

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Yaliyomo:

		Ukurasa.
Kikao cha 1	Maono ya watu 5000 na zaidi:	2
	• Kuwalisha watu elfu tano	2 – 3
	• Mazoezi ya wanafunzi	3
Kikao cha 2	Maandalizi ya mafanikio	4
	• Kulenga mafanikio	4
	• Kuchagua mradi mzuri	4
	• Kuweka msingi mzuri	5
	• Mipango mizuri	5
	• Mazoezi ya wanafunzi	6
Kikao cha 3	Maandalizi ya mpango wa mradi wako	7
	• Utafiti wa soko na mkakati	7 - 8
	• Kupunguza hatari za kutofaulu	8
	• Kuandaa mpango wa hela	9 – 10
	• Mazoezi ya wanafunzi	10
	• Mfano wa mpango wa watu 5000 na zaidi	11 - 13
Kikao cha 4	Kusimamia mradi wako	14
	• Kuweka rekodi	14-17
	• Mazoezi ya wanafunzi	18
Kikao cha 5	Asili ya hela	19
	• Mazoezi ya wanafunzi	19
	• Maelekezo ya akiba ya Uaminifu na mikopo ya makundi.	20 – 24.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Kikao cha 1: Maono ya watu elfu tano na zaidi.

*Wito: Kushughulikia **umaskini** kwa **kuwawezesha** watu.*

1.0 Kuwalisha watu 5000 na zaidi.

Maono yanatokana na hadithi ya kuwalisha watu elfu tano katika kitabu cha Mariko 6:30-44.

Mambo makuu matatu:

- Huruma.
- Uwezeshaji.
- Kuzidisha.

1.1 HURUMA.

“Wapeni chakula” Mariko 6:37

- **Utendaji wa kitendo** - Upendo wa Mungu
- **Hutoa majukumu** – Mungu alikuwa na jukumu la kukutana na watu kwa ajili yao.
- **Kuchukua majukumu** – Wanafunzi wa Yesu hatimaye walichukua jukumu la kutembea kwa imani na utiifu.
- **Kuhamasisha** – Mungu anatuonyesha moyo wake na anategemea ujibu ipasavyo.

Kipengele muhimu katika maono ya watu elfu tano na zaidi ni kuhamasisha kanisa kuwafikia watu maskini katika makazi yao.

1.2 UWEZESHAJI.

“Yesu akajibu –“Mnayo mikate mingapi? Nendeni mkatazame.” Walipokwisha kujua wakasema, “Mitano - na samaki wawili.” Mariko 6:38

Tatizo ni:

- Tunaona tu vitu ambavyo hatuna.
- Tunafikiria tu vitu ambavyo hatuwezi kufanya.
- Kidogo tulichonacho, Tukimpa Mungu, ni mwanzo wa miujiza ya Mungu ya kutoa.

Uhamasishaji husaidia jamii kutoka kwenye mzunguko wa umaskini kwa kutumia mali yao binafsi hata kama yanaonekana hayatoshi.

1.3 KUZIDISHA.

'Wakala wote wakashiba, wanafunzi wa Yesu wakaokota vipande vilivyomegwa vya kuweza kujaza vikapu kumi na viwili, na vipande vya samaki pia. Na walioila ile mikate wakapata wanaume elfu tano.' Mariko 6: 42-44.

- Walianzia walichokuwa nacho.
- Walimtazama Mungu.
- Kupiga hatua ya utifu.
- Wote walishiba.

Kuzidisha hukuza rasilimali za jamii kwa muda mrefu unaoweza kutatua tatizo la umaskini.

Kuzidisha rasilimali hutia moyo kujitegemea na kuacha mazoea ya kutegemea usaidizi wa nje.

1.4 Mazoezi kwa wanafunzi:

1.4.1 Soma kwa makini hadithi ya kuwalisha watu elfu tano katika kitabu cha Mariko 6: 30-44 kisha ujibu maswali yafuatayo:

- a) Kutokana na hadithi unafaa kufanya nini unapofahamu kuwa kitu kinahitajika katika jamii?
- b) Wanafunzi wa Yesu walipata wapi rasilimali ya kuwalisha watu elfu tano?
- c) Je rasilimali hizo zingetosha kuwalisha wale watu bila usaidizi kutoka kwa Mungu?
- d) Hadithi hiyo inakufundisha nini kuhusu maombi?
- e) Unadhani chakula kilizidishwa wakati gani – ilikuwa kabla wanafunzi hawajaanza kugawa ama walivyokuwa wanagawa?
- f) Hadithi inakufundisha nini kuhusu imani?
- g) Inakufundisha nini kuhusu kutumia imani yako?
- h) Unawezaje kutumia mafundisho kutoka hadithi hii kujipa moyo ama kumpa moyo mtu mwingine aanzishe mradi wa kuleta mapato?

1.4.2 Mtafute mtu mwingine na ufanye mazoezi ya kumwambia mafundisho anayofundisha Yesu kutokana na hadithi ya kuwalisha watu elfu tano.

