Vodacom Tanzania Public Limited Company
Ripoti ya Pamoja ya Mwaka

kwa mwaka ulioishia tarehe 31 Machi 2023

Pamoja tunaweza

Yaliyomo

1. Utangulizi

01 Sisi ni nani
02 Vodacom Tanzania kwa ufupi
04 Taarifa ya Mwenyekiti
06 Thamani tuliyojenga

2. Biashara yetu

08 Taarifa ya Mkurugenzi Mtendaji
12 Bidhaa na huduma zetu

3. Azma yetu

14 Kutekeleza azma na wajibu wetu kwa jamii
15 Jamii Iliyounganishwa Kidigitali
17 Huduma jumuishi kwa wote
18 Sayari
20 Taarifa ya Wajibu wa Shirika kwa Jamii (CSR)

4. Ufanisi wetu kifedha

22

5. Utawala

28 Viongozi wetu
30 Taarifa ya uongozi wa kampuni
32 Taarifa ya shughuli za uongozi
34 Taarifa ya masuala ya ujira 2023

6. Taarifa ya Mkutano Mkuu

36 Taarifa ya Mkutano Mkuu
37 Fomu ya Mwakilishi

7. Taarifa za ziada

38 Taarifa kuhusu umiliki
39 Taarifa za kampuni
40 Dai la haki

Maelezo ya msingi

Tafadhali zingatia kwamba, hii ni tafsiri ya taarifa ya mwaka kwa ufupi. Taarifa kamili ya mwaka imetolewa kwa lugha ya kiingereza. Iwapo kutatokea mkanganyiko wa tafsiri, taarifa ya kiingereza itatumika.

Taarifa ya Mwaka 2023 ya Vodacom Tanzania

Hii ni taarifa ya saba ya mwaka ya Vodacom Tanzania, na ya sita tangu kampuni iorodheshwe kwenye Soko la Hisa la Dar es Salaam tarehe 15 Agosti 2017.

Taarifa hii inatoa maelezo ya jumla ya biashara yetu, muundo wa biashara, mazingira ya uendeshaji, kupitia mikakati yetu, mafanikio ya mfumo wa undeshaji na utawala kwa mwaka wa fedha ulioanzia tarehe 1 Aprili 2022 hadi 31 Machi 2023. Utaratibu wetu wa kutoa taarifa ya mwaka umekuwa ukiongozwa na kanuni na masharti yaliyo katika Viwango vya Kimataifa vya Taarifa za Fedha (IFRS), Kanuni za Soko la Hisa la Dar es Salaam za mwaka 2022 na Sheria ya Makampuni ya mwaka 2002. Mkaguzi huru, Ernst & Young ('EY') amethibitisha taarifa zetu za fedha za mwaka na kutoa hati safi. (ukurasa wa 83 hadi 85 kwenye nakala ya kiingereza).

Bodi imeshiriki kikamilifu katika uandaaji na uwasilishaji wa taarifa hii. Bodi inaamini kuwa ripoti hii inaelezea masuala yote muhimu na inawasilisha maelezo yenye ulinganifu kuhusu utendaji wa kundi la Makampuni kwa kipindi husika na vilevile inatoa taswira halisi ya mikakati yetu ya utekelezaji. Wakurugenzi wanaamini kuwa kuchapisha mipango mkakati ya Vodacom Tanzania, hakutaleta athari yeyote ile katika medani za ushindani wa kibiashara. Bodi ilipitisha taarifa hii ya mwaka tarehe 13 Julai 2023.

Imesainiwa kwa niaba ya Bodi na:

Jaji (mstaafu) Thomas B Mihayo
Mwenyekiti
13 Julai 2023

Philip Besiimire
Mkurugenzi Mtendaji
13 Julai 2023

Azma yetu kuu ya kuongeza thamani katika jamii

Azma kuu ya Vodacom Tanzania ni 'kuunganisha jamii kwa kesho iliyo bora'. Malengo ya Umoja wa Mataifa ya Maendeleo Endelevu (UN SDGs) yanatoa taswira ya muonekano wa kesho iliyo bora, kwa kuweka malengo ya muda mrefu ya kundoa umaskini, kulinda mazingira na kuleta mafanikio kwa wote ifikapo mwaka 2030. Vodacom Tanzania imejikita katika kutumia teknolojia na rasilimali zake kama kampuni ya mawasiliano inayoongoza barani Africa katika kufikia malengo haya, kuunga mkono serikali, jamii, biashara na watu binafsi katika kujenga kesho iliyobora. Tunachangia kufikia malengo ya kitaifa na kimataifa ya maendeleo kupitia biashara yetu kwa kuwezesha mawasiliano ya data, ujumbe, sauti na huduma za fedha na hivyo kutoa mchango muhimu katika kutimiza malengo ya maendeleo duniani.

Vodacom Tanzania imeanisha na kuweka kipaumbele katika malengo nane ya maendelo endelevu ambayo tunaamini tunaweza kuwa na mchango chanya:

Sisi ni nani

Vodacom Tanzania ni kampuni inayoongoza nchini Tanzania kwa kutoa huduma za mawasiliano kwa wateja wa matumizi binafsi na biashara ikiwa ni pamoja na huduma za simu sauti, data, ujumbe mfupi wa maneno na huduma za fedha kwa wateja zaidi ya

Wateja

milioni

16.7

Vodacom Tanzania iliorodheshwa kwenye soko la hisa la Dar es Salaam mnamo Agosti 15, 2017. Mmiliki mkubwa wa Vodacom Tanzania na kampuni zake tanzu (yaani 'Kundi la Kampuni za Vodacom') ni Vodacom Group Limited, kampuni iliyosajiliwa Afrika Kusini ambayo nayo inamilikiwa na Vodafone Group PLC ya Uingereza.

Azma yetu

Kwanini tupo

Jamii ya Kidigitali
Kuwaunganisha watu na vitu kwenye intaneti

Kuwashirikisha watu wote
Kuhakikisha mawasiliano ya kidigitali yanapatikana kwa watu wote

Sayari yetu
Kupunguza athari kwa mazingira yetu

Dira yetu

Tunakoelekea na tunataka kuwa nani

Kuwa kampuni ya kidigitali inayoongoza ambayo inawezesha jamii iliyounganishwa katika mtandao

Kuiunganisha jamii kwa kesho iliyo bora

Kuwa mwajiri bora (mahali bora pa kufanyia kazi)

Kwa namna gani

Namna ya utekelezaji

1. Kuaminiwa na wateja
2. Kujenga mustakabali
3. Kufanya majaribio – kujifunza haraka
4. Kutekeleza mambo yote kwa pamoja

Vipaumbele vyetu kimkakati

Ukuaji kupitia biashara mpya huku tukilinda biashara zetu kuu

- Kulinda kwa bidii biashara ya huduma ya mawasiliano ya simu
- Kuongeza wigo na kuikuza huduma ya M-Pesa
- Kuzifikia fursa za kutoa huduma ya data majumbani na maofisini
- Ubunifu na kuongoza katika huduma kwa wateja wa kibiashara
- Kukodisha sehemu ya rasilimali zetu
- Thamani ya chapa yetu katika soko

