



Uwezeshwaji na Uboreshaji wa Huduma

Kupitia Vyama vya Watoa Huduma wa DLDM



UPATIKANAJI WA FEDHA

4

Kuwepo kwa rasilimali fedha ni moja ya nyezo muhimu katika kufanikisha uendeshaji na utendaji wa vyama vya watoa huduma wa maduka ya dawa muhimu (DLDM).

Hata hivyo, tathmini ya vyama vya watoa huduma wa DLDM Juni 2009 ilionesha kuwa vyama vyote vilikuwa katika hali ngumu ya kifedha. Vyama vilionekana kutegemea zaidi mapato kutokana na ada za viingilio vya chama na zile za mwaka. Hata hivyo, kiasi cha fedha kinachokusanywa kutokana na ada hizo hakiwezi kukidhi mahitaji ya kifedha ya vyama hivyo.

Ingawa baadhi ya vyama vimejaribu kuongeza mapato yao kwa kupandisha ada za kila mwezi, hatua hizo hazijaweza kuinua kipato cha vyama hivyo. Mambo mengine mazuri yaliyofanywa na baadhi ya vyama hivyo ni kuanzisha miradi ya kiuchumi kama uzalishaji wa mbogamboga, ijapokuwa nalo halikuwa na mafanikio ya kuridhisha katika kuongeza mapato ya vyama hivyo kwa sababu zilizokuwa nje ya uwezo wao.

Hata hivyo, vyama havijatumia vema fursa mbalimbali zilizopo za kujiongeza mapato kwa ajili ya shughuli za uendeshaji wa vyama hivyo. Kwa vile rasilimali fedha ni moja ya nguzo muhimu sana ya kufanya mipango ya vyama iendeleo, ni muhimu kuwa na watu wenye uwezo wa kutosha katika Kamati ya Utendaji watakaokuwa mstari wa mbele kuhakikisha kwamba vyanzo vya fedha vitatumika vema ili kuongeza mapato. Baadhi ya vyanzo hivyo vinaweza kama ifuatazo:-

- Misaada ya kifedha kutoka serikalini kwa vikundi vya kiuchumi;
- Uanzishaji wa shughuli za kiuchumi zitakazoingiza mapato kwa vyama;
- Kuanzisha vikundi vya ushirika wa akiba na mikopo (SACCOs);
- Kuchukua mikopo kutoka katika taasisi za fedha zinazotoa mikopo;



Kuwa na mpango mzuri kutasaidia sana katika utafutaji wa msaada wa kifedha.

- Misaada kutoka taasisi au mashirika ya ndani na nje ya nchi;
- Kupanga shughuli za kuchangisha fedha;
- Kutengeneza na kuuza vifaa vya chama kama kofia, fulana, sare za DLDM, kalenda nk.

Kutafuta kifedha kutoka serikalini

Kuna vyanzo mbalimbali za fedha serikalini ambavyo vyama vya watoa huduma wa DLDM wangeweza kuvitumia ili kuimarisha uwezo wao wa kifedha. Baadhi ya fursa hizo zinapatikana katika halmashauri hasa baada ya utekelezaji wa sera ya 'madaraka wilayani' kuanzishwa. Kwa hiyo, vyama hivyo vikiwa huko wilayani vingeweza kufanya kazi kwa karibu sana na halmashauri, ili kuhakikisha kuwa vyama vyao vinaingizwa katika mipango kabambe ya halmashauri na kupata msaada wa kifedha kusaidia mipango yao. Hata hivyo, ili vyama hivyo viweze kudhaminiwa na maombi yao kusikilizwa, lazima viwe na mipango ambayo wataiwasilisha ikiwa pamoja na bajeti zinazoonesha mahitaji ya fedha zinazoombwa. Mipango na bajeti hizo zitakuwa vichocheo vya kuweza kufanya mazungumzo na maofisa wa halmashauri. Mara nyingi vikundi huomba msaada kutoka halmashauri bila kuwa na mipango thabiti au madhumuni ya kuomba fedha hizo kuwekwa bayana katika mpango. Katika hali hii itakuwa vigumu kupata msaada wa kifedha.

