

Characters

Msimulizi

Daniel Huba (Mwanamume, umri wa miaka 29)

Scene 1:

KOSSI: (Mwanamume, umri wa miaka 18)

ABBAS: (Mwanamume, umri wa miaka 21)

MARIAM: (Mwanamke, umri wa miaka 19)

Scene 2:

KOSSI: (Mwanamume, umri wa miaka 18)

ABBAS: (Mwanamume, umri wa miaka 21)

MARIAM: (Mwanamke, umri wa miaka 19)

INTRO

Host:

Hamjambo na karibuni kwenye Noa Bongo Jenga Maisha Yako na kipindi kingine cha mfululizo wa vipindi vyetu kuhusu kuanzisha biashara. Mara ya mwisho, wajasiriamali wetu vijana Mariam, Abbas na Kossi walifanikiwa kuandaa arusi ya binamu yake Kossi. Arusi hiyo ilikuwa tukio la kwanza muhimu la mwanzo wao kuanzisha kampuni yao ya ubunifu. Kipindi hiki kinahusu “kupanga makadirio ya fedha za matumizi”. Kinaanzia nyumbani kwa Kossi, ambapo simu muhimu inapigwa.

Scene 1: At Kossi's

Kossi, Abbas, Mariam

1. ATMO: Indoors, background music

2. SFX : Sound of footsteps

3. SFX : Objects being put away

4. SFX : Mobile phone rings

5. KOSSI: **(Picks up)** Hallo? ... Hallo! Naam, ndiye mimi ... Ati? Bwana Kogui. Hallo! ... Kwenye arusi ya bwana na bi Atognon? ... aah asante, asante sana...! Ndiyo... ndiyo.... hm....hmm..... Tunatoza kiasi gani? Una maana, tunalipisha fedha kiasi gani? Na tayari umepanga tarehe ya arusi yako? **(Relieved)** Aah! bado? Wajua ada zetu zinategemea mambo mengi ... Wasemaje?... Hapana, Bwana Kogui, nakwambia inategemea. Kwanza bora tukutane tuzungumze, tutathmini mahitaji yako na majukumu tunayopaswa kutekeleza, ukubwa wa hafla yenyewe; tunahitaji kujua iwapo unataka tukutayarishie kila kitu au baadhi ya majukumu tu. Umefahamu? Siwezi kukueleza ada zetu hivi hivi kwenye simu... Naaam! Ndio hivyo! Kila kitu kitakuwa wazi! Wala usijali hata kidogo – kazi yetu ni ya kiwango cha juu kwa ada nafuu. ...Samahani?... **(Flattered)** aaha Asante... naam,

SAWA... (**worried**) Afisini?... Unataka kuja
kututembelea afisini? ...Aaa afisini KWAKO? Sawa,
hakuna shida... nitasubiri simu yako ... Naam!
Asante! Tutawasiliana karibuni ... (**Switches off the
phone and sighs with relief**)

6. **SFX: Somebody knocks at the door**

7. **SFX: The door opens**

8. **ABBAS:** Tumeshafika, Kossi!

9. **MARIAM:** Vipi, Kossi!

10. **ATMO** to be recorded during production. Clicking of hands and fingers
and kissing to say hello

11. **KOSSI:** Salama! Mmekuja wakati mwafaka! Tuna tatizo.
(**Silence**)... Tunatoza ada kiasi gani kwa huduma
zetu?

12. **MARIAM:** Kwani umepata mteja?

13. **KOSSI:** Nimepata simu ya mmoja miongoni mwa wageni
waliohudhuria arusi ya Anthony. Anataka kujua
tunatoza ada kiasi gani.

14. **ABBAS:** (**Worried**) Tayari?! Natumai hujampa kiasi chochote.

- 15. KOSSI:** Ningempa vipi? Hatujazungumzia ada tutakazokuwa tukiwatoza wateja.
- 16. MARIAM:** Mashaallah, mambo yanaweka kasi sana, ama mwaonaje? Huenda yakatuzidia ikiwa hatutaharakisha kujiweka sawa.
- 17. ABBAS:** Naam, umesema kweli. Na ulimwambia nini basi?
- 18. KOSSI:** Nilimtoa huku nikimtia kule, nikamwambia kwamba ada zinategemea kazi binafsi, hatukukubaliana lolote, itatubidi tushauriane naye kwanza, tujue anataka nini, na kadhalika...
- 19. MARIAM:** (**Impressed**) Hongera! Nimefurahishwa sana na jinsi ulivyo mwepesi wa kufikiri..
- 20. KOSSI:** Alisema atanipigia simu ili tupange mkutano. Hivyo tunaweza kwenda afisini kwake kuzungumzia suala hilo kwa kina.
- 21. ABBAS:** Barabara.
- 22. MARIAM:** Naam, na mara hii tunajua linalotukabili. Inatubidi tuamue ada zetu. Tunatakikana kuelewa gharama ya huduma tutakazozilipa kampuni nyingine ambazo tutazipa kandarasi.
- 23. ABBAS:** Tunaweza kukisia kufuatana na hafla yetu ya kwanza. Vyema tutazame gharama tuone bei ya kila kitu,ndipo tujifunze...