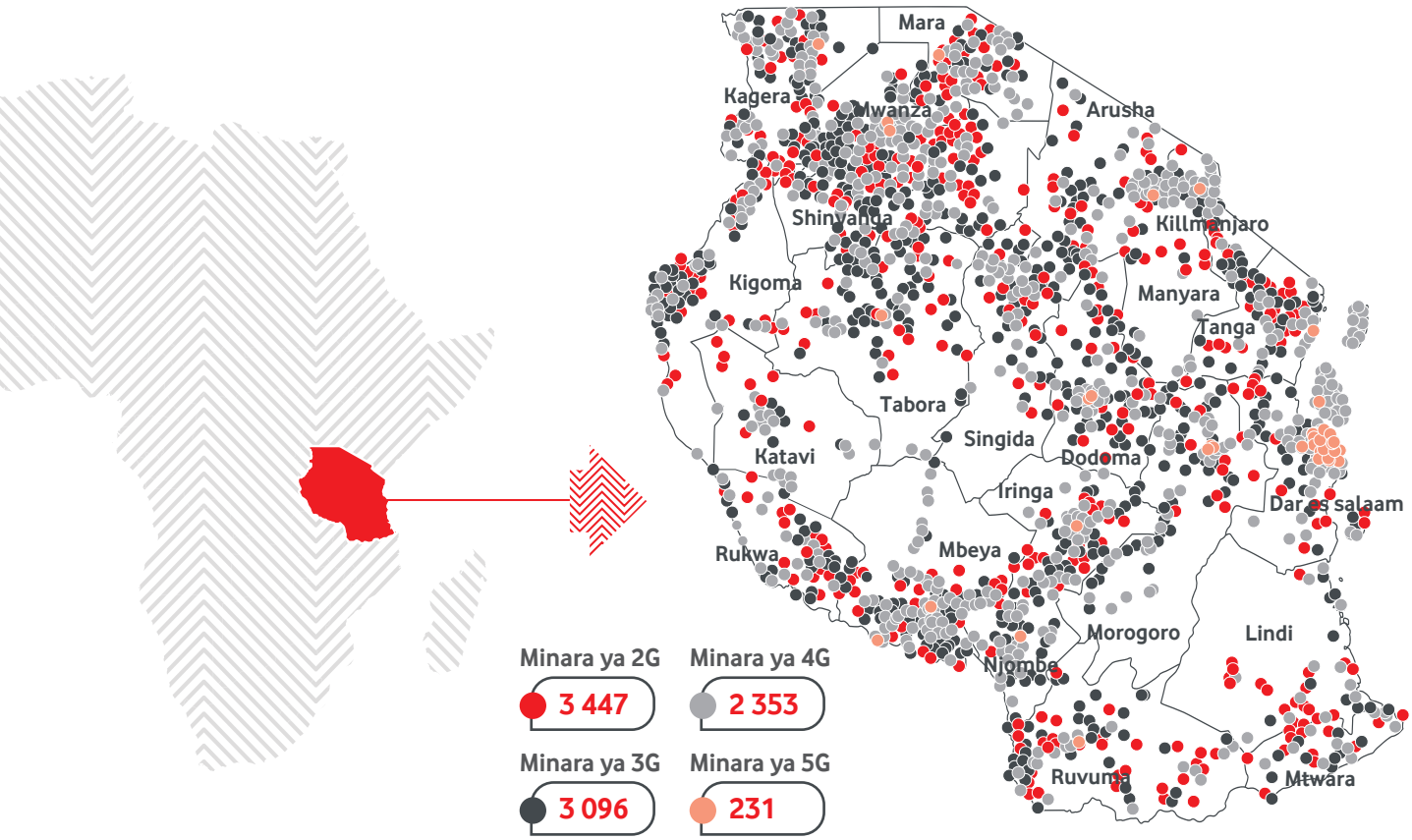
Udigitishaji wa huduma kwa wateja

Uongozi katika teknolojia ya mtandao na **TEHAMA**

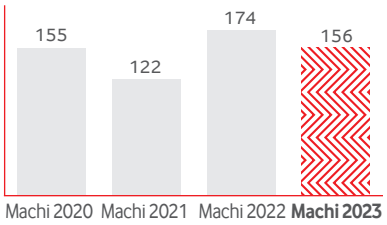
Kuwaendeleza wafanyakazi na kuwa na timu ya watu wanaofanya kazi kwa ufanisi

Kuongeza ufanisi wa matumizi ya mtaji

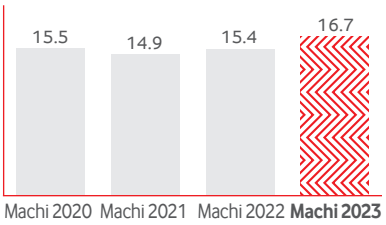
Vodacom Tanzania kwa ufupi



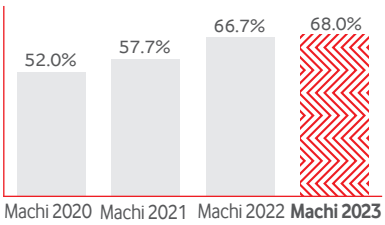
Uwekezaji kwa miaka 4
(shilingi bilioni)



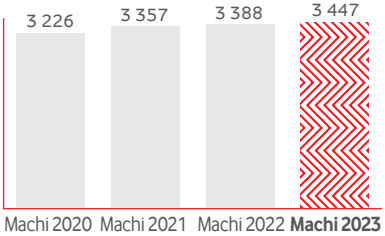
Wateja wa siku 90
(milioni)



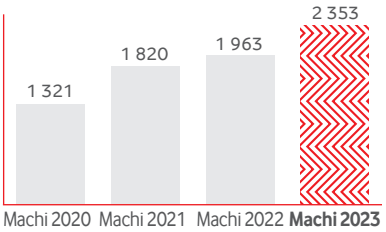
Idadi ya watu wanaofikiwa na mtandao wetu wa 3G na 4G



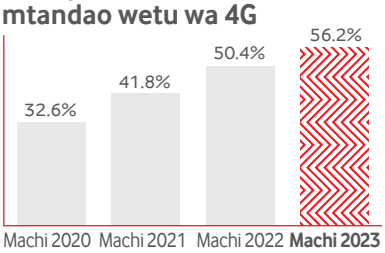
Idadi ya minara



Idadi ya minara ya 4G



Idadi ya watu wanaofikiwa na mtandao wetu wa 4G



5G

Taarifa ya Mwenyekiti

Ni jambo la kutia moyo kuona Kampuni imerudi katika kupata faida, kufuatia miaka kadhaa iliyokuwa na changamoto na kutengeneza hasara. Kampuni imezalisha faida ya Shilingi bilioni 44.6 baada ya makato ya kodi. Hivyo, Bodi inayo furaha kupendekeza kwa wanahisa kupitisha gawio sawa na 50% ya faida baada ya makato ya kodi kulingana na sera ya gawio.

Ninafurahia uimara na utekelezaji wa mikakati yetu ambayo imetupa matokeo mazuri tunayoyawasilisha kwa wanahisa. Kama nilivyoainisha katika taarifa ya mwaka uliopita, mwaka huu ulitarajiwa kuwa na changamoto hasa kutokana na vita huko Ukraine. Ni kweli tumepata madhira ya vita hivyo hasa katika ongezeko la gharama za nishati. Na pia, kujirudia kwa makatazo yanayohusiana na ugonjwa wa UVIKO-19 hasa huko China, yalisababisha kutokea tena kwa changamoto katika masuala ya ugavi yaliyopelekea ucheleweshwaji na ongezo la bei katika manunuzi. Matokeo mazuri ya kifedha na kiutendaji katika mwaka huu, ni ushahidi wa ubora wa mikakati ya Kampuni na uimara katika utekelezaji wake. Licha ya misukosuko ya kijamii na kiuchumi duniani, na mazingira ya ushindani mkali katika soko, Kampuni imepata matokeo mazuri kifedha na pia imeendelea kuongoza kwa kuwa na wateja wengi zaidi katika soko na katika kipimo cha kuridhika kwa wateja cha 'net promoter score'. Mafanikio ya utendaji pia yaliwezeshwa na mazingira na mahusiano mazuri na Serikali na idara zake. Kwa pamoja tunashirikiana kuongeza mchango wa sekta katika kuwezesha huduma jumuishi za kidigitali na kifedha.

Kiini cha mafanikio ya Kampuni, ni nia yake thabiti ya kutekeleza azma ya 'kuunganisha jamii kwa kesho iliyo bora' na kuboresha maisha ya mamilioni ya watanzania kwa kutoa huduma zenye ubora wa hali ya juu za mawasiliano na fedha kwa njia ya simu, na pia kuongeza upatikanaji wa huduma jumuishi za kidigitali.

Kampuni inajiimarisha na pia, inatoa mchango wa kukuza uchumi kwa kuwekeza katika miundombinu ya mtandao, kuongeza upatikanaji wa vifaa janja kwa bei nafuu na kusambaza huduma bunifu katika nyanja za fedha, elimu, afya na kilimo kwa gharama nafuu.

Katika mwaka uliopita, tumeshuhudia matokeo chanya ya uwekezaji mkubwa uliofanywa na kampuni katika miundombinu ya mtandao na jitihada zilizofanywa katika kuchochea matumizi ya huduma za data na huduma mpya za M-Pesa hususan mikopo, bima na malipo kwa wafanyabiashara. Mbali na kuanzisha huduma mpya katika M-Pesa – ambayo ni kichocheo cha msingi cha huduma jumuishi za kifedha, tumeona maendeleo makubwa yaliyofanyika katika kudigitisha huduma za sekta za kilimo, afya na elimu. Hii imechagizwa na uwekezaji katika kupanua huduma za data, kuanzisha huduma ya data kupitia teknolojia ya 5G na kujenga mfumo wa kisasa wa IoT (vitu vilivyounganishwa kwa intaneti). Uwekezaji huu ulichochewa na ununuzi wa masafa katika mnada wa masafa uliofanyika mwezi Oktoba 2022. Katika matokeo yanayofurahisha mwaka huu, tumeona ongezeko kubwa la idadi ya wakulima wadogo waliojisajili kwenye huduma yetu ya M-Kulima. Huduma hii inadigitisha mnyororo wa thamani wa kilimo na kuwapatia suluhisho la kidigitali wadau ikiwemo serikali. Upatikanaji wa teknolojia hizi za kisasa ni msingi muhimu katika kuchangia mageuzi ya kiuchumi na kijamii hapa Tanzania.