1.4.3 Je, unafikiria ni mpango wa Mungu kwamba watu waishi katika hali ya umaskini? Toa sababu ya jibu lako. Unapojibu swali hili kumbuka kuwa Mungu ni baba wa ajabu kwa watoto wake na ukumbuke unayowatarajia watoto wako kama mzazi.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Kikao cha 2: Kujiandaa kwa mafanikio.

2.0 Kulenga mafanikio.

Mafanikio ni nini?

Mafanikio = Kugundua Mungu anataka ufanye nini na kufanya jambo hilo.

Mafanikio = Kuchagua mradi mwafaka.

Mafanikio = Kufanya kitu ambacho mtu mwingine anahitaji na wanategemea kukulipa kwa hilo

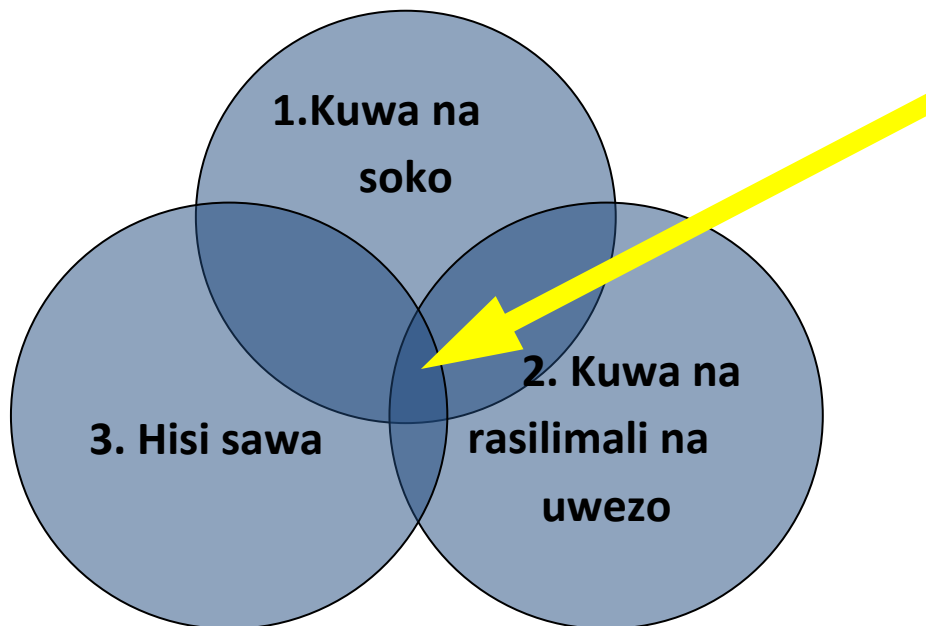
Mafanikio = Kuwa na kinachobaki kutoka kwa malipo ya watu baada ya kulipa gharama zote.

Mafanikio = Watu kutaka kununua kutoka kwako na sio kwa mtu mwingine.

Mafanikio = Kutumia ipasavyo hela zilizobaki na kutofuja mali.

2.1 Kuchagua miradi mizuri.

Aidha bidhaa unayotengeneza au kukuza; ama kazi unayowafanyia wengine.



1. Mtu sharti ahitaji unachotoa na akulipe kwa hilo.
2. Lazima uwe na uwezo na rasilimali ili kutoa wanachohitaji watu, wakati gani na kwa namna gani.
3. Unahitajika kujisikia vizuri kwa unayoyatenda.

Kuchagua mradi mzuri pale ambapo duara zimepishana itakupa nafasi nzuri zaidi ili kufaulu.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

2.2 Kuweka misingi mizuri.

Ili kufanikiwa lazima ujengee mradi wako msingi mzuri.

Unafikiria hivi ni nini?

Kwa mfano. Kufanya kazi kwa bidii, nidhamu, utegemeaji, wateja, bidhaa nzuri au utumishi mzuri, uaminifu, ukamilifu, mtazamo chanya kwa wateja, marafiki wazuri, mawaidha mazuri, utunzaji wa hela, uvumilivu, maombi na mpango mzuri.

2.3 Mipango mizuri.

Kwa nini upange?

Kuandaa mikakati mizuri itakuwezesha kuelewa:

- ❖ Unaelekea wapi na utafikaje huko.
- ❖ Kuna uwezekano gani wa soko lako.
- ❖ Una ujuzi gani na unaweza kuupata wapi.
- ❖ Hatari na jinsi ya kupunguza hatari hizo.
- ❖ Unachohitaji na wakati gani unakihitaji.
- ❖ Gharama husika.
- ❖ Kiasi gani utahitaji kuuza bidhaa ili kuimarisha mapato na kupata faida.

Unaweza kulinganisha maendeleo yako na mikakati mizuri uliyopanga.

Muda uliotumika kupanga mpango mzuri utakusaidia kufaulu.

2.4 Anzisha dogo na nyepesi – Kanuni ya ‘KISS’

Unapoanzisha mradi mpya zingatia kanuni ya KISS:

- K** - Keep
- I** - It
- S** - Small
- S** - Simple.

TANBIHI:

Iweke iwe dogo na nyepesi.

