Pale unapoamua kufuga samaki

mjasiriamali @mjasiriamali @mjasiriamali

MJASIRIAMALI

KAMATA FURSA

Tovuti www.mjasriamari.co.tz/ ISSN 3456-1679. Na. 18, Jumatatu Februari 10, 2025 Bei Tsh. 1,000/= Ksh 100

MGOGORO WA DRC..

Rais Samia aonya

"Kama viongozi wa kanda, historia itatuhukumu vikali ikiwa tutanyamaza na kutazama hali inavyozidi kuwa mbaya siku hadi siku." -Rais. Dkt. Samia Suluhu Hassan

- ATAKA SULUHISHO LA KIDIPLOMASIA ILI KUMALIZA TATIZO
- ASEMA NI MUHIMU KULIPAMBANIA SUALA HILO KWA SASA
- RAIS RUTO NAYE AMUUNGA MKONO, ATOA ANGALIZO

Unapopiga kilimo biashara fuata hili

Mazao yanayoweza kukupa Fedha nyingi

TANZANIA ni mojawapo ya nchi zenye ardhi nzuri na hali bora ya hewa kwa kilimo, jambo linalowapa wakulima nafasi ya kuzalisha mazao

Wakwepa kodi wa makampuni wadhibitiwa

Rais Samia atoa onyo DRC

MWANDISHI WETU

ONYO! Rais Dk. Samia Suluhu Hassan ametoa onyo kwa viongozi wa ukanda wa Afrika Mashariki na Kusini mwa Afrika, kuwa historia itawahukumu iwapo wakishindwa kupata suluhisho la mgogoro wa Jamhuri ya Kidemokrasia ya Congo (DRC).

Rais Dkt. Samia alitoa onyo hilo mwishoni mwa wiki wakati alipokuwa mwenyeji wa mkutano wa kilele wa kikanda wa kutatua mzozo wa DRC, ambapo alizitaka pande zinazohusika katika mzozo huo kushiriki kikamilifu katika mazungumzo.

"Tunatoa wito kwa pande zote zinazohusika katika mzozo wa DRC kushiriki vyema katika mazungumzo, kuweka kipaumbele kwa ustawi wa watu wake na kujitolea kuishi pamoja kwa amani."

Aliwataka viongozi wa ukanda huo kutafuta suluhu la mzozo huo, huku akionya kuwa iwapo watashindwa, historia itawahukumu vikali.

"Kama viongozi wa kanda, historia itatuhukumu vikali ikiwa tutanyamaza na kutazama hali inavyozidi kuwa mbaya siku hadi siku.

"Na kulingana na falsafa ya suluhisho la Kiafrika kwa shida za Kiafrika, nchi zetu zina jukumu la pamoja la kuhakikisha tunashughulikia kwa haraka changamoto zilizopo za ukosefu wa usalama ambazo zimeathiri sana ustawi wa raia wasio na hatia," alisema Dkt. Samia.

Naye Rais wa Kenya, William Ruto ambaye pia ni Mwenyekiti wa Jumuiya ya Afrika Mashariki (EAC) amesema kuwa vita haviwezi kuwa suluhisho kwa mgogoro wa kihistoria katika DRC.

Ruto ametoa wito kwa M23 kusitisha hatua za kusonga mbele na Kinshasa kusitisha hatua za kulipiza kisasi.

"Kwa Pamoja tunawasihi pande zote kutekeleza mapatano ya kusitisha mapigano, na hasa M23 kusitisha hatua yoyote ya kusonga mbele na jeshi la DRC kusitisha hatua zote za kulipiza kisasi.

Kusitisha mapigano mara moja ndio njia pekee ya kutengeneza mazingira yanayohitajika kwa ajili ya mazungumzo ya kimkakati na utekelezaji wa mkataba kamili wa amani." "Inaonekana wazi kuwa mgogoro nchini DRC ni nyeti, na wa muda mrefu, na unahusisha wahusika wengi wanaotafuta maslahi tofauti.

"Masuala yanayohusika ni ya kihistoria na kiuchumi, yanaanzia miongo mingi iliyopita na kuvuka mipaka ya kitaifa na kikanda.

"Kwa sababu hii, pia ni wazi kuwa mgogoro wa aina hii hauwezi kutatuliwa kwa njia za kijeshi.

"Tunapaswa kupinga shinikizo la kufikiria kuwa tunaweza kwa namna fulani kupigana au kulipiza kisasi ili kupata suluhisho katika hali ya mgogoro mgumu kama huu," alisema Rais Ruto.

Ruto alikuwa akizungumza katika mkutano wa kikanda unaofanyika Dar es Salaam, Tanzania, ili kujadili mgogoro unaozidi kuongezeka nchini DRC.

MAAZIMIO

Mkutano wa pamoja wa EAC-SADC kuhusu mgogoro wa DRC umeitaka M23 na makundi mengine yasiyo ya kiserikali kujumuishwa katika mazungumzo na majadiliano yanayoendelea kwa lengo la kutatua mgogoro wa mashariki mwa nchi hiyo.

Mkutano huo pia umesisitiza umuhimu wa kuondolewa kwa vikundi vya kigeni, kutokomeza kundi la waasi wa Kihutu, Forces Démocratiques pour la Libération du Congo (FDLR), linaloendesha shughuli zake Mashariki mwa DRC, pamoja na kuondolewa kwa hatua za ulinzi za Rwanda na vikosi vya Rwanda kujiondoa DRC.

Wakuu wa majeshi kutoka nchi wanachama wameagizwa kukutana ndani ya siku tano ili kuandaa mpango wa usalama wa Goma na maeneo jirani, pamoja na kujadili ufunguzi wa Uwanja wa Ndege wa Goma na njia kuu za usafirishaji, ikiwa ni pamoja na kuwezesha usambazaji wa misaada ya kibinadamu mashariki mwa DRC.

Viongozi wa nchi wametaka kusitishwa mara moja kwa mapigano, kutangazwa kwa usitishaji wa mapigano rasmi, na kurejeshwa kwa huduma muhimu kama vile maji, chakula, na bidhaa nyingine za msingi.

Wamesisitiza kuwa suluhisho la kisiasa na kidiplomasia ndilo njia endelevu zaidi ya kutatua mgogoro wa mashariki mwa DRC.

Mkutano huo umeagiza mchakato wa mazungumzo yanayoendelea (Luanda na Nairobi) kuunganishwa kuwa mchakato mmoja wa Nairobi-Luanda ili kuimarisha ushirikiano.

Wakwepa kodi wa makampuni wadhibitiwa

NA MWANDISHI WETU

WAZIRI wa Fedha Dkt. Mwigulu Lameck Nchemba, amesema Serikali imechukua hatua madhubuti kudhibiti mianya ya ukwepaji kodi unaosababishwa na mabadiliko ya majina ya kampuni za kigeni kwa kuhakikisha Namba ya Utambulisho wa Kodi (TIN) inabaki ile ile hata kama kampuni itabadilisha jina.

Hayo ameyasema bungeni jijini Dodoma wakati akijibu swali la Mbunge wa Tarime Mjini, Michael Mwita Kembaki, aliyetaka kujua hatua zinazochukuliwa na Serikali kwa wawekezaji wa nje ambao kila baada ya miaka kadhaa hubadili majina ya kampuni kwa lengo la kukwepa kodi.

Dkt. Nchemba alisema kuwa Serikali imechukua hatua mbalimbali ikiwa ni pamoja na utekelezaji wa Sheria ya Kampuni, Sura 212, ambayo inawataka wawekezaji kutoa taarifa kwa Msajili wa Kampuni (BRELA) wanapobadilisha jina la kampuni.

"Historia ya mabadiliko yote ya majina ya kampuni huhifadhiwa kwenye kumbukumbu rasmi ili kuhakikisha majina mapya hayawezi kutumika kuficha madeni ya kodi au kushiriki katika shughuli zisizo halali," alisema Dkt. Nchemba.

Alisema kuwa kupitia Sheria ya Usimamizi wa Kodi, Sura 438, Serikali pia imeweka sharti kwamba Mamlaka ya Mapato Tanzania (TRA) kuhakikisha Namba ya Utambulisho wa Kodi (TIN) inabaki ile ile hata kama kampuni itabadilisha jina kwa kuwa TIN hutumika kufuatilia historia ya ulipaji kodi wa kampuni, hivyo mabadiliko ya jina hayaondoi wala kufuta wajibu wa kodi.

Aidha, akieleza kuhusu kodi zinazotozwa wakati wa kubadili jina la kampuni kwa Watanzania na wageni, Dkt. Nchemba alisema kuwa kubadili jina la kampuni haiathiri wala haihusiani na masuala ya kikodi.

Alisema kuwa kinachosababisha kuwepo na kodi au ukwepaji wa kodi ni mabadiliko ya umiliki kwa kuuza hisa ambazo zitaleta kipato cha ziada ambacho kinatakiwa kulipiwa kodi kutokana na faida iliyopatikana.

"Kama mmiliki ni yuleyule ameamua kubadilisha jina la kampuni kwa ajili ya matangazo ya kibiashara na namba ya mlipa kodi ni ileile, haileti badiliko lolote kwenye kodi."

Alisema kuna kampuni za nje ambazo zinamiliki sehemu ya kampuni nchini na hazina shughuli zaidi ya zinazofanyika Tanzania, ikitokea wamebadilishana umiliki unaozidi asilimia 50, hapo kuna kodi ambayo ni lazima ikusanywe.

Alisema Serikali imefanyia kazi kwa kiasi kikubwa suala hilo lililokuwa likijitokeza katika maeneo ya mawasiliano, madini na mengine na amewatoa hofu wabunge kuwa Serikali imeweka kwenye Sheria na inafuatilia kwa umakini panapotokea jambo hilo na kodi stahiki ya Serikali inakusanywa.

Serikali Yatoa Ombi ACBF

NAMWANDISHI WETU

SERIKALI imeomba Taasisi ya Kujenga Uwezo Afrika (ACBF) kuwajengea uwezo zaidi wataalamu nchini na kuweka kipaumbele kwenye masuala ya ufadhili katika Mabadiliko ya Tabianchi, Nishati safi, Kilimo Biashara, Usalama wa Chakula, Biashara, Uwekezaji na Utawala wa Kiuchumi na Kijamii.

