

Masomo ya 2017 kwa Ushindi 2018

Na Patrick Mususa

Katika kuanza mwaka mpya 2018 wa sekta ya fedha ni vyema kutizama matukio makuu ya mwaka 2017 ili kuweza kuweka mikakati thabiti kwa ajili ya kujihakikishia ushindi kama mtoa huduma na pia kama mtumiaji wa huduma za fedha.

Katika kupangilia biashara pamoja na maisha siku zote ni vyema kutambua mazingira yanayokabili mkakati wako. Baadhi ya maswali muhimu ya kujiuliza ni pamoja na haya:

1. Je, nitaweza kuuhimili mkopo katika mipango yangu?
2. Huduma gani ya fedha itakuwa bora zaidi kutumia kuendesha biashara yangu au shughuli zangu za kila siku?
3. Je, njia ipi itakuwa nzuri kwa kuweka akiba?

Tukiwa katika maandalizi ya mipango kwa ajili ya 2018 hebu tutazame matukio ya muhimu ya 2017 ambayo yataongoza maamuzi yetu ya mwaka huu.

Mikopo Chechefu (Non-Performing Loans (NPL))

NPL ni takwimu inayotumika kama kiashiria kinachoonyesha uwiano kati ya mikopo isiyolipwa na jumla ya idadi ya mikopo ambayo imetolewa na benki au taasisi ya fedha.

Neno “NPL” au “mikopo chechefu” lilianza kujulikana zaidi mwaka 2017 baada ya idadi ya mikopo isiyolipwa kwa wakati kuongezeka.

Nini chanzo?

Mikopo chechefu ni jambo la kawaida kwa taasisi yoyote ya fedha. Kuna vyanzo mbali mbali vya mikopo ya aina hii. Cha muhimu ni taasisi kuwa na utaratibu ambao utadhibiti mikopo ya aina hii isiwe mingi.

Baadhi ya wadau wamekuwa wakitoa hoja kwamba uhaba wa ***kitambulisho cha aina moja kwa watanania wote*** umechangia kwa wateja wasio waaminifu kufanikiwa kupotosha taasisi za fedha kuhusu madeni yao mengine wakati wanapoomba mikopo na matokeo yake kusababisha ongezeko kubwa la mikopo chechefu.

Wengine wanalaumu vikwazo vya kisheria kuwa chanzo kikuu cha mabenki kushindwa kupunguza idadi ya mikopo chechefu. Kwani wakopaji huweza kuzitumia mahakama kuchelewesha ukusanyaji wa mikopo chechefu. Hii ni hoja ambayo inaashiria umuhimu wa kupima uwezo wa taratibu za sheria na mahakama za nchi katika kuwezesha ukusanyaji wa mikopo kwa kasi zaidi ili kuongeza upatikanaji wa mikopo mipya kwa wateja wengi zaidi.

Wengine wamekuwa wakilaumu hali ya uchumi na hii ni sababu kubwa sana. Tumeona magazetini habari kadhaa za biashara zilizopata hasara au faida ndogo kwa sababu ya hali ya uchumi. Vile vile kumekuwa na gumzo kubwa kuhusu kutopatikana mikopo kirahisi!

Pamoja na wingi wa hoja juu ya mikopo chechefu, ni vyema kuzingatia kuwa mahusiano na wateja ndio msingi thabiti wa uhimili wa madeni kwa ujumla. Katika uchumi wetu kuna baadhi kati ya mabenki 58 ambayo yameendelea kuwa na idadi ndogo ya mikopo chechefu hata baada ya kutoa mikopo yenye thamani ya zaidi ya Shilingi Trilioni 1 za kitanzania kwa kipindi cha zaidi ya miaka 5.

Siri yao ni nini?

Unapotazama mfumo wa mabenki haya machache yaliyoweza kudhibiti idadi ya mikopo isiyolipwa (mikopo chechefu) ni dhahiri kwamba mabenki haya yamejenga mahusiano mazuri na wateja wao. Mfanyakazi wa benki anakuwa anafahamu shughuli za mteja wake za biashara na mara nyingi mteja anajiskia huru kumshirikisha “benka” wake pindi anapopata dharura ambayo inaweza kuathiri marejesho ya mkopo wake. “Benka” au mfanyakazi wa benki anakuwa pia ni

mjuzi wa misingi ya uhimili bora wa fedha na kuwaelimisha wateja wake mara kwa mara juu ya umuhimu wa kufanya malipo yao mapema pamoja na kuweka akiba katika msimu mzuri wa biashara. Lakini sio jambo la kawaida kushuhudia kiwango hiki kizuri cha mahusiano na wateja katika taasisi zetu za fedha. Hivyo basi taasisi zetu zifanyeje au zivasaidie vipi wafanyakazi au “mabenka” wake kujenga mahusiano bora na wateja?