Hii itakusaidia kupata ujuzi bila makosa yanayohitaji gharama.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

2.5 Mazoezi ya wanafunzi:

2.5.1 Unapofikiria kuhusu lengo la mafanikio, mafanikio yanaweza yakawaje kwako wewe?

2.5.2 Ni mradi upi unaoleta mapato ni mzuri kuanzisha?

2.5.3 Kwa nini uweke mradi wako mpya mdogo unapoanza?

2.5.3 Kuna uwezekano wa kuanzisha mradi wa kuleta mapato upi kwa jamii ambayo haina ardhi?

2.5.4 Unafaa kujenga msingi upi katika maisha yako binafsi ili ikusaidie kufanikisha mradi wako wa kuleta mapato?

Kikao cha 3: Kuandaa mpango wa mradi wako.

3.0 Kuna vipengele vingi katika maandalizi ya mradi mzuri lakini vipengele vikuu vitatu ni:

- ❖ **Utafiti wa soko na mkakati.**
- ❖ **Kupunguza hatari za kutofaulu.**
- ❖ **Kuandaa mtiririko wa hela.**

Kwa orodha ya maswali yatakayokusaidia kujiandaana kuwa na mpango mzuri tazama mfano wa zaidi ya watu elfu tano mwishoni mwa sehemu hii.

3.1 Utafiti wa soko na mkakati.

3.1.1 Orodhesha unachohitaji kutafuta kwa mfano.:

- Wateja wako ni wepi?
- Ni wangapi?
- Wana uwezo wa kununua nini?
- Kuna historia gani kwa bei ya mauzo?
- Unashindana na nani?
- Kwa nini washindani wako wanafanya vizuri?
- Kwa nini washindani wako hawafanyi vizuri?
- Kwa nini wanahitaji kununua kutoka kwako?.
- Je, mauzo yako ya kipekee ni yapi?
- Ni sehemu gani nzuri zaidi kwa kuuza bidhaa zako?
- Unalenga kiwango gani cha mauzo?
- Unaamua kupanga bei zako kiviipi?

3.1.2 Panga jinsi utakavyopata taarifa unayohitaji.

Baada ya kutaja mambo yote unayohitaji kutafuta, panga utakavyopata majibu. Kumbuka unaweza ukatazama, ukauliza na kusikiliza – Haya yote hayana gharama.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

3.1.3 Panga kwa jinsi gani utapata soko kwa bidhaa zako.

Kupitia kwa mambo ambayo tumeyaelewa baada ya kufanya utafiti wa soko panga utakavyoutafutia soko mradi wako ama utakavyoutangaza.

Kwa mfano:Kwa njia ya mabango, vijikaratasi vilivyo kila mahali, kwa njia ya mdomo,kupanga bidhaa vizuri na kuweka mataa vizuri.

Kumbuka njia isiyo na gharama kutangaza ni kwa njia ya mdomo kupitia kwa wateja waliofurahishwa.

3.2 Kupunguza hatari za kutofaulu. (Upunguzaji hatari)

Hatua ya 1 Tambua mambo yote ambayo yanaweza kwenda mrama.(hatari)

Hatua ya 2 Tambua unavyoweza kulinda mradi wako dhidi ya hatari.

Hatua ya 3 Kadiria kiasi cha hela kinachohitajika kwa kila kitu katika hatua ya kwanza.

Tumia jedwali hili la upunguzaji wa hatari ili upate usaidizi.

Hatari	Njia za kupunguza hatari	Gharama

Njia zingine za kupunguza hatari zinaweza zikawa zenye gharama mno ukilinganisha na mradi wako hasa mwanzoni.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

3.3 Kuandaa mpango wa hela.

3.3.1 Masharti yanayotumika:

- **Gharama za kudumu (uendeshaji):** Hela zitakazotumika hata kam umeuza au hapana.
- **Gharama za utendaji kazi:** Hela zinazotumika kutengeneza bidhaa.
- **Mapato ya mauzo:** Haya ni makadirio ya mapato kutoka kwa mauzo.
- **Faida:** Ni mapato ya mauzo ukiondoa gharama za kutengeneza bidhaa.
- **Mtiririko wa hela:** Ni ujumla wa hela zinazoingia na kutoka kwenye mradi baada ya muda fulani.
- **Nafasi ya mabadiliko:** Ni wakati mradi unatoka kwenye kupata hasarana kuanza kupata faida.

3.3.2 Kutengeneza mpango wa hela.

- Orodhesha kila kipengele cha matumizi ama mapato na gharama yake.
- Tambua unapotarajia kuwa na gharama za matumizi ama mapato.
- Toa ujumla wa gharama na mauzo katika jedwali kama ilivyoonyeshwa hapo chini. Muda husika huweza kuchaguliwa kulingana na mradi wako.

Usisahau malipo ya mkopo kama unategemea kuchukua ama kama tayari umeshachukua.

