimia 1.8 ikisaidiwa na ongezeko la asilimia 1.7 la wateja wanaotumia kadi zao (katika wastani wa siku tisini), wakati wastani wa mapato kwa kila mtumiaji (ARPU) yakishuka kwa asilimia 8.5. Kushuka kwa ARPU kulitokana na ushindani wa bei baada ya kuingia kwenye biashara kampuni mpya ya utoaji huduma ya mawasiliano.

**Mapato ya Huduma ya Maongezi** ilishuka kwa asilimia 3.9 kutokana na kushuka kwa matumizi kwa wateja waliokuwa wanafaidika na mshindani aliyeingia sokoni. Jitihada za kuimarisha bei katika robo mwaka tatu za kwanza zilipelekea wastani wa bei kwa dakika kuongezeka kwa asilimia 4, na kusaidia kufidia kushuka kwa muda wa maongezi licha ya kuwepo athari za kupoteza biashara.

**Mapato ya Data** yaliongezeka kwa asilimia 38.1 na kuchangia asilimia 12.2 ya mapato yote ya huduma ikilinganishwa na asilimia 9 mwaka uliotangulia. Hii ilichangiwa na ongezeko la asilimia 2.8 la wateja wa data. Wastani wa bei kwa kila megabyte (MB) ya data ulishuka kwa asilimia 7.9 wakati Kampuni ikiweka sokoni bidhaa zinazowalenga watumiaji wakubwa wa data. Kushuka huku kulifidiwa na ongezeko la kasi la asilimia 40.4 la wastani wa MB kwa kila mtumiaji ikinyanua ARPU ya data kwa asilimia 34.3.

**Mapato ya M-Pesa** yalikuwa kwa asilimia 10.5 kutokana na ongezeko la watumiaji wa M-Pesa (2.2%) na M-Pesa ARPU (6.7%). Mfumo wa ikolojia ya malipo wa MFS unaendelea kuifanya M-Pesa ipendeke zaidi ya mifumo mingine. Bidhaa bunifu kama uhamishaji na malipo ya kimataifa iliyoanzishwa mwaka 2016 inaendelea kuifanya Kampuni kujikita kwenye uongozi kweye soko la huduma za pesa kwa njia ya simu. Kuelekea mwishoni mwa mwaka wa fedha wa 2016 mapato ya M-Pesa yalichangia asilimia 24.5 ya mapato yote ya huduma ikilinganishwa na asilimia 22.6 mwaka uliotangulia.

#### 6.15.2 Faida

Faida kabla ya riba, kodi na uchakavu wa rasilimali za kudumu (EBITDA) iliongezeka kwa asilimia 12.6 hadi kufikia shilingi bilioni 281.6 na kuzidi kasi ya ongezeko la mapato. Udhhibiti wa matumizi ulisaidia EBITDA kupanuka kwa pointi za asilimia 3.4 (percentage points). Jitihada za kudhibiti mapato ni pamoja na mabadiliko katika matumizi ya vifurushi, kutumia vizuri gharama za mwingiliano na mitandao mingine, kupunguza ruzuku kwenye simu na kuboresha ukusanyaji wa madeni. Jitihada hizi zimekuwa na mafanikio katika kufidia gharama za fedha za kigeni kipindi ambacho sarafu ya Tanzania ilikuwa ikipoteza thamani pamoja na gharama za juu za uendeshaji mitambo kutokana na upanukanaji wa haraka miaka ya nyuma.

Faida baada ya kodi ilipungua kwa asilimia 9.2 ikielemea na ongezeko la uchakavu wa mitambo, na hasara iliyotokana na mgawo wa hasara kwenye kampuni washirika. Mgawo wa hasara wa Vodacom Tanzania kwenye hasara ya kibiashara ya kampuni washirika ya Helios Tower Tanzania iliongezeka kwa asilimia 18.7 kufikia Shilingi bilioni 39.3 kutokana na sarafu ya nchi kushuka thamani ikilinganishwa na dola ya kimarekani.

Gharama za kifedha (finance costs) zilipungua kwa asilimia 67.9 kutoka Shilingi bilioni 8.3 hadi bilioni 2.7 ikichangiwa na kupokelewa kwa riba kutoka salio lililoko benki la shilingi bilioni 4.8 na riba ya Shilingi bilioni 3.5 kutoka Helios Tower Tanzania, ikipunguzwa na riba ya shilingi bilioni 1.9 iliyolipwa kwa mkopo wa wanahisa.

## 6.16 Muhtasari wa Matarajio ya Kifedha: 2017 na 2018

| Shilingi Milioni                               | Hadi 31 Machi |         | %     | %      |
|------------------------------------------------|---------------|---------|-------|--------|
|                                                | 2018          | 2017    | 17/18 | 16/17  |
| Mapato ya Huduma                               | 973 409       | 914 402 | 6.5   | (0.2)  |
| Mapato ya Jumla                                | 994 336       | 933 780 | 6.5   | 1.1    |
| Faida kabla ya riba, Kodi na Uchakavu (EBITDA) | 281 937       | 243 887 | 15.6  | (11.3) |
| Faida kabla ya riba, Kodi (EBIT)               | 127 113       | 101 194 | 25.6  | (16.0) |
| Faida                                          | 127 114       | 101 194 | 25.6  | 24.7   |
| Faida baada ya kodi                            | 90 332        | 69 546  | 29.9  | 139.0  |
| Mtiririko wa fedha za matumizi                 | 131 756       | 63 610  | 107.1 | (47.3) |
| Mtiririko wa fedha isiyo na matumizi           | 80 951        | 67 394  | 20.1  | 22.9   |
| Manunuzi ya Mitambo                            | 158 099       | 141 738 | 11.5  | (34.5) |
| Mapato kwa kila hisa (TZS)                     | 69.6          | 53.6    | 29.9  | 54.9   |

| Shilingi Milioni                           | Hadi 31 Machi |        | %     | %     |
|--------------------------------------------|---------------|--------|-------|-------|
|                                            | 2018          | 2017   | 17/18 | 16/17 |
| Wateja kwa Ujumla ('000)                   | 12 846        | 12 247 | 4.9   | (1.0) |
| Wateja data ('000)                         | 6 631         | 6 049  | 9.6   | 11.7  |
| Dakika zinazotumika kwa mwezi (MOU)        | 195           | 183    | 6.4   | 34.7  |
| Wastani wa mapato kila mtumiaji (ARPU-TZS) | 6 299         | 6 062  | 3.9   | 1.5   |

## 7 Utawala wa Kampuni, Bodi ya wakurugenzi na viongozi waandamizi

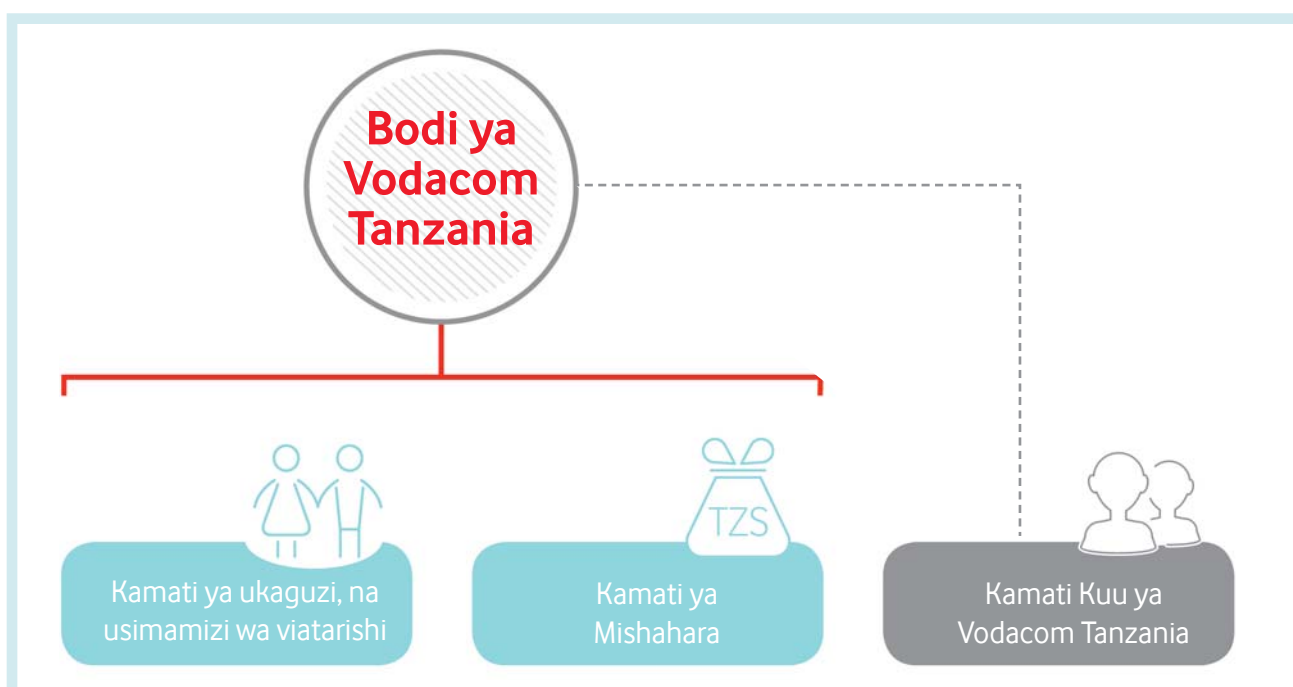
### 7.1 Taarifa ya utekelezaji wa utawala bora

Vodacom Tanzania imeweka msimamo katika kuhakikisha viwango vya uadilifu katika biashara, maadili na weledi. Kanuni za Utawala katika kampuni zinajumuisha nidhamu, uhuru, majukumu, haki na majukumu katika jamii, uwazi na uwajibikaji wa wakurugenzi kwa washikadau.

Sehemu kubwa ya kanuni hi ni madhubuti katika mfumo wa usimamizi wa ndani na taratibu za sera zinazosimamia utendaji wa Vodacom Tanzania.

### 7.2 Muundo wa Utawala wa Kampuni

Kielelezo kifuatacho kinaonyesha muundo wa utawala wa Vodacom Tanzania:



### 7.3 Uongozi wa Bodi na Kamati

#### 7.3.1 Bodi

Bodi ya Vodacom Tanzania imeundwa na wakurugenzi kumi, ambapo nafasi moja bado haijajazwa. Bodi inaongozwa na mwenyekiti asiye mtendaji ambaye ameteuliwa na Vodacom Group Limited.

Vikao vya kawaida vya Bodi vinakaa kila baada ya miezi mitatu katika mwaka wa fedha kupitia shughuli za kioparesheni za Vodacom Tanzania, mikakati na kutoa mwongozo.

Baada ya uuzwaji wa hisa za awali, Bodi itaundwa upya kuzingatia wanahisa wapya na muundo wa usimamizi kama ambavyo inatakiwa katika Sheria ya Makampuni, CMSA na DSE.

#### 7.3.2 Uwajibikaji

Bodi inawajibu wa kuhakikisha Vodacom Tanzania inafanikiwa. Wajibu wa Bodi ni kutekeleza taratibu za kiuongozi na maamuzi sahihi katika kuongoza kampuni kufikia kuimarika katika ukuaji na kutekeleza majukumu yake kwa niaba ya wanahisa.

Mkataba wa Bodi ambao umeainisha majukumu ya Bodi kama ifuatavyo:

- ➔ Usimamizi wa mikakati wa uelekeo wa Vodacom Tanzania;
- ➔ Kuidhinisha miradi ya kifedha, ununuzi wa makampuni mengine au kuingia katika biashara nyingine tofauti;
- ➔ Kutumia madaraka katika kusimamia malengo ya maamuzi ya Vodacom Tanzania;
- ➔ Kuhakikisha kuwa muundo wa utawala, sera na taratibu za kazi zinafanyakazi;
- ➔ Kuhakikisha udhibiti wa ndani unaleta mafanikio yanayotarajiwa;
- ➔ Kupitia na kutathmini hatari zinazokabili biashara;
- ➔ Kuidhinisha bajeti ya mwaka na mpango wa kazi; na
- ➔ Kuhakikisha uadilifu katika teknolojia ya habari na mawasiliano.

#### 7.3.3 Kamati

Bodi ina mamlaka ya kutoa idhini ya mamlaka yake kwenye kamati zinazokuwa na watu wasiopungua wajumbe watatu wa bodi, au kwa watu ambao bodi itaona wanafaa, kwa kuzingatia kwamba wanakidhi matakwa ya kanuni zilizowekwa na bodi.

Bodi ina kamati mbili ambazo zinamajukumu kamili. Kila kamati inajukumu la kupitia na kusimamia utendaji ndani ya utaratibu walio pangiwa. Kila kamati inatakiwa kuwa na wajumbe wasio pungua watatu wa bodi ambao sio watendaji. Kamati mbili za bodi ni Kamati ya mishahara na Ukaguzi wa hatari na udhibiti.

