

**CAPITAL MARKETS AND
SECURITIES AUTHORITY**



**MAMLAKA YA MASOKO YA MITAJI
NA DHAMANA**

**MWONGOZO WA USHIRIKI
KATIKA MASOKO YA MITAJI
TANZANIA**

YALIYOMO

1.	Utangulizi	2
2.	Watoaji wa dhamana	2
3.	Masoko ya fedha.....	2
4.	Masoko ya Mitaji	4
5.	Hatifungani	4
6.	Hisa	6
7.	Mipango ya Uwekezaji wa Pamoja.....	8
8.	Masharti ya Kudumu ya Kuorodheshwa Kwenye Masoko ya Hisa	10
9.	Faida ya kutoa na kuorodhesha dhamana katika Soko la Hisa (DSE).	11
10.	Motisha	12
11.	Ada na Ushuru wa Mamlaka na Soko la Hisa	13
12.	Majukumu ya Washauri Mbalimbali	14
13.	Orodha ya Madalali wa Soko la Hisa Dar es Salaam.....	16
14.	Orodha ya Washauri wa Uwekezaji.....	17

MWONGOZO WA USHIRIKI KATIKA MASOKO YA MITAJI

1. Utangulizi

Masoko ya mitaji ni sehemu ya mfumo wa masoko ya fedha kwa ajili ya makampuni yenye kuhitaji kupata mitaji wa muda mrefu. Washiriki huwa ni wataalamu wenye uzoefu katika kuandaa makampuni kushiriki kwenye masoko ya mitaji kwa kutoa hatifungani au hisa kwa umma kwa ajili ya kukusanya mitaji. Washiriki ni pamoja na madalali wa soko. Madalali hupewa leseni na Mamlaka kama kampuni na hutakiwa kuwa na mwakilishi atakayewakilisha kwenye chumba cha mnada kwa ajili ya kuuza na kununua hisa kwenye soko la hisa.

Masoko ya mitaji yamegawanyika katika sehemu kuu mbili. Soko la awali linashughulika na uuzaji wa dhamana kwa mara ya kwanza. Muda wa uuzaji hisa na dhamana una ukomo. Baada ya muda huo, wawekezaji hawawezi kununua tena hisa na dhamana isipokuwa kwa kwenda kwenye soko la pili ambalo huhusisha hisa na dhamana zilizo mikononi mwa wawekezaji. Uzoefu umeonyesha kuwa mauzo ya hisa kwenye soko la awali hudumu kwa muda wa angalau wiki tatu kwa makampuni yaliyoorodheshwa kwenye soko la hisa la DSM. Hisa hizi huuzwa kupitia mabenki teule, madalali wa soko la hisa la DSM na Shirika la Posta Tanzania.

2. Watoaji wa dhamana

Watoaji wa dhamana (hisa na hatifungani) ni pamoja na serikali kuu, vyombo vya uwekezaji wa pamoja, na makampuni ambayo yanaweza kutoa hisa au hatifungani za makampuni kwa ajili ya kupata mitaji au kama sehemu ya ubinafsishaji.

Makampuni yenye kuhitaji mitaji yanaweza kutoa hisa au hatifungani kulingana na mahitaji yao. Makampuni yenye fursa hii ni yale ya umma (yenye wanahisa zaidi ya saba na yasiyokuwa na kizuizi kuuza hisa kwa mtu yeyote) au makampuni binafsi.

Mipango ya uwekezaji wa pamoja ni ile yenye kukusanya amana na mitaji kidogokidogo kutoka kwa umma wa watanzania na kuwekeza kwenye maeneo mbalimbali.

Kwa upande wa serikali, dhamana hutolewa na Benki kuu kwa niaba ya serikali.

Hadi kufikia Septemba 2010, soko la hisa lilikuwa limeorodheshwa hisa za makampuni 15, 11 kati ya hizo zikiwa ni za Kitanzania na zilizobaki zikiwa za kampuni za Kenya, ambazo zimeorodheshwa pia kwenye soko la hisa la Uganda.

3. Masoko ya fedha

Hili ni soko lenye kuhusisha dhamana za muda mfupi yaani pungufu ya mwaka mmoja. Watoaji wa dhamana za muda mfupi kwa kawaida ni serikali kuu. Baadhi ya makampuni nayo yanatumia njia ya amana fedha (certificates of deposit) kukusanya mitaji kwa muda mfupi. Mifano halisi ya dhamana za muda mfupi ni zile zinazotolewa na serikali kuu za muda wa siku 35, 91, 182 na 364. Benki kuu

ya Tanzania kwa niaba ya serikali hukaribisha maombi ya kuwekeza kwenye dhamana za serikali za muda mfupi kupitia magazeti na tovuti.

Maombi haya hukaribishwa baada ya wiki mbili kwa kuwataka wawekezaji watoe bei watakayonunulia dhamana hizo kwenye mnada. Maombi hayo hushindanishwa ili kupata bei ambayo ni nzuri kwa upande wa serikali. Mnada hufanyika siku ya Jumatano kwenye ofisi za Benki kuu. Wale walioshinda wanaarifiwa na kutakiwa kulipia fedha kulingana na bei waliyoombea dhamana Benki kuu, ndani ya siku moja (T+1). Malipo hufanyika kwa kufuata mfumo wa T+1, ikiwa na maana kuwa kila aliyeshinda hutakiwa kulipia dhamana zake ndani ya siku moja baada ya siku ya mnada.

Soko la dhamana za muda mfupi za makampuni halijaendelea kama lile la dhamana za muda mfupi za serikali. Hii ni kutokana na kuwepo njia mbadala ya kupata fedha kwa muda mfupi ambayo ni kupitia mikopo ya mabanki. Makampuni yenye kuhitaji mtaji kupitia dhamana hizi hukaribisha maombi kutoka kwa wawekezaji ambao hutoa bei ambazo hushindanishwa ili kupata bei nzuri kwa kampuni. Maombi hutathminiwa, na aliyetoa bei nzuri huchaguliwa kutoa mtaji unaotakiwa. Dhamana hizi za muda mfupi za kampuni mara nyingi hutolewa kusaidia makampuni kupata mtaji wa kufanyia kazi.