Mahusiano mazuri na shirikishi kati yetu na serikali kuhusu masuala muhimu yanayoathiri sekta ya TEHAMA yamekua kichocheo kikubwa cha uwekezaji wetu katika miundombinu na huduma. Hili linadhihirishwa kwa mfano na majadiliano yaliyoleta matokeo chanya, juu ya athari kwenye ujumuishi kifedha uliotokana na kuanzishwa kwa tozo kwenye huduma za kifedha kwa njia ya simu. Kufuatia majadiliano haya, pamekuwa na mfululizo wa mapunguzo katika tozo. Mpaka sasa, kiwango cha tozo ya juu ni 80% pungufu ya ilivyokuwa ikitozwa wakati tozo inaanzishwa. Hii imeleta faida kwa pande zote na inaonesha umuhimu wa majadiliano chanya kati ya wafanyabiashara na serikali, katika kutafuta suluhisho ili kupata manufaa kamilifu ya teknolojia ya habari na kufanikisha malengo ya maendeleo ya nchi.

Katika ngazi ya uongozi wa ndani, kumekuwa na uteuzi wa watu wawili mwaka huu kuingia katika Bodi. Kufuatia kujiuzulu kwa Sitholizwe (Sitho) Mdlalose katika nafasi ya Ukurugenzi Mkuu mnamo Julai 2022, ambaye ameenda kuongoza kampuni dada ya Vodacom Afrika Kusini, tulimteua Philip Besiimire kuwa Mkurugenzi Mkuu mpya wa Kampuni yetu, kuanzia terehe 15 Oktoba 2022. Philip ana rekodi ya kipekee ya kuendesha biashara na kufanikisha mageuzi ya kimkakati, akiwa na uzoefu wa zaidi ya miaka 15 ya uongozi katika sekta hii, alioupata katika moja ya kampuni kubwa ya simu barani Afrika. Tayari tunaona manufaa ya uongozi wa Philip, na nina uhakika atatusaidia kuimarisha uongozi wa Kampuni yetu katika sekta hii. Pia mwaka huu

tulimkaribisha Bi Kanini Mutooni kuwa mkurugenzi huru, na mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji, kuanzia Septemba 2022. Bi Mutooni analeta uzoefu mkubwa wa uongozi katika utendaji na bodi, na vilevile uzoefu wa kina katika masuala ya uwekezaji.

Tuna bahati kuwa na Bodi yenye wajumbe wenye ujuzi, uzoefu, utambuzi na maono mbalimbali, yanayotuwezesha kusimamia ufanisi wa utendaji wa Kampuni na muelekeo wa kimkakati ili kuhakikisha uwajibikaji katika timu ya viongozi watendaji kiaminifu, kiadilifu na kwa manufaa ya umma.

Tukiangalia siku zijazo, nina imani kuhusu matarajio juu ya hali ya kiuchumi kwa kuzingatia dalili zinazotia moyo za kuimarika kwa uchumi, kufuatia kuondolewa kwa vikwazo mbalimbali vilivyotokana na janga la UVIKO-19. Kuimarika kwa uchumi kumeendelea huku kukiwa na upungufu wa mvua nchini, ambao uliathiri uzalishaji wa umeme na kilimo, ukiambatana na athari za vita vya Ukraine. Si haya tu, bali pia athari za kiuchumi kutokana na shinikizo la mfumuko wa bei duniani. Katika muktadha wa majanga haya yanayoendelea, ninaamini kuwa Kampuni ina mkakati, timu ya uongozi na utamaduni sahihi katika kukabiliana na majanga na kuendeleza ukuaji wa biashara.

Ninapenda kuwashukuru wenzangu katika Bodi kwa kuendelea kutoa ushauri na maono. Ninafurahi kuwa wajumbe wa Bodi kwa pamoja wamekuwa wadadisi zaidi, na wamekuwa kichocheo cha utendaji wa kampuni kupitia timu ya viongozi watendaji. Na kwa niaba yao, ninapenda kutoa shukrani zetu kwa timu ya viongozi watendaji na wafanyakazi wote kwa utendaji kazi uliofanikisha matokeo mazuri. Mwisho, ninawahimiza nyote, wadau wetu, kuisoma ripoti hii ya mwaka na kutafakari kuhusu utendaji na mkakati wa Kampuni, na kutoa mrejesho. Kutuwajibisha ni muhimu katika kutusaidia kutekeleza majukumu yetu.

Jaji (mstaafu) Thomas B Mihayo
Mwenyekiti
13 Julai 2023

“Matokeo mazuri ya kifedha na kiutendaji katika mwaka huu, ni ushahidi wa ubora wa mikakati ya Kampuni na uimara katika utekelezaji wake”.

Thamani tuliyojenga

Ufanisi wetu

Wateja
milioni 16.7
wameongezeka kwa 8.9%

Watumiaji wa simu janja
milioni 5.3
wameongezeka kwa 27.9%

Wateja wa M-Pesa
milioni 8.2
wameongezeka kwa 20.0%

Mapato ya huduma
shilingi bilioni 1 053.8
yameongezeka kwa 10.2% (ongezeko la: 13.2%[1])

Mapato ya data
shilingi bilioni 273.7
ongezeko la 34.2%

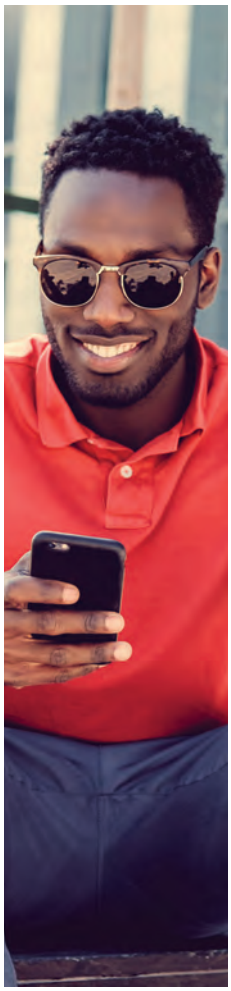
Mapato ya M-Pesa
shilingi bilioni 357.1
yameongezeka kwa 8.4% (ongezeko la: 16.6%[1])

Mapato kabla ya riba, kodi na uchakavu (EBITDA)
shilingi bilioni 329.4
ongezeko la 9.7% (ongezeko la: 15.1%[1])

Faida baada ya kodi
shilingi bilioni 44.6
(shilingi billioni 5.6[1])

Gharama ya uwekezaji
shilingi bilioni 156.0
14.5% ya mapato

1. Inajumuisha makadirio ya athari za tozo katika robo ya kwanza ya mwaka: shilingi bilioni 29.3 kwenye mapato ya huduma, shilingi bilioni 16.3 kwenye mapato kabla ya riba, kodi na uchakavu (EBITDA) na shilingi bilioni 11.9 kwenye faida baada ya kodi na, ukiondoa ongezeko la shilingi bilioni 50.9 lililotokana na malimbikizo ya unafuu wa kodi.