- 24. KOSSI:** Na tunapaswa kufanya yote hayo haraka
iwezekanavyo, kwa kuwa huenda akapiga simu
kesho, au keshokutwa - kimsingi, tuseme siku yoyote.
- 25. ABBAS:** (**Worried**) Loo, mbio ndo hizo zishaanza!
- 26. KOSSI:** Hatuna budi. Tukadirieni bajeti. Kisha tutamuomba
Linda atupe ushauri; alishughulika na uhasibu zaidi
shuleni. Anajua mambo ya kukadiria fedha!
- 27. ABBAS:** Kesho tujitahidi kufanya tathmini ya kifedha ya hafla
yetu ya kwanza. Napendekeza tutazame ada
tunazoweza kutoza ikiwa tunataka kuwa na ada nafuu
na pia tupate faida.
- 28. MARIAM:** Tunapaswa kuanza kwa kuorodhesha gharama za kila
huduma – vifaa, uchukuzi, ada za tuliowapa
kanadarasi ... (**Fade out**)
- 29. Narrator:** Changamoto zinazidi kujitokeza. Kampuni hufaulu tu
kwa kutegemea fedha na pia uwekaji mzuri wa
mahesabu yake. Ebu tuyasikie mawazo ya mtaalamu
wetu Daniel

30. Daniel Huba 1’18

Kumbuka, wazo ni wazo tu. Linaweza kuwa wazo zuri, lakini kama huna fedha za kuendesha biashara yako, basi pana shida. Kwa hivyo ni lazima ukae upange mambo yako. Mipango ya kifedha kimsingi ni kutathmini kuhusu gharama za kuanzisha biashara. Na wala usilifanye suala hilo kuwa gumu. Ebu tutazame mfano wa kimsingi wa bajeti. Ungependa kujua, je ninapata

wapi pato langu, nitapata wapi hizo fedha, na ni mambo gani ninayohitaji kuyagharamia kwa fedha? Unaanza, kwa mfano, kama hivi: Nitahitaji fedha za kununulia mali ghafi. Nitahitaji fedha za kuwasilisha bidhaa zangu nyumbani kwangu au kuwasambazia wateja. Ninahitaji fedha za kuwaajiri watu watakaofanya kazi zangu ama kwa muda mfupi au ajira ya kudumu. Hizi ni fedha za ajira na wafanyi kazi. Ninahitaji leseni, kwa mfano, kuanzisha biashara hii. Kwa hivyo ni muhimu kufahamu gharama zinazohusika. Na kisha kuziandika. Usiseme kwamba unazijua moyoni. Hapana! Ziandike zote. Nitagharamika kweli kwa kufanya hivyo?

31. Narrator

Daniel anaeleza hilo jambo wazi wazi. Ni lazima mtu azingatie kwa makini masuala ya fedha. Marafiki zetu tayari wameandika mambo mengi sana – mawazo yao, masuali ya uchunguzi wa soko. Sasa wanahitajika kufanya hivyo tena wanaposhughulikia bajeti yao.

Scene 2: At Abbas' house

Abbas, Mariam, Kossi

32. ATMO: Inside, during the day. Traffic in the distance

33. SFX: Paper rustling

- 34. ABBAS:** Balaa, kazi kibao hapa! Lakini tuko karibu kumaliza!!
Tumejumuisha nyaraka zetu zote. Kuna viwango vitatu kwa jumla: *Matumizi, Mapato na Ujira*.
- 35. KOSSI:** Kwa hivyo tulitumia dola 100 kwa usanifu, uchapishaji na bahasha ...
- 36. MARIAM:** Ongeza gharama ya simu.
- 37. KOSSI:** Dola tano kila moja, hizo ni jumla ya dola 15.
- 38. MARIAM:** Kisha dola 25 za uchukuzi...
- 39. KOSSI:** Zote hizo ni dola 140.
- 40. ABBAS:** Ongeza asilimia 10 ya ada ya upangaji— 14 – yaani kiasi dola 154 za gharama za jumla.
- 41. KOSSI:** Naye binamu yangu alitupatia dola 160.
- 42. ABBAS:** Basi tunabaki na dola 6. Naam, kiwango cha pili je?
- 43. MARIAM:** Ndoa ya kiserikali. Kimsingi vitu vyote ambavyo tulipewa na manispaa vikiwemo nyaraka zote, kukodi chumba...
- 44. KOSSI:** Vizuri hivyo, hizo ni dola 50.// **(fades out)**
- 45. MARIAM:** Ongeza zawadi za wasimamizi wa arusi– pia ni dola 50 .
- 46. ABBAS:** Kwa hivyo hizo ni dola 100 pamoja na ujira- dola 110.
- 47. KOSSI:** Anthony alitupatia dola 130 kwa shughuli hii...