3.1. Masharti ya kutoa dhamana za muda mfupi za makampuni

Dhamana za makampuni zinaweza kuwa ni bidhaa za masoko ya fedha au ya mitaji. Makampuni yenye kuhitaji mitaji kupitia dhamana za makampuni zitatakiwa kutekeleza masharti yafuatayo:

- 3.1.1. Mtaji wa kampuni – kampuni inatakiwa kuwa na mtaji usiopungua TZS 50 milioni
- 3.1.2. Muda wa kufanya biashara – usiopungua miaka mitatu na kupata faida kwa miaka miwili kabla ya kutoa dhamana
- 3.1.3. Uwiano wa deni (Debt ratio) – isizidi 400% wa dhima ya kampuni
- 3.1.4. Waraka wa toleo – ni lazima utayarishwe ukiambatana na ripoti ya wahasibu
- 3.1.5. Kuchapisha taarifa ya toleo – unatakiwa uchapishwe na kusambazwa kwa wawekezaji kama kanuni za Mamlaka zinavyoainisha.
- 3.1.6. Kiasi cha toleo – kiwango cha chini cha toleo ni TZS 30 milioni katika mafungu ya TZS 1 milioni kwa kila dhamana
- 3.1.7. Wataalamu –kampuni inatakuwa kuteua wataalam wa kuandaa toleo
- 3.1.8. Msajili – kampuni inatakiwa kuwa na msajili kwenye toleo.

Amana katika benki za biashara zinazowekwa kwenye akaunti ya akiba za muda maalum ndio bidhaa muhimu kwenye masoko ya fedha.

4. Masoko ya Mitaji

Haya ni masoko ya fedha ya muda mrefu. Masoko ya mitaji hushughulika na hisa, vipande na hatifungani ambazo muda wake ni zaidi ya mwaka mmoja.

Kama ilivyoelezwa hapo juu, masoko ya fedha yako tofauti na masoko ya mitaji kutokana na muda wa dhamana zinasohusika kuwa ni kwa ajili ya muda mfupi. Dhamana hizi zinaoana sana na dhamana za masoko ya mitaji kwa sababu mara nyingine dhamana za muda mfupi hutumika kupanga riba au dhamana za masoko ya mitaji. Mfano ni hatifungani za benki ya Maendeleo ya Afrika Mashariki (EADB) ambazo riba yake hupangwa kwa kulinganisha riba ya dhamana za serikali kuu za miezi sita na kuongezewa 0.75%. Faida ya dhamana za muda mfupi zinaweza kusababisha mapato ya dhamana za muda mrefu kubadilika pia na hivyo mauzo na manunuzi kwenye soko la pili la hisa kupungua au kuongezeka. Hii ni kutokana na dhamana hizi kuwa uwekezaji mbadala kwa wawekezaji.

4.1. Masoko ya Mitaji Tanzania

Masoko ya mitaji ya Tanzania yanahusika na dhamana zenye kutoa mapato yenye kufahamika ambazo ni hatifungani na zile ambazo mapato yake hayafahamiki mapema ambazo ni hisa na vipande vya uwekezaji wa pamoja. Sehemu kubwa ya shughuli za kila siku za masoko ya hisa inahusisha ununuzi na uuzaji wa hisa za makampuni yaliyoorodheshwa. Mauzo na manunuzi ya vipande vya mfuko wa Umoja kupitia Dhamana ya Uwekezaji (UTT) na benki ya CRDB ni sehemu ya masoko ya pili ya mitaji hapa Tanzania.

5. Hatifungani

Soko la hatifungani ni soko la madeni na linahusika na hatifungani zitolewazo na serikali kuu, makampuni na manisipaa. Soko hili husaidia serikali kuu, serikali za mitaa na makampuni kukusanya mitaji ya muda mrefu ili kujenga miundombinu ya uwekezaji kulingana na matarajio ya muda mrefu. Hatifungani zikishatolewa zinaweza kuorodheshwa kwenye masoko ya mitaji. Kuorodheshwa kwa hatifungani huwawezesha wawekezaji kuuza wanapohitaji fedha zao, pamoja na kujua thamani ya hatifungani zao.

5.1. Masharti ya Utoaji wa Hatifungani

Kampuni inayotaka kutoa hatifungani inahitaji kukidhi masharti yafuatayo:

- 5.1.1. Inatakiwa iwe imeshaorodheshwa kwenye soko la hisa;
- 5.1.2. Inabidi itoe hatifungani angalau zenye thamani ya TZS 50 milioni kwenye kundi la hatifungani husika. Mauzo zaidi ya hatifungani kwenye kundi sio lazima yafuate masharti hayo;
- 5.1.3. Ni lazima iwe na historia ya kupata faida miaka miwili kati ya mitatu ya karibuni;

- 5.1.4. Inatakiwa kufikia uwiano unaokubalika wa madeni na isizidi 400% ya rasilimali ya kampuni. Wastani wa fedha zitokanazo na uendeshaji na thamani ya deni zima iwe angalau 40%;
- 5.1.5. Itawasilisha waraka wa matarajio ukiambatana na ripoti ya wahasibu yenye taarifa za miaka mitatu iliyotangulia na ripoti ya Wakaguzi wa mahesabu ya mwaka ulioisha;
- 5.1.6. Iwasilishe mtiririko wa fedha angalau kwa miezi 12.
- 5.1.7. Iwapo mtoaji hatakidhi masharti haya, atatakiwa kumtafuta mdhamini anayetimiza masharti muhimu ya utoaji wa hatifungani kuidhamini kampuni kuwa iwapo itashindwa kutekeleza masharti, mdhamini atalipia hatifungani hiyo.
- 5.1.8. Atatakiwa kuingia mkataba na soko la hisa kwa masharti kama yatakavyobainishwa na soko kwa nia ya kumlinda mwekezaji.