	Makadirio - hela inayotoka; + hela inayoingia			
Bidhaa.	Mpango wa mwezi wa 1	Mpango wa mwezi wa 2	Mpango wa mwezi wa 3	Mpango wa mwezi wa 4
Gharama za uendeshaji.	-20000	-3000	-3000	-3000
Gharama za utendakazi	-4000	-1500	-5000	-4000
Mapato ya mauzo.	0	0	0	+105000
Mtiririko wa hela mwezi huu.	-24000	-4500	-8000	+98000
Limbikizi la mtiririko wa hela.	-24000	-28500	-36500	+61500

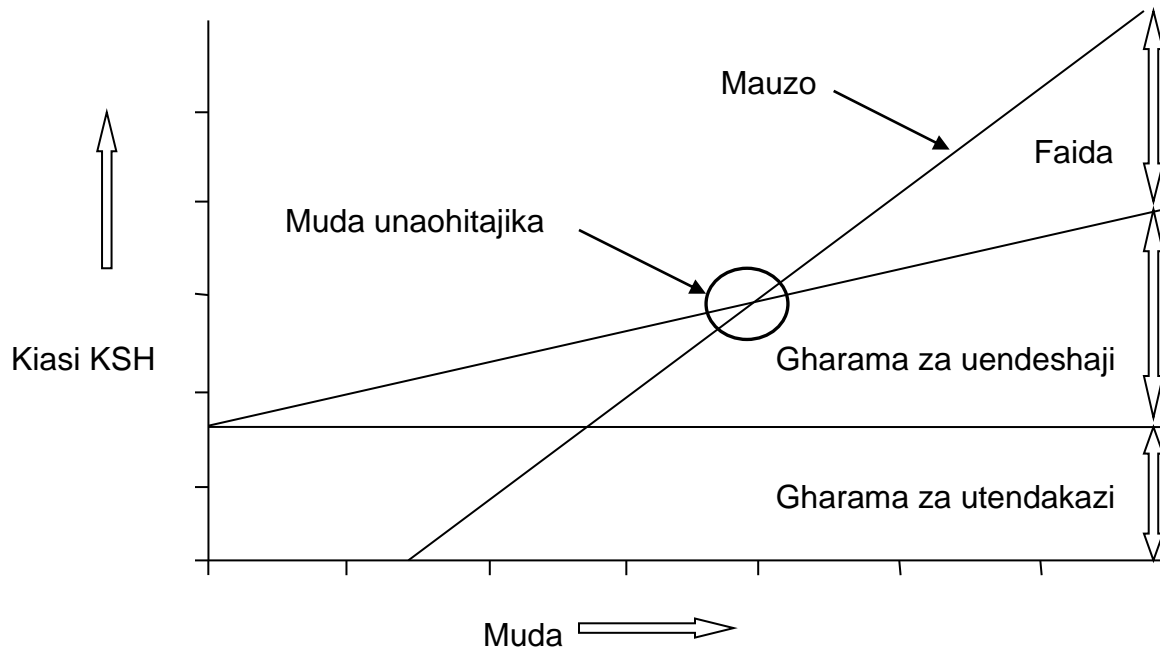
Alama chanya (+), hela zinazoingia: Alama hasi (-) hela zinazotoka.

- Ijaze kwa makadirio matatu tofauti katika viwango-chini, katikati na juu.
- Jedwali litakuambia kiasi gani cha hela unayohitaji ili kuwekeza kabla ya kuwa na faida na muda utakaotumika.
- Kama unapanga kuchukua mkopo, itakuwezesha kujua kiasi gani cha hela unachohitaji kukopa.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

3.3.3 Kokotoa muda utakaotumika.

Taarifa kutoka kwa jedwali la mtiririko wa hela pia huweza kuonyeshwa katika muundo wa grafu.



3.4 Mazoezi ya wanafunzi:

3.4.1 Chagua mradi wa kuleta hela nyepesi (inaweza ikawa bidhaa au huduma) na uandae mpango wa mradi – Gawa mpango huo mara tatu:

1. Utafiti wa soko na mkakati.

- Taja vitu vyote utakavyohitaji kuchunguza na utaje wapi na kiviipi utakavyopata majibu.
- Eleza ni eneo lipi unategemea kuuza bidhaa zako ama kutoa huduma na jinsi unavyotegemea kuzitangaza.

2. Kupunguza hatari za kutofaulu.

Tengeneza jedwali la kupunguza hatari ukionyesha unavyopanga kushughulikia hatari na kuongeza nafasi za mafanikio kwa mradi uliochagua.

3. Mpango wa hela.

- Tengeneza jedwali la mtiririko wa hela ukitaja vitu vyote vya matumizi na mapato unayotegemea na makadirio ya hela. Taja kiasi gani cha hela unachohitaji mkononi kabla ya kuanzisha mradi na muda utakaotumika.

Weka kwa ufupi mpango wa kuleta hela kwa kutumia mfano wa 5000 na zaidi ambayo inaweza kupatikana katika ukurasa mwingine.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

3.5 Mfanano wa mpango wa elfu tano(5000) na zaidi.

Unategemea kutoa huduma na kuleta bidhaa zipi?

.....

Una nia gani? Haya yanaweza yakawa yako, ya kundi lako, biashara yako au wateja wako?

.....

Nini hasa itawezesha kufaulu?

.....

Nani atakuwa sehemu ya mradi?

.....

Kama upo kwenye kundi:

Mradi wenyewe utaongozwa vipi?

.....

Mtagawaje kazi? (Gawa kulingana na ujuzi)

.....

a) Kazi

.....

b) Kuweka rekodi

.....

c) Faida

.....

d) Majukumu mengine.

.....

Kundi hili litakutana mara ngapi?