**FADE OUT TO THE NARRATOR. THE SCENE WILL CONTINUE
AFTERWARDS.**

48. Narrator: Marafiki zetu wameshughulika si haba. Lakini kuna vitu vinavyoelekea kuwaingizia hasara. Mambo hayo hutokea kwenye biashara, lakini kuna njia ya mtu kujikinga nayo? Bila shaka, kama anavyosema mtaalamu wetu Daniel.

49. Daniel Huba 0’50

Je nikitenga bei ya leo, hali itakuwaje iwapo kesho nikenda nitapambana na barabara mbaya, na mwenye lori litakalosafirisha bidhaa zangu akisema: Leo nimeongeza ada yangu ya uchukuzi kwa dola mia moja. Kwasababu hiyo, ni vyema kupanga mapema. Kuna njia mbili za kufanya hivyo. Njia ya kwanza ni kuweka gharama zako tangu mwanzo hadi mwisho. Kisha uweke asilimia ya hizo gharama na uamue: ‘Gharama ya ziada itakuwa asilimia 20 ya jumla ya gharama zote’. Kwa hivyo asilimia 20 itasaidia kuzibaziba mapengo. Aidha unaweza kutenga mwenyewe gharama ya ziada. Unaweza kuamua kuwa daima utatenga dola 150 za uchukuzi badala ya doa 100. Au kama ni dola moja, nitapanga kutumia dola mbili. Ukifanya hivyo unajua kwamba hiyo dola ya ziada inalengwa kusimamia gharama yoyote ya ziada itakayojitokeza..

50. Narrator: Ebu tuungane tena na marafiki zetu nyumbani kwa Abbas.

51. ATMO: ATMO : Interior atmo, in the daytime. Traffic in the distance

FADE IN – THE SCENE CONTINUES

52. **ABBAS:** Kwa hivyo, kwa jumla matumizi yetu yaligharimu dola 480, na tulipata dola 390, kwa hivyo tuna *nakisi* ya
53. **KOSSI:** dola 90! (**Silence**)
54. **ABBAS:** Na ujira wetu ni kiasi gani?
55. **MARIAM:** (**Promptly**) Dola 120. Ondoa nakisi – ina maana tuna faida ya dola 10.
56. **ABBAS:** (**A sigh of relief**) Naam. Si vibaya sana... ikizidi hatukuwa tukifanya hayo kupata fedha. Hata kama gharama za matumizi zitazidi, kiasi chetu cha faida kitasimamia ...
57. **KOSSI:** (**interrupts**) Kumbukeni, Anthony alikuwa amesema angetulipa zaidi kama tungepata hasara.
58. **MARIAM:** Lakini Kossi, binamu yako ni kama ndugu yako, yeye ni mmoja wetu. Tutaishughulikia nakisi hiyo na wateja wengine!
59. **KOSSI:** Hapana! Biashara ni biashara! Hata kama ni kwa jamaa za mtu. Na Mjomba Masinga alisema tunatakikana tuwe waangalifu. Tunatakikana kuwa waangalifu kuanzia mwanzo ili tupate uzoefu wa kuzingatia kazi vilivyo.
60. **ABBAS:** Lakini sasa unakuwa mwangalifu kupita kiasi! Badala yake tunapaswa kumshukuru binadamu yako kwa

kuwa alitupatia fursa wakati tukiwa hatuna tajriba yoyote. Sasa tunajua gharama zinazohitajika, na kwamba tunapaswa kukadiria fedha za ziada kwa mambo ya dharura.

OUTRO:

Host:

Na huo ndio mwisho wa kipindi cha saba cha mfululizo wetu wa vipindi vya Noa Bongo Jenga Maisha Yako kuhusu kuanzisha biashara. Kisa cha wajasiriamali wetu watatu ambao sasa wamejumuisha gharama na wanajua kiasi cha faida wanayotaka. na wako tayari kutoa huduma zao kwa wateja. Jiunge nao kwenye kipindi kijacho ujue walichoazimia kutenda.

Na je vipi kuhusu uzoefu wako? Unadhani kuweka vyema mahesabu ndilo jambo muhimu zaidi katika biashara? Tuelezee fikra zako au utupe maoni yako kwa barua-pepe kupitia anwani lbe@dw-world.de

Ikiwa unataka kukisikiliza tena kipindi hiki au vingine vya Noa Bongo Jenga Maisha Yako, angalia wavuti wetu www.dw.de/kiswahili

Kwaheri kwa sasa, na usikose kututegea sikio katika kipindi kinachofuata!

END