Hayo yamesemwa na Katibu Mkuu Wizara ya Fedha, Dkt. Natu El-Maamry Mwamba kwa niaba ya Waziri wa Fedha, Dkt. Mwigulu Lameck Nchemba, wakati alipokutana na Katibu Mtendaji wa ACBF, Bw. Mamadou Biteye, katika ofisi ya Wizara ya Fedha, jijini Dodoma.

Dkt. Mwamba alisema kuwa, vipaumbele hivyo vinalenga kuleta mapinduzi katika kujenga uwezo nchini sambamba na masuala ya sayansi na teknolojia, ubunifu na kidigitali, uchumi wa buluu, na diplomasia ya kiuchumi, kwa kuwa vinawiana kwa ukaribu na Mpango Mkakati wa ACBF wa 2023–2027.

'Ruvuma vivutio vya uwekezaji vipo'

NA ALBANO MIDELO, Songea

MKUU wa Mkoa wa Ruvuma, Kanali Ahmed Abbas Ahmed, amesema mkoa huo una vivutio vingi vya uwekezaji ambavyo vinaweza kuwa vyanzo vikubwa vya mapato zikiwemo sekta za madini, kilimo na biashara.

Amesema hayo wakati akifungua kikao cha Tume ya Rais ya Maboresho ya Kodi na Wafanyabiashara na Wadau Mbalimbali wa Kodi kilichofanyika katika Ukumbi wa Halmashauri ya Manispaa ya Songea mkoani Ruvuma.

"Tuna sekta ya madini, kilimo, biashara, uvuvi, mifugo, tunao wakulima, wafanyabiashara wadogo, wakati na wakubwa na vyanzo vingine mbalimbali ambavyo vinachangia pato la taifa, pia maendeleo ya mkoa wetu," alisema Kanali Ahmed.

Ameongeza kuwa, kodi sio jambo linalompendeza kila mtu lakini endapo wananchi watatengenezewa mazingira mazuri na kuitambua vizuri wanaweza kuwa wadau wazuri wa kulipa.

Naye Makamu Mwenyekiti wa Tume ya Maboresho ya Kodi nchini, Balozi Maimuna Tarishi, amesema tume hiyo iliundwa kufuatia malalamiko ya muda mrefu ya wananchi, wafanyabiashara na wawekezaji.

Hii ni kutokana na changamoto ambazo wamekuwa wakikabiliana nazo ambazo zinahusisha mfumo wa kodi nchini ikiwemo wingi wa kodi, uwepo wa mamlaka nyingi za ukussanyaji kodi pamoja na ukadiria wa kodi.

Amesema tume hiyo inapokea maoni na mapendekezo kutoka kwa walipaji kodi kote nchini ambayo yatawasaidia kuchakata taarifa zote zilizokusanywa ili kupata mfumo bora na ambao wamekubaliana kwa pamoja kwa sababu itakuwa ni sehemu ya maoni yao.

Kwa upande wake Katibu Tawala wa Mkoa wa Ruvuma, Mary Makondo, mapendekezo yanayotolewa yanalenga sheria zinazohitaji kufanyiwa maboresho, mapungufu ya usimamizi wa ukusanyaji kodi na changamoto za urasimishaji biashara.

Alisema, hivyo ili mwananchi aweze kulipa kodi ni lazima awe na mazingira rafiki ya kufanya biashara na kuwezeshwa katika uzalishaji.

Fikiri makubwa, ili uwe mfanyabiashara mkubwa

WENGI hutamani kuanza ujasiriamali na kuwa wafanyabiashara wakubwa lakini siyo wote wanaofanikiwa kutokana na kutokufahamu kanuni muhimu za ujasiriamali.

1. Jitahidi Kuwa Mtatuzi wa Matatizo

Ujasiriamali ni zaidi ya kupata pesa, ni lazima kwanza utatue changamoto ya mtu ndipo utaweza kupata pesa kutoka kwa mtu husika.

Ni muhimu ukafahamu kanuni hii kama mjasiriamali kwani hutojikita kutafuta pesa bali utajikita kutatua matatizo ya watu.

Kwa mfano kama kuna tatizo la upatikanaji wa mboga katika mji au eneo unalokaa, ikiwa wewe utaleta mboga katika eneo hilo ni wazi kuwa watu watakupa pesa ili uwape mboga.

Ukitafuta changamoto kisha ukaitatua hapo utapata pesa za uhakika.

2. Jitahidi Kuwa na Maono

Hakuna ujasiriamali bila maono. Kuwa mjasiriamali bila maono ni sawa na kuendesha gari isiyokuwa na usukani. Maono katika ujasiriamali yatakuwezesha kukuongoza ufanye nini na kwa muda gani.

Ni lazima ujiulize kuwa unataka kuwa nani, lini na unataka kufanya nini baadaye. Ni lazima uwe na lengo na ufanye bidii kulifikia.

3. Jitahidi Kuchagua Timu Sahihi

Wakati mwingine utahitaji kufanya kazi na watu au mtu fulani. Ni muhimu kuwa makini wakati wa kuchagua washirika au timu ya kufanya nayo kazi ili kuhakikisha maono yako hayakwamishwi.

Kamwe usichukue mtu tu kwa kigezo kuwa ni rafiki au ndugu yako, bali chukua mtu ambaye unaamini anaweza kufanya kitu chenye tija kwa ajili ya kufanikisha malengo yako kama mjasiriamali.

4. Toa Huduma au Bidhaa Yenye Tija

Kwa sasa sokoni kuna bidhaa na huduma nyingi ambazo ni za aina moja, lakini siyo zote zinafanya vizuri. Hii ni kutokana na baadhi ya bidhaa au huduma kutozingatia kuwa na tija kwa wateja wake.

Ikiwa unatengeneza bidhaa au huduma fulani hakikisha itakuwa na manufaa makubwa na ya uhakika kwa wateja wako.

Kwa mfano nimewahi kuona vitafunwa vilivyoandaliwa katika mazingira duni na kuwa na dosari mbalimbali kama vile marashi, vipande vya nywele au mchanga. Ni wazi kuwa bidhaa za namna hii zitakosa wateja kutokana na kuwa na ubora duni.

Kila mara kumbuka kuwa ushindani ni mkubwa, hivyo jitahidi kuongeza tija na ubora wa huduma na bidhaa zako.

5. Jitahidi Kuwajali Wateja

Ikiwa wewe ni mjasiriamali, basi futa mawazo kuwa wateja wanakuhitaji wewe. Fahamu kuwa wewe kama mjasiriamali, ndiye unaye wahitaji wateja ili ukuze biashara au huduma yako.

Hakikisha mambo haya kuhusu wateja: Fahamu wanataka nini. Sikiliza maoni na ushauri wao. Hakikisha unakamilisha mahitaji yao. Tumia lugha nzuri na rafiki kwa wateja. Mfanye mteja aone unamthamini. Mfanye mteja aone kuwa umetanguliza huduma kabla ya pesa.

Naamini kwa kufanya hivi utaweza kujijengea msingi mzuri wa wateja kwa ajili ya huduma au bidhaa zako kila siku.

6. Jitahidi Kutumia Pesa Vyema

Changamoto ya matumizi mabaya ya pesa inawakabili watu wengi kuanzia kwenye matumizi yao binafsi ya pesa.

Watu wengi wanapata pesa lakini zinaisha bila ya kufahamu wamezitumiaje au wamefanya kipi chenye tija.

Ni wazi kuwa matumizi mazuri ya pesa ni kanuni muhimu sana kwa mjasiriamali, kwani kwa njia hii utaweza kukuza biashara yako kila siku.

Jifunze kufahamu hii ni pesa kwa ajili ya nini, na uitumie kwa mambo ya msingi pekee na Epuka tabia za kibadhirifu na anasa.

Ikiwa biashara au uwekezaji wako ni mkubwa, basi unaweza kumwajiri mtu aliye na taaluma ya utunzaji na usimamizi wa pesa.

Unaweza pia kujifunza wewe mwenyewe jinsi ya kutunza na kutumia pesa vyema unaweza pia kutumia programu za bure za kompyuta kama vile Wave app kutunza mahesabu yako.

7. Jifunze Kusema Hapana

Hapana ni jibu dogo lakini lenye manufaa makubwa. Ikiwa wewe ni mjasiriamali ni muhimu kuzingatia kanuni hii ya kusema hapana kwani itakutenga na mambo au mipango isiyokuwa na ulazima.

MAONI

Umeme wa uhakika ni ukombozi kwa mjasiriamali

HIVI karibuni Rais Dkt. Samia Suluhu Hassan alisema kuwa Mpango Mahsusi wa Kitaifa kuhusu Nishati (National Energy Compact) uliozinduliwa unalenga kuiwezeseha Tanzania kuunganisha umeme kwa kaya milioni 8.3 zaidi ifikapo mwaka 2030.

Rais Dkt. Samia aliyasema hayo wakati wa Mkutano wa Wakuu wa Nchi wa Afrika kuhusu Nishati uliofanyika kwa muda wa siku mbili katika Ukumbi wa Kimataifa wa Mikutano wa Julius Nyerere, Dar es Salaam na kumalizika juzi.

Tanzania ilikuwa mwenyeji wa mkutano huo uliohudhuriwa na Wakuu wa Nchi na Serikali kutoka Burundi, Botswana, Congo, Comoros, Djibouti, Ethiopia, Gabon, Ghana, Guinea Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Libya, Madagascar, Malawi, Mauritania, Nigeria, Sierra Leone, Somalia na Zambia.

Vile vile, mkutano huo ulihudhuriwa na Wawakilishi wa Wakuu wa Nchi na Serikali, Wakuu wa Mashirika ya Fedha ya Kimataifa, Mashirika ya Kimataifa, Sekta Binafsi na Asasi za Kiraia kwa lengo la kuongeza kasi ya usambazaji umeme barani Afrika ili kuwaunganisha watu milioni 300 na umeme katika kipindi cha miaka mitano ijayo.