.....

Utaweza kuonyesha ushirikiano kivipi, Kuchelewa, uzembe, bidii ya kazi na kadhalika?

.....

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Mtagawaje faida (na hasara)?

.....

Utahitaji ujuzi gani?

.....

.....

Je, una ujuzi - kama huna utapata wapi na kwa gharama gani?

.....

.....

Je, utafiti wa soko unaonyesha nini?

a) Wateja wako ni wapi?

.....

b) Ni wangapi na wana uwezo wa kununua nini?

.....

c) Unashindana na kina nani?

.....

d) Kwa nini wananunua kwako?

(Ni nini upekee wa mauzo yako:ubora,kufikika kwa urahisi,mwendelezo,bei na kadhalika)

.....

.....

Ni kiwango gani cha mauzo unacholenga na utawekaje bei zako?

.....

.....

Utapataje soko? (ukuzaji,ufungashaji,mahali/eneo maalum)

.....

.....

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Hatari ni zipi na utapunguzaje hatari hizo?

Hatari husika

Njia za kupunguza hatari zenyewe.

.....
.....
.....
.....
.....

Utahitaji rasilimali gani na utahitaji muda gani? (Leseni, hela za kuanzia,vifaa,maeneo husika,mikataba,maoni ya kitaaluma,waletao bidhaa, kujiamini,muda na kadhalika) Jaza katika nakala iliyoambatanishwa.

Gharama yako ni gani? (Gharama za uendeshaji) Jaza sehemu nyingine nauambatanishe kwa mpango.

Unategemea kuwa na mtiririko upi wa hela? Jaza sehemu nyingine nauambatanishe kwa mpango.

Unahitajika kutengeneza faida kiasi gani? Jaza sehemu nyingine na uambatanishe kwa mpango.

Utahitaji hela za akiba kiasi gani? Jaza sehemu nyingine na uambatanishe kwa mpango.

Utawezaje kuangalia biashara yako na hela zake?

.....

.....

.....

Je, unahitaji mkopo, kama ni hivyo kiasi gani na utalipa vipi? Jaza sehemu nyingine na uambatanishe kwa mpango.

Kikao cha 4: Kusimamia mradi wako.

4.0 Kuweka rekodi.

Kuweka rekodi husaidia:

- Angalia maendeleo ukilinganisha na mpango wa mradi - kwa mfanc kulinganisha mapato na matumizi; ilikuwa ilivyopangwa?
- Ikokotoe tena muda unaohitajika na mtiririko wa hela.
- Jua jinsi gani mradi unavyokuwa na faida.
- Amua masuala ya kifedha mapemana wala sio muda uliochelewa – kama kununua bidhaa zaidi, kuwaajiri watu wengine na kadhalika.
- Chukua nafasi za biashara – kwa mfano bidhaa moja inauzwa zaidi ya bidhaa zingine na kama ni hivyo ongeza bidhaa hiyo.
- Panga mapema kijasiri kwa muda unofuata wa mradi wako.

4.1 Aina za rekodi unazohitajika kuweka:

- Maafikiano.
- Shiti ya muda wa kazi.
- Rekodi ya uzalishaji.
- Akaunti.
- Mtiririko wa hela.

4.1.1 Maafikiano yaliyoandikwa kati ya watu waliohusika katika mradi huo.

- a) Maafikiano ya pamoja – makundi.
- b) Maafikiano ya mikopo.
- c) Maafikiano ya kodi.
- d) Maafikiano ya ajira.

a) Maafikiano ya pamoja.

Ili kupunguza hatari ya migogoro kati ya watu walio na nafasi mbalimbali katika mradi – makubaliano yanafaa kuwekwa kwa maandishi kabla ya kuanzisha mradi wenyewe.

Hii itajumuisha masharti, majukumu, mchango wao kifedha na kugawanya faida na hasara.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

b) Maafikiano ya mkopo.

Mkopo wowote uliochukuliwa uwe na maafikiano yanayoeleweka na masharti ya kulipa mkopo huo.

Rekodi mkopo uliopokelewa, ni kiasi gani na wapate sahihi ya risiti.

Rekodi mkopo unapolipwa, kiasi na wapate sahihi ya risiti.

c) Maafikiano ya mikopo.

Sehemu yoyote au ardhi iliyokodishwa inabidi iwe na maafikiano yanayoeleweka na masharti yatajwe na kuhusisha muda utakaochukuliwa na maafikiano hayo.

d) Maafikiano ya ajira.

Kama unaajiriwa ama unamwajiri mtu mwingine, uwe na maafikiano yaliyoandikwa na yanayoonyesha masharti ya ajira ukionyesha majukumu ya waajiriwa.

4.1.2 Shiti ya muda wa kazi – Nani anafanya nini na muda gani?

Masaa na kila anachofanya mtu katika mradi lazima inakiliwe. Hii itasaidia kutambua kama watu wanachangia katika kufaulu katika mradi na wanaweza kushukuriwa ipasavyo. Pia rekodi inaweza ikatumika kuangalia kama majukumu yanatekelezwa ipasavyo au kama kuna njia mbadala ya kufanya kazi hizo.