Kwa wateja wetu

Utoaji wa huduma muhimu za mawasiliano

Kuboresha ujumuishi kifedha kupitia M-Pesa

Tumezindua huduma jumuishi ili kuhudumia wateja wenye mahitaji maalamu

Uongozi katika kipimo cha Net Promoter Score (NPS)

Tumepanua wigo wa mtandao wetu[2]

Wigo wa teknolojia ya 4G
56.2%
ya idadi ya watu
ongezeko la alama za asilimia 5.8

Wigo wa teknolojia ya 3G
85.0%
ya idadi ya watu
ongezeko la alama za asilimia 23.9

Wigo wa teknolojia ya 2G
93.1%
ya idadi ya watu
ongezeko la alama za asilimia 0.2

Tumepanua mtandao wetu kwa kujenga: minara 231 ya 5G na kuongeza minara ya 4G: 390, minara ya 3G: 228, na minara ya 2G: 59. Pia tumeongeza mkongo wa kilomita 283 na kuboresha miundombinu ya TEHAMA

Mtoa huduma wa kwanza nchini kuzindua teknolojia ya 5G yenye kuwezesha huduma bora za kidigitali

2. Kulingana na makadirio ya ndani ya Vodacom Tanzania.

Kwa wanahisa wetu

Shilingi bilioni 22.3
zimelipwa kama gawio kwa wanahisa wetu

Jumla ya
shilingi bilioni 571.5
zimelipwa kama gawio tangu Kampuni iorodheshwe kwenye soko la hisa

Kwa wafanyakazi wetu

Shilingi bilioni 65.2
zimetumika kwa wafanyakazi ikiwa ni pamoja na mishahara na kuwapatia mafunzo ya kuendeleza ujuzi

Tumetoa mafunzo ya kujiendeleza kwa njia ya mtandao kwa zaidi ya wafanyakazi
500

Uwakilishi wa
44%
wa wanawake kwenye uongozi

Kwa jamii yetu

Tumechangia jumla ya
shilingi bilioni 530.0
kwenye fedha za umma kwa njia ya kodi na tozo, masafa na tozo za mamlaka za udhibiti wa sekta

Tumeunga mkono programu za Serikali kufikisha mawasiliano vijijini kwa kujenga
minara 302
katika kipindi cha zaidi ya miaka kumi iliyopita

Shilingi bilioni 537.1
zimetumika kwa ajili ya malipo ya bidhaa na huduma za wasambazaji wa ndani na makampuni washirika zaidi ya 400 nchini Tanzania

Zaidi ya
shilingi bilioni 1.7
zimetumika katika uwekezaji kwenye jamii[1]

Zaidi ya ajira
150 000[2]
zisizo za moja kwa moja zimetolewa kwa watanzania

Kuchochea kilimo – zaidi ya wakulima
milioni 3.1
wamesajiliwa katika mfumo wa M-Kulima

Programu yetu ya kuokoa maisha ya M-mama inafanya kazi katika
mikoa 8
ikiwemo Zanzibar

1. Inajumuisha shughuli za kijamii zilizofanyika kupitia huduma zetu kwa jamii (CSR), na pia zilizogharimiwa na mfuko mama wa 'Vodafone Foundation', Uingereza, usajili namba 1193984.
2. Inajumuisha wafanyabiashara wadogo huria (Freelancers) na mawakala wa M-Pesa.

Taarifa ya Mkurugenzi Mtendaji

Tangu nilipojiunga na Kampuni hii katikati ya mwezi Oktoba mwaka jana, nimevutiwa na ubora wa timu ya uongozi na wafanyakazi, na utekelezaji thabiti wa mkakati. Kwangu mimi binafsi, imekuwa ni heshima kupokea jukumu kubwa la kuiongoza Vodacom Tanzania, kampuni inayoongoza kwenye sekta muhimu ya mawasiliano, inayowezesha shughuli za kiuchumi na ustawi wa wananchi.

Katika mwaka wa fedha ulioishia tarehe 31 Machi 2023, utekelezaji wa azma yetu ulikumbana na changamoto zilizosababishwa na vita inayoendelea huko Ukraine. Mbali na vikwazo hivi, tuliendeleza utekelezaji wa mikakati ya matumizi ya teknolojia katika kuboresha maisha – 'Tech for Good'. Mikakati hii inatoa suluhisho kwa changamoto za kijamii na kutoa mchango katika kupunguza ombwe la kidigitali nchini Tanzania. Muhimu, pia tumeripoti mafanikio makubwa katika ufanisi wetu kifedha ukilinganisha na mwaka uliopita.

Katika utekelezaji wa azma yetu, mwaka huu tumeboresha upatikanaji wa huduma zetu kwa watu wenye mahitaji maalum, ikiwa ni utekelezaji wa lengo la kuwa na 'huduma jumuishi'. Katika kutekeleza lengo hili, tuliboresha miundombinu ya njia za kuingia kwenye maduka yetu 80. Pia tulianzisha dirisha la kuhudumia wateja wenye mahitaji maalum katika baadhi ya maduka yetu. Zaidi ya hayo, wafanyakazi wapatao 30 wanaotoa huduma katika maduka yetu ya rejareja walihudhuria mafunzo msingi ya lugha ya alama. Wafanyakazi hawa wapo kwenye vituo mbalimbali vya kuhudumia wateja ikiwa ni pamoja na huduma kwa wateja kwa njia ya video kupitia WhatsApp. Katika miezi minne ya mwisho wa mwaka wa fedha, huduma hizi zimewanufaisha wateja 1 300. Hii inaonesha uhitaji wa huduma hii maalum, na inathibitisha nia yetu ya kuweka mahitaji ya wateja wetu kuwa kipaumbele.

Huduma zetu za M-Kulima na M-Mama ni mifano ya namna tunavyotumia uwezo wetu kiteknolojia katika kuboresha maisha, kwa ushirikiano na serikali. M-Kulima inawapatia wakulima manufaa ya huduma za kilimo kidigitali, huduma za malipo ya fedha kielektroniki, taarifa za masoko na utabiri wa hali ya hewa. Kupitia mfumo huu wa kwanza kwa njia ya simu tumeendelea kudigitisha jamii za wakulima, na pia kuiwezesha serikali kupata takwimu muhimu za sekta ya kilimo. Kwa ushirikiano wa karibu na wizara inayosimamia kilimo, tuliongeza kasi ya usajili wa wakulima hadi kufika zaidi ya wakulima milioni 3.1 kutoka 140 000 mwaka uliopita. Mwaka huu, jumla ya Shilingi bilioni 4.6 zililipwa kwa wakulima, moja kwa moja kupitia M-Pesa. Kwa upande mwingine, upanuzi wa programu yetu ya M-Mama hadi kufika mikoa 14 uliendelea vizuri. Huduma hii imeshaanza kufanya kazi katika mikoa 8, ikiwemo Zanzibar. Programu hii inatoa usafiri wa dharura kuwaunganisha kinamama na watoto wachanga na huduma muhimu za afya katika maeneo ya vijijini ili kuokoa maisha yao.

Kadri ya nia yetu ya kupunguza ombwe la kidigitali Tanzania, mwaka huu tumewekeza kiasi cha Shilingi bilioni 156.0 katika kuboresha mtandao uliopo, kuongeza wigo na kuimarisha miundombinu ya TEHAMA. Tumepanua wigo wetu wa huduma ya data kwa kuongeza minara mipya 390 ya 4G na minara 228 ya 3G. Mnamo mwezi Septemba 2022, tulifikia hatua muhimu katika teknolojia kwa kuzindua mtandao wa kwanza kabisa wa 5G nchini Tanzania, ambapo mpaka kufikia mwisho wa mwaka wa fedha tulikuwa na minara 231 ya teknolojia hii. Na pia, mwezi Oktoba 2022, tulishiriki katika mnada wa masafa ulioendeshwa na Mamlaka ya Udhibiti wa Mawasiliano Tanzania (TCRA) na kufanikiwa kupata mafungu manne ya masafa ya chini na ya kati kwa gharama ya dola za marekani (US$) milioni 63.2. Uwekezaji huu mkubwa utaongeza kasi ya mipango yetu ya baadaye ya upanuzi wa mtandao na kufungua fursa mpya katika maeneo mbalimbali ya huduma za data. Uwekezaji wetu katika mtandao, matumizi ya simu janja na uwekezaji katika masafa vilichangia ongezeko la 57.1% katika matumizi ya data kupitia teknolojia ya 4G.

Katika utekelezaji wa mkakati wa kibiashara, tulijikita katika ubora wa huduma kuwaridhisha wateja kwa kuzingatia mahitaji binafsi. Hii iliwezeshwa na uwezo wa mifumo yetu ya kisasa kiteknoloji. Tumeridhishwa na matokeo ya juhudi zetu yakiakisiwa na uongozi wetu kwa kuwa na wateja wengi zaidi na alama ya juu zaidi katika kipimo cha 'Net Promoter Score'. Pia, tulipata alama za kuridhisha katika viashiria vya ufanisi katika wateja licha ya changamoto za ushindani mkubwa katika soko na kufungiwa huduma kwa wateja 238 000 kutokana na kushindwa kuthibitisha umiliki wao wa laini zaidi ya moja ya simu. Nitaelezea kwa kina kuhusu utekelezaji wa mkakati wetu hapo baadae katika taarifa hii.