Baadhi ya vyanzo katika serikali ambavyo vinaweza kutoa msaada wa kifedha kwa shughuli za kiuchumi ni kama Mfuko wa Rais Jakaya Kikwete kwa ajili ya kusaidia wajasiriamali, Mfuko wa Maendeleo ya Jamii Tanzania (Tanzania Social Action Fund-TASAF) na mifuko mingine ya kusaidia vikundi vya wajasiriamali.

Ni muhimu kuwa na mpango madhubuti na uhusiano mzuri wa kutafuta msaada wa kifedha kutoka kwenye halmashauri au serikali. Njia zifuatazo zinaweza kusaidia kujenga uhusiano huo kati ya halmashauri na uongozi wa vyama hivyo:-

- Chama kichague mwanachama anayeheshimika ambaye jukumu lake kubwa litakuwa kujenga uhusiano mazuri na watu au maofisa wanaohusika katika idara mbalimbali za halmashauri. Yeye pia katika kufanya hivyo atakuwa anatafuta taarifa kuhusu fursa mbalimbali za misaada ya kifedha au hata mikopo ndani ya halmashauri au serikali kuu ambayo chama kinaweza kikafaidika.
- Chama pia lazima kitayarishe taarifa fupi na makini kuhusu chama, ambayo itaielezea chama chenyewe, madhumuni na shughuli, mafanikio na changamoto zake. Taarifa pia ioneshe faida ya chama hicho kwa kikundi na jamii. Ielezee pia muundo wa utawala kwa ujumla na ule wa fedha na namna ya kudhibiti matumizi ya fedha. Sisitiza pia umuhimu wa uongozi bora katika chama.
- Wakati wa mikutano mikuu ya mwaka na hata mikutano muhimu ya Kamati ya Utendaji, maofisa wanaohusika wa

Ili chama kiweze kupata msaada kutoka serikalini au kwa wafadhili, ni lazima kitayarishe mpango kabambe unaojieleza kwa kina. Mara nyingi vikundi hupeleka maombi yao bila kuwa na mpango au madhumuni yanayoeleweka na hivyo kukosa msaada.

halmashauri waalikwe kusikiliza. Kuwafanya wenyeviti au wakurugenzi wa halmashauri hizo, wageni rasmi katika mikutano mikuu ya mwaka. Hii itasaidia kuboresha uhusiano, kuwaweka karibu na hivyo kufanya mazungumzo yoyote ya kuomba msaada hapo baadaye kuwa rahisi.

- Wapatie taarifa za mwaka za chama na mahesabu ya mwaka ya fedha yaliyokaguliwa, kwani hii husaidia na kuipa moyo halmashauri kutambua kuwa fedha zinatumiwa kwa shughuli zilizopangwa na kuna uwazi katika matumizi ya fedha hizo.
- Muda wote kuwe na mpango kabambe wa chama pamoja na mahitaji ya bajeti yake. Washirikishe maofisa wa halmashauri wanaohusika kwa kuwapa mipango na bajeti hizo. Kwa kufanya hivyo, unaweza kupata hata misaada ya kiufundi kama mipango na bajeti zake zitahitaji masahihisho au kuboreshwa zaidi.

Kuwekeza kwenye shughuli za kiuchumi

(i) Shughuli za Kilimo

Kilimo ni uti wa mgongo wa uchumi wa Tanzania. Kilimo huzalisha nusu ya uchumi wa nchi, robo tatu ya mazao yote yanayouzwa nje na ni tegemezi la chakula na hutoa ajira ya karibu asilimia 80 ya Watanzania. Karibu shughuli zote za kiuchumi vijijini zinategemea sekta ya kilimo.