##### 7.3.3.1 Kamati ya Maslahi na Mishahara

Kamati ya mishahara inatumika kuwezesha na kusaidia Bodi kutekeleza majukumu yake kwa:

- ➔ Kuamua na kukubaliana juu ya maswala ya mishahara na malipo ya fidia kwa watendaji mbali na wafanyakazi walioazimwa.
- ➔ Kuamua na kukubaliana na kuendeleza sera za mishahara katika kampuni.
- ➔ Kuhakikisha uwepo wa usawa, na mikakati ya tuzo za ushindani kuwezesha kuajiri, motisha na kuwatunza wafanyakazi bora kwenye ngazi zote ili kufanikisha malengo ya kampuni na kulinda dhamana ya wamiliki.
- ➔ Kupitia na kutoa ushauri kwenye bodi vigezo muhimu katika kupima utendaji wa uongozi wa juu katika kutekeleza majukumu yao;
- ➔ Kuendeleza na kutekeleza sera za mishahara na falsafa ya uwazi kuwezesha kufanya makadirio yanayofaa katika utaratibu wa uongozi ambao utatengenezwa na wamiliki;
- ➔ Kutafakari na kuamua juu ya marupurupu mbadala yanayohusisha fedha;
- ➔ Kupitia sera za upandishwaji wa vyeo, uhamisho na kuachisha kazi; na
- ➔ Kuhakikisha utaratibu wa usimamizi wa sheria zilizowekwa.

Kamati inajumuisha wajumbe angalau wanne wasio watendaji wa kampuni.

##### 7.3.3.2 Kamati ya Ukaguzi, Viatarishi na Usimamizi

Kamati inajukumu la kuunganisha na kusimamia utendaji na uwezo wa usimamizi na wakaguzi wa nje na wa ndani katika maswala ya usimamizi wa fedha na udhibiti wa hatari, usimamizi wa masuala ya sheria, kodi na matakwa ya sharia; na kuhakikisha mlingano wa tamaduni na viwango vya uongozi.

Kamati imeanzishwa kwa kuzingati misingi bora ya utawala. Kamati ina wajumbe wasiopungua watatu ambao sio watendaji. Mwenyekiti anachaguliwa na Bodi. Mwakilishi wa wakaguzi wa nje siku zote anakuwepo kwenye vikao vya kamati.

Taarifa ya kamati inajumuisha taarifa kutoka kwenye kamati ndogo ambayo inazungumziwa kwenye vikao vya kamati:

- ➔ Udhibiti wa hatari;
- ➔ Usimamizi wa ndani;
- ➔ Ukaguzi wa ndani;
- ➔ Udhibiti; na
- ➔ maadili.

## 7.4 Umiliki wa Hisa kwa Wakurugenzi

Wakurugenzi hawamiliki hisa zozote kwenye Vodacom Tanzania.

## 7.5 Wasifu wa Bodi ya Wakurugenzi

Wakurugenzi wanateuliwa na wanahisa kama ambavyo imeelekezwa kwenye Waraka wa Kuunda Kampuni (articles of association) ya Vodacom Tanzania. Hakuna Mkurugenzi yeyote ambaye ametajwa katika Muhtasari huu amewahi kuwa mufilisi au ameshitakiwa kwenye mahakama ya uhalifu. Kwa tarehe ya Muhtasari huu, Vodacom haijaingia kwenye mkataba na mkurugenzi yeyote mbali na mikataba yao ya kazi na Vodacom Tanzania. Ufuatao ni wasifu wa wa kila Mkurugenzi wa Vodacom Tanzania kwa tarehe ya Muhtasari huu:



**Vivek Mathur [52]**

*Ameteuliwa: 23 Februari 2016*

*Ana shahada ya B-Tech in Management Engineering from the Indian Institute of Technology, Kanpur*

Vivek aliteuliwa kama Mwenyekiti wa Bodi kuanzia 7 Novemba 2016, na amekuwa mjumbe wa Bodi tangia tarehe 23 Februari 2016. Vivek ni Mkurugenzi wa Oparesheni Vodacom katika biashara za kimataifa akiwa na jukumu la kushughulikia oparesheni za mawasiliano nje ya Afrika ya Kusini. Alijiunga na Vodacom Novemba 2015. Vivek aliwahi kuwa Mkurugenzi wa biashara wa Vodafone India tangia mwaka 2012 ambapo alifanikiwa kuongeza shughuli za kibiashara na kuongeza ukuaji wa mapato marambili na kuweka thabiti umiliki wa soko. Kabla ajiunge na Vodafone, Vivek alikuwa ni Mkurugenzi Mtendaji wa Pizza Express India. Kabla ya Pizza Express, Vivek alikuwa Mkurugenzi na Raisi wa kampuni ya Godrej Consumer Products. Ametumikia pia kama Mkurugenzi Mkuu wa Godrej Hershey na Mkurugenzi wa Oparesheni wa Godrej Sara Lee na Tata Global Beverages na Hindustan Uniliver katika kutekeleza majukumu makubwa. Vivek kwa sasa anakaa kama Mkurugenzi asiye mtendaji katika Bodi za Vodacom DRC, Vodacom Msumbiji na Vodacom Lethoso na pia Mwenyekiti wa kamati ya mishahara Msumbiji, DRC na Tanzania.



**Ian Ferrao [34]**

*Ameteuliwa: 8 Septemba 2015*

*B. Sc Management Sciences (Warwick Business School)*

Ian ameanza taaluma yake Uingereza katika na Deloitte kama Mshauri wa maswala ya mikakati. Mwaka 2006 alihamia Zambia kujiunga na AfriConnect kampuni changa ya mtandao ambayo ilikuja kubadilika na kuwa moja ya makampuni makubwa ya huduma ya Intaneti nchini Zambia. Mwaka 2010, Ian alisimamia uuzwaji wa AfriConnect kwa Vodacom Group na baadae kujiunga na Vodacom ya Africa Kusini mwaka 2011 kama Mkurugenzi wa Biashara wa Vodacom Afrika. Mwaka 2013 Ian aliteuliwa kama Mkurugenzi Mkuu wa Vodacom Lethoso, na kuzindua Vodacom M-pesa, huduma za 4G na FTTx na kupelekea Vodacom Tanzania kuongeza mapato maradufu. Ian aliteuliwa kuwa Mkurugenzi Mkuu wa Vodacom Tanzania Septemba 2015.



**Jean Jacques Marais (51)**

*Ameteuliwa: 1 July 2016*

*Shahada ya Biashara katika Uhasibu, Chuo Kikuu cha Pretoria Bachelor of Commerce (Hons), in Accountancy, University of Pretoria  
Chartered Accountant (SA)*

Jacques aliteuliwa kuwa Mkurugenzi wa Fedha mwezi Julai 2016. Alianza taaluma yake na Vodacom mwaka 2001 kama Meneja wa Fedha Vodacom Africa Kusini ambapo alifanya kazi kwa miaka mitatu. Baadaye alipewa uhamisho kwenda kufanya kazi Vodacom Lethoso kama Mkurugenzi wa Fedha nafasi aliyokuwa nayo hadi mwaka 2007. Jacques alipata fursa nyingine yenye changamoto alipohamia Vodacom Congo, Jamhuri ya Demokrasia Kongo, ambapo alihidhi nafasi mbalimbali ikiwa ni pamoja na kuwa Meneja wa Fedha na Mkurugenzi mkuu wa Fedha. Mwaka 2012, alihamia Vodacom Mozambique kama Mkurugenzi wa Fedha, nafasi aliyokuwanayo mpaka hivi karibuni alipohamishiwa Tanzania.



**Rostam Aziz Abdulrasool (55)**

*Ameteuliwa: 15 December 1999*

Rostam ni mwanasiasa wa Tanzania, mfanyabiashara na mchumi. Aliwahi kuwa mwakilishi wa jimbo la Igunga, mkoa wa Tabora kuanzia mwaka 1994 mpaka alipoachilia madaraka hayo mwaka 2011. Alikuwa mtunza hazina mkuu wa chama tawala, Chama cha Mapinduzi kuanzia mwaka 2005 hadi 2007 na alikuwa mwanachama wa Halmashauri kuu ya CCM kuanzia mwaka 2006 hadi 2011. Baadhi ya mafanikio yake kama mbunge ni pamoja na kuanzisha Bima ya Afya ya Jamii katika Afrika Mashariki ambapo kila mkazi katika jimbo lake alikuwa na Bima ya Afya kutoka katika Mfuko wa Afya ya Jamii. Pia alifanikiwa kupeleka maji kwa kila mkazi katika jimbo lake na Jimbo la Igunga kuwa wilaya ya kwanza kuwa na Zahanati katika kila kijiji na umeme katika kila kata.



**Andries Daniel Jan Delport [52]**

*Ameteuliwa: 1 April 2015*

*B. Sc (Electronic) (Natal), MBL (Cum Laude) (UNISA)*

Andries alijiunga na Vodacom Group Juni 1996 na tangia hapo ameshikilia nafasi mbalimbali za juu katika Vodacom Group. Aliteuliwa kuwa Mkurugenzi wa maswala ya Teknolojia wa Vodacom Group na mjumbe wa kamitii ya wakurugenzi mwezi Novemba mwaka 2010. Amekuwa pia ni Mkurugenzi asiyetendaji wa Vodacom Msumbiji. Andries ameshikilia nyadhifa mbalimbali katika taasisi nyingi ikiwa ni pamoja na Baraza la Utafiti wa Sayansi na Viwanda kabla ajiunge na Vodacom.



**Michael Joseph [70]**

*Ameteuliwa: 1 April 2013*

*B. Sc (UCT), Member of the Institute of Electrical Engineering and Electronic Engineers, Honorary Doctorate Letters from Africa Nazarene University*

Michael amejiliwa na Vodafone Group Services kama Mkurugenzi wa Pesa katika simu (mobile money). Kabla ya hapo Michael alikuwa ni mkurugenzi wa Safaricom limited kuanzia Julai 2000 ambapo Vodacom Tanzania ilizinduliwa kama umoja kati ya Vodafone wingereza na Telkom Kenya mpaka alipo staaifu mwezi Novemba mwaka 2010. Ana uzoefu wa kimataifa na wa muda mrefu katika kuanzisha makampuni, kukamilisha na kuweka oparesheni ya kusimika mitandao ya intaneti na laini za simu ikiwa ni pamoja na kufanya oparesheni hizo Hungary, Spain, Brazil, Peru, Argentina, Korea, USA, Australia na Mashariki ya Kati. Michael amepokea Tuzo mbalimbali ikiwa ni pamoja na Tuzo ya kuwa Mkurugenzi Mkuu wa Mwaka, aliyopewa na taasisi ya Uongozi nchini Kenya, tuzo zitozewazo na Rais wa Kenya kwa watu waliotoa michango ya kipekee kwa maendeleo ya nchi hiyo. Aliteuliwa kwenye Bodi ya Wakurugenzi ya Vodacom Group mwezi Mei mwaka 2009. Michael vile vile ni Mkurugenzi asiyetendaji wa Vodacom Msumbiji.



**Sitholizwe Mdlalose [36]**

*Ameteuliwa: 30 November 2014*

*Bachelor of Commerce (Accounting) (UNISA)  
ACCA*

Sitholizwe amesoma uhasibu na amemaliza mafunzo yake na Dellotte Zimbabwe mwaka 2003. Baada ya kufanya kazi katika nafasi ya Meneja wa Operesheni kwenye taasisi isiyo ya kutengeneza faida, kwa miaka mitatu Zimbabwe na Kenya aliamia Ernst & Young Uingereza ambapo alikuwa Mchambuzi wa hatari zinazo husiana na Fedha na Biashara kwa wateja wakubwa waliopo Europe. Sitho baadae alijiunga na Vodafone ya Uingereza ambapo alishikilia nafasi mbalimbali za ukaguzi na fedha. Kufuatia kununuliwa kwa Shirika la simu la Ghana na Vodafone Group, Sitho alikuwa ni sehemu ya timu ya mageuzi iliyokuwa Ghana kwa miaka mitatu na baadae kurudi kuwa Mkurugenzi wa Fedha wa ukanda wa Vodafone Group. Sitho amekuwa na Vodacom Group, ya Afrika Kusini tangia 2013 ambapo amekuwa Mkurugenzi wa Ukaguzi wandani na kwa sasa ni Mkurugenzi Mkuu wa Fedha wa Vodacom, kitengo cha biashara za kimataifa. Kwa sasa anakaa katika Bodi ya Vodacom Kongo, Msumbiji na Lethoso kama mkurugenzi asiyetendaji, pia ni mwenyekiti wa kamati ya Ukaguzi wa ndani, nchini Msumbiji na Lethoso.