Tukiangalia utendaji wetu wa kifedha, tulizalisha mapato ya huduma ya Shilingi bilioni 1 053.8, ikiwa ni ongezeko la 10.2%, au 13.2%[1] iwapo tukiondoa athari ya tozo kwenye robo ya kwanza ya mwaka. Ongezeko hilo lilichagizwa na matokeo thabiti katika mapato ya huduma ya data za simu na waya, pamoja na M-Pesa. Ongezeko la mapato ya M-Pesa kwa kiasi fulani lilichochewa na kupunguzwa kwa tozo za serikali kwenye miamala ya kuhamisha na kutoa fedha kwa njia ya simu, kufuatia majadiliano chanya ya kuongeza ujumuishi wa kifedha. Tunaipongeza serikali kwa kupunguza tozo hizi na tunaamini kuwa punguzo hilo litaongeza mchango wetu katika huduma jumuishi za kifedha kupitia M-Pesa. Mbali na punguzo la tozo, ongezeko la mapato ya M-Pesa pia lilichangiwa na ongezeko la mapato lilitokana na mwamko katika matumizi ya huduma zetu mpya hasa huduma za ukopeshaji, bima, uhamishaji wa fedha kimataifa (IMT) na huduma za malipo kwa wafanyabiashara. Mchango wa huduma hizi mpya umeongezeka maradufu kufikia zaidi ya 25% ya mapato yote ya huduma ya M-Pesa.

Katika mwaka uliopita, tulizalisha faida ya uendeshaji ya kiasi cha shilingi bilioni 81.5, ongezeko la 26.5%, au 51.7%[1] iwapo tukiondoa athari ya tozo kwenye robo ya kwanza ya mwaka. Ongezeko hili lilichangiwa na ufanisi katika uzalishaji wa mapato na jitihada za kupunguza gharama. Ongezeko lilipunguzwa kwa kiasi na ukuaji wa 5.1% wa gharama za uchakavu zikiakisi uwekezaji wetu katika mtandao, miundombinu ya TEHAMA na masafa mapya tuliyonunua. Tunafuraha kuripoti faida baada ya kodi ya kiasi cha shilingi bilioni 44.6 au shilingi bilioni 5.6 iwapo tukiondoa athari ya tozo kwenye robo ya kwanza ya mwaka[2]. Faida hii inaakisi ongezeko la ufanisi wetu ikilinganishwa na hasara ya shilingi bilioni 20.3 tuliyoipata mwaka wa fedha uliopita.

1. Makadirio ya athari za tozo katika robo ya kwanza ya mwaka: shilingi bilioni 29.3 kwenye mapato ya huduma, shilingi bilioni 16.3 kwenye mapato kabla ya riba, kodi na uchakavu (EBITDA) na faida ya uendeshaji.
2. Inajumuisha makadirio ya athari za tozo katika robo ya kwanza ya mwaka ya shilingi bilioni 11.9 katika faida baada ya kodi na ukiondoa ongezeko la shilingi bilioni 50.9 lililotokana na malimbikizo ya unafuu wa kodi.

Utekelezaji wa malengo yetu kimkakati

Nilipojiunga na Vodacom, nilibaini kwamba biashara ilikuwa inakua kwa kiwango kikubwa, huku vitengo vyote vya biashara vikiendelea vizuri kadri ya matarajio ya ukuaji. Baada ya kupitia mikakati, niliishauri Bodi iridhie kuendelea na malengo ya kimkakati yaliyokuwepo, kwa kuwa niliamini ni mikakati sahihi itakayokuza biashara na kuongeza manufaa kwa wadau wetu.

Katika mwaka huu tumetekeleza kwa uthabiti mikakati yetu kwa kuzingatia nguzo kuu sita za kimkakati na nguzo saidizi tatu.

Kulinda kwa bidii biashara ya huduma ya mawasiliano ya simu

Tumetekeleza kwa ufanisi lengo hili na kutunza nafasi yetu ya kuongoza tukiwa na 30.0%[1] ya idadi ya wateja wote katika soko. Pia, tumefanikiwa kuongeza watumiaji wa huduma yetu ya data kwa simu[2] kwa alama za asilimia 3.2 katika eneo muhimu kimkakati la Dar Es Salaam, ambao ni mji mkuu kibiashara nchini. Kwa kiwango cha kuridhisha, tumemaliza mwaka tukiwa na ongezeko la 8.9% la wateja kufikia wateja milioni 16.7, na ongezeko la 15.1% la idadi ya watumiaji wa data kufikia milioni 8.7. Kati ya hawa, 60.3% walikuwa watumiaji wa simu janja, ambao wanatupa fursa ya kufanya vizuri katika huduma nyingine. Ongezeko hili lilichagizwa na uimara katika mifumo yetu ya kuchanganua tabia ya matumizi ya wateja (CVM) na uchambuzi wa takwimu, ongezeko la 27.9% la idadi ya watumiaji wa simu janja na uwepo wa watendaji wetu katika soko. Jitihada za kibiashara ziliwezeshwa pia na uwepo wa mtandao wetu wenye ubora[1] na thabiti, unaochangiwa na uwekezaji wetu endelevu katika mtandao na mifumo ya TEHAMA.

Kuongeza wigo na kuikuza huduma ya M-Pesa

M-Pesa ni huduma muhimu ambayo inatutofautisha kiushindani. Katika mwaka huu, tulijikita katika kuongeza wigo wa huduma zetu za M-Pesa huku pia tukiongeza mchango wetu katika huduma jumuishi za kifedha. **Kwanza**, tuliongeza kasi ya usajili wa biashara zinazopokea malipo ya kielektroniki kupitia mfumo wetu wa malipo kwa wafanyabiashara. Juhudi hizi zilituwezesha kufikia idadi ya wafanyabiashara 150 000, wanaopokea malipo kwa njia ya M-Pesa. Wafanyabiashara hawa walipokea miamala yenye thamani ya zaidi ya shilingi trilioni 6 kutoka kwa walipaji zaidi ya milioni 2. **Pili**, bidhaa zetu za mikopo ziliwanufaisha wateja zaidi ya milioni 4, kutokana na mikopo midogo midogo yenye jumla ya thamani ya shilingi trilioni 1 iliyotolewa mwaka huu. Wanufaika wa mikopo hii ni pamoja na mawakala 75 000 ambao walipokea zaidi ya shilingi bilioni 100, ambazo ziliwasaidia kutatua mahitaji yao ya kifedha ya muda mfupi. **Tatu**, punguzo la tozo lilisaidia kurejesha kwa kiasi miamala ya kutuma na kupokea pesa kati ya wateja wetu. Tunajivunia kwamba M-Pesa inaendelea kuwa huduma muhimu katika kuwezesha maendeleo ya kiuchumi na kijamii kwa kuchochea huduma jumuishi za kifedha. M-Pesa imechangia kwa kuwajumuisha wateja wetu milioni 8.2, ikiwa ni ongezeko la 20.0% kwa mwaka. Tunaendelea na juhudi za kuboresha aplikesheni yetu ya M-Pesa na kuongeza idadi ya watumiaji ili kuwapa wateja wetu urahisi wa kuzifikia huduma mbalimbali.

1. Kwa mujibu wa ripoti ya TCRA ya robo mwaka hadi Machi 2023. Pia, katika ukurasa wa 47 wa ripoti ya TCRA, Vodacom ilikuwa kampuni inayoongoza kwa ubora wa huduma ikiwa na alama 96.83%, na kuongoza kwa alama za asilimia 3.24.
2. Watumiaji wa data wa 3G na 4G kwa mujibu wa ripoti ya takwimu ya Facebook katika kipindi cha Aprili 2022 na Aprili 2023.

"Tuliendeleza utekelezaji wa mikakati ya matumizi ya teknolojia katika kuboresha maisha – 'Tech for Good'. Mikakati hii inatoa suluhisho kwa changamoto za kijamii na kutoa mchango katika kupunguza ombwe la kidigitali nchini Tanzania. Muhimu, pia tumeripoti mafanikio makubwa katika ufanisi wetu kifedha ukilinganisha na mwaka uliopita".