Rais Dkt. Samia alisema kuwa kwa kutoa kipaumbele katika upatikanaji wa nishati ya umeme, mkutano huo ulioandaliwa kwa ushirikiano na Benki ya Dunia na Benki ya Maendeleo ya Afrika utawezesha kuleta mageuzi ya kiuchumi, kukua kwa viwanda, kupunguza umaskini na kuimarisha ustawi wa watu.

Mkutano huo ulifanikiwa kupata ahadi za ufadhili wa Dola za Marekani Bilioni 40 kutoka Benki ya Dunia na Benki ya Maendeleo ya Afrika kwa ajili ya kuwezesha usambazaji wa umeme barani Afrika. Aidha, jumla ya nchi za Afrika 12 zimeingia kwenye Mipango Mahsusi wa Kitaifa kuhusu Nishati.

Rais Dkt. Samia amesema kuwa kupitia Mpango Mahsusi kuhusu Nishati, Tanzania inakusudia kuvutia mitaji na uwekezaji zaidi itakayowezesha kuongeza uzalishaji wa umeme nchini na kukukamilisha kuunganisha Mtandao wa Umeme wa Tanzania na nchi jirani ili kuwezesha biashara ya kuuza na kununua nishati hiyo.

Mpango huo utawezesha Serikali kukamilisha usambazaji umeme katika Vitongoji vyote 64,359 nchini ifikapo 2030. Vilevile, Mpango huo utapandisha kiwango cha uunganishaji wa umeme kutoka 46% ya sasa hadi kufikia 75%.

Kwetu Rais Dkt. Samia ambaye amekuwa kinara wa matumizi ya nishati safi ya kupikia, alifurahisha wengi kwa kuweka bayana kuwa mpango huo wa nishati pia utasaidia kuongeza upatikanaji wa nishati safi ya kupikia, ikiwemo gesi asilia na majiko banifu.

Kila la kheri Rais Dkt. Samia katika mpango mkakati huo na tunaamini kwa dhati kabisa utafanikiwa katika hili, sisi tutaendelea kukuunga mkono ili utimize hili kwa Watanzania.

FIKRA YA MJASIRIAMALI

Choma vitumbua kwa madaha, utoboe

MWIGA MWIGASI

HAPA tunaendelea kupeana somo wajasiriamali na hatuachi mtu, iwe mjasiriamali mkubwa au mdogo wote wanatuhusu kwa wakati mmoja. Ndiyo maana najaribu kugusa kila eneo hili wote tupate faida.

Tutazungumzia kitumbua. Fahamu fika vitumbua ni moja ya vitafunwa maarufu katika nchi za Afrika Mashariki hususan Tanzania na havijawahi kuchuja wala kutokea kuchukiwa. Vinapendwa mno.

Ni vitafunwa vilivyojaa ladha, hufanywa kwa mchanganyiko wa wali au unga wa mchele na mara nyingi huliwa wakati wa chai ya asubuhi au jioni.

Kupika vitumbua kunahitaji ustadi mdogo lakini matokeo yake ni mazuri na yenye kuvutia. Hivyo, unapotaka kupika vitumbua lazima uzingatie mahitaji muhimu na usijaribu kukosea.

Ukifuata hili, hata kama unapika vitumbua kwa biashara utawavutia wateja wengi na hapa tunachukua hitaji la watu wachache katika familia.

Fanya hivi, unga wa mchele na tui la nazi vikombe viwili kwa kila kimoja, sukari vijiko vinne vya chakula (au kulingana na ladha unayotaka), hamira kijiko kimoja cha chai, maji ya uvuguvugu nusu kikombe, mafuta ya kupikia kiasi kidogo kwa kupikia na chumvi pinsi moja.

Lazima uwe na vifaa muhimu kama kibakuli kikubwa cha kuchanganya, litaumu au mfuniko wa kitumbua, kijiko cha kupimia na hapa utaanza kuandaa mchanganyiko katika bakuli kubwa, changanya hamira na maji ya uvuguvugu, kisha acha kwa dakika 5 hadi hamira ichanganyike na kuanza kutoa povu.

Ongeza unga wa mchele, sukari, chumvi, na tui la nazi kwenye mchanganyiko wa hamira. Changanya hadi upate uji mzito, bila donge lolote.

Funika bakuli na kitambaa safi, kisha acha mchanganyiko upumzike kwa saa 1 hadi 2, au hadi uongezeke kwa ukubwa mara mbili. Hii inaruhusu hamira kufanya kazi na kutoa vitumbua laini na vya kupendeza.

Kuanza kupika weka litaumu (au chombo maalum cha kupikia vitumbua) kwenye jiko na ipashe moto kwa kiwango cha wastani. Paka mafuta kidogo katika kila sehemu ya litaumu ili kuepuka vitumbua kushikamana.

Kuchoma vitumbua tumia kijiko, mimina mchanganyiko kiasi katika kila nafasi ya litaumu. Funika litaumu kwa mfuniko na acha vitumbua viive upande wa chini kwa dakika 2 hadi 3. Geuza vitumbua kwa kutumia kijiti safi au uma ili upande wa pili nao uive vizuri.

Toa vitumbua vilivyoiva na uviweke kwenye sahani. Rudia hatua hizi hadi mchanganyiko wote umalizike. Hakikisha moto ni wa wastani: Moto mkali sana unaweza kuunguza vitumbua kabla ya kuiva vizuri ndani.

Tumia tui la nazi safi: Tui la nazi linaboresha ladha na kuongeza harufu nzuri ya kitafunwa. Weka hamira ya kutosha: Hamira husaidia vitumbua kuwa laini na vya kuvutia.

Vitumbua ni vitamu zaidi vinapoliwa vikiwa vya moto au vikiwa vimepoa kidogo. Unaweza kuvila na chai ya rangi, kahawa, au juisi safi. Vitumbua vinaweza pia kuliwa na mboga za nazi kwa ladha ya kipekee.

Vitumbua ni vitafunwa vinavyopendwa na watu wa rika zote. Kupika vitumbua ni rahisi na kuna matokeo mazuri ukiwa na ustadi mdogo wa kupika. Fuata maelekezo haya na utafurahia vitumbua vilivyojaa ladha, laini na vya kupendeza.

Unapambana kuuza rasta? Fahamu hili

BIASHARA ya kuuza rasta ni moja ya fursa zinazolipa sana katika sekta ya urembo, hasa kwa sababu ya mahitaji makubwa kutoka kwa wanawake wanaopendelea mitindo ya nywele ya rasta.

Rasta zinajulikana kwa urahisi wa kuzitumia, urembo wake, na uwezo wa kudumu kwa muda mrefu.

Watu wengi, hasa wanawake, wanapenda kutumia rasta kwa sababu ya mtindo wake wa kipekee na ufanisi. Unapouza rasta kwa jumla au rejareja, faida inaweza kuwa kubwa, hasa ikiwa utapata wasambazaji wa bei nafuu.

Rasta zinakuja katika aina, rangi, na urefu tofauti, jambo linaloongeza wigo wa wateja. Mtaji wa kuanzisha biashara hii si mkubwa sana, na unaweza kuanza hata kwa kuuza mtandaoni.

Hatua za kuanzisha biashara ya kuuza rasta, kwanza fanya utafiti wa soko. Tambua aina za rasta zinazopendwa zaidi katika eneo lako, kama vile:

Rasta za kawaida (synthetic dreadlocks). Rasta za nywele za asili (human hair dreadlocks). Rasta za crochet.

Pata wasambazaji wa rasta wa kuaminika kutoka ndani au nje ya nchi, kama vile masoko ya jumla au wauzaji wa mtandaoni. Andaa mtaji wa kununua bidhaa za awali, kupanga eneo la biashara, na kufanikisha matangazo.

Tafuta eneo la biashara kwa kuchagua eneo lenye shughuli nyingi, kama maduka ya urembo, masoko, au karibu na saluni. Fungua akaunti za biashara kwenye mitandao ya kijamii kama Instagram, Facebook, na WhatsApp ili kufikia wateja wengi zaidi.

Saluni nyingi zinahitaji rasta kwa wingi, hivyo kuwa na ushirikiano nao kunaweza kuwa chanzo cha mapato ya kudumu. Tumia mabango, vipeperushi, na mitandao ya kijamii kutangaza bidhaa zako.

Toa punguzo kwa wateja wa jumla au wakati wa sikukuu na matukio maalum. Pamoja na rasta, uza pia bidhaa kama nywele bandia (wigs), mafuta ya nywele, na vifaa vya nywele.

Onyesha mitindo tofauti ya rasta kwa kutumia video au picha za wateja waliotumia bidhaa zako. Kuna wauzaji wengi wa rasta, hivyo ni muhimu kuwa na bidhaa za kipekee na huduma bora kwa wateja.

Wateja wanapendelea rasta za ubora wa juu, hivyo ni muhimu kuepuka bidhaa duni. Mitindo ya rasta hubadilika mara kwa mara, hivyo ni muhimu kufuatilia mwelekeo wa soko.

Rasta zinahitaji kuhifadhiwa vizuri ili kuepuka kuharibika kabla ya kuuzwa. Uza rasta zenye ubora wa juu na zinazodumu kwa muda mrefu ili kupata uaminifu wa wateja.

Huduma nzuri kwa wateja huongeza mauzo na kuwafanya wateja wako kuwa wa kudumu. Fuatilia mabadiliko ya mitindo ya nywele na matakwa ya wateja ili kuboresha biashara yako. Fanya biashara yako ipatikane mtandaoni ili kufikia wateja wengi zaidi.

Tumia picha na video zenye kuvutia za rasta zako kutangaza biashara yako. Biashara ya kuuza rasta ni fursa nzuri kwa wajasiriamali wanaopenda sekta ya urembo.

Kwa kuzingatia mahitaji ya soko, kutoa huduma bora, na kujitahidi kufanikisha malengo yako, unaweza kujenga biashara yenye mafanikio makubwa.