**Nomakhosi Skosana [46]**

*Ameteuliwa: 1 April 2015*

*Bachelor of Commerce (Accounting), University of Limpopo*

*Master of Business Administration (MBA), Thames Valley University, London*

Nomakhosi alijiunga na Vodacom Group kama Mkurugenzi Msimamizi katika kitengo cha Biashara za Kimataifa mwezi April 2012 akiriport kwa Mkurugenzi wa Oparesheni wa Biashara za Kimataifa katika nchi ya Msumbiji na Lethoso. Tokea kipindi hicho Nomakhosi's amekuwa akishika jukumu la kuwa Mkurugenzi Msimamizi wa maswala ya kimataifa na mahusiano ya washikadau katika oparesheni zote za kimataifa za Vodacom katika nchi za Lethoso, Msumbiji, Tanzania na Jamhuri ya Kidemokrasia ya Kongo.

Taaluma yake katika sekta ya mawasiliano ilianza mwaka 1997 katika kampuni ya Vodacom Afrika Kusini. Baada ya miaka mingi amepata uzoefu mkubwa na ujuzi katika maswala ya oparesheni katika Afrika. Katika oparesheni za Afrika Kusini, majukumu yake ni pamoja na kusimamia maswala ya Fedha na oparesheni za kibiashara. Nnje ya Afrika ya Kusini alikuwa sehemu ya timu ya manunuzi (bidding) ya Msumbiji na alihusika na uundwaji wa Vodacom DRC na Vodacom Msumbiji. Baada ya hapo alitumikia nafasi ya Afisa Mkuu wa maswala ya Fedha katika kampuni ya Celpay Holdings (Pty) Ltd, kampuni ndogo ya First Rand Africa na Masoko yanayokua, katika nchi ya Zambia na DRC, na baadaye kama Meneja Kiongozi: Nomakhosi aliamishwa kutoka Telkom Media kwenda makao makuu ya Telkom Afrika Kusini. Nafasi yake inahusiana na kazi za kiutendaji na kusaidia kampuni ndogo katika biashara za kimataifa za Telkom. Majukumu yake ni pamoja na kusimamia oparesheni na mipango ya kimkakati na kumsaidia Mkurugenzi Mkuu Telkom kitengo cha biashara za kimataifa na kampuni tanzu za Telkom. Pia ni Mkurugenzi asiye Mtendaji na mjumbe wa kamati ya Vodacom DRC, Vodacom Msumbiji na Vodacom Lesotho.



**Henry JC Surtees [46]**

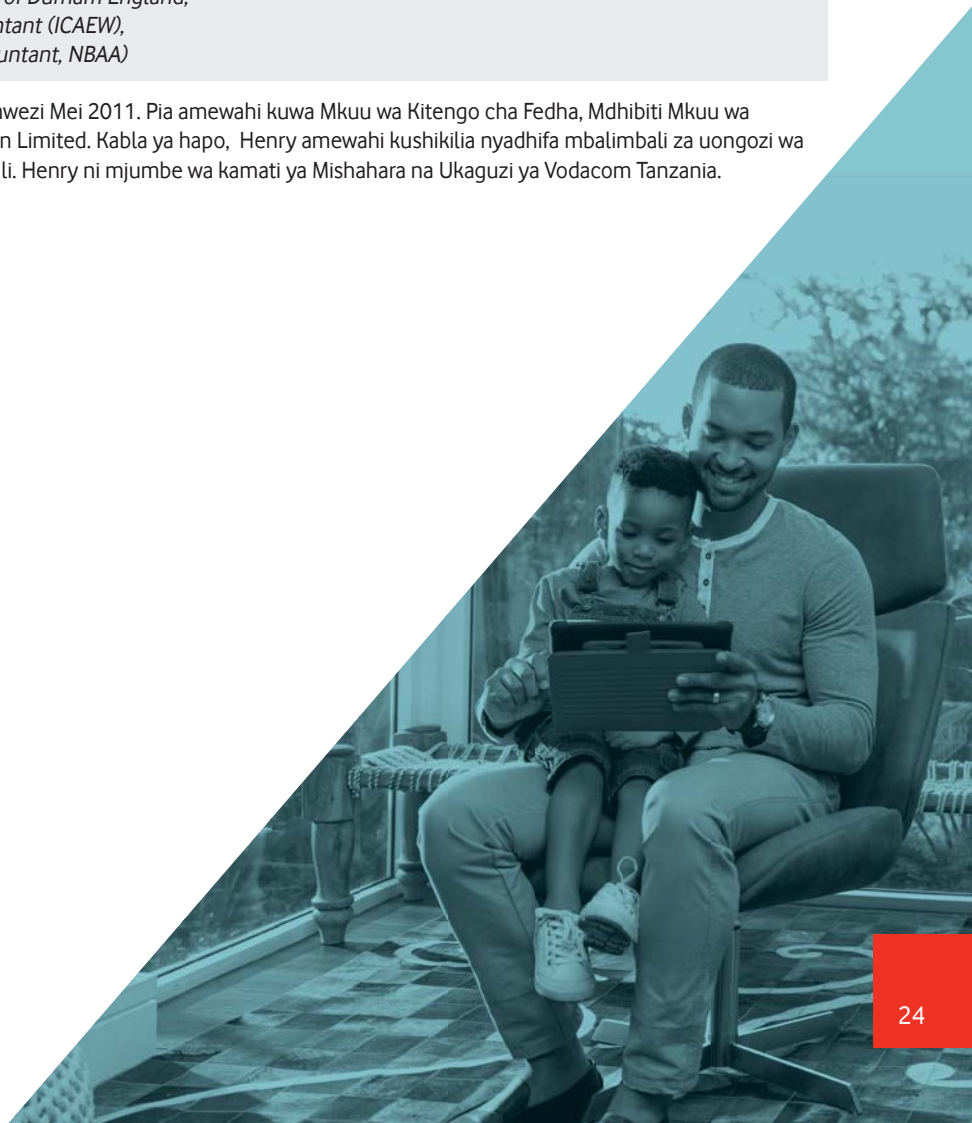
*Ameteuliwa: 25 May 2011*

*B.Sc Hons, University of Durham England,*

*UK Chartered Accountant (ICAEW),*

*Certified Public Accountant, NBAA)*

Henry amekuwa Mkurugenzi wa Vodacom tangu mwezi Mei 2011. Pia amewahi kuwa Mkuu wa Kitengo cha Fedha, Mdhhibiti Mkuu wa maswala ya Fedha na Katibu wa kampuni ya Caspian Limited. Kabla ya hapo, Henry amewahi kushikilia nyadhifa mbalimbali za uongozi wa juu, Ushari na Ukatibu katika makampuni mbalimbali. Henry ni mjumbe wa kamati ya Mishahara na Ukaguzi ya Vodacom Tanzania.



## 7.6 Timu ya Uongozi wa juu (Menejimenti)



**Ian Ferrao: Managing Director (34)**

*B.Sc Management Sciences (Warwick Business School)*

Ian amekuwa Mkurugenzi Mkuu wa Vodacom Tanzania tangu mwezi Septemba 2015. Ian alikuwa Mkurugenzi Mkuu wa Vodacom Lesotho tangu mwezi wa Februari 2013.



**Jean Jacques Marais: Finance Director (51)**

*Bachelor of Commerce (Hons), in Accountancy, University of Pretoria  
Chartered Accountant (SA)*

Jacques aliteuliwa kuwa Mkurugenzi wa Fedha mwezi Julai 2016. Alianza taaluma yake na Vodacom mwaka 2001 kama Meneja wa Fedha Vodacom Afrika Kusini ambapo alifanya kazi kwa miaka mitatu. Baadaye alipewa uhamisho kwenda kufanya kazi Vodacom Lethoso kama Mkurugenzi wa Fedha, nafasi aliyokuwa nayo hadi mwaka 2007. Jacques alipata fursa nyingine yenye changamoto alipohamia Vodacom Congo, Jamhuri ya Demokrasia Kongo, ambapo alihodhi nafasi mbalimbali ikiwa ni pamoja na kuwa Meneja wa Fedha na Mkurugenzi Mkuu wa Fedha. Mwaka 2012, alihamia Vodacom Mozambique kama Mkurugenzi wa Fedha, nafasi aliyokuwanayo mpaka hivi karibuni alipohamishiwa Tanzania.



**Luis Fedriani (45)**

*Bachelor in Systems Analysis and Computer Science, Catholic University of Asuncion*

Luis ni Mkurugenzi wa Tehama na kitengo cha Bili kuanzia mwaka 2012. Kabla ya kujiunga na Vodacom Tanzania, Luis alitumikia kama Mkurugenzi wa Tehama kwenye kampuni ya Bharti Airtel Group – Airtel Kenya kwa muda wa miaka minne. Kabla ya kufanya kazi Airtel, Luis amefanya kazi ya kutambulika alipokuwa Millicom International Cellular katika nchi mbalimbali na katika nafasi tofauti tofauti. Amefanya kazi kama Afisa Mkuu wa Tehama katika oparesheni za Milicom Tanzania kwa mwaka mmoja na kama Meneja wa Mradi wa kampuni ya IBM Global Data-Warehousing Afrika katika makao makuu yaliyopo Luxembourg. Kati ya 2003 na 2005, Luis alikuwa Mkurugenzi wa Tehama na kitengo cha Bili katika kampuni ya Millicom Bolivia na Paraguay.



**Hisham Hendi (36)**

*Bachelor of Commerce, University of Cairo*

Hisham Hendi ni Mkurugenzi wa kitengo cha Huduma za Biashara (consumer Business). Hisham alijiunga na Vodacom Egypt mwaka 2003 katika nafasi ya Huduma za kidijitali akiwa na timu ya Masoko ya bidhaa. Baada ya mika miwili, alijiunga na Kitengo cha Malipo kabla ya Huduma na baadaye kuhamia Vodafone Group, Uingereza mwaka 2007. Hisham alirudi Vodafone Egypt mwaka 2009 kuongoza kitengo cha Malipo kabla ya huduma na baadaye akawa Mkuu wa Kitengo cha Masoko ya Bidhaa. Hisham amekuwa Mkurugenzi wa masoko Vodacom International Afrika Kusini hadi mwaka 2016 ambapo alijiunga na Vodacom Tanzania kama Mkurugenzi wa kitengo cha Watumiaji wa bidhaa. Hisham ameshawahi kutumikia Bodi ya Vodacom Tanzania na Vodacom Msumbiji.

**Perece Kirigiti (45)**

*Master of Business Administration, Franklin University  
Certification in Consulting and Coaching for Change, HEC/Oxford University*

Perece ni Mkurugenzi wa Rasilimali Watu. Perece alianza kazi yake na Barclays Bank Tanzania mwaka 2000 ambapo alifanya kazi kwa miaka saba katika nafasi mbalimbali Tanzania, Uingereza, Afrika Kusini na Kenya. Alirudi Tanzania na kufanya kazi na kampuni ya simu ya Celtel mwaka 2007 kama Mkurugenzi wa Rasilimali Watu na alifanya kazi hiyo mpaka kampuni ilipobadilishwa na kuitwa Zain na mwaka 2012 ilipobadilishwa tena na kuitwa Airtel. Alihamishwa na Airtel kwenda kufanya kazi Airtel Africa Nairobi kwanza kama Mkuu wa kitengo cha kuvumbua vipawa na baadae kama Mkurugenzi wa Rasilimali Watu kitengo cha biashara na minara hadi mwaka 2015 aliporudi Tanzania na kujiunga na Vodacom Tanzania Limited kama Mkurugenzi wa Rasilimali Watu.

**Sitoyo Lopokoiyit (40)**

*Bachelor of Commerce (Hons) in Marketing, University of Nairobi  
MSc in Information Technology Management and Organizational Change from Lancaster University, UK.*

Sitoyo ni Mkurugenzi wa M-Commerce. Kabla ya kujiunga na Vodacom Tanzania Mwezi Oktoba mwaka 2015, alikuwa akifanya kazi Safaricom (Kenya) kwa kipindi cha miaka minne kama Mkuu wa Kitengo cha mipango mkakati cha Vodacom M-Pesa na uendelelezaji wa biashara. Sitoyo anauzoefu wa zaidi ya miaka 10 katika nafasi mbalimbali za uongozi wa juu katika nyanja mbalimbali ikiwa ni pamoja na kufanya kazi na Chevron Kenya na Total Kenya katika nyanja ya mafuta na gesi. Pia amefanya kazi katika na Uchumi Supermarkets nchini Kenya. Kwa sehemu kubwa amefanya kazi katika ukanda wa Afrika Mashariki pamoja na Mauritius na Reunion.

**Harriet Atweza Lwakatare (39)**

*Msc in Information Systems, Organizations and Management, University of Manchester*

Harriet amekuwa Mkurugenzi wa Huduma kwa wateja tangu mwaka 2012. Alianza kazi katika kampuni ya Maersk Tanzania kama Mchambuzi wa masuala ya masoko mwaka 2005 ambapo alifanya kazi kwa miaka miwili. Kabla ya kujiunga na Vodacom alifanya kazi kama Mratibu wa Mradi wa Country Level Knowledge Network uliopo chini ya Tanzania Global Learning Agency kwa muda wa mwaka mmoja. Uzoefu wake katika kampuni za simu ulianza kama Meneja wa Huduma kwa Wateja kwa kipindi cha miaka minne katika kampuni ya Tigo Tanzania (MIC). Majukumu hayo yalimuongezea uzoefu katika nyanja ya masoko, fedha na uhusiano na wawekezaji, huduma kwa wateja na mipango ya kimbakati. Harriet ni mjumbe katika bodi Vodacom Tanzania Foundation.