Mabadiliko ya Kanuni za utayarishaji wa hesabu (IFRS)

Kanuni zinazotokana na IFRS au International Financial Reporting Standards hutumika katika uandaaji wa hesabu za makampuni. Kanuni hizi ni za kimataifa na lengo lake ni kuboresha uelewa wa taarifa za hesabu za kampuni katika nchi au chumi zote duniani. Kanuni au “Standard” ya tisa (9) imeweka taratibu za kutoa taarifa kuhusu dhamana za fedha au “financial instruments” ikiwa ni pamoja na mikopo. Kanuni hii ya tisa (9) ni kanuni mpya katika taratibu za uandaaji wa hesabu na itaanza kutumika rasmi kuanzia mwezi wa Januari 2018. Kanuni hii inatarajiwa kuongeza kiwango cha madeni chechefu (provision for impairment) katika mabenki. Hii ina maana kwamba gharama ya kukopesha itaongezeka kwa mabenki.

Kutokana na athari hii itabidi mabenki yawe makini zaidi katika utoaji wa mikopo ili kuhakikisha uhalali wa mahitaji ya biashara, uendeshaji wake na mipango ya mkopaji. Vile vile historia ya mkopaji katika kurejesha mikopo itaangaliwa.

Katika mwaka 2018 mfanyabiashara aliyekopa benki anapaswa kuwa mwekaji mzuri wa kumbukumbu na taarifa za biashara kwaajili ya ukaguzi pamoja na kupitisha fedha zote za biashara benki ili kuboresha utathmini wa mwenendo wa biashara yake.

Vile vile mjasiriamali anapaswa kuwa na uhakika thabiti na biashara yake huku akiwa amefanya upembuzi akinifu wa mazingira, masoko

na ushindani utakaokabili biashara yake ili kuepukana na hasara baadae.

Hisa, Bondi na Masoko ya Mitaji

Mwaka 2017 ulishuhudia uuzaji mkubwa wa hisa katika masoko ya mitaji nchini Tanzania baada ya mabadiliko katika sheria za makampuni ya simu kuyataka makampuni hayo kuuza asilimia 25% ya hisa kwa umma wa watanzania. Hii imeleta fursa kubwa kwa mabanki nchini. Katika mauzo ya awali ya hisa au bondi, benki huchukua nafasi ya muhimu ya kuwa “mweka hazina” wa makusanyo ya mauzo ya awali. Ukichukulia mfano wa mauzo ya awali au “IPO” ya kampuni ya Vodacom Tanzania PLC, benki iliyochukua nafasi ya kuwa “mweka hazina” katika mauzo hayo ya hisa ilifaidika na mapato yanayotokana na kazi hiyo.

Tunavyoanza mwaka 2018 kuna matarajio ya makampuni mengine kutoka sekta mbali mbali za uchumi kuingia katika masoko ya mitaji kuuza hisa au bondi (hati fungani). Mabanki yatajipatia fursa nyingi za kushiriki katika miamala ya awali ya kampuni hizi na pia kutokana na mauzo ya kila siku katika Soko la Hisa (DSE).

Miamala ya Fedha Kidijitali

Uendeshaji wa miamala kidijitali ulianza mwaka 2008 hapa nchini baada ya ujio wa M-PESA. Hadi leo miamala ya kidijitali imekua hadi kufikia thamani ya matrilioni ya shilingi kwa mwaka.

Ingawa uvumbuzi huu bado haujawafikia asilimia 35% ya watanzania (Takwimu za Finscope 2017), kasi ya usambazaji wa huduma jumuishi za fedha imeongezeka katika kipindi cha miaka 4 kufikia mwaka 2016. Leo hii karibia asilimia 90% ya watanzania wanaishi karibu na vituo vya huduma za fedha.

Hatari au salama kwa Mabanki?

Tukizingatia kwamba takwimu zinaonyesha kuwa watanzania milioni 9 tu wana akaunti za benki, ujio wa miamala ya kidijitali ni fursa ya muhimu kwa mabanki yote nchini.

Lakini mafanikio ya mabanki katika kukuza idadi ya wateja itategemea uwekaji na utekelezaji wa mikakati yenye umakini na thabiti.

Fursa mojawapo kwa mabanki katika mwaka 2018 ni kutumia tehama mbali mbali za simu kuelimisha wateja kuhusu huduma zao kwa lugha inayoeleweka kwa urahisi na kufuatilia miamala ya wateja wao ili kuweza kubuni na kuwapa huduma bora kwa ajili ya kuboresha maisha yao.

Tukiwa katika mwanzo wa mwezi wa Januari, napenda kuwatakia mabanki, “mabenka”, taasisi za fedha na wateja wote mwaka wa mafanikio!