Kuzifikia fursa za kutoa huduma ya data majumbani na maofisini

Tumefanya vizuri mwaka huu katika kuongeza wigo wa biashara ya data majumbani na maofisini, na tulifanikiwa kuongeza idadi ya wateja kwa zaidi ya 68%. Huduma hii ya data husambazwa kwa njia ya waya au bila waya kwa vifaa mbali na simu ya mkononi viitwavyo 'routers'. Baada ya kufanikiwa kuzindua mtandao wa kwanza nchini wa 5G mnamo mwezi Septemba 2022, na kununua masafa mnamo mwezi Oktoba 2022, tumeendelea kuongeza wigo wa huduma yetu ya data majumbani na maofisini katika miji mikubwa nchini. Matarajio yetu katika matumizi ya 5G yamelenga zaidi matumizi ya kibiashara hasa kwa wafanyabiashara wadogo na wa kati. Tunatarajia ukuaji thabiti katika eneo hili kwa kuzingatia matokeo ya kuridhisha tuliyoyapata katika nusu ya pili ya mwaka huu. Pia tunaona fursa ya ongezeko kubwa la huduma hii kwa watumiaji wa majumbani.

Ubunifu na kuongoza katika huduma kwa wateja wa kibiashara

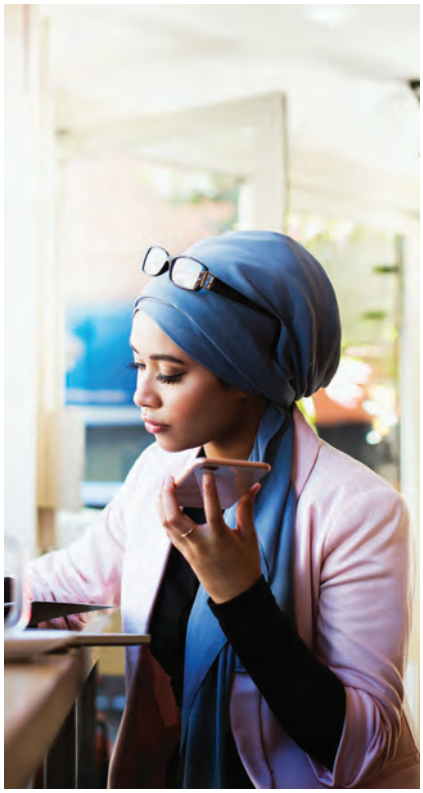
Tukiwa na msingi imara na vinara wa kutoa huduma ya mawasiliano na data kwa wateja wa kibiashara nchini, tunatarajia kuongeza uwanda wa huduma zetu mbali na uunganishaji wa mawasiliano ya simu na data. Tunakusudia kujikita katika huduma za kisasa kama vile uhifadhi na usalama wa rekodi za makampuni kielektroniki, na uunganishaji wa intaneti ya vitu – IoT. Vilevile, tumejikita katika kutoa suluhisho la kidigitali kwa sekta za kipaumbele za kilimo, elimu na afya. Tunaona kuna fursa ya kukuza na kuongeza biashara yetu ya mfumo wa vitu vinavyounganishwa kwa intaneti, tukitumia uzoefu wa kampuni yetu mama ya Vodafone na uwezekaji tulioufanya katika mkongo wetu na ule wa serikali. Hivi karibuni tumekamilisha mfumo mpya wa IoT, na kutufanya kuwa kampuni ya kwanza ya mawasiliano Tanzania yenye uwezo wa kuhifadhi rekodi zote ndani ya nchi. Hii inatupa fursa kutoa huduma kama vile vipimo janja vya huduma (smart meters) na mifumo ya ufuatiliaji wa rasilimali katika migodi na usafirishaji. Mwaka huu tumepiga hatua kubwa katika kusajili wakulima kwenye mfumo wetu wa M-Kulima kwa kushirikiana na Wizara ya Kilimo. Zaidi ya wakulima wadogo wadogo milioni 3.1 wamesajiliwa katika mfumo wetu, na wanapata huduma mbalimbali za kibunifu zinazo digitisha mnyororo wa thamani wa kilimo. Pia tunaandaa bidhaa nyingine mbalimbali kwa ajili ya sekta ya afya na viwanda vya bidhaa za walaji (FMCG).

Kukodisha sehemu ya rasilimali zetu

Bado kuna fursa ya kuthaminisha rasilimali zetu kwa kukodisha sehemu ya mtandao, mkongo, na vituo vya kuhifadhi rekodi kielektroniki. Tunaendelea kubainisha fursa katika miundombinu ya mkongo na minara yetu kupitia uwekezaji wa pamoja. Kwa kiasi fulani, tumefanikiwa kupata wateja katika vituo vyetu vilivyoboreshwa vya kuhifadhi rekodi kieletroniki. Tunakusudia kuongeza wigo wa huduma hii, na pia kuvutia makampuni makubwa duniani yanayokusudia kupata huduma ya uhifadhi rekodi kielektroniki Afrika. Nina matumaini na fursa zilizopo katika eneo hili kibiashara japokuwa bado hatujapiga hatua kubwa kwa sasa.

Thamani ya chapa yetu katika soko

Tumefanya vizuri katika eneo hili. Tumelinda thamani ya chapa yetu na kuendelea kuongoza katika kipimo cha kuridhika wateja cha 'net promoter score' – kwa ujumla, kwenye ubora wa mtandao na ubora wa huduma kwa wateja. Sifa kubwa ambayo daima imeifanya chapa ya Vodacom kuthaminiwa, ni programu za maendeleo ya jamii inayozifanya katika kutekeleza azma yake ya 'kuunganisha kwa kesho iliyobora'. Tutaendelea kujitoa katika kuendeleza jamii na kuimarisha uhusiano wa chapa yetu na jamii.



Mikakati wezeshi

Matokeo yetu ya kuridhisha katika malengo yetu ya kimkakati yametokana na mikakati wezeshi mitatu muhimu ambayo ni, uongozi katika teknolojia ya mtandao na TEHAMA, uwekezaji katika rasilimali watu na ufanisi katika kuridhisha wateja.

- Mwaka huu, tumewekeza shilingi bilioni 156.0 (14.5% ya mapato) katika miundombinu ya mtandao na TEHAMA, kuongeza wigo na uwezo wa mtandao wetu, kuongeza kasi ya kusambaza huduma ya 4G, kuanzisha teknolojia ya 5G katika maeneo ya kipaumbele na kuendelea kuboresha usalama wa mtandao.
- Tumeendelea kutoa kipaumbele katika elimu na kuwaendeleza wafanyakazi wetu. Tunawajengea ujuzi na uwezo unaohitajika sasa na siku zijazo kadri ya mahitaji ya kampuni za kidigitali, na kuwajengea utamaduni unaothamini ubunifu. Inafurahisha kuona kuwa tumefanikiwa kuwa na uwakilishi wa 44% wa wanawake katika ngazi ya uongozi wa kampuni.
- Ni fahari kueleza kwamba, mwaka huu tumepokea tuzo mbalimbali, katika kutambua utendaji na mafanikio yetu kadiri ya viashiria mbalimbali vya utendaji kwa mujibu wa maoni ya wateja na wadau wengine. Tumeendelea kuongoza katika kiwango cha kuridhika kwa wateja – kwa mfano tumeongoza katika kipimo cha NPS. Pia tumeboresha njia za kidigitali za wateja kuweza kutatua baadhi ya changamoto za huduma wao wenyewe. Na tumeboresha mifumo inayotumiwa na watoa huduma wetu, ili waweze kuwashughulikia wateja wetu kwa urahisi. Ni nia yetu kutoa huduma rahisi zinazoeleweka, kwa kuwa tunaamini hivi ni vigezo muhimu katika kuridhisha wateja wetu.

Tunavyokabiliana na mazingira yanayobadilika

Mkakati wetu umeandaliwa kuhakikisha kuwa Kampuni iko kwenye nafasi nzuri ya kukabiliana na changamoto zinazotokana na mazingira ya uendeshaji yanayobadilika sana, na kuzitumia kama fursa.

Moja ya changamoto kubwa tunazokumbana nazo ni mabadiliko ya mara kwa mara ya miongozo ya kisheria na sera. Kama tulivyoona hivi karibuni, mabadiliko ya sera yanaweza kuwa na athari kubwa katika utendaji wetu. Tumetiwa moyo na majadiliano chanya yaliyofanyika na serikali, na nia ya pamoja ya kuhamasisha uwekezaji nchini. Ushirikiano na serikali huleta matokeo chanya kama ilivothibitika katika ushirikiano wetu kwenye elimu, afya na kilimo. Katika kujenga mahusiano endelevu na yenye manufaa kwa wote, ni muhimu kuendelea kushirikiana, kufahamu muelekeo wa kisera na kujenga uwezo wa ndani katika kukabili mabadiliko ya sheria, na inapowezekana kuishauri serikali.