**Alec Mulonga (42)**

*Bachelors in Electrical & Electronics Engineering, University of Zambia  
Masters in Telecommunications Engineering, Witwatersrand University*

Alec ni Mkurugenzi wa Mfumo wa Mawasiliano. Baada ya kumaliza masomo kutoka katika Univesrity of Zambia na kupata shahada ya kwanza kaika masuala ya Umeme (Electrical & Electronics Engineering) mwaka 1998, Alec ameendesha oparesheni mbalimbali za mitandao ya simu na majukumu ya uhandisi ikiwa ni pamoja na including GSM Radio Engineer, Switch Engineer, Technical Network Planning & Optimization Manager at Airtel Zambia (then Celtel/Zain Zambia) kwa muda wa miaka nane. Baadae aliamia kufanyakazi nchini Kenya katika kampuni hiyo kwa muda wa miaka miwili kama Mkurugenzi wa oparesheni na baada ya hapo kuwa Mkurugenzi wa Mfumo wa mawasiliano hadi mwaka 2011. Alec alijiunga na Vodacom Tanzania mwaka 2012 kama Mkuu wa Mfumo wa mawasiliano kutoka Ericsson East Africa ambapo alikuwa Mkuu wa Oparesheni akiwa na jukumu la kuhakikisha huduma ya uhakika katika nchi za Malawi na Tanzania.



**Rosalynn Gloria Mworio (37)**

*Master of Business Administration, Wayne State College, USA*

Rosalynn ni Mkurugenzi wa Mawasiliano na Uhusiano na pia ni Mkuu wa Vodacom Foundation. Alianzia taaluma yake katika kampuni ya Maersk Line Tanzania ambapo alifanya kazi kama Mchambuzi wa masoko kwa mwaka mmoja na baadae akawa Meneja Mauzo Kitaifa kwa muda wa miaka minne. Rosalynn alijiunga na Vodacom mwaka 2008 na kutokea hapo alitumikia nafasi mbalimbali katika kampuni. Alianza kazi kama Meneja wa Kampuni katika kutoa maswala ya kiufumbuzi katika kununua makampuni mengine na akabaki katika jukumu hilo kwa muda wa miaka saba. Mwaka 2014 Rosalynn alibadilishiwa majukumu na kuwa Mkuu wa Mahusiano Mawasiliano na Uhusiano hadi mwaka 2016 alipopandishwa cheo kwenye nafasi yake ya sasa. Rosalynn ni mjumbe katika Bodi ya Mfuko wa Vodacom Tanzania.



**Nina Firyandiana Pendaali (48)**

*Bachelor of Laws (Hons), University of Dar es Salaam*

*Advocate of the High Court of Tanzania and Courts subordinate thereto*

Nina ni Mkurugenzi wa maswala ya Sheria na Kanuni. Baada ya kumaliza masomo yake mwaka 1992 katika Sheria, alijiunga na Attorney Generals Chambers kuanzia mwaka 1992 hadi 1993 kama sehemu ya mafunzo-kazi na baadae kuwa Mwendesha mashataka wa serikari. Mwezi Septemba, mwaka 1993 alijiunga na benki ya Standard Chartered Bank Tanzania Limited kama afisa wa sheria na kushikilia nafasi mbalimbali sambamba na taaluma yake ya sheria. Nina amefanya kazi kama Katibu wa Kampuni kwenye benki na kampuni tanzu kuanzia mwaka 1999 hadi 2013. Nina pia alikuwa Meneja wa Kuendeleza Biashara kuanzia mwaka 1994 hadi 1999 katika kitengo cha Wateja wakubwa. Nina amejunga na Vodacom Tanzania Limited mwezi Novemba mwana 2013 na kwa sasa ni Mwenyekiti wa Boadi ya Vodacom Tanzania Foundation na Katibu kwenye kampuni ya Vodacom M-Pesa Limited.



**Ashutosh Tiwary (41)**

*Bachelor of Commerce, Delhi University, India*

*Post Graduate in Marketing, Symbiosis Institute of Telecom Management*

Ashutosh ni Mkurugenzi wa Masoko, ana uzoefu mkubwa kwenye sekta ya mawasiliano ya simu katika vitengo vya mauzo na masoko ambapo ametumikia nafasi hizo kwa muda wa miaka kumi na tano. Taaluma yake ya kazi ilianza na kampuni ya Koshika Telecom, iliyopo nchini India mwaka 1999 ambapo aliajiliwa kama Meneja Muzo ya rejareja. Mwaka 2002 alihamia Bharti Airtel, India kama Meneja wa Bidhaa na kufanya kazi kwa miaka minne. Mwaka 2006, alihamia Nigeria kujiunga na kampuni Globacom kama Mkuu wa Kitengo cha Masoko ya Biashara na mwaka 2008 kama Mkuu wa Kitengo cha Masoko ya watumiaji mtandao nafasi aliyoshikilia hadi alipojiunga na Vodacom Tanzania mwaka 2016.



**Gregory Verbond (46)**

*Master in Business Administration*

Gregory Verbond ni Mkurugenzi wa Kitengo cha Biashara (Enterprise Business Unit) tangu mwaka 2014. Alianzia kazi katika tasnia ya Usafiri wa Anga kule Amsterdam katika kampuni tanzu ya KLM ya Transavia kama Afisa Biashara. Baadae alihama na kwenda kufanya kazi ya kuuza bidhaa za kampuni ya Compuware. Mwaka 2000, Gregory alihamia kwenye sekta ya mawasiliano ya simu nchini Netherlands na kufanya kazi na kampuni ya Vodafone katika ngazi mbalimbali ikiwa ni pamoja na usimamizi wa akaunti za wateja, Usimamizi wa Mauzo na Mahusiano ya biashara ya kimkakati (strategic partnerships). Baadae, Gregory alijiunga na Vodacom Uingereza kama Meneja Mauzo katika viwanda, wateja wa rejareja, na Huduma za kifedha baada ya hapo alijiunga na Vodafone Global Enterprise na kuunda Timu ya mauzo akiwa katika nafasi ya Meneja Mauzo. Mwaka 2010 Gregory alihamia Vodacom Afrika Kusini kwanza kama Mkuu wa Kitengo cha Mikakati na baadae kama Meneja Mtendaji wa kitengo cha masoko ya biashara. Mwaka 2014 alijiunga na Vodacom Tanzania kama Afisa Kiongozi kitengo cha Biashara.

## 8 Mtiririko wa Viatarishi

Bodi ina majukumu ya kuanzisha na kusimamia mfumo wa kudhibiti viatarishi wa Vodacom Tanzania. Kama sehemu ya mfumo wa utawala, Bodi imeunda mfumo mpana ambao unatumika kupima viwango vya hatari, kutambua, kupima, kudhibiti na kuangalia viatarishi katika kampuni.

Kuwekeza katika hisa za kampuni yoyote kuna hatari zake. Uwepo wa viatarishi katika uwekezaji kunaweza athiri bei ya hisa za Vodacom Tanzania, mapato yake, thamani ya kampuni katika soko, nafasi yake kifedha na matarajio ya mbele. Ukichukulia viatarishi vya uwekezaji, Vodacom Tanzania imepiga hatua sana katika kutambua na kudhibiti hatari hizo. Wamiliki watarajiwa wanatakiwa kuwa makini na viatarishi ambavyo vimeorodheshwa hapa chini na taarifa nyingine ambazo zimewekwa katika Muhtasari huu kabla ya kufanya maamuzi ya kuwekeza,

Kabla ya kufanya maombi ya kununua hisa zinazouzwa, wamiliki watarajiwa wanatakiwa kutafakari vipengele vinavyohusiana na biashara ya kampuni na tasnia ya mawasilino ya simu pamoja na taarifa nyingine zote ambazo zimo kwenye Muhtasari huu. Viatarishi hivi na vingine ambavyo hatuna ukakika navyo sio viatarishi pekee kampuni inavyokabiliana navyo, viatarishi vya ziada ambavyo havijulikani kwa sasa na ambavyo kwa sasa havionekani kwamba ni vikubwa, vinaweza kuleta athari kubwa na kuleta madhara katika mafanikio ya biashara. Endapo athari hizi zitatokea, bei ya hisa zinaweza kushuka na wamiliki wanaweza kupoteza sehemu au sehemu yote ya thamani ya uwekezaji wao.

### 8.1 Viatarishi vya Biashara, Uendeshaji na Fedha

Uongozi wa Vodacom Tanzania umefanya jitihada kuhakikisha kwamba hatari zitokanazo na biashara, uendeshaji na hatari za kifedha zinadhhibitiwa kikamilifu kupunguza athari zake kwenye kampuni. Vodacom Tanzania ina sera na muundo ambapo umekusudiwa kupunguza athari hizo. Sera na mfumo wa kudhibiti hatari zinapitiwa mara kwa mara kuhakikisha udhibiti wa hatari hizo unabaki kuwa wa kutosha. Vodacom Tanzania imedhamiria kuendeleza mazingira yenye kuleta nidhamu na udhibiti na ambayo wafanyakazi wote wanayaelewa na kuelewa majukumu yao na mambo wanayotakiwa kufanya.

Viatarishi vilivyo bayana

#### 8.1.1 Viatarishi vya Kibiashara

8.1.1.1 Taarifa za kihistoria za matokeo, uendeshaji na ukuaji za Vodacom Tanzania zisiwe za kutegemea sana kama viashiria vya utendaji wa baadae.

Matokeo ya uendeshaji wa kampuni ya baadae yanaweza yakashuka kutokana na sababu mbalimbali ambazo nyingi zipo nje ya udhibiti wa kampuni. Kadhalika, taarifa za utendaji wa vipindi vya nyuma za Vodacom Tanzania (mapato, gharama, waliojisajili, viwango vya tozo au tabia za utumiaji) zisitegemewe sana kama vigezo utendaji na ukuwaji wa kampuni wa baadae, hasa inapokuwa dhahiri soko limejaa.

8.1.1.2 Vodacom Tanzania inaweza kuathirika na mabadiliko ya kiteknolojia katika tasnia ya mawasiliano ya simu za mkononi Soko la mawasiliano ya simu za mkononi linafahamika kwa mabadiliko ya haraka ya kiteknolojia. Teknolojia ya Vodacom

Tanzania pamoja na mtandao wake vipo kwenye mfumo wa 2G, 3G and 4G, ambao unaweza kupitwa na wakati kwa haraka na kupelekea kulazimika kuwekeza kwenye mifumo mipya ili kubaki katika ushindani. Kwa kadiri teknolojia mpya inavyoendelea, vifaa vinaweza hitaji kubadilishwa au kuongezewa uwezo au mtandao wa mawasilino ya simu za mkononi unaweza badilishwa wote au kwa sehemu ambapo inaweza kuwa gharama kubwa sama kwa Vodacom Tanzania. Ikitokea mfumo wa Vodacom Tanzania unakuwa umechakaa, Vodacom Tanzania inaweza kuhitajika kutambua uchakavu huo na kusajili gharama za uchakavu kwenye vitabu vyake ambapo inaweza kuwa na athari kubwa kwenye matokeo ya ufanisi.

Sehemu kubwa ya wateja wa Vodacom Tanzania wanapata huduma kwa utaratibu wa malipo ya kabla na hivyo Vodacom Tanzania inakuwa kwenye hatari ya kupoteza wateja.

Wateja wanaolipia huduma kabla ya matumizi kwa kununua muda wa maongezi, wanawakilisha karibia asilimia 99 ya wateja walio jisajili Vodacom Tanzania mpaka tarehe 30 Septemba 2016. Wateja wa malipo ya kabla, ambao ni wadogo wadogo hawasaini mkataba wa huduma; msingi wa wateja wa Vodacom Tanzania unaweza kuathiriwa na kuhama kwa wateja hao kwenda kwa watoa huduma wengine. Ikitokea washindani wengine wa Vodacom Tanzania wanatoa huduma bora kwa wateja wa Vodacom Tanzania, hatari ya kuhama wateja itaongezeka. Endapo Vodacom Tanzania haitaweza kuwabakiza wateja wake wa malipo ya kabla na kuweza kupunguza viwango vya wateja wanao hama kunaweza kukawa na athari kwenye biashara yake na matokeo ya ufanisi katika utendaji wake.