Jina	Tarehe	Muda	Kazi husika
Rob	22.08.13	8.00-12.00	Kusafisha na kuua viini vya vijidudu katika nyumba ya kuku.
Jane	22.08.13	8.00-16.00	Kuuzwa kuku sokoni.
Ken	22.08.13	17.00-18.00	Tengeneza upya akaunti.

4.1.3 Rekodi ya uzalishaji.(ama shajara)

Tarehe	Maelezo	Bei	Maoni
22.06.13	Vifaranga 100 wageni kuletwa kutoka Rongo.	50/= kila moja	
24.06.13	Vifaranga 2 wafariki.		Hakuna sababu dhahiri.
22.07.13	Kuku 98 kuchanjwa.	5/= kila moja	
22.08.13	Kuku 98 wauzwa katika soko la Migori.	300/= kila moja	Wateja walifurahishwa na ubora. Wateja wanataka kununua makinda yanayofuata.
22.08.13	Nyumba ya kuku kufafishwa na viini vya kuua vijidudu kwa ajili ya makinda yatakayofuata.	900/= Viini vya kuua vijidudu.	Mbolea inauzwa kwa 1200/=

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

4.14 Akaunti (Kila moja katika ukurasa wake)

Mapato ya mwezi.

Tarehe	Asili/Chanzo	Kiasi /=
	Kuletwa mbele (P)	
	k.m hela zako binafsi	
	k.m mkopo	
	k.m mauzo	
	k.m kutoka kwenye faida	
	k.m akiba kutoka kwa faida	
	<u>Jumla ya mapato</u>	

Matumizi ya mwezi.

Tarehe	Maelezo	Kiasi /=
	k.m mahitaji ya biashara.	
	k.m vifaa	
	k.m mshahara wa kujikimu	
	k.m kodi	
	k.m umeme	
	k.m Akiba	
	k.m Kulipa mkopo	
	<u>Jumla ya hela za matumizi</u>	

Mapato – Matumizi = P

P inaashiria faida!!

Utaleta mbele ili kuanza mwezi ujao.

Kumbuka unaweza ukachora kitu kutoka kwa faida k.m msimu ujao mbegu na kuleta na kuweka katika akaunti ya akiba.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

4.1.5 Mtiririko wa hela.

Kila mwezi tumia rekodi ya mwezi kulinganisha hela halisi na mpango au makadirio.

Tumia mtiririko wa hela katika jedwali ulilotengeneza kwa mpango wa biashara yako na urekodi kinachotendeka katika mradi wako.

Hii itakusaidia kuchukua hatua ili kuweka mambo sawa kama tarakimu zitakuonyesha kama kuna tatizo.

Itakupa taarifa unayotaka ili ikusaidie kupanga mradi wako kwa ajili ya muda unaofuata kwa ujasiri.

	Gharama -Hela zinazotoka +Hela zinazoingia							
Bidhaa.	Mwezi wa 1		Mwezi wa 2		Mwezi wa 3		Mwezi wa 4	
	Mpango	Halisi	Mpango	Halisi	Mpango	Halisi	Mpango	Halisi
Gharama za uendeshaji.	-20000		-3000		-3000		-3000	
Gharama za utendakazi.	-4000		-1500		-5000		-4000	
Mapato ya mauzo.	0		0		0		+105000	
Mtiririko wa hela mwezi huu.	-24000		-4500		-8000		+98000	
Limbikizi la mtiririko wa hela.	-24000		-28500		-36500		+61500	

Kumbuka! Mafanikio = Kuwa na kinachobaki baada ya watu kukulipa na baada ya kutoa hela za matumizi.

Baada ya kujaza jedwali hili, andaa mpango mpya na mtiririko wa hela kwa muda utakaofuata kwa ajili ya mradi wako.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

4.2 Mazoezi kwa wanafunzi:

4.2.1 Taja jinsi au namna kuweka rekodi itakuwezesha kufanikiwa zaidi katika kusimamia mradi wa kuleta mapato.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Kikao cha 5: Asili ya hela.

5.1 Kumbuka kuwa chanzo cha kutumia ulichonacho ni chanzo cha miujiza.

Zingatia vipengele vifuatavyo:

1. Akiba binafsi ama mauzo ya bidhaa zaidi - hakuna riba, hakuna madeni.
2. Ndugu na marafiki - riba pungufu au hakuna riba.
3. Ushirikiano wa jamii(utaratibu wa akiba - riba pungufu
na mkopo, ufadhili wa watu elfu tano na zaidi)
4. Kampuni ndogo za fedha - riba ya juu
5. Benki. Hakuna haja ya mikopo midogo - riba ya juu
Madeni yasiyoshughulikiwa.

Kumbuka unahitaji mpango mzuri ili kuonyesha wengine (familia,mwekezaji,akiba ya jamii na mkopo wa kundi,mashirika yasiyo ya serikali,kamati ya maendeleo,meneja wa benki) ili uwe na shauri zuri.

5.2 Mazoezi kwa wanafunzi:

5.2.1 Soma fumbo la talanta katika kitabu cha Mathayo 25:15-28. Je, unapata funzo gani kuhusu kutumia rasilimali tunazopewa na Mungu?