Septemba 2009 serikali ilizindua mpango wake wa *Kilimo Kwanza* (Agriculture First) ambao unatarajiwa kubadili hali ya kilimo nchini ukiwa na lengo la kupunguza umasikini. Mpango huu unaelezea mikakati mbalimbali ya utendaji ili kukabiliana na changamoto zilizopo na kutumia fursa zilizopo kuendesha kilimo cha kisasa na cha kibiashara.



Kuwepo kwa mpango mahususi wa kibiashara pamoja na msaada kutoka halmashauri, chama kinaweza kununua pembejeo za kilimo ambazo zinaweza kukodishwa ili kuongeza mapato ya chama.

Utekelezaji wa mkakati wa *Kilimo Kwanza* unatarajia kufungua milango ya fursa mbalimbali ikiwa ni pamoja na kurahisisha upatikanaji wa mikopo na kupunguza kwa gharama za pembejeo za kilimo kwa ajili ya kukuza uzalishaji. Fursa hizo zinaweza kutumiwa na vyama vya watoa huduma wa DLDM kwa kuwekeza kwenye kilimo ili kuongeza mapato yao.

Lakini kama ilivyoelezwa hapo awali, ili kuweza kufaidika na fursa hizo, chama lazima kiwe na mpango thabiti ambao unaweza kuwasaidia kupata msaada. Njia nyingine ni kupata ardhi kisheria na kutumia cheti cha kumiliki ardhi kama dhamana ya mkopo wa fedha katika taasisi ya fedha. Kuwepo mpango mzuri wa biashara, pamoja na msaada kutoka halmashauri kunaweza kusaidia chama kupata mkopo wa kuendeleza kilimo na hata kununua matrekta yatakayokodishwa ili kuingiza mapato zaidi kwa chama. Ili kupata mafanikio ni vizuri kuwahusisha maofisa wa kilimo katika halmashauri. Maofisa hao wana uelewa mzuri wa kitaalamu na hivyo wanaweza kuwapa msaada na kuwaelekeza njia za kufuata ili kupata mikopo.

(ii) Duka la dawa muhimu la jumla na rejareja

Uanzishwaji wa duka la dawa muhimu la jumla kwa mmiliki na kwa watoa dawa la rejareja na hata pia la jumla, ni baadhi ya shughuli za kiuchumi ambazo zinawezekana kabisa kufanyika bila matatizo yoyote kama chama kitaamua kufanya hivyo.

Utaratibu wa kuanzisha duka la jumla unahitaji ushirikishwaji mkubwa wa wanachama. Wazo hili linaweza kupelekwa kwa wanachama katika mkutano mkuu au maalumu. Kabla ya mkutano wa kujadili wazao hili Kamati ya Utendaji lazima itayarisha taarifa zote muhimu kuhusu suala zima la duka la jumla au rejareja, ili wanachama waweze kuelewa kwa undani mpango mzima na kuukubali. Kutokuwa na matayarisho ya kutosha inaweza kuwa sababu tosha ya wanachama kuukataa mpango huu kwa vile hawajaelewa au hawajashirikishwa



Kuanzishwa kwa duka la dawa la jumla katika wilaya kutapunguza muda wa kukosekana dawa katika maduka ya rejareja kwa vile duka hilo linaweza kufikiwa kirahsi zaidi.

ipasavyo. Kamati inaweza hata kumualika mtaalamu wa mambo haya kuwaelezea wanachama kwa kina zaidi kabla ya kutoa uamuzi.