Changamoto nyingine kubwa ni ushindani mkubwa wa soko, hasa ushindani katika bei kutoka kwa washiriki asili katika sekta ya mawasiliano na huduma ya fedha kwa njia ya simu, na vilevile ongezeko la ushindani kutoka kwa washiriki wapya wanaoletwa na maendeleo ya kidigitali. Ushindani huu mpya, unaoletwa kwa mfano na kuingia kwa mabenki katika matumizi ya simu katika kutoa huduma ya fedha (fin-tech) – unatutaka wakati wote tuwe na mikakati sahihi, yenye kuvutia na kuendeleza ujuzi wa wafanyakazi. Kutokana na uhitaji mkubwa wa wafanyakazi wenye ujuzi wa kidigitali, ni muhimu kujenga mazingira yanayoshabihiana na malengo, na yenye mvuto kwa wafanyakazi vijana wa sasa na baadae.

Hivi karibuni, tumeanza kuona wawekezaji wakihimiza makampuni kutoa taarifa za utendaji wao kuhusu utunzaji wa mazingira, uwajibikaji kwa jamii na taratibu bora za uendeshaji wa makampuni. Kama ripoti hii inavyoonesha, ninafurahi kwamba Vodacom Tanzania ina historia thabiti ya kutumia rasilimali, teknolojia na uwezo wake, kutekeleza azma yake na kuchangia huduma jumuishi za kidigitali na ubunifu katika namna rafiki kwa mazingira na jamii kwa ujumla. Tutaendelea kuboresha ripoti zetu kwa kuzingatia mahitaji ya wadau wetu.

Katika kukabiliana na changamoto hizi, tunahitaji kufanya uwekezaji mkubwa mpya katika rasilimali watu, mifumo na teknolojia. Lengo letu ni kuongeza faida kwa mtaji uliowekezwa. Kwa hali iliyopo katika soko, tunakabiliwa na bei za chini na ushindani mkubwa. Ili kufanikiwa, tunahitaji utekelezaji thabiti wa mikakati yetu, na wafanyakazi wenye ujuzi na wanaojituma.

Tunatazamia kuendeleza utekelezaji wetu thabiti kibiashara na kudhibiti ukuaji wa gharama za uendeshaji ili kuongeza faida kwa wanahisa wetu. Kwetu Vodacom, kumridhisha mteja ni kipaumbele chetu. Tumedhamiria kuendelea kuboresha huduma kwa wateja kupitia bidhaa bunifu na rahisi, na uwekezaji katika miundombinu ya mtandao ili kukidhi matarajio na mahitaji ya wateja wetu yanayobadilika kila mara. Kwa kushirikiana na washirika wetu kibiashara, na rasilimali tulizonazo katika kundi la makampuni ya Vodacom, tutaendelea kuboresha huduma zetu kwa kuzingatia mahitaji ya mteja mmoja mmoja.

Ni wajibu wetu kuendelea kurejesha kwa jamii moja kwa moja na kwa ushirikiano na wadau wetu, hasa katika ushirikishaji kidigitali na kifedha. Hii inaendana na lengo letu la kuwaunganisha watanzania kwenye kesho iliyo bora, kwa kutatua changamoto za kijamii kupitia teknolojia. Tutaendelea kufuatilia na kuchukua hatua madhubuti kupunguza athari kwenye biashara yetu, zinazoweza kusababishwa na vita inayoendelea huko Ukraine.

Shukrani zangu

Ninapotimiza miezi sita tangu nilipoanza kuiongoza Vodacom Tanzania, ninapenda kutoa shukrani zangu za dhati kwa Bodi kwa kuniamini na kunipa jukumu hili. Kipekee niwashukuru pia wenzangu wote katika timu ya viongozi watendaji, wafanyakazi wote katika kampuni, wanahisa wetu na wadau wengine, kwa mchango wao katika kuiwezesha Kampuni kuendelea kubadili maisha kwa njia ya teknolojia – hii ndiyo shauku yetu, na itabaki kuwa mioyoni mwetu.

Philip Besiimire
Mkurugenzi Mkuu
13 Julai 2023

Bidhaa na huduma zetu

Tuna wateja zaidi ya milioni 16.7 wanaotumia bidhaa na huduma zetu.

Huduma kwa matumizi ya wateja binafsi na kidigitali

Sauti

- Simu za kiganjani

Data

- Modemu za broadband
- Intaneti kwa simu
- Intaneti ya majumbani na maofisini

Ujumbe mfupi

- Ujumbe mfupi wa maneno na programu za mitandao ya kijamii

Huduma za ziada

- Vyombo vya habari na burudani (habari, video na miziki ya kidigitali na michezo ya bahati nasibu)
- Elimu na matangazo (Silabu na SmartBango)
- Huduma binafsi (My Vodacom app, tovuti yetu na Nipige tafu)
- Afya (Afyacall na Elimika)
- Huduma za usafiri (Paisha)

Huduma kwa wateja

- Kituo cha mawasiliano
- Dawati la huduma kwa wateja
- Maduka ya Vodacom
- Huduma binafsi (My Vodacom app, USSD code, M-Pesa app)
- Huduma za kidigitali (kupitia mitandao ya kijamii, tovuti, Whatsapp na Live Chat app)
- Viashiria kwa wateja (ujumbe ibukizi)
- Huduma jumuishi na kaunta maalum kwa wateja wenye mahitaji maalum

M-Pesa

Kuweka na kutoa fedha

Kwa mawakala zaidi ya 125 000

Kuhamisha na kupokea fedha kati ya wateja wetu

Kutuma pesa ndani ya nchi na kimataifa (IMT)

Huduma binafsi

- Aplikesheni ya M-Pesa

Mifumo ya malipo ya kielektroniki

- Kadi za kielektroniki 'M-Pesa Visacard'
- Mfumo wa malipo wa 'Lipa kwa Simu'
- Mteja kwenda kwenye Biashara 'C2B'
- Biashara kwenda kwa Mteja 'B2C'
- Biashara kwenda kwa Biashara 'B2B'

Huduma za kifedha

- Huduma ya mikopo ya Songesha
- Akiba na mikopo (M-Pawa, X-Pawa, M-Godi na Halal Pesa*)
- Akaunti za akiba za vikundi (M-Koba na Changisha)
- Mikopo ya muda mrefu ya mawakala
- Huduma za bima

* Akaunti za akiba za Hala Pesa zinafuata miongozo ya Sharia.

Matumizi ya wateja wa Biashara

Simu za kiganjani

- Sauti
- Vifurushi kwa wateja wadogo wa kibiashara
- Data
- Intaneti ya Vitu
- Ujumbe mfupi wa maneno
- Huduma binafsi
- Huduma za ziada

Huduma za data majumbani na maofisini na ukodishaji wa sehemu za rasilimali zetu

- Huduma za intaneti
- Uunganishaji wa kampuni na matawi yake
- Huduma za ukodishaji
- Huduma za uhifadhi wa rekodi kielektroniki
- Mkongo maalum kwa ajili ya makampuni
- Huduma za kidigitali kama M-Kulima na 'Connected schools'

vodacom

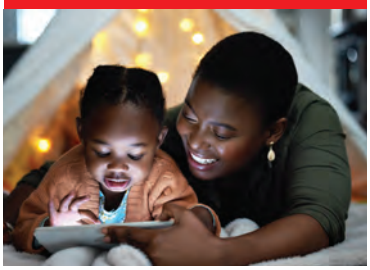
Kutekeleza azma na wajibu wetu kwa jamii

Azma ya Vodacom Tanzania ni 'kuunganisha jamii kwa kesho iliyo bora'. Tunapambana kuboresha maisha ya mamilioni ya Watanzania kwa kuwaunganisha watu na vitu kwenye intaneti, kuendesha huduma jumuishi kwa wote, na kupunguza athari katika mazingira yetu.

Tunaamini kuwa namna bora zaidi ya kuongeza kasi ya mageuzi ya kijamii na kiuchumi na kutoa matokeo chanya katika malengo ya maendeleo ya taifa na dunia ni kupitia wajibu wetu wa kutoa huduma unganishi za sauti na data, huku tukiongeza upatikanaji wa huduma jumuishi za kidigitali.