5.2.2 Soma hadithi ya mjane wa Zarapeth katika kitabu cha Wafalme wa kwanza 17:7-16 na mafuta ya mjane katika kitabu cha Wafalme wa pili 4:1-7. Hadithi hizi zinafundisha nini kuhusu imani, utiifu na uzidishaji?

5.2.3 Ni vipi ukweli uliojifunza kutokana na hadithi hizi utabadilisha unavyofikiria kuhusu rasilimali unapopanga mradi wa kuleta mapato?

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Maelekezo ya Akiba ya Uaminifu na Mikopo ya makundi.

Ukweli

Heshima

Umoja

Uhimili

Mabadiliko.

Lengo: Kuwawezesha makundi kuweka akiba kutokana na rasilimali zao, ili wafanye:-

a) Kushughulikia janga ambalo huenda likamsababisha mtu kutumia mtaji, ama kuhatarisha mradi wao wa kuleta mapato.

Na/au:

b) Kufanya mikopo kuwa kwa wanachama ili waweze kuwekeza katika kuanzisha, kupanua na kuongeza mradi wa kuleta mapato.

Mfanano: Kundi litatenga hela kutoka kwenye akiba yao na zitatumika kama mkopo kwa wanachama. Kundi hilo litajengwa kwa uaminifu, masikilizano mema na uwajibikaji. Msimamo unahitajika kwa wanachama wenyewe kwa wenyewe, ukamilifu, uwazi na bidii katika kazi.

Maelekezo.

(Maelekezo haya ni maoni yatakayotumiwa na wanachama wanavyounda makundi yao. Mabadiliko yanaweza yakafanywa na wanachama baada ya makubaliano.)

1. Kundi liwe na mwenye kiti, mweka hazina, katibu na wanachama wengine. Katibu atachaguliwa na kundi hilo kwa muda wa miezi sita, huenda akachaguliwa tena endapo atapata kura nyingi katika kikao chao cha kawaida ilimradi wanachama sita wapo (Watu wasiopungua 7 na wasiozidi 30 inashauriwa kwa makundi. Tazama kugawa na kuanzisha kundi mpya kama wengi wanategemea kujiunga.)
2. Wanachama wote wajisajili kwa hela ndogo ya 50 INR au kiasi kilichochoaguliwa na kundi. Hizi hela zinatumika kwa matumizikama kuweka rekodi, vitabu na kadhalika. Wote watahitajika kuwa na vijitabu kwa ajili ya kurekodi akiba yao na kadhalika.
3. Kundi linafaa kukutana mara moja kwa wiki ama mara moja kwa wiki mbili, vyovyote waamuavyo wanachama, kwa masikilizano mema. Maandishi yanayohusu maamuzi makuu yanafaa kutunzwa na katibu.
4. Kila mwanachama anafaa alipe akiba ndogo ya 50 INR (ama kiasi cha hela kilichoamuliwa na kundi) katika kila kikao na hii inafaa kurekodiwa katika rekodi ya kundi na rekodi ya mwanachama.
5. Akaunti ya benki ifunguliwe ili kuweka akiba. Mwenyekiti na mweka hazina wanaweza kutumia akaunti kwa pamoja. Masalio yanafaa kuripotiwa katika kila kikao.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

6. Kama akiba zitakuwa zinatoshwa wanachama wanaweza kuomba mkopo ambao hautakuwa zaidi ya 10,000 INR katika miaka miwili ya kundi. (Baadaye wanachama wanaweza kupiga kura kuzidisha hela) Wanachama watahitaji historia ya kuweka akiba angalau miezi mitatu kabla ya kuomba mkopo wa mradi.
7. Mpango wa mradi wa kuleta mapato, inayohusisha mtiririko wa hela (kama mkopo huo utasaidia familia kiafya ama majanga mengine), ni muhimu kuomba mkopo. Mpango huu unafaa kuangaliwa, kubadilishwa (kama kuna uwezekano) na kupitishwa na afisa na mwanachama mwingine.
8. Mkopo utapitishwa na kura ya wachache katika kikao cha kawaida (zaidi ya asilimia 50 wanaokubali), ilimradi wanachama sita wapo. (Kama ni janga linalohitaji kushughulikiwa haraka na haliwezi kusubiri mpaka kikao kijacho basi maafisa wawili na mwingine mmoja wanaweza wakapitisha mkopo.
9. Kama mkopo haujapitishwa mhusika anaweza akaomba tena baada ya mwezi mmoja.
10. Kama maombi ya mkopo haujafaulu kwa sababu ya ukosefu wa hela za makundi, orodha ya majina inabidi iwepo ili mtu wa kwanza ashughulikiwe wa kwanza ilimradi mpango wa mradi umepitishwa.
11. Kama mkopo haujapitishwa kwa sababu ya mpango mbaya na unrealistic proposal, wanachama wengine wanafaa kusaidia katika kuimarisha mpango.
12. Maafikiano ya mkopo inapigwa sahihi na afisa, mwomba mkopo na ishuhudiwe na mwenyekiti wa kijiji au afisa. (Tazama maelekezo ya 19)
13. Malipo ya mkopo na maelezo ya kiasi cha mkopo na masharti ya malipo (ikijumuisha muda utakaochukuliwa kabla ya kuanza kulipa mkopo) inafaa kuandaliwa na nakala zipewe katibu na mwomba mkopo.
14. Mkopo unatolewa katika akaunti ya akiba ya makundi na kulimlipa anayeomba mkopo. Afisa na mwomba mkopo huweka sahihi ili wakubaliane kuwa kutoa huko kumetendeka.
15. Mkopo unaporudishwa huwekwa kwenye benki na kurekodiwa na afisa na mwomba mkopo.
16. Riba ya 1% kwa mwezi hutozwa kwa hela zinazosalia baada ya kushughulikia kwa siku ya mwisho ya mwezi na kuongezwa kwa jumla ya hela iliyoko katika siku ya kwanza ya mwezi ujao. Riba hutozwa kwa kiasi cha hela kinachosalia. Malipo ya mapema hupunguza kiasi cha riba kinacholipwa na malipo yaliyochelewa huongeza kiasi cha 1% kwa kila mwezi bado hutozwa.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