5.2. Utaratibu wa Kutoa Hatifungani

Mtoaji wa hatifungani ambaye atakuwa amefikia vigezo vya kuorodhesha hatifungani zake soko la hisa (DSE) ni lazima afuate utaratibu ufuatao:

- 5.2.1. Utayarishaji wa waraka wa matarajio kwa ajili ya kuuza dhatifungani kama inavyotakiwa na Kanuni za utoaji wa hisa na dhamana kwa umma;
- 5.2.2. Mtoaji wa hatifungani anatakiwa kumteua dalali kiongozi atakayepeleka maombi ya kuingia kwenye soko la hisa kwa Baraza la Soko na kuarifu soko kuwa amemteua dalali huyo;
- 5.2.3. Mtoaji wa hatifungani na hisa atapeleka maombi yake Mamlaka (CMSA) na soko la hisa kupitia kwa dalali ili yaidhinishwe na Mamlaka na soko; na
- 5.2.4. Waraka wa matarajio uidhinishwe kwa ajili ya kuanza kuuza hatifungani kwenye soko la awali.

Kutokana na maendeleo hayo, ni wazi kuwa kuna haja ya kuwa na wataalam ambao watafanya kazi zote hizi. Ili kutekeleza majukumu haya, mtoaji wa hatifungani anahitaji kumteua mshauri mkuu wa kushauri jinsi ya kukusanya mtaji kupitia masoko ya mitaji. Mshauri mkuu hufanya kazi ya kuwaelekeza washauri wengine wote ambao wanahusika na kuandaa waraka wa matarajio. Washauri wengine ni pamoja na wahasibu, dalali kiongozi, wakaguzi wa hesabu, wanasheria, wapokeaji fedha na wasajili wa dhamana.

Kampuni inayotaka kuingia kwenye soko la hisa inatakiwa kumteua mshauri mkuu ambaye atashirikiana na wataalamu wengine kuandaa Waraka wa matarajio, kutathminisha kampuni na kuwasilisha nyaraka zote kwa Mamlaka ili kupata kibali cha kuuza hisa na hatifungani.

6. Hisa

Masoko ya mitaji huhusika na uuzaji na ununuzi wa hisa za makampuni. Masoko haya husaidia makampuni kupata mitaji kwa ajili ya kuendeleza shughuli zao. Kuorodheshwa kwenye masoko ya hisa humwezesha mwekezaji kuingia na kutoka kwenye kampuni na pia kufahamu bei ya hisa za kampuni.

Soko la hisa la Dar es Salaam limegawanyika katika sehemu kuu mbili:-

- Soko Kuu (main Investemnt Market Segment) MIMS ambalo ni kwa ajili ya makampuni makubwa, na
- Soko la Kukuza Ujasiriamali (Entreprise Growth Market Segmen) EGM kwa ajili ya makampuni machanga, madogo na ya kati.

6.1. Masharti ya kutoa na kuorodhesha hisa kwenye Safu Kuu ya Soko la Hisa la Dar es Salaam (MIMS)

Kampuni inayohitaji mtaji kupitia soko kuu itatakiwa kutimiza masharti yafuatayo:

- 6.1.1. Iwe imeandikishwa Tanzania chini ya sheria ya makampuni kama kampuni ya umma na kuwa na wanahisa wasiopungua 7;
- 6.1.2. Iwe na uzoefu usiopungua miaka mitatu na kuwa na mahesabu yaliyokaguliwa ya miaka kama hiyo;
- 6.1.3. Iwe na mtaji wa kufanyia kazi (working capital) wa kutosha;
- 6.1.4. Iwe na historia ya kupata faida ya miaka miwili kati ya miaka mitatu wakati wa kuleta maombi ya kuorodheshwa;
- 6.1.5. Hisa zake ziwe zinahamishika bila kikwazo;
- 6.1.6. Ikubaliane na masharti ya kudumu ya kuwepo kwenye soko la hisa;
- 6.1.7. Angalau 25% ya hisa zake ziwe mikononi mwa umma;
- 6.1.8. Iwe na mtaji angalau TZS milioni 200;
- 6.1.9. Iwe na angalau wanahisa 1000; na
- 6.1.10. Inatakiwa kuonyesha kuwepo na bodi na uongozi thabiti.

Zingatia: Iwapo kampuni inayoomba kuorodheshwa kwenye soko la hisa ni ya kigeni inatakiwa iwe imeandikishwa Tanzania kama kampuni ya kigeni.

6.2. Utaratibu

Kampuni inayotaka kuorodhesha hisa inatakiwa kufuata utaratibu ufuatao:

- 6.2.1. Kupata ridhaa ya wanahisa;
- 6.2.2. Kuteua timu ya wataalamu watakoitayarisha kuingia kwenye soko la hisa;

- 6.2.3. Kutayarisha waraka wa matarajio kama inavyotakiwa na kanuni za utayarishaji wa waraka wa matarajio;
- 6.2.4. Kuteua dalali mdhamini;
- 6.2.5. Kuwasilisha Mamlaka (CMSA) na Soko la Hisa (DSE), maombi ya kuorodhesha hisa na dhamana;
- 6.2.6. Kupata kibali kutoka Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana.

6.3. Safu ya Soko la Kukuza Ujasiriamali na Kampuni (EGM)

Soko la kukuza ujasiriamali ni soko jipya kwa ajili ya kuorodhesha hisa za kampuni changa, ndogo na za kati. Soko hili limeanzishwa kuwezesha makampuni ambayo hayajafikia vigezo vya kuingia kwenye soko kuu kukusanya mitaji kwa ajili ya kuendeleza biashara zao. Soko hili pia ni kwa ajili ya makampuni mapya yasiyo na historia ya utendaji ambayo hutakiwa ili kuingia kwenye soko kuu.