Mazao ya biashara yatakayokulipa

Unapotaka kuuza 'gambe' pambania hapa

BIASHARA ya kuuza pombe ni moja ya shughuli zenye faida kubwa, hasa katika maeneo yenye watu wengi kama miji, mitaa ya biashara, na sehemu za burudani.

Pombe ni bidhaa inayotumika kwenye hafla mbalimbali, mikusanyiko ya kijamii, na hata kwa matumizi ya kawaida ya watu wazima.

Ikiwa una nia ya kuanzisha biashara hii, ni muhimu kuelewa sheria, soko, na mahitaji ya wateja ili kufanikisha shughuli zako.

Pombe ina soko la kudumu kutokana na matumizi yake katika sherehe, burudani, na mikutano ya kijamii. Mauzo ya pombe huleta faida kubwa, hasa ikiwa utaweka mikakati mizuri ya uuzaji na utoaji huduma.

Biashara ya pombe huvutia wateja wa makundi tofauti, kutoka kwa watumiaji wa kawaida hadi wale wa pombe za hali ya juu. Kwa ubunifu katika huduma na bidhaa, unaweza kutofautisha biashara yako na washindani.

Amua kama utafungua baa, duka la rejareja, au kusambaza pombe kwa jumla. Hii itategemea mtaji na soko lako. Tambua wateja wako wa lengo na aina ya pombe wanazopendelea, iwe bia, pombe kali, divai, au pombe za kienyeji.

Biashara ya pombe inahitaji leseni na vibali maalum kutoka kwa mamlaka za Serikali. Hakikisha unafuata sheria na kanuni zote zinazohusiana na uuzaji wa pombe.

Mtaji utahitajika kwa ajili ya kununua bidhaa, kupanga eneo la biashara, na kununua vifaa vya kuhifadhia kama jokofu. Chagua eneo lenye watu wengi na mahitaji makubwa ya pombe. Eneo hilo linapaswa kuwa rahisi kufikika na lenye nafasi ya kutosha kwa wateja.

Tafuta wasambazaji wa pombe wanaotoa bidhaa zenye ubora wa hali ya juu na bei nzuri. Ikiwa unaendesha baa, hakikisha mazingira ni safi, salama, na yanavutia wateja. Tumia mabango, mitandao ya kijamii, na matangazo ya moja kwa moja kuvutia wateja.

Huduma ya haraka na ya kirafiki huwavutia wateja kurudi mara kwa mara. Kuwa na aina mbalimbali za pombe ili kukidhi mahitaji ya wateja tofauti.

Toa bei shindani inayokidhi mahitaji ya soko lako bila kupunguza faida. Sheria zinazodhibiti uuzaji wa pombe ni kali, hivyo ni muhimu kufuata taratibu zote ili kuepuka faini au kufungiwa biashara.

Kuna baa nyingi na wauzaji wa pombe, hivyo unahitaji ubunifu ili kuvutia wateja. Uuzaji wa pombe unaweza kukumbana na changamoto za kijamii kama malalamiko kutoka kwa jamii au wateja wenye matatizo ya unywaji kupita kiasi.

Pombe inahitaji kuhifadhiwa kwa njia sahihi, hasa pombe baridi, ili kulinda ubora wake. Ikiwa unaendesha baa, tengeneza eneo lenye burudani kama muziki mzuri na huduma rafiki kwa wateja.

Weka ofa kama punguzo la bei kwa bidhaa fulani au huduma za bure kama vinywaji laini kwa wateja wa kudumu. Nunua pombe kutoka kwa wasambazaji wanaoaminika ili kuhakikisha ubora wa bidhaa zako.

Fuatilia mabadiliko ya soko na ladha za wateja ili kuhakikisha unakidhi mahitaji yao kila wakati. Anza na kiwango kidogo na endelea kupanua biashara yako kadri mtaji na wateja wanavyoongezeka.

Biashara ya kuuza pombe inaweza kuwa chanzo kizuri cha kipato ikiwa utaisimamia kwa uangalifu na kufuata sheria zote zinazohusiana na sekta hii.

Kwa kupanga vizuri, kuhifadhi bidhaa kwa usafi, na kutoa huduma bora kwa wateja, unaweza kufanikisha biashara yenye mafanikio makubwa.

EAC, SADC katika mtihani usio na jawabu wa DRC

KUFUATIA gharama kubwa wanayoilipa wakazi wa maeneo ya Mashariki mwa Jamhuri ya Kidemokrasia ya Congo, bila shaka macho, masikio na matumaini yao yote yamekuwa jijini Dar es Salaam kwa siku ya Ijumaa na Jumamosi.

Viongozi wa Jumuiya ya Afrika Mashariki (EAC) na ile ya Kusini mwa Afrika (SADC) walikuwepo nchini Tanzania katika mazungumzo ya kujaribu kuutatua mgogoro huo. Mawaziri wametangulia kukutana siku ya Ijumaa halafu Marais wanakutana Jumamosi.

Lakini swali kubwa ni; jumuiya hizi, zina meno ya kuutatua mgogoro huo?

Mtaalamu wa migogoro na usuluhisi na Balozi Dk. Mohamed Omar Maundi anasema moja ya changamoto kubwa ya kuumaliza mgogoro wa Congo ni idadi ya wahusika wa mgogoro wenyewe

“Sasa hivi tunapozungumzia mgogoro wa Congo, hatuwazungumzii Wacongo wenyewe, tunawazungumzia na wadau wengine ambao mgogoro wa Congo umewahusisha. Nchi jirani, maslahi ya watu wengine nje ya Afrika, kuna wadau wengi katika mazingira ya wadau wa Congo,” anasema Dk. Maundi

Mkutano unaofanyika mwisho wa wiki hii wa aina yake. Hii ni kwasababu unajumuisha jumuiya za kanda mbili tofauti kujaribu kutafuta suluhisho la mgogoro wa nchi moja

Mkutano huo unafanyika si tu kwasababu DRC ni mwanachama wa jumuiya zote hizi mbili, lakini pia inazungukwa na nchi nyingi za upande wa Mashariki na mbili za Kusini, hivyo mambo yakiharibika DRC, basi madhara yatasambaa kirahisi kwa nchi zote hizi za jirani

Kihistoria, Umoja wa Mataifa ndio umekuwa ukibeba jukumu la kutatua migogoro duniani kote.

Lakini tangu miaka ya ‘90, Umoja wa Mataifa ulilemewa na jukumu hili, ukaanza kulipeleka zaidi kwa jumuiya za kikanda, hasa kwa nchi za Ulaya Asia na Afrika

Hata hivyo, jumuiya za barani Afrika zimekuwa na mafanikio kidogo kuliko zilivyotarajiwa.

Jumuiya ya Afrika Magharibi, ECOWAS, ilisifiwa baada ya kuzisimamishia uanachama nchi tatu Mali, Niger na Burkina Faso kufuatia mapinduzi ya kijeshi dhidi ya serikali zilizokuwepo madarakani

Lakini jumuiya za SADC na EAC, hazina rekodi ya kusisimua sana juu ya uwezo wao kutatua changamoto za kiusalama na kisiasa zinazotokea katika nchi wanachama wao

Msumbiji ilipoanza kukabiliwa na wanamgambo wa Al Shabaab, kwa mfano, SADC ilitarajiwa ingeisaidia Msumbuji, lakini ni Wanajeshi wa Rwanda ndio wameonekana kufanikiwa zaidi kuwakabili wapiganaji wa Al Shabaab

Hata huu mgogoro unaoendelea hivi hasa huko DRC, wengi wanaamini, kama Jumuiya EAC ingekuwa na uwezo na nyenzo za kutosha, ingeweza kusaidia kuutatua kabla ya kufikia katika hatua iliyofikiwa hivi sasa

Kwa ujumla, madhumuni ya uanzishwaji na muundo wa jumuiya hizi ni sababu kubwa ya kwanini jumuiya zingine zinafanikiwa zaidi kuliko zingine katika kudhibiti migogoro

Wasomi mbalimbali wanaona mantiki ya jumuiya hizi mbili kushughulikia mgogoro huu, lakini wanatahadharisha juu ya vigingi vingi vya kuvuka kabla mafanikio ya suluhisho hayajafikiwa

"Ingawa kuna uungwaji mkono mkubwa kwa juhudi za jumuiya za kikanda, tofauti kubwa za mbinu haziwezi kupuuzwa.

Nchi kadhaa za Jumuiya ya Afrika Mashariki (EAC) zinachukulia mazungumzo kati ya Kinshasa na M23 kuwa njia pekee ya kupiga hatua katika kutatua tofauti zao, na zinajiepusha kusema hadharani kuhusu ushiriki wa Rwanda (katika mgogoro huo).

Kwa upande mwingine, Jumuiya ya Maendeleo ya Kusini mwa Afrika (SADC) ilishutumu mashambulizi ya hivi karibuni ya M23 dhidi ya SAMIDRC, ilitaka Rwanda ijiondoe, na ilisisitiza tena uungwaji mkono kwa Jamhuri ya Kidemokrasia ya Congo (DRC)," wanaandika wanazuoni Bram Verelst na Nicodemus Minde wa Institute for Security Studies

Kwa maneno mengine, wakati baadhi ya nchi wanachama wanasisitiza M23 ni Wakongo, na kwamba madai yao yashughulikiwe kisiasa, DRC na Burundi inakiangalia kikundi hiki kama waasi wanaotumika na Rwanda kuhatarisha amani ya Congo na hivyo namna pekee ya kushughulika nao ni kupitia nguvu ya kijeshi.

Utofauti wa itikadi miongoni mwa wanachama wa jumuiya hizi juu ya mzizi wa tatizo ambao ni utaifa wa waasi wa M23 ni kikwazo kikubwa na cha msingi katika kutatua mgogoro huu

Lakini kuna hali kubwa ya kutokuaminiani miongoni mwa viongozi mmoja mmoja na kati ya kiongozi mmoja dhidi ya jumuiya

Mwaka 2022 kikosi cha kulinda amani cha EAC kilipopelekwa DRC, wajibu wao mkubwa ulikuwa kusaidia kuwaondoa M23 katika maeneo ya Kivu Kaskazini.