Faida za kuanzisha biashara hiyo ni pamoja na:-

- Kuanzishwa kwa duka la jumla la aina hiyo katika wilaya kutapunguza muda wa kutokuwa na dawa, kwa vile wahusika wa maduka ya rejereja wataweza kufika wilayani haraka na kununua hata dawa chache ambazo zimekwisha kwenye maduka yao;
- Duka la jumla la wilaya litasaidia wanachama kuunganisha pamoja mahitaji yao ya dawa na vifaa vingine ili kuwawezesha kupata dawa na vifaa kwa bei nafuu.
- Wanachama wanaweza kununua dawa kwa bei maalumu ambayo ni nafuu zaidi watakaponunua kutoka katika duka lao la jumla. Wamiliki wasio wanachama watalazimika kununua dawa kwa bei ya kawaida ambayo haina punguzo lolote. Utaratibu huu huenda ukawa kichocheo kizuri kwa wamiliki wasio wanachama kujiunga na chama.
- Wanachama kuwa na duka lao la jumla ni sawa na kutoa fedha zao kwenye mfuko mmoja na kuzirudisha katika mfuko wa pili, kwa vile faida itakayopatikana katika mauzo ya jumla itagawiwa kwa kila mwanachama ambaye alinunua katika duka hilo, jambo ambalo lisingewezekana kama kusingekuwa na duka kama hilo.
- Wilaya nyingi hazina maduka ya jumla ya dawa. Kama vyama vya watoa huduma wa DLDM vitaanzisha maduka kama hayo, watakuwa wamechangia kwa kiasi kikubwa sana kuendeleza huduma za dawa nchini.
- Kitu kingine cha msingi ni uwezekano wa kuzungumza na Mamlaka ya Chakula na Dawa (TFDA) au Baraza la Wafamasia (PC) kupanua orodha ya dawa zinazoweza kuuzwa katika maduka hayo ya jumla, na kupunguza masharti ya usimamizi wa maduka hayo. Kuna sababu zote za msingi kwa nini mtoa dawa aliyefundishwa vizuri anaweza kufanya kazi katika maduka hayo akisimamiwa na mfamasia wa wilaya;
- Chama kinaweza pia kuzungumza na TFDA au Baraza la Wafamasia kuipa jukumu la pekee la kusambaza daftari la dawa, makoti ya watoa dawa na vifaa vingine ambavyo mamlaka itapenda visambazwe na maduka hayo kwa bei nafuu. Kwa kufanya hivyo, chama kitaongeza mapato yake na huku kikisaidia wanachama wake kufuata taratibu zilizowekwa na mamlaka.

Utartibu wa kuanzisha duka la dawa la jumla au la rejereja la chama, lazima ushirikishe wanachama ipasavyo ili waone kwamba wazo hilo ni lao.

Uanzishwaji wa vyama vya akiba na mikopo

Mikopo ya kibiashara kutoka kwenye benki za biashara mara nyingi ina masharti magumu ambayo baadhi ya watoa huduma wa DLDM hawayawezi.

Kwa hivyo, vyama lazima vitafute njia nyingine kuwasaidia wanachama wake na chama chenyewe kifedha ili biashara zao ziweze kuwa na tija. Vyama vya Akiba na Mikopo (SACCOs)

vinaweza kuanzishwa na kikundi au chama chenye wanachama wenye shughuli zinazofanana. Kuanzisha SACCOs kuna faida nyingi hasa kwa wenye biashara ndogo ndogo. Baadhi ya faida hizo ni:-

- Kusaidia kujenga tabia ya kuweka akiba na umakini wa biashara hasa kwa wajasiriamali wadogo;
- Kurahisisha upatikanaji wa mikopo kwa vile haina masharti magumu kama yale ya benki za biashara;
- Faida inayopatikana kutoka kwenye SACCOs ni mali ya wanachama wenyewe.

Watoa huduma wa DLDM wana uwezo wa kuanzisha SACCOs. Mara baada ya agenda hiyo kupitishwa na wengi, uongozi wa chama utaanza kushughulikia kuundwa kwa SACCOs. Ikumbukwe kuwa ijapokuwa uongozi una wajibu wa kufikiria na kubuni mbinu mbalimbali za kuendeleza chama hicho, hii haina maana kuwa wanaweza kuamua mambo makubwa kama hayo bila uamuzi wa pamoja wa wanachama. Uamuzi wowote mkubwa kama huu ukichukuliwa nje ya utaratibu wa kidemokrasia, huweza kuleta kutokuelewana na mfarakano na hivyo kukosa kuungwa mkono na wanachama wengi na hatimaye kushindwa kufikia malengo.