6.3.1. Masharti ya soko la kukuza ujasiriamali

Kampuni inayohitaji mtaji kupitia soko la kukuza ujasiriamali itatakiwa kutimiza masharti yafuatayo:-

- 6.3.1.1. Kampuni inatakiwa kuwa imeandikishwa Tanzania chini ya sheria ya makampuni;
- 6.3.1.2. Kampuni haina haja ya kuwa na historia ya kufanya biashara. Kampuni inatakiwa kuonyesha kuwa ina mtaji wa kutosha kuanzisha mradi uliofanyiwa utafiti na gharama zake kujulikana;
- 6.3.1.3. Kampuni kuwa na mtaji wa kuanzia sio kigezo;
- 6.3.1.4. Kampuni kuwa na historia ya kuingiza faida sio kigezo;
- 6.3.1.5. Kama kampuni haitakuwa na historia ya utendaji kazi, waanzilishi hawataruhusiwa kuuza hisa zao katika miaka mitatu ya mwanzo baada ya kampuni kuwa imeorodheshwa
- 6.3.1.6. Kampuni itatakiwa kuwa na washauri maalum kwa kipindi chote itakapokuwa kwenye soko la hisa;
- 6.3.1.7. Kuwepo na mpango wa biashara wa miaka mitano ulioandaliwa na mshauri maalum;
- 6.3.1.8. Kiwango cha wanahisa kisipungue 300;
- 6.3.1.9. Umiliki wa umma usipungue 20% ya mtaji wote wa kampuni;
- 6.3.1.10. Inalazimika kuandaa waraka wa matarajio;
- 6.3.1.11. Uchapishaji wa muhtasari wa waraka wa matarajio katika vyombo vya habari;

- 6.3.1.12. Inatakiwa kuwa na kamati ya ukaguzi kama inavyobainishwa na miongozo ya utawala bora;
- 6.3.1.13. Katiba ya kampuni inatakiwa kubainisha uwepo wa mfumo wa utawala bora.

6.3.2. Utaratibu wa kuorodhesha kampuni kwenye Safu ya Soko la Kukuza Ujasiriamali

Kampuni inayotaka kuorodhesha hisa kwenye soko hili inatakiwa kufuata utaratibu ufuatao:

- 6.3.2.1. Kuteua timu ya wataalamu watakaoitayarisha kuingia kwenye soko la hisa;
- 6.3.2.2. Kuteua mshauri mteule ambaye ataiandaa kampuni kuingia kwenye soko hili;
- 6.3.2.3. Kampuni inatakiwa kuwasilisha Mamlaka (CMSA) na Soko la hisa maombi ya uteuzi wa mshauri mteule;
- 6.3.2.4. Inalazimika kuandaa waraka wa matarajio;
- 6.3.2.5. Kuwasilisha barua yenye ridhaa ya kampuni kukubaliana na masharti ya Soko la hisa.

Kupitishwa kwa waraka wa matarajio kutairuhusu kampuni kuanza kuuza hisa kwa umma kwenye soko la awali.

Zingatia: uteuzi wa wataalamu ni sharti la kisheria chini ya sheria ya masoko ya mitaji na kanuni za soko la hisa. Soko la awali kwa kawaida linategemewa kukamilika ndani ya miezi sita tangu wataalam waanze kazi ya kuiandaa kampuni. Kwa hatifungani, muda huu uaweza kuwa mfupi.

7. Mipango ya Uwekezaji wa Pamoja

Mipango ya uwekezaji wa pamoja ni mojawapo ya taasisi za masoko ya mitaji. Vyombo hivi hutakiwa kuteua wadhamini na meneja ambaye atasimamia mfuko. Wataalam hawa wataingia kwenye mkataba wa usimamizi wa mfuko huu na kuteua wataalamu wengine kama wakaguzi wa hesabu, wanasheria na wauzaji wa vipande. Utaratibu huu huwezesha kukusanya mitaji na kuiwekeza kwenye miradi mbalimbali mtawanyo. Mfano wa vyombo vya uwekezaji wa pamoja hapa Tanzania ni pamoja na Mfuko wa Umoja, kampuni ya NICO na ile ya chama cha wafanyabiashara na wenye viwanda (TCCIA) Investment Limited; vile vile Mfuko wa Wekeza Maisha, Jikimu na Mfuko wa Watoto.

7.1. Utaratibu wa Kuanzisha Mipango ya Uwekezaji wa Pamoja

7.1.1. Mfuko wa Dhamana (Unit Trust)

Utaratibu wa kuanzisha mfuko wa dhamana ni kama ifuatavyo:

- 7.1.1.1. Meneja na mdhamini wanatakiwa kuleta maombi ya kuidhinisha mpango wa uwekezaji wa pamoja Mamlaka;

7.1.1.2. Baada ya kibali kutolewa kwa meneja na mdhamini, wahusika hawa hutakiwa kuwasilisha makabrasha yafuatayo kwa Mamlaka ili kupata idhini ya kuanzisha mfuko wa dhamana:

7.1.1.2.1. Kukamilisha fomu ya maombi

7.1.1.2.2. Mipango inayoainisha utaratibu wa kualika umma kununua vipande vya mfuko wa dhamana

7.1.1.2.3. Kuwasilisha ripoti ya mahesabu ya Mdhamini iliyokaguliwa;

7.1.1.2.4. Barua ya kukubali kuwa mdhamini inatakiwa kuwasilishwa Mamlaka;

7.1.1.2.5. Makubaliano ya mfuko;

7.1.1.2.6. Mikataba mingine yoyote inayohusu mfuko;

7.1.1.2.7. Katiba ya kampuni inayosimamia mfuko;

7.1.1.2.8. Majina ya wadhamini;

7.1.1.2.9. Majina ya meneja wa mfuko;

7.1.1.2.10. Majina ya washauri wa uwekezaji wenye uzoefu wa kuanzisha na kuendeleza mipango ya uwekezaji wa pamoja;

7.1.1.2.11. Majina ya washiriki wengine kwenye mipango ya uwekezaji wa pamoja wenye uzoefu na uadilifu wa hali ya juu;

7.1.1.2.12. Nyaraka nyinginezo zinazohusu mfuko;

7.1.1.3. Malipo ya kuomba kuandikishwa mfuko.

7.1.2. Kampuni za Uwekezaji

Utaratibu wa kuanzisha kampuni ya uwekezaji wa pamoja ni kama ifuatavyo:

7.1.2.1. Meneja na mdhamini wanatakiwa kuwasilisha maombi ya kuwa wasimamizi wa kampuni kwenye ofisi za mamlaka;

7.1.2.2. Wakishapewa kibali, watatakiwa kuwasilisha maombi ya kuidhinisha mfuko yakiambatanishwa na:

7.1.2.2.1. Fomu ya maombi;

7.1.2.2.2. Katiba na kanuni za kampuni inayojumuisha maelezo kuhusu utaratibu wa kualika umma kununua hisa

7.1.2.2.3. Waraka wa toleo wenye maelezo yote kuhusu hisa zinazotolewa;

7.1.2.2.4. Mahesabu ya mdhamini yaliyokaguliwa;

- 7.1.2.2.5. Barua kutoka kwa mdhamini ikikubali kuteuliwa kuwa Mdhamini;
 - 7.1.2.2.6. Mikataba yoyote inayohusu kampuni ya uwekezaji ikiwa ni pamoja na makubaliano na mikataba ya kazi;
 - 7.1.2.2.7. Katiba ya kampuni itakayoongoza kampuni hii ya uwekezaji (inaweza kuwa ya jaribio kama kampuni haijasajiliwa);
 - 7.1.2.2.8. Majina ya meneja;
 - 7.1.2.2.9. Majina ya washauri wa uwekezaji ili kuridhisha Mamlaka ya kuwa washauri wana uzoefu, ni waaminifu na wenye kufuata maadili. Nakala ya makubaliano ya ushauri wa uwekezaji inabidi iwasilishwe kwa Mamlaka;
 - 7.1.2.2.10. Majina ya wadhamini ili kuridhisha Mamlaka ya kuwa mdhamini ana uzoefu, ni mwaminifu na mwenye kufuata maadili. Nakala ya makubaliano ya udhamini inabidi iwasilishwe kwa Mamlaka;
 - 7.1.2.2.11. Majina mengine ya wadau wanaohusika na kampuni ya uwekezaji ili kuridhisha Mamlaka ya kuwa wahusika wana uzoefu, na ni waminifu;
 - 7.1.2.2.12. Nyaraka nyinginezo kama zitakavyotakiwa na mamlaka
- 7.1.2.3. Malipo ya kuandikisha kampuni.

8. Masharti ya Kudumu ya Kuorodheshwa Kwenye Masoko ya Hisa

Haya ni masharti ya kudumu kwa kampuni zilizorodheshwa kwenye masoko ya mitaji. Masharti haya ni pamoja na:

Kutoa taarifa kwenye soko la hisa kuhusiana na yafuatayo:

- 8.1.** Gawio na hisa za bakshishi zinazopendekezwa au kulipwa pamoja na tarehe ya kufunga daftari la wanahisa na malipo;
- 8.2.** Uamuzi wa kulipa gawio au riba;
- 8.3.** Taarifa za fedha za mwisho wa mwaka zilizokaguliwa pamoja na taarifa za katikati ya mwaka. Taarifa hizi zinatakiwa ndani ya miezi mitatu baada ya kwisha kwa muda huo. Taarifa za katikati ya mwaka hazihitaji kukaguliwa. Muundo na mpango wa matangazo haya ni lazima yafuate mwongozo uliotolewa na Soko la Hisa;
- 8.4.** Maelezo mafupi kuhusu mtaji mpya na njia ya kuupata mtaji huo;
- 8.5.** Mabadiliko yoyote ya wakurugenzi wa kampuni, katibu, wakaguzi, washauri wa kisheria na mwaka wa fedha wa kampuni;

- 8.6.** Mauzo na manunuzi ya sehemu kubwa ya rasilimali za kampuni ambayo yataathiri kwa kiwango kikubwa biashara au mtaji wa kampuni;
- 8.7.** Taarifa nyingine zozote zenye kumsaidia mwekezaji kufanya uamuzi kuhusu utendaji wa kampuni.
- 8.8.** Taarifa hizi zitatakiwa kuwasilishwa kwenye soko la hisa kabla ya kutolewa mahali pengine popote.
- 8.9.** Kampuni itapeleka soko la hisa mapema iwezekanavyo:-
 - 8.9.1. Nakala za mahesabu ya mwaka yaliyokaguliwa;
 - 8.9.2. Nakala za mahesabu ya katikati ya mwaka;
 - 8.9.3. Nakala za azimio kuhusu ongezeko la mtaji na taarifa nyinginezo zinazohusu mtaji.

9. Faida ya kutoa na kuorodhesha dhamana katika Soko la Hisa (DSE).

Makampuni yenye mpango wa kuingia kwenye masoko ya mitaji hupata faida zifuatazo:-