Hata hivyo, Kinshasa ilitaka kikosi hiki cha EAC kupigane na kudhoofisha kabisa M23. Kikosi cha EAC kiliposhindwa kufanya hivyo, muda wake wa awali ulipoisha, DRC haikuongeza mkataba, na badala yake ikakikaribisha kikosi cha SADC

Lakini Kigali imekuwa ikikikosoa kikosi cha SADC kilichopo nchini DRC. Inasema uwepo wake hapo si tu kwamba haulengi kuleta amani, bali ni wa maslahi ya kiuchumi hasa kuinufaisha Afrika Kusini

“SAMIDRC si kikosi cha kulinda amani na hakina nafasi yoyote katika mgogoro huu. Kiliidhinishwa na Jumuiya ya Maendeleo ya Kusini mwa Afrika (SADC) kama kikosi cha kijeshi, kufanya operesheni za kijeshi ili kuisaidia DRC kupigana dhidi ya watu wake wenyewe,” amenukuliwa akisema Rais Paul Kagame

Kwa upande mwingine, Afrika Kusini na Burundi imeilaumu Rwanda waziwazi kuchochea mgogoro huo kwa kuwasaidia waasi wa M23 na hata kuwa na wanajeshi wake nchini DRC, ili iendelee kunufaika kiuchumi. Shutuma hizi Rwanda inazikataa.

Lakini kuna changamoto ya rasilimali fedha ambayo inazikabili hizi jumuiya na kudhibiti uwezo wao wa kutekeleza majukumu yao kwa kiwango kinachotakiwa na kwa muda unaohitajika.

Katika mazingira ambayo kikundi cha M23 kinaendelea kuimarisha nafasi yao kisiasa miongoni mwa wananchi, hasa wa maeneo hayo ya Mashariki mwa Congo, nafasi ya jumuiya hizi kupata shuluhisho ambalo litaifurahisha nchi mwanachama wake anayehitaji msaada, yaani DRC, ni ndogo.

Matumaini ya wengi ni kwamba ikatokea hizi jumuiya zikafanikiwa hata kuzishawishi pande zote kusimamisha mapigano kwa muda fulani, kurudi mezani kwa ajili ya mazungumzo na kurudisha maeneo muhimu huku Kivu ya Kaskazini chini ya udhibiti wa serikali, basi hayo yatakuwa ni mafanikio makubwa sana.

Mazao yanayoweza kukupa fedha nyingi

TANZANIA ni mojawapo ya nchi zenye ardhi nzuri na hali bora ya hewa kwa kilimo, jambo linalowapa wakulima nafasi ya kuzalisha mazao mbalimbali yenye thamani kubwa sokoni.

Mazao yenye bei kubwa si tu yanasaidia kuongeza kipato cha wakulima, bali pia yanachangia katika ukuaji wa uchumi wa taifa kupitia biashara za ndani na nje ya nchi.

Katika makala hii, tutazungumzia aina za mazao yenye bei kubwa Tanzania, sababu za bei zao kuwa juu, na mikakati ya kuhakikisha uzalishaji wa mazao haya unakuwa endelevu na wenye tija.

1. Mazao ya Biashara

Kahawa: Kahawa ya Tanzania, hasa aina ya Arabica na Robusta, ina soko kubwa ndani na nje ya nchi. Bei yake ni kubwa kutokana na ubora wa kahawa inayozalishwa.

Chai: Tanzania inazalisha chai bora, hasa katika maeneo ya Nyanda za Juu Kusini. Bei yake huwa juu kwa sababu ya ubora na mahitaji ya kimataifa.

Korosho: Korosho ni zao la biashara linalohitajika sana kwenye soko la kimataifa, na bei yake huwa juu kutokana na ubora wa korosho za Tanzania.

2. Mazao ya Mbegu na Mafuta

Alizeti: Alizeti ni zao lenye thamani kubwa, hasa kutokana na mafuta yanayotokana nayo. Mafuta ya alizeti yana soko kubwa, hivyo kuongeza thamani yake.

Karanga: Karanga zina soko kubwa la ndani na nje ya nchi, hasa kwa ajili ya kutengeneza siagi ya karanga na bidhaa nyingine za thamani.

3. Mazao ya Matunda

Parachichi: Tanzania inazalisha parachichi yenye ubora wa kimataifa, hasa aina ya Hass, ambayo inasafirishwa kwenda nchi za Ulaya na Asia kwa bei kubwa.

Embe: Maembe ya Tanzania, hasa kutoka maeneo ya Ukanda wa Pwani, yana ladha ya kipekee na yanahitajika sana sokoni.

Ndizi za Matoke: Ndizi hizi zina thamani kubwa katika soko la ndani na nje ya nchi, hasa nchi jirani kama Kenya na Uganda.

4. Mazao ya Viungo

Hiliki: Tanzania ni mzalishaji mkubwa wa hiliki duniani. Bei yake ni kubwa kutokana na ubora wake na mahitaji ya juu kwenye masoko ya kimataifa.

Tangawizi: Tangawizi ya Tanzania inahitajika kwa wingi ndani na nje ya nchi kwa ajili ya viwanda vya dawa na vinywaji.

Vanila: Zao hili lina thamani kubwa sokoni kutokana na matumizi yake katika utengenezaji wa bidhaa mbalimbali kama vile vinywaji, chakula, na vipodozi.

5. Mazao ya Mizizi

Viazi Mviringo: Viazi hivi vina bei kubwa, hasa katika miji mikubwa kama Dar es Salaam na Arusha, kutokana na mahitaji makubwa.

Mihogo ya Kibiashara: Mihogo iliyokaushwa na kusindikwa ina soko kubwa na thamani nzuri sokoni.

6. Mazao ya Nafaka

Mpunga: Mpunga wa Tanzania, hasa ule wa mbegu bora kama SARO, una thamani kubwa kutokana na ubora wake.

Mahindi ya Njano: Mahindi haya yana soko kubwa katika nchi jirani kama Kenya, hivyo kuongeza thamani yake.

7. Mazao ya Bustani

Pilipili Hoho: Pilipili hizi zina soko kubwa la ndani na nje ya nchi kutokana na matumizi yake katika vyakula vya aina mbalimbali.

Nyanya za Chumvi: Nyanya hizi, ambazo zinaweza kuhifadhiwa kwa muda mrefu, zina bei nzuri sokoni.

Mazao haya mara nyingi yanahitajika sana, ndani na nje ya nchi, hivyo kuongeza thamani yake. Tanzania inazalisha mazao yenye ubora wa kimataifa, jambo linalowavutia wanunuzi.

Baadhi ya mazao haya yanahitaji uangalizi maalum na gharama kubwa katika uzalishaji, hivyo kupandisha bei yake.

Mahitaji ya Kimataifa Mazao kama hiliki, vanila, na kahawa yanaagizwa kwa wingi katika nchi za nje, hivyo kuongeza thamani sokoni. Mazao yanayosindikwa au kuongezewa thamani

Changamoto kubwa za kilimo cha mazao yenye bei kubwa ni mbegu bora mara nyingi ni ghali au hazipatikani kwa urahisi. Ukosefu wa barabara nzuri na maghala ya kuhifadhi mazao hupunguza faida kwa wakulima. Ukosefu wa teknolojia na vifaa vya usindikaji hupunguza thamani ya mazao.

Mazao mengi yenye bei kubwa husumbuliwa na magonjwa na wadudu, hivyo kupunguza mavuno. Bei za mazao haya zinaweza kubadilika ghafla kutokana na kushuka kwa mahitaji au ongezeko la uzalishaji.

Hakikisha unapata mbegu bora kutoka kwa taasisi za kilimo zilizoidhinishwa. Tumia mbinu za kisasa kama umwagiliaji wa matone na matumizi ya mbolea za kisasa ili kuongeza mavuno.

Shiriki mafunzo na semina zinazohusiana na kilimo cha mazao yenye bei kubwa. Tumia majukwaa ya mtandaoni kama wauzaji.com kutangaza na kuuza mazao yako. Jiunge na vikundi vya ushirika wa wakulima ili kufikia masoko ya ndani na nje.

Ongeza thamani kwa kusindika mazao kama kahawa, mihogo, na karanga. Mazao yenye bei kubwa Tanzania ni fursa kubwa kwa wakulima wanaotaka kuongeza kipato na kuboresha maisha yao.

Kwa kuhakikisha matumizi ya mbegu bora, teknolojia ya kisasa, na upatikanaji wa masoko, wakulima wanaweza kufanikisha kilimo cha mazao haya na kuchangia maendeleo ya uchumi wa taifa.

Unapopiga Kilimo Biashara fuata hili

MKULIMA ni mfanyabiashara, na mfanyabiashara yeyote analenga faida kubwa au hasara kidogo sana. Ni muhimu kwa mkulima kujua thamani ya mazao yake ili aweze kujua ni bei gani anayotakiwa kuuzia mazao yake lakini pia ajue bei ambayo akiuza kwayo itamletea hasara.

Unapoanzisha mradi wa kilimo biashara, unatarajia mwisho wa siku umalizike kwa kupata faida. Kuna mambo mawili makubwa miongoni mwa mambo kadha wa kadha unayotakiwa kuyajua kabla hujaanza mradi wowote wa kilimo. Mambo hayo ni;

Mpango mkuu wa kilimo (Farming master-plan)

Katika kilimo biashara, hili ni jambo la kwanza na muhimu kulifahamu. Farming master-plan ni muongozo wa shughuli zote unazotakiwa kuzifanya katika kilimo tangu kuandaa shamba mpaka kuvuna.

Hatua hii ijumuishe shughuli kama kupanda, kudhibiti magugu, uwekaji wa mbolea na kudhibiti wadudu na magonjwa.

Kwa mfano uwekaji wa mbolea: wakati gani uweke? kiasi gani? uwekeje? Unatakiwa ufahamu haya yote kabla hujaanza mradi wa kilimo ili usipate usumbufu wakati wa utekelezaji. Makadirio ya gharama za uzalishaji na faida

Hili ni jambo muhimu sana. Unapofanya kilimo biashara hujaamua kulima ili ujifurahishe tu, unalima ili upate faida. Kwa mantiki hiyo unatakiwa ujue mradi wako utakugharimu kiasi gani katika utekelezaji wake na mwisho wa siku utakulipa kiasi gani?