Ili kufanikisha agenda hiyo wakati wa mkutano, ni vyema uongozi ukafanya matayarisho yote ya msingi kwa kukusanya taarifa zote za msingi kuhusu SACCOs, na kama inawezekana mifano ya mafanikio itolewe. Maofisa wa ushirika au maendeleo wilaya waalikwe kufafanua zaidi kuhusu taratibu, sera na miongozo inayotakiwa kufuatwa ili kufikia lengo la kuwa na SACCOs.

SACCOs inaweza kusaidia kujenga tabia ya kuweka akiba na umakini wa biashara hasa kwa wajasiriamali wadogo.

Mikopo kutoka taasisi za fedha

Ingawa baadhi ya watoa huduma wa DLDM si rahisi kwao kupata mikopo kutoka katika benki za kibiashara, uzoefu umeonesha kuwa karibu sana na kufanya kazi pamoja na taasisi hizo kunaweza kuboresha masharti ya mikopo kwa kundi hili.

Mwaka 2008, Management Sciences for Health (MSH) ililishirikisha Shirika la Mennonite Development Associates (MEDA) kuunganisha wamiliki wa DLDM wa mikoa ya Ruvuma na Morogoro na taasisi za fedha, kwa lengo la kupata masharti nafuu ya mikopo kutoka benki za biashara. Kati ya benki ambazo zilishirikishwa katika zoezi hili zilikuwa National Microfinance Bank (NMB), National Bank of Commerce (NBC) and CRDB Bank. Benki zote hizi zina mtandao mkubwa sana nchini zikiwa katika miji mikubwa na midogo. Kutokana na mazungumzo hayo, baadhi ya benki zililegeza baadhi ya masharti yao ya mikopo. Kwa mfano, kiutaratibu benki nyingi hazitoi mikopo kwa wateja wanaokaa nje ya mzunguko wa kilomita 20 kutoka tawi linalotoa mkopo. Hata hivyo, matawi kadhaa ya benki ya NMB yalikubali kutoa mikopo kwa wamiliki wanaoishi kati ya kilomita 60 hadi 100 kutoka kwenye tawi lililotoa mkopo. Katika hali isiyo ya kawaida, benki ilikubali kutoa mkopo kwa kutumia

hata majengo yasiyo ya kudumu kama rehani. Hadi sasa wamiliki wengi wameendelea kupata mikopo kutoka benki hiyo na huku wakiendelea kulipa kwa wakati.

Uzoefu huu ni muhimu sana kwa vyama vya watoa huduma wa DLDM kwamba kwa kufanya shughuli karibu sana na taasisi hizo za fedha, wanaweza kuongeza uwezekano wa wanachama wao kuboresha hali yao kimtaji au kifedha.

Kutokana na uzoefu huu, vyama vya watoa huduma wa DLDM vinaweza kuwaunganisha wanachama wao na taasisi za kifedha ili kuwawezesha kupata mikopo kwa masharti nafuu. Pia chama kinaweza kusimama kama mdhamini wa wanachama wanaotaka kuchukua mikopo kutoka benki. Wanachama wanaopata mkopo kwa udhamini wa chama watalipa ada ndogo ikiwa kama chanzo kingine cha fedha kwa chama. Ikumbukwe pia kuwa kuna taasisi nyingi za fedha ambazo si benki za biashara lakini zina uwezo wa kutoa mikopo kwa vikundi, kwa vile kuna usalama zaidi na urahisi wa kufuatilia kuliko kukopesha watu binafsi.

Vyama hivi vina uwezo wa kukopeshwa kama kikundi na hivyo kuwasaidia wanachama wao kupata mikopo kwa masharti nafuu na kwa urahisi. Hata hivyo, uongozi wa chama lazima uwe na mpango uliotayarishwa vizuri unaoweza kuwasilishwa pamoja na maombi ya mkopo. Mpango pia uoneshe jinsi wanavyoweza kuwafuatilia au kuwabana wale waliokopa ili warejeshe mikopo kwa wakati muafaka. Chama kitumie uhusiano wake mzuri na uongozi wa halmashauri kupata msaada kutoka kwa wataalamu wa mipango na fedha, ili kuwa na mpango mzuri wa kuwasilisha wakati wa kuomba mkopo.