- 9.1.** Makampuni haya yanakuwa na uwezo wa kupata mitaji kwa unafuu zaidi kutoka kwa umma wa wawekezaji – hii ni kutokana na mfumo wa soko la hisa kuwezesha uuzaji na ununzi wa hisa kirahisi. Mauzo haya huwezesha makampuni kupata soko la hisa zao kirahisi.
- 9.2.** Utendaji wa kampuni huangaliwa kwa karibu sana na soko na wawekezaji. Ufuatiliaji huu husaidia kuboresha ufanisi wa kampuni – kwa kawaida, makampuni yaliyo kwenye masoko ya mitaji huwa na ufanisi mzuri kuliko makampuni mengine. Kuorodheshwa kwa kampuni kunajenga matarajio ya wawekezaji kuwa kampuni itakuwa na ufanisi mkubwa na hivyo kuwalazimisha wakurugenzi wajitahidi kufikia malengo ya wawekezaji. Jitihada hizi zinaongeza hadhi ya kampuni;
- 9.3.** Kuorodheshwa kwenye soko la hisa ni njia mojawapo ya kutangaza makampuni yaliyoko kwenye masoko ya hisa wakati wa kutoa taarifa kuhusu mauzo ya hisa ya kampuni hizo – makampuni yaliyo kwenye masoko ya mitaji hutumia fursa ya kuwepo kwenye masoko kujitangaza kwa wateja wake na wawekezaji wengine;
- 9.4.** Hisa zilizoorodheshwa zinauzika kwa urahisi zaidi. Urahisi huu unaongeza uwezo wa kampuni kukusanya mitaji kutokana na imani wawekezaji wanayokuwa nayo kuwa wanaweza kuuza hisa zao wakati wowote. Makampuni yaliyoorodheshwa kwa kawaida yanategemewa kuwa na ufanisi mkubwa;
- 9.5.** Kuorodheshwa kwenye soko la hisa (DSE) kunaongeza wigo wa upatikanaji wa mitaji wa kampuni – urahisi huu unatokana na kuwa na njia mbadala ya kupata mtaji kwa kuorodhesha kampuni kwenye soko la hisa. Urahisi huu haupo kwa makampuni mengine;

- 9.6.** Kuorodhesha makampuni kunasaidia/kurahisisha kubadilisha umiliki wa hisa na pia katika ubinafsishaji – masoko ya mitaji husaidia kwenye kubadili miliki ya hisa na hasa wakati wa ubinafsishaji. Serikali iliua hisa zake kwa wananchi kupitia soko la hisa. Baadhi ya hisa zilizokuwa za serikali ni pamoja na za kampuni ya bia Tanzania;
- 9.7.** Kuorodhesha makampuni kunasaidia kuvutia wawekezaji wa kigeni – makampuni yaliyoorodheshwa huwavutia wawekezaji wa kigeni ambao huhitaji kuuza hisa zao mara kunapokuwa na mabadiliko ya hali ya uchumi, au baada ya kukamilisha malengo yao;
- 9.8.** Wawekezaji wana fursa kubwa ya kuingia kwenye uwekezaji na kupanua wigo wa uwekezaji kwa sababu ya kuwa na njia mbadala ya kupata mitaji – urahisi wa kuuza hisa kutokana na kuorodhesha kampuni kwenye soko la hisa huwezesha ukusanyaji mitaji na kusaidia kampuni kuingia kwenye fursa mpya za uwekezaji ambazo zisingewezekana kwa urahisi kutokana na kukosekana mitaji; na
- 9.9.** Huongeza hadhi ya kampuni miongoni mwa jamii – makampuni yaliyo kwenye masoko ya mitaji yana hadhi fulani kwenye jamii kutokana na utendaji wake.

Utaratibu wa kuorodhesha dhamana kwenye soko la hisa (DSE) unahitaji wataalamu mbalimbali. Kwa ujumla, tangu kuanza kwa kutayarisha kampuni kuingia DSE hadi kukamilika kwa utaratibu mzima huchukua takriban miezi sita – ikitegemea jinsi kampuni itakavyokidhi masharti ya kuorodheshwa.

10. Motisha

Motisha zifuatazo zinapatikana kwa kushiriki kwenye masoko ya mitaji hapa Tanzania:

- 10.1.** Punguzo la kodi ya makampuni kutoka 30% hadi 25%, iwapo 35% ya hisa za kampuni zinamilikiwa na umma na kampuni imeorodheshwa kwenye soko la hisa. Nafuu hii ni kwa muda wa miaka mitano baada ya kuorodheshwa tu. Lengo ni kuvutia makampuni zaidi yajiorodheshe kwenye soko la hisa.
- 10.2.** Nafuu ya kodi hupatikana kwa gharama zote za kuorodhesha kampuni kukubalika kama gharama za uendeshaji kwa ajili ya kupata kodi ya makampuni. Gharama zote za kuorodhesha kampuni zinakubaliwa na Mamlaka ya Mapato Tanzania (TRA) kama gharama za biashara wakati wa kukokotoa kodi ya kampuni.
- 10.3.** Kodi ya zuio kutokana na mapato ya uwekezaji kwenye mipango ya uwekezaji wa pamoja ndio kodi ya mwisho. Wawekezaji kwenye mipango hii hawalipi kodi tena kutokana na mgao wa faida ya uwekezaji kwenye mipango hii. Lengo ni kushawishi ushiriki mkubwa wa wananchi kwenye mipango hii na hivyo kusaidia kuongeza mauzo na manunuzi kwenye soko la hisa.

10.4. Ushuru wa stempu umefutwa kwenye mauzo ya hisa kwenye soko la hisa. Lengo ni kupunguza gharama na kuongeza ushiriki wa wawekezaji kwenye masoko ya hisa.

10.5. Kodi ya ongezeko la thamani imefutwa. Makampuni yasiyoorodheshwa hulipa 10%. Lengo la kivutio hiki ni kushawishi ushiriki mkubwa kwenye soko la hisa.

10.6. Kodi ya zuio kwenye gawio imepunguzwa kutoka 10% hadi 5% kwa gawio la makampuni yalioorodheshwa. Lengo ni kuhamasisha ushiriki wa wawekezaji kwenye soko la hisa.