Kwanini ni muhimu kufahamu mambo haya?

Kufahamu mahitaji muhimu unayotakiwa kuwa nayo kabla hujaanza mradi wa kilimo

Kupata fursa ya kufuatilia mradi wako katika hatua mbalimbali hata kabla hujauanzisha

Utaweza kujua makadirio ya gharama za uzalishaji na faida tarajiwa

Mambo ya ziada yanayoweza kusaidia kukuza kilimo biashara

Tunza kumbukumbu:"Mali bila daftari hupotea bila habari". Mkulima unatakiwa uwe na daftari la kutunzia kumbukumbu za shughuli zote za shamba. Tunza kumbukumbu za gharama zote ulizozitumia katika kilimo chako.

Mfano; Kama ulikodi shamba au ulinunua, ulilima kwa trekta, ukaajiri watu wa kupanda, ukanunua pembejeo na kama uliajiri watu katika hatua tofauti za kilimo n.k gharama zote ulizotumia katika shughuli hizi zihifadhiwe kwani hii ndio dira yako.

Pima mavuno: Kiasi cha mavuno unaweza kukipima kwa idadi ya magunia au matunda, kwa uzito (Kg) au ujazo (lita au debe). Inapendekezwa kupima kwa gunia, au kilo au/na idadi ya matunda kwa sababu ndio vipimo vinavyotumika kuuza bidhaa sokoni.

Tambua thamani ya mazao: Katika hatua hii gawanya jumla ya gharama za uzalishaji kwa kiasi cha mavuno. Lengo ni kujua umegharamia pesa kiasi gani kwa gunia moja au kilo moja au kwa tunda moja lililovuna. Hii ndiyo thamani ya mazao yako.

Ikiwa gharama za uzalishaji ni kubwa basi mazao yako yanathamani kubwa na hivyo basi ili upate faida ni lazima uuze kwa bei kubwa kuliko thamani yake.

Panga bei ya mazao yenye faida

Baada ya kujua thamani ya gunia moja au kilo moja au tunda moja, hatua nyingine ambayo ndio muhimu zaidi ni kupanga bei sahihi yenye faida utakayouzia mazao yako. Hapa tunahitaji kupanga bei ya mazao kwa kipimo husika yaani bei ya gunia moja au kilo moja au tunda moja. Bei yenye faida kwako ni ile itakayorudisha gharama zote ulizotumia katika uzalishaji wako.

Ikiwa bei uliyopanga kuuza mazao yako ni ndogo kuliko inayotembea sokoni kwa wakati huo unaweza kuuza au kuangalia namna nyingine ya kuongeza faida zaidi. Ukiona bei ya sokoni ni ndogo kuliko ile uliyopanga kuuzia mazao yako, fanya moja kati ya yafuatayo:

Kwa mazao yanayohifadhika basi yahifadhi kwa muda ili kupisha hali mbaya ya soko. Hakikisha kuwa mazao yako yanahifadhika na una miundombinu ya kuhifadhia kwa angalau miezi mitatu hadi sita.

Kumbuka kuwa unapoamua kuhifadhi unaongeza gharama za ulinzi na za kuhifadhi hivyo utakapotaka kuuza itabidi uzitilie maanani gharama hizi. Kwa maana nyingine ni kwamba unaongeza gharama za uzalishaji kwa hiyo utatakiwa kuongeza ile bei ya kuuzia.

Na kwa mazao yasiyohifadhika kama mboga mboga na matunda, epuka hasara na uuze kurudisha gharama. Hii inamaanisha uza mapema kadri uwezavyo, kwani kuchelewesha kuna hasara Zaidi,

Katika mradi wowote wa kilimo biashara utakao ufanya jitahidi kupunguza gharama za uzalishaji ili ujiongezee nafasi ya kupata faida kubwa zaidi. Punguza gharama zote zisizo za lazima, lakini usijisahau kiasi cha kuathiri ubora na wingi wa mavuno.

Unalima nyanya? Usitumie kemikali

WAKULIMA wengi wamekuwa wakitumia kemikali kiasi cha kutisha kwenye nyanya kwa ajili ya kudhibiti wadudu.

Uzalishaji wa nyanya unaweza kuwa na faida kwa mkulima. Msimu ambao nyanya zinakuwa chache bei hupanda kwa haraka jambo linalomaanisha mkulima anapata faida zaidi. Kwa upande mwingine zao la nyanya ni rahisi sana kushambuliwa na wadudu na magonjwa.

Tatizo moja kubwa la kutumia dawa za kudhibiti wadudu na magonjwa kwa kiasi kikubwa ni kuwa wadudu hao huwa sugu baada ya muda mfupi.

Wakulima kwa uoga wamebuni njia yao wenyewe ya kudhibiti wadudu na magonjwa. Imetushangaza na kutushtua kugundua kuwa baadhi ya wakulima hapa nchini wanatumia dawa ya kuulia kupe kwa ajili ya kuua wadudu wa nyanya kama vile inzi weupe, vithiripi, utitiri na buibui.

Dawa hii inaruhusiwa kutumika kwa ajili ya kuogeshea wanyama tu lakini si kwenye mboga ambazo zinauzwa kwa walaji. Wadudu rafiki dhidi ya wadudu waharibifu Nyanya ni moja ya mazao ambayo wakulima wamekuwa wakiyategemea sana kwa ajili ya kujipatia kipato wakati wakisubiria mazao yanayochukua muda mrefu kama vile mahindi na mengineyo. Kwa bahati mbaya nyanya ni moja ya mazao ambayo ni rahisi sana kushambuliwa na wadudu katika mzunguko wake wa uzalishaji.

Mbali na nyanya mazao mengine ambayo ni rahisi kushambuliwa ni viazi mviringo, maharagwe, sukuma wiki, hoho, spinachi na kabichi. Madhara zaidi hutokea kunapokuwepo na upungufu mkubwa wa wadudu rafiki.

Mkulima anapotumia kemikali kuulia wadudu, sumu hizo haziui wadudu waharibifu tu ila pia huuwa na wadudu rafiki ambao hutumika kudhibiti wadudu waharibifu kwa njia ya asili. Hii ndiyo sababu wadudu waharibifu wamekuwa wengi sana mashambani siku za leo.

Sokoni kuna aina nyingine za dawa ambazo ni hatari na zilishapigwa marufuku na serikali, lakini cha kushangaza baadhi ya maduka ya pembejeo bado yanaziuza na wakulima wanatumia. Aina hizi za kemikali ni hatari sana kwa afya ya binadamu hasa zinapojikusanya kwa kiasi kikubwa mwilini.

Baada ya muda mrefu inaweza kuwa sugu na kusababisha magonjwa ambayo pia ni sugu ambayo hata sasa yame- kuwa tatizo kubwa katika baadhi ya maeneo hapa nchini, kwa mfano saratani, ukuaji usiokuwa wa kawaida, kisukari na magonjwa ya mzio.

Mbali na madhara kwa afya ya binadamu, pia sumu hizo hupenya na kwenda kwenye maji yaliyomo ardhini na kuyachafua. Sumu hizo huathiri na kuuwa wadudu muhimu waliomo ardhini ambao huboresha udongo, kuuwa wadudu muhimu ambao hufanya ushavushaji kwenye mazao, na wadudu wengineo ambao hudhibiti wadudu waharibifu kwenye mazao na mazingira yetu.

Njia endelevu za kudhibiti wadudu Kuna mbinu za kudhibiti wadudu ambazo ni salama kwa mazingira yetu. Njia hizo zinajumuisha matumizi ya wadudu rafiki kama vile nyigu, bungo na wengineo kwa ajili ya kudhibiti wadudu hawa.

Endapo wakulima wataacha kutumia kemikali hizi, wadudu hawa wataweza kudhibiti wadudu hao waharibifu kwa njia ya asili. Endapo madhara ni makubwa sana mkulima anaweza kutumia dawa za asili katika kudhibiti wadudu hawa, dawa ambazo hazina madhara yoyote.

Tumia dawa za asili

Mojawapo ya wadudu ambao huwa wakulima hupata shida kuwadhibiti, ni inzi weupe, vithiripi, buibui wekundu, na vidukari. Wadudu hawa huharibu kati ya asilimia 20-30 ya mazao na kuendelea.

Wadudu kama vithiripi na inzi weupe ni vigumu sana kuwadhibiti kwa kuwa huzaliana kwenye mazao yanapokua. Hivyo njia moja wapo ni kutumia njia ya kujihami kabla.

Badala ya wakulima kutumia kemikali, wanaweza kutumia dawa za asili ambazo haziui wadudu rafiki na ambazo pia husaidia mimea kujijengea kinga dhidi ya magonjwa.

Kuandaa dawa za asili

Mkulima anaweza kutumia aina nyingi za mimea katika kutayarisha dawa za asili. Mfano wa mimea hiyo ni pamoja na bangi mwitu, tangawizi, mlonge, mwarobaini na pareto. Katakata mimea yote hiyo kwenye debe na uloweke kwenye pipa lenye ujazo wa lita 200. Jaza maji kwenye pipa hilo na uchanganye kwa nguvu sana.

Pale unapoamua kufuga samaki

WAKULIMA wengi hasa wanaotumia maji ya bomba wangependa kuanza ufugaji wa samaki lakini huenda kuna mambo kadha wa kadha hawafahamu kuhusu ufugaji kwa kutumia maji ya bomba.

Aidha, mambo ni mengi ya kuzingatia ili kuanza ufugaji wa samaki lakini tuanze kujibu maswali haya kutoka kwa mkulima anayetaka kufanya ufugaji huu.

Mfano unatarajia kufuga samaki kwa kutumia maji ya kuingiza kwenye bwawa kwa kutumia pampu. Je, uapaswa kuyabadilisha kila baada ya muda gani? Na, bwawa la kufugia samaki 50,000 liwe na ukubwa gani?