Misaada kutoka kwa wafadhili ndani na nje ya nchi

Kuna mashirika/taasisi nyingi za ndani na nje ambazo zina uwezo wa kusaidia vyama vya watoa huduma wa DLDM. Ili kupata msaada kutoka katika mashirika hayo, vyama vinahitajika:-

- Kuwa na mwelekeo, madhumuni na malengo yanayoeleweka na kuungwa mkono na mfadhili. Hii iwekwe kuwa kwenye maelezo mafupi kuhusu chama;
- Kukusanya taarifa za msingi kuhusu wafadhili hao ili kuelewa uwezo wao wa kitaasisi, mwelekeo au vipaumbele vyao vya maendeleo, na maeneo ambayo wangependelea kufadhili. Taarifa hizi zitasaidia kutambua maeneo maalumu kwa kila mfadhili na kujua kama atakuwa tayari kufadhili maeneo hayo yanayoombewa msaada;
- Kuwa na mpango madhubuti unaonesha jinsi chama kitakavyofikia malengo na madhumuni yake. Mpango huo uwe na bajeti iliyotengenezwa vizuri kwa kila ombi. Hii itasaidia wafadhili kuchagua maeneo wanayoweza kufadhili;

*Kuwa na mwelekeo,
madhumuni na malengo
yanayoeleweka, kunaweza
kusaidia chama kupata
msaada wa kifedha kutoka
kwa wafadhili mbalimbali
ndani na nje ya nchi.*

- Kuonesha uwezo wa chama kwa kuelezea mafanikio, au nini kinatarajia kufikia. Ili hili litendeke, chama kinahitaji utunzaji mzuri wa takwimu na nyaraka kuhusu mafanikio pamoja na uwazi na uwajibikaji katika uendeshaji wa shughuli za chama;
- Kutoa maelezo jinsi msaada unaombwa unavyoweza kukifaidisha chama na jamii inayohudumiwa.

Shughuli za kuchangisha fedha

Vyama hivyo pia vinaweza kutayarisha hafla za kuchangisha fedha. Watu wenye nyadhifa na uwezo wa kifedha ndani na nje ya wilaya wanaweza kualikwa kwenye hafla hizo. Madhumuni ya shughuli kama hizo ni kuchangisha fedha kutoka kwa waalikwa na wanachama wenyewe kutegemeana na uwezo wao. Watu wanaoweza kualikwa ni viongozi wa kisiasa, wa kiserikali na wafanyabiashara maarufu kitaifa, kimkoa au kiwilaya.

Kutengeneza na kuuza vifaa vya promosheni

Utengenezaji na uuzaji wa vifaa vya promosheni vya chama ni njia mojawapo ya kuongeza mapato. Vitu kama khanga, fulana, kalenda, kalamu n.k., vinaweza kuwa kivutio kikubwa kwa wanachama na kununuliwa kwa wingi. Endapo chama kitaandaa vifaa kama hivyo, kila mwanachama ashawishiwe kuvinunua. Pia katika mikutano mikubwa ya chama kama vile mkutano mkuu au halfa ya kuchangisha fedha, ni vema wanachama washawishiwe kuvaa sare za chama. Hii itasaidia kuongeza mapato, uonekano na hadhi ya chama.



Katika mikutano mikubwa ya chama kama vile mkutano mkuu au hafla ya kuchangisha fedha, ni vema wanachama wavae sare za chama ili kuongeza uonekano na hadhi ya chama.



Imetolewa na Shirika la Management Sciences for Health (MSH) kwa ushirikiano na Mamlaka ya Chakula na Dawa (TFDA). Utayarishaji na usanifu wa kitini hiki umefanywa na Shirika la Medianet Ltd. Shukrani za pekee zitaendee Rockefeller Foundation kwa msaada wa kifedha.