11. Ada na Ushuru wa Mamlaka na Soko la Hisa

Ada na ushuru kushiriki kwenye masoko ya mitaji Tanzania ni kama ilivyoonyeshwa hapo chini:

11.1. Ada za Mamlaka (CMSA) ya kupitia Waraka wa Matarajio

Thamani ya Hisa	Ada
TZS bilioni 1 au chini yake	TZS 2,000,000
Kati ya TZS bilioni 1 na bilioni 5	TZS milioni 2 ongeza 0.2% ya kiasi kinachozidi TZS bilioni 1
Kati ya TZS bilioni 5 na 10	TZS milioni 10 ongeza 0.1% ya kiasi kinachozidi bilioni 5
Zaidi ya TZS bilioni 10	TZS milioni 15 ongeza 0.005% ya kiasi kinachozidi TZS bilioni 10

11.2. Ada ya kuorodheshwa DSE

Ada ya mwanzo ya kuorodheshwa kampuni	0.2% ya thamani ya hisa zinazo orodheshwa (kiasi cha chini TZS milioni 2 na kiasi cha juu TZS milioni 20)
Ada ya kuorodheshwa hisa za ziada (kwa kampuni iliyokwisha orodheshwa awali)	0.1% ya thamani ya hisa zinazoongezwa (kiasi cha chini TZS milioni 1 na kiasi cha juu TZS milioni 10)
Ada kwa kila mwaka (hulipwa na kampuni zilizoorodheshwa)	0.05% ya thamani ya hisa (kiasi cha chini TZS milioni 2 na kiasi cha juu TZS milioni 10)

Ada za kujiorodhesha katika Safu ya Soko la Kukuza Ujasiriamali ni 50% ya ada zilizotajwa hapo juu.

12. Majukumu ya Washauri Mbalimbali

Kuna washauri mbalimbali ambao wanahusika kuandaa kampuni kuorodhesha hisa kwenye soko la hisa. Washauri hawa hutekeleza majukumu tofauti kama inavyobainishwa hapo chini:

12.1. Mshauri Mkuu – hawa ni wataalamu wanaoandaa na kushauri kampuni jinsi ya kukusanya mtaji kupitia masoko ya mitaji. Mshauri mkuu hufanya kazi ya kuwaelekeza washauri wengine wote ambao wanahusika na kuandaa waraka wa matarajio. Mshauri mkuu anashirikiana na wataalamu wengine kuandaa Waraka wa matarajio, kutathminisha kampuni na kuwasilisha nyaraka zote kwa Mamlaka ili kupata kibali cha kuuza hisa na hatifungani.

12.2. Wahasibu – hawa ni wataalamu wa uhasibu wanaopitia makisio ya kampuni na kushauri kuwa yameandaliwa kama inavyoelezwa kwenye waraka wa matarajio.

12.3. Wakaguzi wa hesabu – hawa ni wataalamu wanaokagua mahesabu ya kampuni na kutoa maoni yao kuwa mahesabu yametayarishwa kama inavyotakiwa na yanaonesha ukweli na usahihi.

12.4. Wanasheria – hawa ni wataalam wa sheria wanaotoa maoni kuhusu matakwa ya kisheria ya kampuni.

12.5. Dalali kiongozi – hawa ni wataalam wanaounganisha kampuni, na soko la hisa (DSE) na Mamlaka (CMSA) wakati wa kupeleka maombi ya kuorodhesha makampuni kwenye soko la hisa. Dalali kiongozi anahakikisha masharti na nyaraka zote muhimu zimezingatiwa kabla ya kuwasilisha maombi ya kuorodhesha kampuni kwa Mamlaka na Soko la Hisa (DSE)

12.6. Mpokeaji mkuu – hii ni benki inayoratibu mauzo na makusanyo ya fedha za mauzo ya hisa na dhamana kutoka kwa wapokeaji wengine wakati kampuni inapouza hisa kwa mara ya kwanza katika soko la awali (IPO). Jukumu la benki hii ni kukusanya taarifa zote kutoka kwa wapokeaji wengine na kuandaa orodha ya wawekezaji walioomba kuwekeza kwenye kampuni husika, kuhifadhi fedha zilizopokelewa kabla ya kuziwasilisha kwa kampuni na kusimamia malipo yote ya gharama za uuzaji wa hisa kwa wataalamu wote waliohusika. Benki hii pia inaandaa utaratibu wa kugawa hisa iwapo maombi ni makubwa kuliko hisa zilizopo na kupendekeza jinsi ya kuzigawa. Utaratibu wa kugawa huwasilishwa Mamlaka kwa ajili ya kupata kibali. Mpokeaji mkuu pia huandaa taratibu zote za kurudisha fedha kwa wawekezaji iwapo maombi yamezidi hisa zilizopo.

12.7. Wapokeaji fedha (Mawakala) – hawa ni madalali wa soko la hisa na benki teule ambao hupokea maombi ya kuwekeza kwenye kampuni pamoja na fedha za uwekezaji wakati kampuni inapouza hisa

kwa mara ya kwanza katika soko la awali. Kwa kawaida mabenki huhusishwa kutokana na kuwa na mtandao mkubwa wa matawi na hivyo kuwezesha wawekezaji kutoka sehemu mbalimbali za Tanzania kushiriki kwenye ununuzi wa hisa. Mabenki yenye mtandao mkubwa yanapewa kipaumbele ili kufikia lengo la kuwa na wawekezaji kutoka maeneo yote ya Tanzania. Mpokeaji mwenye mtandao mpana anaweza kuteuliwa kushiriki wenye mauzo.

12.8. Mshauri Mteule – Hii ni aina mpya ya mshauri katika toleo la awali la hisa. Mshauri mteule atafanya kazi kwenye Soko la kukuza ujasiriamali tu kwa sababu baadhi ya makampuni yatakayoorodheshwa chini ya soko hili yatakuwa ni yale yenye kuanza biashara mpya. Kwa njia hii, wajibu wa Mshauri Mteule utakuwa ni pamoja na kutoa ushauri wa kitaalam wakati wote kwa makampuni kama haya ambayo yanaweza kuwa na mawazo mazuri ya biashara lakini yakawa na tatizo la mtaji. Kampuni kama hizi zinategemewa kutumia masoko ya mitaji kupata mtaji kwa ajili ya kutekeleza miradi ya kijasiriamali kwa kujiorodhesha kwenye soko la kukuza ujasiriamali. Baadhi ya kampuni hizi zinaweza kuwa ni za kundi la makampuni madogo na ya kati zikihitaji mtaji. Mshauri Mteule ataiongoza kampuni kwa ajili ya mambo yote yanayohusiana na kuorodheshwa kwenye soko, kutayarisha Waraka wa Matarajio na kuiongoza kampuni kutimiza masharti ya siku zote ya soko kwa kipindi chote ambacho kampuni inaendelea kuwa imeorodheshwa kwenye safu hii ya soko mpaka itakapokuwa na sifa za kuorodheshwa kwenye safu kuu ya soko la hisa (DSE).