- 17.** Wanaoshindwa kulipa mkopo huathiri kila mmoja katika kundi na wanafaa kuajibika kwa kundi. Kushindwa kulipa hutokea kama malipo hayajafanywa kwa miezi miwili.
- 18.** Wanaoshindwa kulipa watawajibika kufanya fafuatayo: Hawataruhusiwa kuchukuwa mikopo zaidi hadi miezi mitatu ikamilike baada ya kulipa mkopo wa awali na hawatakuwa na haki ya kupiga kura kwa muda kama huo. Kama hajalipa kwa kwa zaidi ya miezi minne kwa mkopo wa mradi au majanga basi akiba ya mwanachama huyo itachukuliwa kulingana na kiasi cha hela alichoshindwa kulipa, masalio, mwanachama atalipwa masalio na atapoteza uanachama wake.
- 19.** Mwenyekiti wa kijiji anafaa kujulishwa kuhusu kuwepo kwa kundi hilo kupitia maafikiano yaliyopo. Iwapo kuna tatizo ambalo haliwezi kushughulikiwa katika kundi hilo basi mwenyekiti wa kijiji ama afisa ataombwa kuingilia kati.
- 20.** Kanuni na masharti yatakubaliwa na wanachama watakapokuwa wanaanzisha kundi lenyewe.

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Akiba ya Uaminifu na mikopo ya makundi.

Maafikiano ya mkopo.

Mahali..... Nambari ya mkopo..... Tarehe.....

Mimi,nakubali kuchukua **mkopo** katika akiba ya kundi hili
ya kwa riba ya.... % kila mwezi kwa ajili ya
.....

Nitalipa kulingana na maafikiano na nitawafahamisha wanachama kuhusu maendeleo yangu.

Sahihi..... anayechukua mkopo (andika jina).....

Sahihi..... anayechukua mkopo (andika jina).....

Signed..... afisa wa chama (andika jina).....

Signed mwanachama (andika jina).....

Muhuri ama sahihi ya mwenyekiti wa kijiji au afisa:-

Mkopo ulilipwa kwa riba ya% kila mwezi, tarehe.....

Sahihi (mwomba/waomba mkopo)

Sahihi (Afisa).....

Semina ya Mradi wa kuleta Mapato kwa watu 5000 na zaidi.

Akiba ya Uaminifu na mkopo wa makundi.

Makubaliano ya malipo

Nambari ya mkopo

Mkopo ulipokwlewa (tarehe) Kiasi.....INR

Mkopo utalipwa kwaINR kila mwezi kwa muda wa miezi kwa riba ya% kila mwezi kuanzia(tarehe)

Sahihi (Mwomba na waomba mkopo)

Sahihi (Afisa)

Tarehe ipasayo kwa malipo kulipa	Terehe halisi ya	Kiasi kilicholipwa	Imepokelewa na afisa wa chama. Sahihi.	Riba ya kila mwezi ya 1%	Salio la mkopo
----------------------------------	------------------	--------------------	--	--------------------------	----------------

Mfano.

Mkopo wa 12,000 uliyotolewa tarehe 1/05/2013 kwa riba ya 1% kila mwezi na kulipwa kwa miezi 6. 2,070 kila mwezi na mwishoni kulipwa kwa 2,074. Jumla ya hela ya kurudisha ni 12,424.

Mwezi	Tarehe ipasayo kwa malipomalipo	Tarehe halisi ya	Kiasi ya kilicholipwa wa.	Imepokelewa na afisa wa chama. Sahihi	Riba wamwezi 1%	Salio la mkopo. huu
1	31/05/13	-	0		120	12120
2	30/06/13	30/06/13	2070	xxxxxxxxxx	121	10171
3	31/07/13	31/07/13	1500	xxxxxxxxxx	102	8773
4	31/08/13	31/08/13	2070	xxxxxxxxxx	88	6791
5	30/09/13	-	0		68	6859
6	31/10/13	31/10/13	2000	xxxxxxxxxx	69	4928

Kwa sababu ya kukosa kulipa au kulipa visivyo ifikapo miezi sita kulingana na maafikiano, ni 7,640 ndiyo imelipwa na 4,928 bado haijalipwa ukiongezwa kiasi kitakachotokana na riba.