Kufuga samaki kwa kutumia maji ya kuingiza kwenye bwawa kwa kutumia pampu siyo vibaya. Hii inaruhusiwa, kikubwa ni kuzingatia maji unayoingiza kwenye bwawa chanzo chake kiwe ni salama na maji yaliyo safi na salama.

Ni vyema kama unavuta maji kwenye chanzo hicho kuhakikisha unaweka kifaa cha kuchujia maji yasiweze kuingiza uchafu au vijidudu visivyohitajika ndani ya bwawa.

Wadudu hawa wanaweza kuwa hatarishi kwa samaki. Hakikisha maji unayo ingiza kwenye bwawa yanakuwa na kina kisichopungua mita moja na kisicho zidi mita moja na nusu.

Ukiweka maji yenye kina cha chini ya mita moja ni hatari kwa samaki kupata joto kali jambo ambalo hupunguza kiwango cha hewa ya oksijeni, na kusababisha samaki kufa au kudhofika katika ukuaji wake.

Kubadilisha maji

Maji kwenye bwawa mara nyingi huwa hatusemi unabadilisha baada ya muda gani kwa sababu mtaalamu anaweza akakuambia unabadilisha maji kila baada ya miezi miwili, halafu ikatokea yale maji ndani ya mwezi mmoja yakawa yamechafuka.

Badilisha maji kutegemea aina ya ufugaji wa samaki na mfugaji anashauriwa kufanya upimaji wa maji angalau mara moja kwa wiki au mwezi ili mabadiliko yanapotokea unaweza kuchukua hatua muda wowote siyo lazima maji yachafuke yote ndio ubadilishe.

Njia za kubadili maji

Kuna njia ya kupunguza maji na kuongeza maji pindi hali ya ukijani ndani ya bwawa inapokuwa imezidi.

Kwa kufanya hivi, maji yatakuwa salama. Zoezi hili unaweza kulifanya mara moja kwa mwezi au zaidi kutegemea na hali ya ukijani imeongezeka kiasi gani.

Mambo ambayo mfugaji inabidi aangalie kama vile hali ya harufu mbaya kwenye maji, joto na hali ya ukijani au tope kwenye bwawa, na pia kama mfugaji anaweza kumudu kununua vifaa vya kupimia kiwango cha hewa kwenye maji, asidi na besi.

Endapo vitu hivyo vitajitokeza kwenye bwawa inabidi upunguze majina uongeze maji safi. Kumwaga maji yote kwenye bwawa hutegemea na kiwango cha uchafukaji.

Mambo ya kuepuka

Mfugaji anaweza kuepuka vitu ambavyo huchafua maji kwenye bwawa kama vile, kulisha chakula kingi na aina ya chakula kisichofaa.

Kutotoa uchafu na vitu vinavyoelea au kuonekana kwenye bwawa kama vile takataka na samaki waliokufa. Hali hii inapelekea kuchafuka kwa maji.

Ukubwa wa bwawa la kuweka samaki elfu hamsini

Ukubwa wa bwawa

Mfugaji mdogo: Hii ni aina ya ufugaji ambao kiwango chake cha uwekezaji sio mkubwa na usio gharama kubwa sana, na hupandikizwa samaki 1-3 kwa mita moja ya mraba. Kiwango cha maji kubadilishwa sio wa mara kwa mara, huenda ikachukua hata miezi 3.

Chakula chake huwa ni cha asili, sio lazima ulishie kila siku na utunzaji wake sio mkubwa sana. Mavuno yake huwa ni madogo. Njia hii hutumiwa na watu wa kiwango cha chini kiuchumi.

Mfano, mita moja ya mraba unaweka samaki 3, hivyo, unahitaji mita za mraba 16,666.666 kwa Samaki 50,000.

Mfugaji wa kati: Huu ni ufugaji wa kati ambapo kiwango chake cha uwekezaji ni kuanzia samaki 4-10 kwa mita za mraba. Hii ikitegemeana na upatikanaji wa maji, chakula na matunzo mengineyo huwa ni wastani.

Pia mavuno yake huwa ni ya wastani ambayo huridhisha. Kwa wafugaji wenye kiwango cha kati kiuchumi hutumia zaidi njia hii. Mfano, mita moja ya mraba unaweka samaki 5, hivyo unahitaji mita za mraba 10,000 kupandikiza samaki 50,000, ambazo ni sawa na upana wa (mita 100 kwa 100).

Mfugaji mkubwa: Huu ni ufugaji mkubwa. Kiwango chake cha uwekezaji huwa ni kikubwa kuanzia samaki 10 na kuendelea kwa mita moja za mraba.

Katika nchi zilizoendelea, kutokana na vifaa vya kutosha, hupandikiza samaki mpaka 200 au zaidi kwa mita za mraba. Hii huhitaji maji yanayozunguka au kubadilishwa mara kwa mara, mashine za kuongeza hewa, chakula cha uhakika na uangalizi wa hali ya juu.

Katika nchi yetu, bado hatujafanikiwa kutekeleza aina hii ya ufugaji kwa sababu uwekezaji wake ni mkubwa ingawa mavuno yake ni makubwa pia.

Mfano, unapandikiza samaki 10 kwa mita za mraba. Hivyo, unahitajika uwe na mita za mraba 5,000 kupandikiza samaki 50,000. Ambazo ni sawa na upana wa (mita 50 kwa mita 100).

RONALDO
Mimi Ndiye Mimi Ndimi

UNAJUA kila wakati, Cristiano Ronaldo anatuma ujumbe kwa daktari wa timu ya taifa ya Ureno Jose Carlos Noronha, akitaka aambiwe ni kitabu gani anaweza kusoma kuhusu masuala ya sayansi.

Ronaldo ambaye alizaliwa katika Kisiwa cha Madeira alikuwa tayari ameonyesha kuwa anapenda kusoma, na pia kuvutiwa na masuala ya sayansi, kwa hivyo jambo hilo halikumshangaza Noronha, ambaye amejuana na Ronaldo tangu wakati akiichezea Manchester United.

Daktari huyo, ambaye anaheshimika sana nchini humo ambapo kuna wakati Kocha wa zamani wa United na Chelsea, Jose Mourinho alimwita ‘mtu maalumu sana’ na kuna wakati alimtaja Ronaldo kama mtu anayependa kujifunza mambo.

"Angeniuliza iwapo kuna makala mapya ya kisayansi angesoma kuhusu lishe au mada tofauti zinazohusiana," alisema Noronha. "Ronaldo ni mtu ambaye hufanya lolote linalohitajika ili kuwa na afya njema ya kimwili na kiakili. Yeye ni mfano mzuri wa kuigwa."

Akiwa ametimiza miaka 40 ya kuzaliwa Jumatano wiki hii, Ronaldo analenga kuthibitisha kuwa maisha huanzia katika umri wa miaka 40.

“Nadhani mimi ndiye mchezaji niliyekamilika zaidi kuwahi kutoka katika hii dunia,” Alisema kwenye mahojiano na Televisheni moja ya nchini Hispania wiki hii. “Kwa maoni yangu, nadhani ni mimi. Najitahidi kufanya kila kitu kwa njia iliyo sawa katika kandanda.

“Ikiwa unampenda Messi, Pele, Maradona, naelewa na naheshimu msimamo huo lakini kusema kuwa Ronaldo hajakamilika... mimi ndiye niliyekamilika zaidi. Sijamuona mwingine yeyote aliye bora kuliko mimi, na nasema haya kutoka moyoni mwangu.”

Mchezaji mwenzake wa zamani Costinha anakumbuka mazungumzo baina yao wakati alipoichezea kwa mara ya kwanza timu ya taifa ya Ureno mwaka 2003 dhidi ya Kazakhstan.

“Aliniambia, 'Costa, Mimi nitacheza kandanda hadi nitakapofikisha miaka 30 kisha nifanye shughuli nyengine tofauti’.

“Siyo tu alitimiza ahadi hiyo, lakini alikwenda mbali zaidi na kufunga mabao mengi zaidi akiwa na miaka hiyo 30 mabao 460. Amefunga mengi zaidi kuliko hata alipokuwa na umri wa miaka ya 20 alipofunga mabao 440.

Hii si kawaida, lakini hakujakuwa na jambo la kawaida kumhusu Ronaldo.

Mchezaji huyu anayechezea Al-Nassr kwa sasa anapania kuongeza kiwango chake zaidi akiwa amefikisha umri wa miaka 40 na hajaonesha dalili zozote za kustaafu hivi soka karibuni.

Licha ya mashabiki kuendelea kumkosoa zaidi kutokana na umri wake kwenye mchezo huko, bado anahisi kuna mengi ya kufanikisha.

Miongoni mwa malengo anayoyataka kufikia ni: Kucheza fainali za Kombe la Dunia za mwaka 2026 na kushinda kombe, kufunga mabao 1,000 katika maisha yake ya soka kwa sasa ana magoli 923, kufikisha mechi 250 za kimataifa na Ureno amecheza mechi 217 kufikia sasa

Na kucheza pamoja na mwanae Cristiano Ronaldo Jr, ambaye ana miaka 14 na anacheza timu za vijana za Al-Nassr.

Kwa Ronaldo, wenzake wa Ureno wamejifunza kuwa, kama anavyosema kila mara, ‘hakuna kinachoshindikana’.

"Ronaldo hufanya mambo, lakini hufanya akijua kila sababu, na hilo ndilo linanivutia. Nina imani atacheza kwa miaka mingine moja, miwili, au hata mitatu," alisema kocha wake wa zamani wa Al-Nassr, Luis Castro.

“Amefanya nchi yetu ndogo kujulikana duniani kote. Uhakika ni kwamba Ronaldo angefanikisha kila alichofanya, ilikuwa vigumu kutabiri, lakini fikra hiyo ilikuwapo tangu mwanzo.

"Nakumbuka tulikuwa tumejiandaa kuingia uwanjani kukutana na Manchester United (katika mchezo wa kirafiki wa 2003 Alvalade), ambapo timu zote zilisimama kando kando United ikiwa na majina makubwa kama (Ryan) Giggs, Paul Scholes, na (Ruud) Van Nistelrooy,” alisema Joao Aroso, ambaye alikuwa kocha wa mazoezi wa mchezo wa mipira wakati huo.