8.1.1.3 Vodacom Tanzania inaweza kusudia kuungana, kununuliwa ama kufanya uwekezaji wa kimkakati ambapo inaweza kupelekea athari zitokanazo na kuunganishwa Kwa historia, Vodacom Tanzania imekuza biashara yake kiulinganifu. Ingawa kutokana na majukumu yake ya sasa na ya badae ya kimkakati, inaweza kuungana, kununuliwa au kuwa na uwekezaji wa kimkakati ili kuongeza umiliki wa soko au kupata fursa ya teknolojia mpya. Hatari ambazo Vodacom Tanzania inaweza kukabiliana nazo ni kama zifuatazo:

- ➔ Makubaliano ya kununua/kununuliwa yanaweza pelekea gharama kubwa;
- ➔ Uwezekano wa kununua/kununuliwa unaweza usichangie kwenye mpango mkakati wa biashara ya Vodacom Tanzania;
- ➔ Mali zitakazopatikana zinaweza zisilete matokeo katika mauzo au faida ambayo itathibitisha faida ya uwekezaji huo;
- ➔ Kampuni inaweza kupata ugumu wa similisha teknolojia mpya au bidhaa kwenye bidhaa zake na huduma;
- ➔ Uhusiano wa wafanyakazi wa sasa na wapya, wateja na wasambazi unaweza ukaathirika;
- ➔ Utaratibu wa Vodacom Tanzania wa kufanya ukaguzi wa uadilifu unaweza kushindwa kugundua matatizo ya kiufundi yanavyohusiana viwango na mfumo wa bidhaa za kampuni iliyo nunuliwa;
- ➔ Vodacom Tanzania inaweza isiwe na uhakika kuhusiana na mapungufu yatokanayo na bidhaa, umiliki halali wa usanifu, taratibu za kifedha na za kiuhasibu au udhibiti wa ndani;

- ➔ Uwezekano wa kununua biashara nyingine unaweza kupelekea kufunguliwa kesi ya madai na wafanyakazi walio achishwa kazi au watu wengine;
- ➔ Uwezekano wa kununua biashara nyingine unaweza kupelekea uongozi wa Vodacom Tanzania kuacha kushughulikia masuala muhimu ya uendeshaaji wa oparesheni zake;
- ➔ Uwezekano wa kununua au kuunganisha kampuni nyingine itahitaji kibalizi cha Mamlaka ya Masoko ya Mitaji (CMSA) kama ambavyo inaelekezwa na kanuni za mwaka 2006; na
- ➔ Vodacom Tanzania inaweza ikashindwa kupata ruhusa kwa wakati kutoka kwa Mamlaka za Serikali ili kukamilisha manunuzi hayo ya biashara nyingine.

Matokeo haya yanaweza kuleta athari kwenye biashara ya Vodacom Tanzania, matokeo ya oparesheni, hali ya kifedha, hasa kwenye manunuzi ya kampuni kubwa au idadi kubwa ya manunuzi ya makampuni mengine. Ikitokea kwamba, baadae Vodacom Tanzania inatoa hisa kwa sababu ya manunuzi ya kampuni nyingine, wamiliki wake wanaweza wakaathirika na mapato yao kwa hisa yanaweza kupungua.

**8.1.1.4 Vodacom Tanzania inaweza kuathiriwa na ushindani.** Vodacom Tanzania inakabiliana na ushindani katika soko la Tanzania. Uwezo wa Vodacom Tanzania kufanya ushindani kwa usahihi unategemeana na viwango, uwezo, upana wa mtandao wake, aina ya viwango vya huduma kwa wateja na bei na aina ya huduma zake na vifaa vyake. Vodacom Tanzania inatarajia kuwa thabiti katika mabadiliko ya hali ya masoko ili kutunza ukuaji wa pato lake.

Vodacom Tanzania pia inahakikisha kujitofautisha na watoa huduma wengine kwa kuwekeza zaidi kwenye miundombinu ya mtandao wake ili kuhakikisha inaongoza katika kuwa na mtandao mpana, viwango vya juu vya mawasiliano na kasi ya data. Vodacom Tanzania imekuwa ikijaribu kutoa huduma ya tofauti kwa wateja kwa kupitia upya mara kwa mara bei na aina ya bidhaa, huduma vifaa na viwango vya huduma kwa wateja.

**8.1.1.5 Hisa za Vodacom Tanzania zinaweza kuathiriwa na hatari ya bei**

Uwekezaji kwenye soko la hisa hauna dhamana kwasababu bei ya hisa inaweza kubadilika kutegemeana na mzunguko wa soko na hatari zinazoweza kutokanana sekta husika ya makampuni yaliyo orodheshwa kwenye soko. Kubadilika-badilika kwa bei ya hisa kunaweza athiri thamani ya hisa. Wawekezaji watarajiwa wanatakiwa kuwasiliana na washauri wa maswala ya fedha na uwekezaji ambao wameboba katika ushauri wa kununua hisa.

## 8.1.2 Hatari ya uendeshaaji

**8.1.2.1 Ikiwa Vodacom Tanzania haitfanikiwa kutekeleza mipango yake ya kutawanya mtandao wake, kunaweza kuwa na madhara katika biashara yake na matokeo ya uendeshaaji kampuni.**

Vodacom Tanzania imeandaa matumizi ya mtaji ya zaidi ya TZS 485 bilioni kwa miaka mitatu iliyopita, sehemu kubwa ya fedha hizo zimetumika kupanua wigo wa mtandao na uwezo. Pia imepanga kufanya uwekezaji mkubwa kwa kipindi cha baadae kuongeza biashara yake, kutimiza matarajio ya wateja kulingana na viwango na aina ya huduma zinazotolewa na kuwezesha kifedha mipango yake mingine ya kawaida. Mara kadhaa Vodacom

Tanzania imekabiliana na kushuka kwa viwango vya mtandao wake kutokana na uwezo mdogo na kukatishwa kwa uwezo wa kampuni zinazotoa huduma kwa Vodacom Tanzania kutokana na kutokuwa na umeme wa uhakika na mkongo wa mawasiliano ya mtandao.

Kushindwa kuwa na mipango thabiti na utekelezaji wa kusambaza mtandao kunaweza athiri Vodacom Tanzania kwa njia mbalimbali:

- ➔ Kutokujitosheleza kiuwezo: ili kuuza huduma, kunahitajika kudumisha mipango na uwezo wa kiufundi. Uwezo huu wa kiufundi unahitaji kupitiwa mara kwa mara na kurekebisha inapohitajika.
- ➔ Kushuka kwa viwango vya huduma: ili kuweza kuwavutia na kuwabakiza wateja, huduma zinazo tolewa inabidi zikizi matakwa ya sharia na matarajio ya wateja.

Ujenzi wa mitandao ya Vodacom Tanzania unategemeana na hatari zisizo na hakika ambazo zinaweza kuchelewesha upatikanaji wa huduma kwenye baadhi ya maeneo, kuongeza gharama za ujenzi wa mtandao au hata kuzuia kabisa ujenzi wa mtandao. Ikitokea Vodacom Tanzania inashindwa kuendelea kupanuka au kuimarisha mtandao wake kwa muda muafaka, kampuni inaweza ikapata ugumu katika kukua na kutoa huduma yenye kukidhi mahitaji ya wateja.

**8.1.2.2 Vodacom Tanzania inategemea watoa huduma wengine kwa ajili yavifaa na huduma muhimu**

Vodacom Tanzania inategemea kampuni kadhaa za kutoa huduma ya vifaa na huduma muhimu hasa katika miundombinu, kuunganishwa kimataifa na usambazaji.

Mifano ni kama:

- ➔ Sehemu kubwa ya vifaa vya mtandao wa Vodacom Tanzania na moja na oparesheni za mtandao vinatolewa kutoka Nokia na huduma ya mtandao wa radio inatoka Helio Towers Tanzania chini ya mfumo wa makubaliano maalum. Endapo Nokia na Helios watashindwa kutoa vifaa na huduma kwa Vodacom Tanzania kwa muda muafaka, Vodacom Tanzania inaweza kushindwa kutoa huduma kwa wateja wake kwa namna iliyokusudiwa hadi huduma ya ziada itakapopatikana.
- ➔ Vodacom Tanzania imekodi mfumo wa kitaifa wa mawasiliano kwa ajili ya kutumia katika oparesheni zake kutoka serikalini na mfumo wa mawasiliano ya kimataifa kutoka katika kampuni za EASSy na SEACOM. Kushindwa kwa kampuni hizi kufikia viwango vya kutoa huduma vya kwenye mikataba kunaweza kuathiri huduma zitolewazo na Vodacom Tanzania kwa wateja wake.
- ➔ Vodacom Tanzania ina mikataba ya maingiliano ya mawasiliano na makampuni mengine yanayotoa huduma za mawasiliano ya simu ambazo zinaruhusu wateja wa Vodacom Tanzania kuweza kupiga simu kwenye mitandao mingine ya simu nchini na nje ya nchi. Kushindwa kwa Vodacom Tanzania kuingia na kutunza mikataba iliyo kubalika na watoa huduma wengine wa mawasiliano ya simu kunaweza kuzuia wateja wake kupiga simu kwa wateja wa mitandao mingine katika soko husika ambapo inaweza kuathiri sana biashara ya Vodacom Tanzania na matokeo yake ya kiutendaji.

Kusimamia ufanisi na mahusiano na makampuni yanayotoa huduma kwa Vodacom Tanzania ni kipaumbele cha Vodacom Tanzania.

8.1.2.3 Vodacom Tanzania inaweza kuingia gharama kubwa kutokana na udanganyifu ambao unaweza ukaathiri uendeshaji wake

Vodacom Tanzania inaweza ingia gharama na kupoteza mapato kutokana matumizi ya mtandao wake pasipo kibali ikiwa ni pamoja na gharama za kiuongozi na za mtaji zinazohusiana na matumizi yasiyolipiwa pamoja na kuchunguza, uangalizi na kupunguza matukio ya udanganyifu. Udanganyifu pia unaathiri gharama za kuunganishwa, uwezo wa utendaji, uongozi na malipo kwa watoa huduma wengine wa nje kwa gharama ambazo hazilipiwi bili.

8.1.2.4 Gharama za kuendesha mtandao wa Vodacom Tanzania zinaweza kuwa kubwa kutokana na kutokuwa na umeme wa uhakika

Kutokuwepo kwa umeme wa uhakika katika nchi kumepelekea kuwepo kwa uhitaji mkubwa na changamoto katika uzalishaji wa umeme na utaratibu wa usambazaji kunaweza ongeza gharama za kuhudumia mtandao. Ikitokea kunakuwa na uhaba wa umeme, gharama za uzalishaji wa umeme kwa kutumia majenereta zitaongezeka na kupelekea kuwa na gharama kubwa za uzalishaji na uwezekano mkubwa wa kuathirika kwa faida.

8.1.2.5 Vodacom Tanzania inaweza athirika na udhibiti wa mtandao

Vodacom Tanzania inahakikisha kuwa ina programu ya usalama wa hali yajuu ili kulinda, kuangalia na kudhibiti mashambulizi mabaya ya mtandao wake. Ungalifu mkubwa unatumika kuhakikisha kuwa mtandao na taarifa za wateja zinalindwa. Vodacom Tanzania ina kituo chenye hadhi ya kimataifa cha kutambua majaribio yote ya kushambulia mtandao na kufanya mipango ya ukaguzi endelevu. Mtandao na miundombinu yake imeundwa na taadhari za kiusalama na udhibiti wake umeundwa kwa utaratibu wa viwango vya kimataifa.

8.1.2.6 Kampuni ipo katika hatari zinazohusiana na Vodacom-Mpesa na Sheria za utakatishaji fedha

Vodacom Tanzania inachukulia kwa umakini jukumu la kusimamia sheria ya utakatishaji na imewekeza sana kuhakikisha uangalizi mkubwa katika mfumo wa Vodacom – Mpesa. Vodacom M-pesa inafaida nyingi za kijamii na imeimarisha muingiliano wa kifedha Tanzania na duniani kote. Ni muhimu kuwa faida hizi haziingiliwi na matukio ya kuhujumiwa kwa huduma hii kwa nia ya uhalifu.

8.1.2.7 Kampuni inaweza athiriwa na kuondoka kwa wafanyakazi muhimu

Vodacom Tanzania inafanya kazi katika sekta yenye ushindani sana na ipo katika hatari ya kuondokewa na wafanyakazi wake muhimu wenye ujuzi. Kuondokewa na wafanyakazi wenye maarifa ya kiufundi na utaalamu kunaweza kukaathiri utendaji wa kampuni na kuongeza gharama ya wafanyakazi.

Vodacom Tanzania imejikita katika kuhakikisha kuwa ina wafanyakazi wenye taaluma husika kwa ajili ya mafanikio ya muda mrefu kibiashara. Vodacom Tanzania inachukua na kuwatunza wafanyakazi wake muhimu kwa umakini kwa kupitia mpango wake wa kukabidhi madaraka na programu ya kuendeleza vipaji.