12.9. Msajili wa hisa – hizi ni taasisi zinazosaidia kwenye usimamizi wa daftari la wanahisa.

ORODHA YA MADALALI WA SOKO LA HISA LA DAR ES SALAAM

1. Rasilimali Ltd.

Jengo la zamani la TACOSHIL Mtaa wa Sokoine, DSM
Simu: +255 22 211 1708
Faksi: +255 22 212 2883
Barua pepe: rasilimali@africaonline.co.tz

2. Tanzania Securities Ltd.

Ghorofa ya 7, IPS Building
Mtaa wa Samora na Azikiwe, DSM
Simu: +255 22 211 2807
Faksi: +255 22 211 2809
Barua pepe: tsl@muchs.ac.tz

3. Solomon Stock Brokers Ltd.

Ghorofa ya chini, PPF House
Mtaa wa Samora na Morogoro, DSM
Simu: +255 22 211 2874
Faksi: +255 22 213 1969
Barua pepe: solomon@intafrica.com

4. Vertex International Securities Ltd.

Jengo la Annex – Zambia High Commission
Mtaa wa Sokoine na Ohio, DSM
Simu: +255 22 211 0392
Faksi: +255 22 211 0387
Barua pepe: vertex@intafrica.com

5. Orbit Securities Co. Ltd.

Ghorofa ya 3, Twiga house
Mtaa wa Samora, DSM
Simu: +255 22 211 1758
Faksi: +255 22 211 3067
Barua pepe: orbit@orbit.co.tz

6. Core Securities Co. Ltd.

Ghorofa ya Chini, Jengo la Twiga
Mtaa wa Samora, DSM
Tel: +255 22 2123103
Fax: +255 22 2182521
Email: info@coresecurities.co.tz

Kiambatisho 2

Licensed Investment Advisers (Washauri wa Uwekezaji)

1. Orbit Securities Company Limited

3rd Floor, Twiga House, Samora Avenue
P.O.Box 70254 Dar es Salaam
Tel: 255 (22) 2111758
Fax: 255 (22) 2113067
E-mail: orbit-sec@raha.com

2. Tanzania Securities Limited

7th Floor, IPS Building, Samora Avenue / Azikiwe Street
P.O.Box 9821 Dar es Salaam
Tel: 255 (22) 21 12807
Fax: 255 (22) 21 12809
E-mail: tsl@muchs.ac.tz

3. Standard Chartered Bank Tanzania Limited

International House, Shaaban Robert / Garden Avenue
P.O.Box 9011 Dar es Salaam
Tel: 255 (22) 2122160 / 2122162
Fax: 255 (22) 2122089

4. Rasilimali Limited

Tacoshili Building, Sokoine Drive
P.O. Box 9373 Dar es Salaam
Tel: 255 - 22 - 2111711 / 255 (0) 744 777818
Fax: 255 - 22 - 2113438

5. Consultants for Resources Evaluation Limited

Ground Floor, Twiga Building Samora Avenue
P.o. Box 23227 Dar es Salaam
Tel: 255 - 22 - 2125147
Fax: 255 - 22 - 2122562
Email: core@cats-net.com

6. Unit Trust of Tanzania

3rd Floor, Sukari House Sokoine Drive / Ohio Street
P.O. Box 14825 Dar es Salaam
Tel: +255 22 212 250 I / 213 7592/ 212 8460 /61
Fax: +255 22 21 3 7593
Email: uwekezaji@utt-tz.org
Website: www.utt-tz.org

7. Ernst & Young Advisory Services

Utalii House, 36 Laibon Road Oysterbay
P.O.Box 2475 Dar es Salaam
Tel: +255 22 266 6853 / 266 7659
Fax: +255 22 266 6869
Email: EYAS@tz.ey.comguarantee@raha.com

8. Choice Capital Management Company Ltd.

5th Floor, NIC Life House, Wing B Sokoine Drive/ Ohio Street
P.O. Box 61269 Dar es Salaam
Tel: +255 22 213 3997
Website: www.choicecapitalmanagement.com

9. Commercial Bank of Africa (Tanzania) Limited

Amani Place, Ohio Street,
P.O. Box 9640, Dar es Salaam
Tel. +255 22 2130113
Fax: +255 22 2130116
E-mail: info@cba.co.tz
Website: www.cba.co.tz

10. FTC Consultants Limited

2nd Floor, Osman Towers Zanaki Street
P.O. Box 22731 Dar es Salaam
Tel: +255 22 211 5251 / 2 / 3
Fax: +255 22 213 0519
Email: info@mbn.co.tz

11. Exim Advisory Services Ltd.

8th Floor, Office Academy Scheme Building, Azikiwe Street
P.O. Box 3219 Dar es Salaam
Tel: +255 22 213 4156
Fax: +255 22 213 4157
Website: www.eximadvisoryservices.com

CAPITAL MARKETS AND SECURITIES AUTHORITY



MAMLAKA YA MASOKO YA MITAJI NA DHAMANA

Afisa Mtendaji Mkuu
Mamlaka ya Masoko ya Mitaji na Dhamana
Ghorofa ya 6, Jengo la PPF Tower,
Makutano ya Mtaa wa Ohio na Garden,
S.L.P. 75713 Dar es Salaam,
Simu: +255 22 2114959 / 61
Faksi: +255 22 2113846
Barua pepe: info@cmsa-tz.org
Tovuti: www.cmsa-tz.org