"Ungeweza kutarajia Cristiano, akiwa na umri wa miaka 18 wakati huo, angewaangalia wachezaji hao maarufu. Lakini nakumbuka nilivyomuona Cristiano, akiwa amejikita kabisa kwenye mchezo, bila kuangalia wala kutenguka hakuwaangalia hata kidogo. Hilo linaashiria mengi kuhusu kile alichokuwa akitaka.”

Ronaldo alitoka hapo na kwenda Manchester United, kisha Real Madrid na hatimaye Juventus, akishinda tuzo ya Ballon d'Or mara tano na kuwa mchezaji bora zaidi wa Ureno katika historia.

Kocha wa zamani wa utendaji wa Manchester United, Mick Clegg, alisema; "Nimeangalia watu wengi maarufu tangu nifanye kazi na Ronaldo na nadhani Cristiano Ronaldo yupo katika kundi moja na Leonardo da Vinci, Albert Einstein, Isaac Newton, Nikola Tesla, na Stephen Hawking. Na wao ni nani? Wote ni mahiri kwa mpira, na yeye ana kipaji.

"Katika kikao cha kwanza katika chumba cha kufanyia mazoezi alipokuja United alisema 'Nitakuwa mchezaji bora duniani', na ilikuwa ni jambo la kushangaza. Yeye ni wa kipekee.

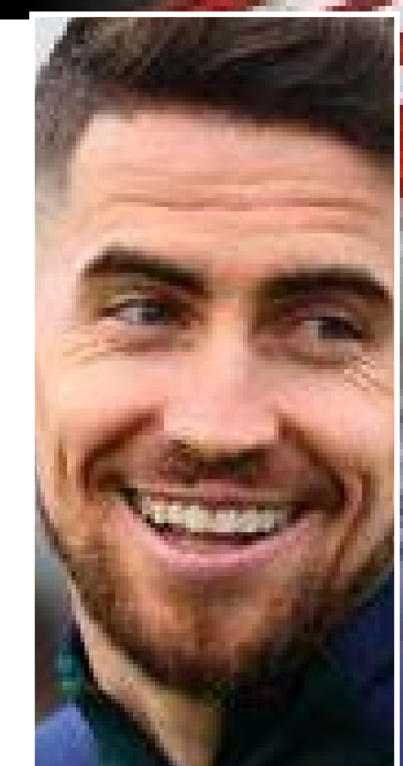
PAVLOVIC
SASA KUNG’OKA

LONDON, England

KLABU ya Crystal Palace iko kwenye mawindo ya kuinasa saini ya beki wa kati wa AC Milan, Strahinja Pavlovic.

Kwa mujibu wa ripoti, kocha wa Palace, Oliver Glasner, ndiye anayeshinikiza usajili wa mchezaji huyo.

JORGINHO MAMBO SAFI



LONDON, England

KIUNGO wa kimataifa wa Italia, Jorginho, huenda akamalizana na mabosi wa klabu ya Flamengo ya Brazil.

Kwa mujibu wa ripoti, Jorginho mwenye umri wa miaka 33, atatua Brazil mwishoni mwa msimu huu.

SAINT-MAXIMIN BASI TENA

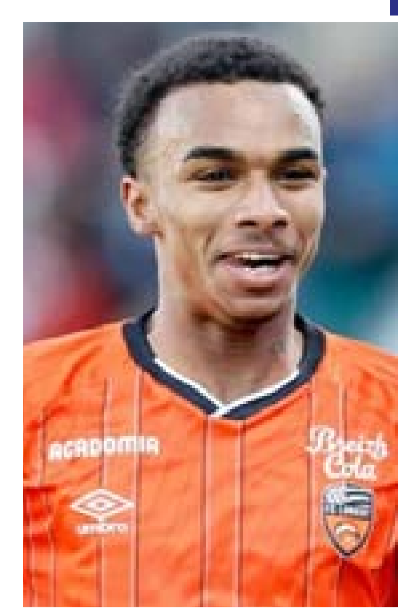
NAPOLI, Italia

DILI la staa wa Al-Ahli ya Saudi Arabia, Allan Saint-Maximin, kujiunga na Napoli ya Italia limeonekana kukwama.

Kwa mujibu wa ripoti, klabu mbili hizo zimeshindwa kufikia makubaliano juu ya nyota huyo wa miaka 27.

KROUPI YUPO SPURS

LONDON, England



TOTTENHAM inaangalia uwezekano wa kuinasa saini ya mpachikaji mabao wa kimataifa wa Ufaransa, Eli Junior Kroupi.

Kwa mujibu wa ripoti, Tottenham inatoana jasho na klabu za Chelsea na West Ham United katika dili hilo.

BRIGHTON YAMTAKA TZIMAS

LONDON, England

KLABU ya Brighton inampigia hesabu mshambuliaji wa kimataifa wa Ugiriki anayekipiga PAOK, Stefanos Tzimas.

Kwa sasa, nyota huyo mwenye umri wa miaka 19 anakipiga kwa mkopo katika klabu ya Nurnberg.

Mjasiriamali spoti
MJASIRIAMALI FEBRUARI 10, 2025
Tovuti: www.mjasiriamali.co.tz

CLEMENT MZIZE AWAFUNGASHA TELA

NA MWANDISHI WETU

SIKIA! Clement Mzize ni mshambuliaji namba moja ndani ya kikosi cha Yanga katika eneo la utupiaji akiwa amefunga jumla ya mabao 9 kati ya 42 yaliyofungwa na timu hiyo.

Mzize anaongoza chati ya watupiaji kwa idadi hiyo akifuatiwa na Elvis Rupia wa Singida Black Stars mwenye mabao 8 kama Leonel Ateba wa Simba.

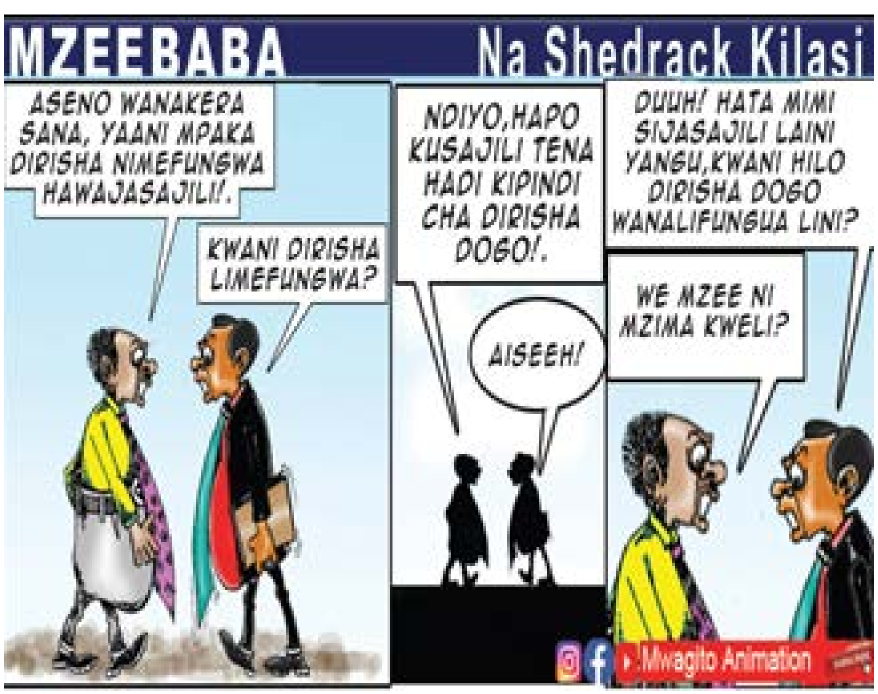
Katika mabao 9 Mzize hajafunga kwa penalti kwa sababu hakupewa majukumu hayo kwani Yanga ilipata jumla ya penalti 5 mpigaji Aziz Ki aliyepiga nne na Pacome aliyepiga moja.

Ipo wazi kwamba Mzize ndani ya msimu wa 2024/25 ndani ya kikosi cha Yanga ni mshambuliaji wa kwanza kufunga bao alifanya hivyo kwenye mchezo dhidi ya Kagera Sugar uliochezwa Uwanja wa Kaitaba.

Kwenye mchezo huo bao la kwanza lilifungwa na Maxi Nzengeli ambaye huyu ni kiungo mshambuliaji mwenye rekodi ya kuwa mfungaji wa bao la kwanza kwa wachezaji wote wa Yanga.

Mbele ya KenGold Mzize alifunga mabao mawili akifikisha idadi ya mabao 9 ambayo anayo kibindoni na pasi ambazo ametoa zikaleta mabao ni nne.

Yanga ni namba moja kwenye msimamo ikiwa na pointi 45 huku ikifuatiwa na Simba nafasi ya pili na pointi 44 zote zimecheza mechi 17 msimu wa 2024/25.



Rashford jicho baya kwa Amorim

MANCHESTER, England

MARCUS Rashford ambaye ameanza mazoezi rasmi ndani ya Aston Villa, siku chache baada ya kujiunga nayo akitokea Manchester United, amesema 'ameridhika' na sifa zote alizopewa na kocha wake wa zamani Ruben Amorim.

Amedai kwa sasa anapigana kupiga tizi la uhakika, kwani anaamini atakutana tu na Amorim siku si nyingi na kumdhihirishia ubaya wa maneno aliyozungumza juu yake.

Mchezaji huyo wa kimataifa wa England, alishutumiwa na kocha wake wa zamani Ruben Amorim kwa madai ni mvivu kuanzia mazoezini hadi kwenye mechi na hakuwa na msaada kwa timu.

Amorim alitoa kauli hiyo, mara tu baada ya Rashford kuondoka katika kikosi chake, huku mchezaji huyo akishangaa maneno yote hayo yametokea wapi.

"Rashford hakuwa msaada kwa timu, alikuwa mvivu, mzembe kuanzia mazoezini mpaka kwenye mechi, alitugharimua lakini namtakia mafanikio mema huko aendako," alisema Amorim.