### 8.1.3 Hatari za Kifedha

8.1.3.1 Kampuni haipo huru na hatari ya kubadilika kwa thamani ya fedha za kigeni

Sehemu kubwa ya matumizi ya mtaji ya Vodacom Tanzania yapo katika Yuro na Dola za kimarekani, ambapo mapato yake yapo katika Shilingi za Kitanzania. Vodacom Tanzania haiwezi kuhakikisha kuwa kushuka na kupanda kwa viwango vya kubadilishia fedha za kitanzania dhidi ya Yuro na Dola za kimarekani hakuwezi kuathiri biashara, hali ya kifedha na matokeo ya utendaji wake. Kwa kila namna inayowezekana, Vodacom Tanzania inatumia mikataba ya mtazamo wa mbele (forward contracts) kuepukana na hatari hizi. Utaratibu wa kuweka kinga hautumiki kwa madhumuni ya kubashiri mwelekeo wa soko.

8.1.3.2 Kampuni haipo huru na hatari za ukwasi

Hatari za ukwasi ni pale ambapo Vodacom Tanzania itashindwa kulipa mahitaji yake ya kifedha pale itakapo hitajika. Njia ya Vodacom Tanzania kukabiliana na hatari hii ni kwa kuhakikisha ina fedha za kutosha kulipa madeni yake yanapotakiwa kulipwa katika hali ya kawaida na katika hali ngumu bila ya kuingia hasara au kuharibu hadhi ya Vodacom Tanzania. Kuendelea kuangalia mara kwa mara mtiririko wa fedha wa sasa na baadae na muda wa kulipa madeni ni jambo linalozingatiwa ambapo inaipa uwezo Vodacom Tanzania uhakika wa kutatua masuala ya majukumu ya kifedha pale inapohitajika. Pamoja ya kwamba Vodacom Tanzania imejipanga kukabiliana na hatari hii, katika mazingira ambayo ni vigumu kuyatabiri uwezekano wa kushindwa kukabiliana na hatari hii upo.

8.1.3.3 Kampuni inaweza kuathiriwa na hatari ya kodi

Mazingira magumu ya kodi Tanzania yameleta changamoto kadhaa kwenye kampuni ya Vodacom Tanzania. Sheria za kodi ni ngumu na zinatofautiana katika tafsiri, matokeo yake Vodacom Tanzania ina kesi za madai zinazohusiana na kodi ambazo zipo katika ngazi mbalimbali za rufaa. Kwa taarifa zaidi ya kesi hizo, rejea kwenye taarifa ya mshauri wa sheria sehemu ya 9 ya muhtasari wa kiingereza chini ya kipengele cha 6.

Sehemu kubwa ya migogoro ya kodi kati ya Vodacom Tanzania na mamlaka ya kodi imeanzia kwenye ukaguzi na mapitio ya maswala ya kodi yaliyofanyika na mamlaka ya kodi. Ukaguzi mkubwa wa mwisho umekwenda hadi kipindi ya mwaka wa mapato wa 2013. Matokeo yake, baadhi ya masuala ya kodi hayajatatuliwa na yanaweza kujitokeza kwenye ukaguzi wa mwaka unaofuata.

Sheria za kodi zinaweza kubailika na hivyo sheria mpya zinaweza tolewa au viwango vya kodi vinaweza kubadilika kadiri muda unavyo kwenda ambapo inaweza kuathiri faida ya baadae ya Vodacom Tanzania.

## 8.2 Hatari za Kisiasa, Kisheria na Kanuni

### 8.2.1 Maendeleo ya siasa, uchumi na jamii ndani ya Tanzania

Tanzania haitarajiwi kukabiliana na tishio lolote kubwa litakalo athiri utengemano wake, ingawa kuongezeka kwa mikingamo ya kisiasa katika vyama vya siasa nchini kunaweza chanzo cha kuleta mabadiliko. Uimara wa utengamano wa siasa utaendelea kutunzwa, na kuungwa mkono na wapigakura walio na imani na taratibu za kidemokrasia.

Deni la taifa la ndani limeongezeka ghafla katika miaka ya karibuni, hii imetokea pamoja na kukua kwa kasi ya uchumi na viwango vya madeni kudhibitiwa vizuri. Serikali inatarajia kukopa zaidi ili kupitia miradi ya miundombinu mipango ya serikali haitaleti madhara makubwa ya kifedha. Kadhalika, uwezo wa kukopesha unategemeana na matarajio ya ukuaji wa uchumi. Mtazamo wa thamani ya shilingi unaonekana ni wa kuridhisha na Benki Kuu ina hazina ya fedha ya kigeni ambayo inaweza kufanya manunuzi ya nje ya nchi kwa miezi 3.6, hivyo ina uwezo wa kudhibiti mabadiliko ya viwango vya kubadilishia fedha kwa muda mfupi.

Pato la mtu mmoja moja litabaki kuwa kikwazo kikubwa katika mtazamo wa kati wa ukuaji wa uchumi. Kuendelea kutegemea kilimo cha kutegemea mvua na uzalishaji wa umeme kwa njia ya maji kumeendelea kuweka uchumi katika hali ya hatari itokanayo na mabadiliko ya hewa.

## 8.2.2 Hatari ya sheria za usimamizi wa mazingira

8.2.2.1 Uamuzi wa Serikali na mamlaka zake unaweza kuathiri biashara ya Vodacom Tanzania. Umuhimu wa sekta hii ukizingatiwa katika nchi, biashara ya Vodacom Tanzania ipokatika uwezekano mkubwa wa kukabiliwa na matakwa ya sheria na kanuni na uangalizi mkubwa wa vyombo vya usimamizi. Wizara ya Kazi, Usafirishaji na Mawasiliano na wizara ya Fedha ni wizara zenye mamlaka ya kusimamia sekta ambayo Vodacom inafanya kazi. Wasimamizi wa kuu ni TCRA na BOT. Mamlaka ya Ushindani ina mamlaka katika usimamizi wa ushindani katika sekta ambapo TCRA haina mamlaka.

Maamuzi ya sera za serikali, mabadiliko ya kanuni na usimamizi wake kuna athari kubwa katika mazingira ya kazi za Vodacom Tanzania na washindani wake.

Hii inajumuisha uamuzi wa kutoa vibali kwa waendeshaji waliopo na wapya; utolewaji wa spektra na namba; upangaji wa tozo na kodi; usimamizi wa tozo za huduma ya wateja wadogo na wakubwa; usimamizi wa leseni na majukumu mengine ya usimamizi wa kanuni na uwasilishwaji wa sheria zilizotungwa.

Yafuatayo ni matokeo ya baadhi ya maamuzi ambayo yanaweza leta athari kwenye biashara ya kampuni:

- ➔ Sera mpya ya Teknolojia ya Habari na Mawasiliano  
Wakati Vodacom Tanzania inaunga mkono utolewaji wa Sera ya Taifa ya Teknolojia ya Habari na Mawasiliano ya mwaka 2016 na malengo yake, utekelezaji wa wa sera hii unaweza kuleta mabadiliko katika mazingira ya usimamizi wa kanuni ambazo zinaweza kwa kiasi kikubwa kuathiri oparesheni za Vodacom Tanzania.
- ➔ Utoaji wa leseni mpya unaleta hatari ya kuathiri faida katika sekta  
Utolewaji wa leseni mpya kwa waendeshaji wapya mwaka uliopita kumeleta ujio wa wamiliki leseni nane kwenye soko ambalo tayari limeshakuwa na ushindani mkubwa. Maamuzi ya serikali na TCRA ya kuwawapa leseni na utowaji wa spektra umeleta mshindo mkubwa kwenye soko na mazingira ya ushindani na hivyo unaweza kuleta madhara kwenye mapato na faida ya Vodacom Tanzania.
- ➔ Sera ya serikali ya kuongeza mapato ya ndani imepelekea kuongezeka kwa viwango vya kodi katika sekta

Kodi ndogondogo:

Katika bajeti ya serikali, kupitia Sheria ya Fedha, imeongeza viwango vya ushuru na kuongeza tozo ya VAT kwenye huduma za mawasiliano (sauti, data na ujumbe mfupi) na huduma za kifedha za simu (Vodacom M-Pesa). Ongezeko la kodi hizi kwenye mawasiliano ya simu na huduma za kifedha za simu kunapunguza uwezo wa matumizi wa mteja ambapo pia huleta madhara kwenye mapato na faida ya Vodacom Tanzania.

Kodi za Msingi:

Mabadiliko ya kanuni za Mfuko wa Huduma za Mawasiliano Ulimwenguni (UCSAF) yanawezaleta athari kwenye faida ya Vodacom Tanzania

Serikali imetoa mabadiliko ya awali ya kanuni za UCSAF ambayo yanajumuisha kusudio la kuongeza tozo ya huduma kutoka asilimia 0.3 ya pato la huduma hadi asilimia 1 ya pato la huduma. Ongezeko hili la tozo kimsingi ni ongezeko la ziada la kodi kwenye tasnia ambayo tayari imesha tozwa kodi nyingi na inaweza kuleta athari kwenye faida ya Vodacom Tanzania.

Sheria ya fedha ya Serikali za Mitaa (LGFA) na Mamlaka ya serikali za mitaa.

Serikali imetoa muswada wa mapitio ya sheria ya fedha ya serikali za mitaa; sheria hii inapendekeza ongezeko la kiwango cha tozo ya huduma inayolipiwa kutoka asilimia 0.3 hadi kufikia asilimia 1.5 ya mapato baada ya kutoa kodi ya ongezeko la thamani na tozo ya biashara zote. Sheria hii pia inaipa nguvu mamlaka ya serikali za mitaa kuweka tozo kwenye minara ya mawimbi ya mawasiliano. Hii itapelekea ongezeko la kodi maradufu ambapo minara ni sehemu ya miundombinu inayoleta mapato ambayo yanatakiwa kulipiwa kodi.

Ongezeko la kodi zinapelekea ongezeko la kodi kwenye sekta binafsi na tasnia ya mawasiliano ya simu ambapo faida ya Vodacom Tanzania itaathirika.

8.2.2.2 Kutokutekeleza kanuni na vigezo vya leseni kunaweza leta athari kwenye biashara ya Vodacom Tanzania

Sera ya serikali ya awamu ya tano katika kushughukia wasiotekeleza matakwa ya sheria imepelekea kuwepo kwa udhibiti mkuu kwa wasimamizi wa sheria. Kama kampuni nyingine, Vodacom Tanzania inajioezwa mazingira ya mabadiliko haya mapya na imeweka jitihada kwenye taratibu zake kuhakikisha utekelezaji wa kanuni na sheria.

8.2.2.3 Vodacom Tanzania ipo katika hatari ya kuingia kwenye kesi za mashtaka, madai au kisheria

Vodacom Tanzania ipo katika hatari mbalimbali zinazohusiana na masuala ya kesi kwa sasa au kwa baadaye. Madai ya mahakamani na kesi za kisheria hayawezi kutabirika na kesi ambazo Vodacom Tanzania inahusika, ama itahusishwa zinaweza kuwa na athari kwenye matokeo ya utendaji wake au hali ya kifedha.

8.2.2.4 Mabadiliko ya Sheria za Masoko ya Mitaji na Dhamana na kanuni zake yanaweza kuathiri biashara ya Vodacom Tanzania

Vodacom Tanzania nia kampuni inayomilikiwa na jamii, ipo chini ya uangalizi wa sheria ya Masoko ya Mitaji na Dhamana na kanuni zake. Sheria hizi na kanuni zake zinaweza kubadilishwa na Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana mara kwa mara. Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana inaweza kutoa kanuni mpya ilikusaidia usimamizi wa soko kila inapohitajika. Mabadiliko hayo na kanuni mpya zinaweza kuathiri biashara ya Vodacom Tanzania.

### 8.3 Hatari zinazohusiana na uuzwaji wa hisa za Vodacom Tanzania

#### 8.3.1 Malipo ya hisa yanaweza kuchukua muda mrefu kuliko inavyo tarajiwa

Maombi ya kununua hisa yatafanyika kwa kuandika na kwa sehemu itakuwa kwa mfumo wa kiteknolojia. Mchakato huu unaweza kuchukua muda mrefu kuliko inavyo tarajiwa kutokana na kiwango kikubwa cha maombi, uwezo mdogo wa kupanga oda na kuchelewa kufungua akaunti za kununulia hisa na makosa ya uandishi. Muda wa malipo unatazamiwa kuwa siku 53 kutokea siku ya mwisho ya uuzwaji wa hisa.

#### 8.3.2 Hakuna soko kwa hisa zinazwa na hakuna uhakika wanahisa wanaweza kupata fedha za kutosha

Kabla ya uuzwaji wa hisa hizi, hakukuwa na soko la Hisa za Vodacom Tanzania. Vodacom Tanzania na wanahisa wake wa sasa hawawezi kubashiri kama uhitaji wa wawekezaji watarajiwa wa Vodacom Tanzania watapelekea kuwepo kwa maendeleo ya mauzo ya hisa kwenye soko la DSE. Bei ya hisa imeamuliwa kwa kushauriana na Mshauri Mkuu na inaweza isiwe bei dhahiri ambayo itaumika baada ya soko kufunguliwa baada yamauzo.

## 9 Sheria na Taarifa nyingine

### 9.1 Taarifa za kuundwa kampuni

Vodacom Tanzania iliundwa mwezi Disemba, 1999 chini ya Sheria za Makampuni kama kapuni binafsi na ikapewa usajili namba 3850. Mwezi Novemba, 2016, Vodacom Tanzania ilibadili hadhi yake na kuwa Kampuni inayo milikwa na Jamii kwa hisa na kufuatia na kubadilisha jina lake kutoka Vodacom Tanzania Limited kwenda Vodacom Tanzania Public Limited Company.

### 9.2 Ofisi iliyo sajiliwa na Vodacom Tanzania

Ofisi iliyosajiliwa na Vodacom Tanzania iko Mlimani City Office Park, Mlimani City, barabara ya Sam Nujoma, Dar es Salaam, Sanduku la Posta ni 2369, Dar es Salaam, Jamhuri ya Muungano wa Tanzania.

### 9.3 Hisa na Mtaji wa kampuni

Hisa zilizoidhinishwa kama mtaji wa Vodacom Tanzania kwa tarehe ya Muhtasari huu ni TZS 200 bilioni ikiwa zimesheheni hisa za kawaida bilioni 4 zenye thamani ya TZS 50 kwa kila moja.

Kipindi cha mwaka wa fedha 2017, kampuni ilibadilisha mgawanyo wa hisa zake za kawaida kutoka bilioni 2 hadi kufikia bilioni 4 na kupunguza thamani ya hisa moja kutoka TZS 100 hadi TZS 50 kwa hisa.

Viashiria vya fedha kama thamani ya rasilimali kwa hisa na pato kwa hisa ambavyo vimeonyeshwa kwenye Muhtasari huu zimepigwa hesabu kwa msingi wa hisa milioni 840 zilizo tolewa kwa mwaka wa fedha ulio ishia 31 Machi 2016, 1,680 kwa mwaka utakaoishia 31 Machi 2017 na 2,2470 milioni kwa mwaka utakao ishia 31 Machi 2017.

### 9.4 Mtaji wa Vodacom Tanzania

Hisa zilizotolewa na kulipiwa ni TZS 84,000,010,000 na kugawanywa kwa hisa 1,680,000,200 kwa TZS 50 kwa kila hisa.

Wamiliki wa hisa za kawaida wanaruhusiwa kupokea gawio litakalokuwa likitolewa kila muda unapofika.

### 9.5 Madeni ya Vodacom Tanzania

Kwa tarehe 31 Machi 2016, Vodacom Tanzania ilikuwa na deni la TZS 220.7 bilioni. Mikopo hiyo inajumuisha iliyotolewa na Vodacom Group Limited (Jumla ya TZS 210.0 bilioni) na Mirambo Limited TZS 0.6 bilioni) pamoja na deni katika akaunti ya benki TZS 10.1 bilioni.

Mikopo yote imetolewa taarifa kwenye madeni ya ndani ya mwaka mmoja kwenye taarifa ya fedha had 31 Machi 2016. Kumekuwa na kusudi la kulipa mikopo hii miezi kumi na mbili ijayo au kwa tarehe ya baadae kama ambavyo wanahisa na Vodacom Tanzania limited watakavyo kubaliana kwa maandishi.

### 9.6 Wamiliki

#### Muundo wa umiliki kabla ya usajili

| Jina                  | Idadi ya Hisa        |
|-----------------------|----------------------|
| Vodacom Group Limited | 1 092 000 130        |
| Mirambo Limited       | 588 000 070          |
| <b>Jumla</b>          | <b>1 680 000 200</b> |

Vodacom Group Limited inamiliki moja kwa moja asilimia 65 na asilimia 17.15% kupitia kampuni ya Mirambo Limited.

#### Muundo wa umiliki baada ya usajili

| Jina                  | Idadi ya Hisa        |
|-----------------------|----------------------|
| Vodacom Group Limited | 1 092 000 130        |
| Mirambo Limited       | 588 000 070          |
| Umma                  | 560 000 100          |
| <b>Jumla</b>          | <b>2 240 000 300</b> |



# KIAMBATANISHO I: MFANO WA FOMU YA MAOMBI

Maombi ya kununua Hisa za Vodacom Tanzania

Kuhusiana Mauzo ya Hisa za Awali 560,000,100 za kawaida za Vodacom Tanzania

NA. FOMU YA MAOMBI: .....

## JAZA KWA HERUFI KUBWA

|           |                     |                  |
|-----------|---------------------|------------------|
| <b>A:</b> | <b>Namba ya CSD</b> | Namba ya wakala. |
|-----------|---------------------|------------------|

|           |                         |  |
|-----------|-------------------------|--|
| <b>B:</b> | <b>TAARIFA ZA BENKI</b> |  |
|           | <b>Jina la Benki</b>    |  |
|           | <b>Namba ya Akaunti</b> |  |

|           |                             |                           |
|-----------|-----------------------------|---------------------------|
| <b>C:</b> | <b>MWOMBAJI (WAOMBAJI)</b>  |                           |
|           | <b>Kwanza</b>               | <b>Kati</b>               |
|           | <b>Mwisho</b>               |                           |
|           | <b>Mwombaji wa kwanza</b>   | <b>Uraia</b>              |
|           | <b>Maombi ya pamoja - 1</b> | <b>Uraia</b>              |
|           | <b>Maombi ya pamoja - 2</b> | <b>Uraia</b>              |
|           | <b>Maombi ya Kampuni</b>    |                           |
|           | <b>Namba ya usajili</b>     | <b>Nchi iliyosajiliwa</b> |
|           | <b>Mawasiliano</b>          | <b>SLP</b>                |
|           | <b>Simu</b>                 | <b>Barua pepe</b>         |
|           | <b>SLP</b>                  | <b>Simu</b>               |
|           | <b>Barua pepe</b>           |                           |

|           |                                    |                                                       |
|-----------|------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>D:</b> | <b>MAOMBI</b>                      |                                                       |
|           | <b>Idadi ya hisa zilizounuliwa</b> | <b>Kiasi cha malipo [Idadi ya Hisa x Bei ya Hisa]</b> |

|           |                                                  |                                 |
|-----------|--------------------------------------------------|---------------------------------|
| <b>E:</b> | <b>MALIPO (Tafadhali weka tiki boksi husika)</b> |                                 |
|           | <b>Malipo kwa njia ya kielektroniki</b>          | <b>Taslimu</b>                  |
|           | <b>Malipo kwa njia ya simu</b>                   | <b>Namba ya simu ya mtumaji</b> |
|           | <b>Hundi namba</b>                               | <b>Dhamana ya Benki</b>         |

Mimi/sisi mwombaji/waombaji, nina/ tunathibitisha kuwa nina/tunastahili kuomba na kupatiwa hisa kwa utaratibu wa stahili zilizo orodheshwa kwenye kifungu 2.2.2 na 2.2.3 cha Muhutisari ulio tolewa na Vodacom Tanzania

|           |                          |                 |                 |                 |
|-----------|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>F:</b> | <b>SAHIHI</b>            | <b>Sahihi 1</b> | <b>Sahihi 2</b> | <b>Sahihi 3</b> |
|           | <b>Saini:</b>            |                 |                 |                 |
|           | <b>Tarehe (MM/MZ/MW)</b> |                 |                 |                 |

|           |                                                        |                                   |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>G:</b> |                                                        | Application Form No.:             |
|           | <b>STAKABADHI YA MTEJA</b>                             |                                   |
|           | <b>Jina la mwombaji: (Jina la kwanza/Kati/ Mwisho)</b> |                                   |
|           | <b>Namba ya CSD</b>                                    | <b>Idadi ya hisa zilizooombwa</b> |
|           | <b>Tarehe: (MM/MZ/MW)</b>                              |                                   |
|           | <b>RECEIVING AGENT</b>                                 | <b>SAINI NA MUHURI</b>            |

## KIAMBATANISHO II: MAELEKEZO YA KUJAZA FOMU YA MAOMBI

### Maelezo ya Jumla:

1. Mwombaji lazima uwe na akaunti ya CSD. Ili kufungua akaunti mpya ya CSD, tafadhali wasiliana na wakala husika na uambatanishe akaunti yako ya CSD kwenye fomu ya maombi.
2. Waombaji wanatakiwa kusoma vigezo na masharti yaliyomo kwenye Muhtasari.
3. Muuzaji ana haki ya kukubali au kukataa maombi yoyote hasa ikiwa maelekezo yaliyowekwa kwenye Muhtasari huu hayajafuatwa.

### Maelezo Maalumu:

1. Sehemu A ni lazima ijazwe na waombaji wote na lazima ijazwe kwa usahihi.
2. Sehemu B ni lazima ijazwe na waombaji wote wa ndani ambao wana akaunti za benki Tanzania. Taarifa ya sehemu hii itatumika kwa ajili ya kurudisha fedha (endapo itatokea fedha zinatakiwa kurudishwa).
3. Sehemu C inatakiwa ijazwe kwa usahihi, majina ya kwenye akaunti ya CSD lazima yawe sawa na yale yaliyojazwa sehemu A na endapo hayapo sawa, mwombaji anashauriwa kuhakiki taarifa zake haraka iwezekanavyo kupitia kwa wakala.
4. Sehemu D – waombaji wanatakiwa waombe kununua kiasi cha chini cha hisa 100 na kwa kigawe cha 10. Kiasi kitakachi lipiwa kitakuwa idadi ya hisa zilizoombwa kuzidishwa na TZS 850. Kwa mfano hisa  $120 \times \text{TZS}500 = 60,000$ .
5. Sehemu E inatoa machaguo matano ya namna ya kufanya malipo ikiwa ni pamoja na kuhamisha pesa kwa simu, Pesa taslimu. Tafadhali weka tiki kwenye boksi husika. Endapo unatumia kulipia kwa simu, toa taarifa sahihi zinazo hitajika.
6. Sehemu F ni kwa ajili ya kusaini na tarehe [sio baada ya siku ya kufunga mauzo]. Kwa taasisi na makampuni. Watia saini lazima wawe wale walio na kibali.
7. Sehemu ya stakabadhi ya mteja lazima ijazwe yote na mwombaji anatakiwa ahifadhi stakabadhi yake sehemu salama.

# MAWAKALA WA KUUZA HISA NA KUKUSANYA FEDHA

## Orbit Securities Company Limited

SLP 70254, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 4, Jengo la Golden Jubilee  
Mtaa wa Ohio  
Simu: +255 22 2111758,  
Faksi: +255 22 2113067  
Barua pepe: orbit@orbit.co.tz  
Tovuti: www.orbit.co.tz

## Core Securities Ltd

SLP 76800, Dar es Salaam.  
Ghorofa ya 4 Jengo la Elite City,  
Mtaa wa Samora,  
Simu: +255 22 2123103,  
Faksi: +255 22 2122562  
Barua pepe: info@coresecurities.co.tz  
Tovuti: www.coresecurities.co.tz

## Tanzania Securities Limited

SLP 9821, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 7, Jengo la IPS  
Makutano ya Mitaa ya Samora na Azikiwe  
Simu: +255 (22) 2112807  
Nukushi: +255 (22) 2112809  
Simu ya Mkononi: +255 718 799997 / +255 713 244758  
Barua pepe: info@tanzaniasecurities.co.tz  
Tovuti: www.tanzaniasecurities.co.tz

## Vertex International Securities Ltd

SLP 13412, Dar es Salaam  
Jengo Pembeni mwa Ubalizi wa Zambia Makutano ya Mtaa ya Sokoine na Ohio,  
Simu: +255 22 2116382  
Nukushi: 255 22 2110387  
Barua pepe: vertex@vertex.co.tz, operations@vertex.co.tz  
Tovuti: www.vertex.co.tz

## TIB Rasilimali Limited

SLP 9373, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 3, Jengo la CHC  
Mtaa wa Samora,  
Simu: +255 22 2111711  
Nukushi: +255 22 2122883  
Simu ya Mkononi: +255 713 777818 / +255 784 777818  
Barua pepe: rasilimali@afrikaonline.co.tz

## SOLOMON Stockbrokers Limited

SLP 77049, Dar es Salaam  
Ghorofa ya Chini, Jengo la PPF (House), Makutano ya Mtaa ya Samora na Morogoro.  
Simu: +255 22 2124495/2112874  
Faksi: +255 22 2131969  
Simu ya Mkononi: +255 714 269090/+255 764 269090  
Barua pepe: solomon@simbanet.net, info@solomon.co.tz  
Tovuti: www.solomon.co.tz

## Zan Securities Limited

SLP 5366, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 2, Jengo la Viva Tower, Barabara ya Bibi Titi  
Simu: +255 22 2126415,  
Faksi: +255 22 2126414  
Simu ya Mkononi: +255 786 344767/+255 755 898425  
Barua pepe: info@zansec.com

## E. A. Capital Ltd

SLP 20650, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 6, IT Plaza,  
Mtaa wa Ohio  
Simu: +255 779740818  
Barua pepe: EC@EACAPITAL-TZ.COM

## Optima Corporate Finance Limited

SLP 4441, Dar es Salaam  
Ofisi: Kiwanja Na 565 "B", Mtaa wa Senga, Mikocheni  
Simu: +255 684 856648  
Barua pepe: gichohi@optimacorporate.co.tz

## ARCH Financial & Investment Advisory Limited

SLP 38028 Dar es Salaam  
Ghorofa ya 2, Wing C, NIC Life House Sokoine Drive/Ohio Street  
Simu: +255 22 732922396  
Nukushi: +255 22 732928489

## SMART Stock Brokers (T) Ltd

SLP 105678, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 1, Masdo House  
Mtaa wa Samora  
Simu: +255 22 2133607  
Barua pepe: info@smartstockbrokers.co.tz

## Maxcom Africa Limited [Mobile Banking]

SLP 31211, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 1, Chumba Na 3-4, Millennium Tower, Eneo la Makumbusho  
Simu: +255 757 244 424/+255 764 700 200  
Barua pepe: info@maxcomafrika.com

## Victory Financial Services Limited

SLP 8706, Dar es Salaam  
Jengo la ATC Bulding,  
Mtaa wa Ohio/Garden Avenue,  
Simu: +255 22 211 2691

## Prudential Capital Group Limited

SLP 8211, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 3, Tancot House  
Sokoine Drive/Pamba Road  
Simu: +255 687 89 49 93  
Barua pepe: info@prudentialcapitalgroup.com

## WASHAURI WA UWEKEZAJI

### Orbit Securities Company Limited

SLP 70254, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 4, Jengo la Golden Jubilee  
Mtaa wa Ohio  
Simu: +255 22 2111758,  
Faksi: +255 22 2113067  
Barua pepe: orbit@orbit.co.tz  
Tovuti: www.orbit.co.tz

### FTC Consultants Ltd

SLP 22731 Dar es Salaam  
Ghorofa ya 2, Osman Towers  
Mtaa wa Zanki  
Simu: +255 (77) 467 6676  
Nukushi: +255 (22) 213 0519  
Tovuti: www.ftc-tz.com

### Stanlib Tanzania Limited

SLP 7495, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 4, Maktaba Squire,  
Mtaa wa Maktaba

### Zan Securities Limited

SLP 5366, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 2, Jengo la Viva Tower, Barabara ya Bibi Titi  
Simu: +255 22 2126415,  
Faksi: +255 22 2126414  
Simu ya Mkononi: +255786 344767/ +255755898425  
Barua pepe: info@zansec.com

### Cornerstone Partners Ltd

SLP 9302 Dar es Salaam  
Kitengo 217, Harbour View Tower,  
Samora Avenue  
Simu: +255 22 212 3491/2  
Nukushi: +255 22 212 3493  
Barua pepe: info@cornerstonepartners.co.tz  
www.cornerstonepartners.co.tz

### Stanbic Bank (T) Ltd

SLP 72647, Dar es Salaam  
Stanbic Centre, 99A  
Barabara ya Kinondoni  
Simu: +255 22 266 6430/480  
+255 22 219 6467  
Nukushi: +255 22 266 6301  
Tovuti: www.stanbicbank.co.tz

### Vervet Global

SLP 75886, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 1, C&G Plaza, 672/2  
Barabara ya Mwai Kibaki,  
Mikocheni B,  
Simu: +255 688 315 248 / +255 787 850 526  
Barua pepe: info@vervetglobal.co.tz

### ARCH Financial & Investment Advisory Limited

SLP 38028 Dar es Salaam  
Ghorofa ya 2, Wing C, NIC Life House Sokoine Drive/OhioStreet  
Simu: +255 22 732922396  
Nukushi: +255 22 732928489

### Skylink Financial Services Limited

SLP 21338, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 4, Amani Place,  
Mtaa wa Ohio  
Simu: +255 22 2115381  
Nukushi: +255 22 2112786/ +255 22 2114562  
Barua pepe: info@skylinkfinancialservices.com

### Exim Advisory Services Ltd.

(Fund Manager)  
SLP 3219, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 8th, Jungo la Office Academy Scheme  
Kiwanja Na 2385/12,  
Mtaa wa Azikiwe

### SOLOMON Stockbrokers Limited

SLP 77049, Dar es Salaam  
Ghorofa ya Chini, Jengo la PPF (House), Makutano ya Mtaa ya Samora na Morogoro.  
Simu: +255 22 2124495/2112874  
Faksi: +255 22 2131969  
Simu ya Mkononi: +255 714 269090 / +255 764 269090  
Barua pepe: solomon@simbanet.net, info@solomon.co.tz  
Tovuti: www.solomon.co.tz

### Tanzania Securities Limited

SLP 9821, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 7, Jengo la IPS  
Makutano ya Mitaa ya Samora na Azikiwe  
Simu: +255 (22) 2112807  
Nukushi: +255 (22) 2112809  
Simu ya Mkononi: +255 718 799997 / +255 713 244758  
Barua pepe: info@tanzaniasecurities.co.tz  
Tovuti: www.tanzaniasecurities.co.tz

### **Standard Chartered Bank Tanzania Limited**

SLP 9011, Dar es Salaam  
International House, Mtaa wa Shaaban Robert,  
Garden Avenue  
Simu: +255 (22) 2122160 / 2122162  
Nukushi: +255 (22) 2122089

### **TIB Rasilimali Limited**

SLP 9373, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 3, Jengo la CHC  
Mtaa wa Samora,  
Simu: +255 22 2111711  
Nukushi: +255 22 2122883  
Simu ya Mkononi: +255 713 777818 / +255 784 777818  
Barua pepe: rasilimali@africaonline.co.tz

### **Consultants for Resources Evaluation Limited (CORE)**

SLP 76800, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 4, Jengo la Elite  
Makutano ya Samora Avenue na barabara ya Morogoro  
Simu: +255 - 22 - 2123103  
Nukushi: +255 - 22 - 2182521  
Barua pepe: info@coresecurities.co.tz,  
lfumbuka@coresecurities.co.tz;  
Tovuti: www.coresecurities.co.tz

### **Omega Capital Limited**

SLP 23227, Dar es Salaam  
Jengo la Elite City  
c/o CORE Security Limited  
Samora Avenue  
SLP 76800 Dar es Salaam

### **Ernst & Young**

SLP 2475, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 4, Tanhouse Tower  
Kiwanja Na 34/1 Ursino South  
Barabara ya New Bagamoyo  
Simu: +255 22 266 6853,  
Nukushi: +255 22 266 6948  
barua pepe: info@ey.co.tz

### **Bank M Tanzania Limited**

SLP 96, Dar es Salaam  
Money Centre, Barabara ya Obama  
Simu: +255 22 2127824  
Nukushi: +255 22 2127825  
Tovuti: www.bankm.co.tz

### **Exim Bank Tanzania Limited**

SLP 1431, Dar es Salaam

### **Equity for Tanzania Ltd (EFTA)**

SLP 1747, Moshi  
Simu: +255 27 2750657

### **National Bank of Commerce Limited**

SLP 1863, Dar es Salaam  
Mtaa wa Azikiwe  
Simu: +255 22 2199793/+255 768980191  
Nukushi: +255 22 2112887/ 2113749  
Barua pepe: contact.nbc@nbctz.com  
Tovuti: www.nbctz.com

### **Unit Trust of Tanzania (Fund Manager)**

SLP 14825, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 3, Sukari House  
Sokoine Drive / Ohio Street  
Simu: +255 22 212 2501/2137592  
Nukushi: +255 22 21 3 7593  
Barua pepe: uwekezaji@utt-tz.org  
Tovuti: www.utt-tz.org

### **M Capital Partners Limited**

SLP 96, Dar es Salaam  
Kiwanja Na.8, Barabara ya Obama

### **SMART Stock Brokers (T) Ltd**

SLP 105678, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 1, Masdo House  
Mtaa wa Samora  
Simu: +255 22 2133607  
Barua pepe: info@smartstockbrokers.co.tz

### **Tanzania Mortgage Refinance Company**

SLP 105678, Dar ES Salaam  
Ghorofa ya 15, Golden Jubilee Tower,  
Mtaa wa Ohio

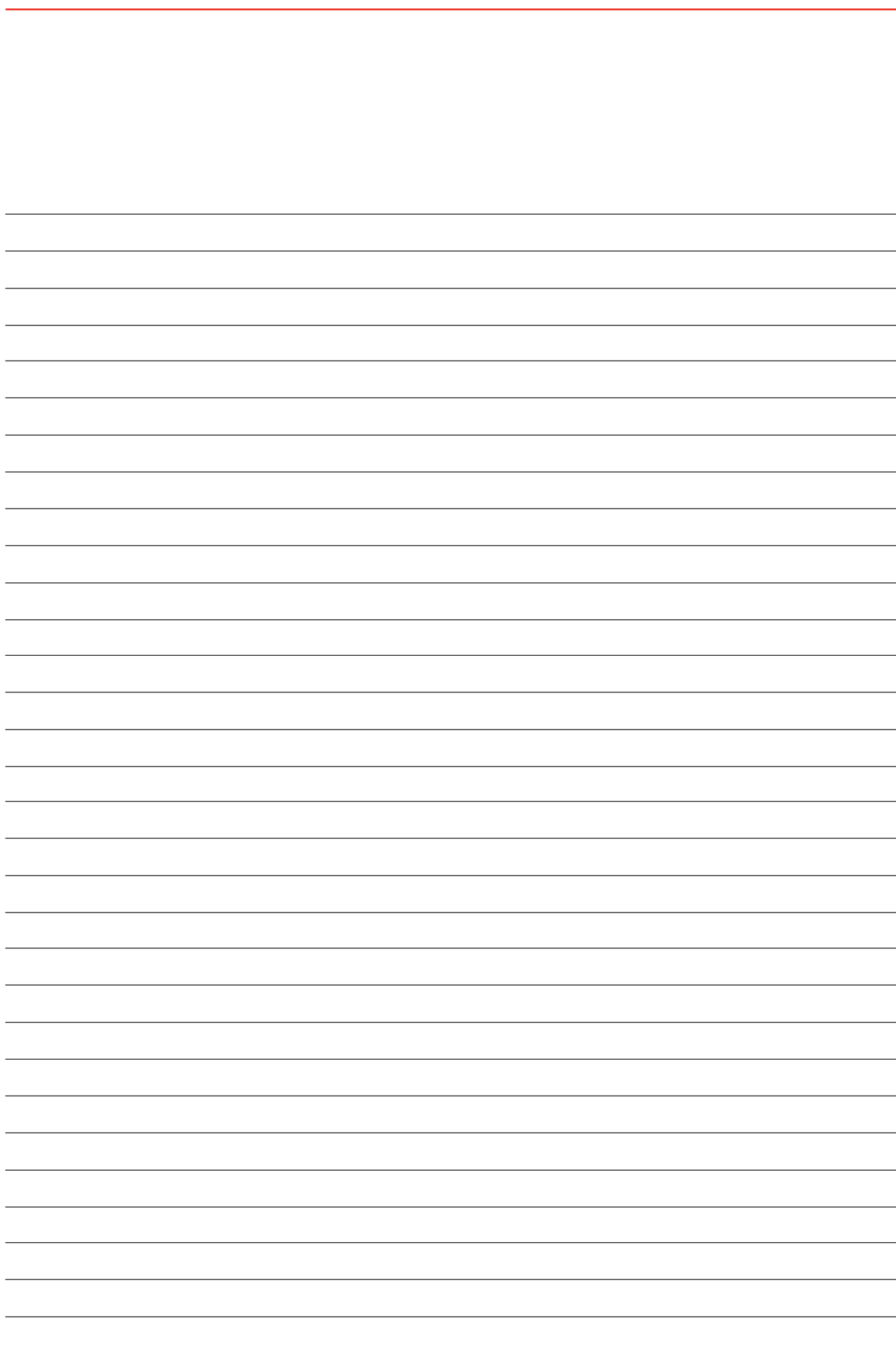
### **Prudential Capital Group Limited**

SLP 8211, Dar es Salaam  
Ghorofa ya 3, Tancot House  
Sokoine Drive/Pamba Road  
Simu: +255 687 89 49 93  
Barua pepe: info@prudentialcapitalgroup.com

### **Victory Financial Services Limited**

SLP 8706, Dar es Salaam  
Jengo la ATC Bulding,  
Mtaa wa Ohio/Garden Avenue,  
Simu: +255 22 211 2691

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 28 evenly spaced horizontal grey lines across its entire width, providing a guide for handwriting or typing. The paper itself is a clean, off-white color.



This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 20 evenly spaced horizontal grey lines across its entire width, providing a guide for handwriting or typing. The paper itself is a clean, off-white color.





**Vodacom**  
Kazi ni kwako