Kama sehemu ya Kampuni ya Vodafone na Kundi la makampuni ya Vodacom, tumedhamiria kujikita katika maeneo matatu yanayolenga kuchangia katika kufikiwa kwa malengo ya Umoja wa Mataifa ya Maendeleo Endelevu (UN SDGs):

Kuunda **Jamii ya Kidigitali**



Kuchochea **maisha jumuishi kwa watu wote**

Kulinda **Sayari** yetu kwa kupunguza athari za mazingira

Kupitia shughuli zetu katika maeneo haya matatu, tunatoa mchango mzuri katika Malengo nane yafuatayo ya Maendeleo ya Kimkakati:

Kutekeleza azma na wajibu wetu kwa jamii

Thamani iliyotengenezwa | Thamani iliyopungua | Thamani endelevu

Jamii ya Kidigitali

Ni muhimu kuongeza matumizi ya TEHAMA hapa Tanzania, ili kuleta mageuzi kutoka uchumi wa kilimo asilia kwenda uchumi wa kipato cha kati unaoendeshwa kwa uimara wa ujuzi na maendeleo ya viwanda vya kati. Sekta ya mawasiliano ya simu za kiganjani imechangia katika malengo ya maendeleo ya taifa kwa kuwezesha upatikanaji wa huduma jumuishi za kidigitali. Na pia sekta hii, bado ina nafasi ya kuchangia zaidi kwa kuongeza upatikanaji wa huduma muhimu, kuongeza uzalishaji katika sekta mbalimbali za kibiashara, na kufungua fursa jumuishi za kiuchumi. Tunaendelea kupunguza ombwe la kidigitali kwa kuongeza upatikanaji wa huduma za kigiditali kupitia uwekezaji wetu katika kupanua miundombinu ya mawasiliano hasa katika maeneo ya vijijini, kuwezesha upatikanaji wa simu janja za bei nafuu, kuwezesha upatikanaji wa vifurushi vya gharama nafuu na vilevile upatikanaji wa mifumo ya kidigitali inayotatua changamoto za kijamii, kiuchumi na kimazingira.

Kutoa huduma za mtandao kwa wote

Mwaka huu, tumewekeza kiasi cha shilingi bilioni 156.0 katika kupanua wigo na kuboresha mtandao wetu. Tumeongeza minara mipya saba katika maeneo ya vijijini nchini Tanzania na kuboresha minara 849 ili kusaidia zaidi upatikanaji wa huduma za data, ikiwemo minara mipya 231 ya 5G. Sambamba na uwekezaji huu, tulijenga minara 19 katika maeneo maalum kwa kushirikiana na serikali kupitia Mfuko wa Mawasiliano kwa Wote (UCSAF). Hadi kufikia mwisho wa mwaka, tulikuwa na minara 1 687 vijijini[1], ikijumuisha minara 302[2] iliyojengwa kwa ushirikiano na UCSAF katika miaka kumi na moja ya ushirikiano wetu. Kupitia uwekezaji wetu wa kupanua wigo wa mtandao na kuongeza uwezo wa mtandao, 68%[3] ya watu wamefikiwa na mtandao wetu wa data.

Tumeendelea kuhamasisha huduma jumuishi ya kidigitali kupitia vifurushi vyetu vya bei nafuu vinavyotolewa chini ya mwavuli wa huduma ya 'Ya Kwako Tu', inayowezeshwa na mifumo ya CVM na 'machine learning'. Kila mwezi, takribani wateja milioni 8.0, hutumia ofa za Ya Kwako Tu.

Pia tumeendelea kuwezesha upatikanaji wa huduma ya mkopo ya muda wa hewani 'Nipige Tafu'. Huduma hii inawawezesha wateja kupata huduma za simu ikijumuisha data, kwa kukopa muda wa maongezi au bando, na kurejesha pindi wanapopata uwezo wa kuongeza muda wa hewani. Mwaka huu, wateja milioni 8.2 wamenufaika kutokana na shilingi bilioni 72.5 za mikopo hiyo, ambalo ni ongezeko la zaidi ya 5.8% ikilinganishwa na mikopo ya mwaka jana.

Tumeendelea na mikakati ya kuwezesha upatikanaji wa simu janja kwa gharama nafuu, ili kuwawezesha watu wengi zaidi kupata huduma za data na za kidigitali. Licha ya changamoto za ongezeko la bei ya vifaa janja kutokana na upungufu wa 'microchips' duniani, juhudi zetu zilifanikisha ongezeko la 27.9% katika watumiaji wa simu janja hadi kufikia milioni 5.3. Tunaendelea kushirikiana na serikali na washirika wetu kubainisha fursa za kuchochea utumiaji wa simu janja na kuzifanya zipatikane kwa gharama nafuu.

1. Tafsiri ya mnara wa kijijini inatokana na vigezo vya ndani vya Vodacom na si lazima liwe eneo la kijiografia la kijijini. Idadi ya 'minara ya vijijini' inaweza kubadilika katika miaka tofauti kufuatia mapitio ya ndani na uainishaji upya.
2. Ikumbukwe kuwa si minara yote iliyojengwa kwa ushirikiano na UCSAF ni minara ya vijijini, bali imejengwa sehemu ambazo zinauhitaji na hazingeweza kupata huduma hiyo kulingana na maamuzi ya kibiashara – ambayo kijiografia yanaweza kuwa katika maeneo ya mijini.
3. Kipimo kwa Mbps 1.

Kuhamasisha huduma jumuishi za kifedha

Mwaka huu tumeendelea kupiga hatua zaidi katika kukuza huduma jumuishi za kifedha kupitia huduma yetu ya M-Pesa. Zaidi ya wateja milioni 8.2 kwa mwezi, walifanya matumizi-rasimishwa kifedha kupitia mtandao wa M-Pesa, na walichakata miamala takribani bilioni 1.5, yenye thamani ya zaidi ya shilingi trilioni 70 kwa mwaka huu. Tunaona fahari ya kuwa mtoa huduma mkubwa zaidi wa huduma za fedha kwa njia ya mtandao nchini Tanzania.

Mfumo wetu wa huduma ya M-Pesa unatoa huduma muhimu ikiwemo, uhamishaji fedha, malipo kwa wafanyabiashara, akiba binafsi au vikundi, mikopo ya muda mfupi na huduma za bima. Kupitia huduma hizi, M-Pesa inahamasisha urasimishaji wa shughuli za fedha na kuendelea kuchochea jitihada za ujumuishi kifedha, hususan kwa jamii isiyotumia huduma za kibenki.

- Kupitia pochi ya huduma za M-Pesa, wateja wetu wa M-Pawa na X-Pawa wanapata moja kwa moja huduma ya akaunti ya akiba. Mwaka huu, jumla ya fedha zilizowekwa katika huduma hizi ilikuwa zaidi ya shilingi bilioni 150.
- Huduma yetu ya kuweka akiba ya M-Koba, inayoendeshwa kwa ushirikiano na Tanzania Commercial Bank (TCB), imeandaliwa kimsingi kwa ajili ya mahitaji ya vikundi vya kuweka na kukopa. Kihistoria, wanachama wa vikundi hivi wamekumbana na matatizo ya fedha kupotea kutokana na utunzaji duni wa kumbukumbu, uhifadhi wa fedha mahali pasipo salama, wizi na kukosa uaminifu kutoka kwa wasimamizi wa vikundi hivyo. Kimuundo, M-Koba imeondoa hatari hizi. Mwaka huu, zaidi ya shilingi bilioni 150 ziliwekwa akiba katika mfuko wa M-Koba.
- Tumewawezesha wateja wa M-Pesa kupata mikopo kupitia huduma ya M-Pawa na Songesha. Mwaka huu, zaidi ya wateja milioni 4.4 wamenufaika na mikopo yetu ya Songesha, inayopatikana kwa urahisi bila kuhitaji dhamana au utaratibu mrefu kama vile kujaza fomu.
- Mikopo ya namna mbalimbali yenye thamani ya takribani shilingi trilioni moja iliyotolewa mwaka huu, imewanufaisha mawakala karibia 100 000, katika uendeshaji wa biashara zao ili kuhakikisha upatikanaji wa huduma kwa wateja.

Kutekeleza azma na wajibu wetu kwa jamii inaendelea

Jamii ya Kidigitali inaendelea

Kudigitisha sekta muhimu

Jukwaa letu la kilimo la M-Kulima sasa limewaunganisha wakulima wadogo zaidi ya milioni 3.1 kwenye mnyororo wa thamani, ambapo wanapata taarifa za huduma na masoko kupitia Ujumbe Mfupi 'SMS' na aplikesheni, na kuwawezesha kupokea malipo kwa haraka na salama kupitia M-Pesa. Ongezeko kubwa la idadi ya wakulima waliojisajili kutoka 140 000 mwaka uliopita, lilitokana na jitihada zilizofanyika kwa ushirikiano na serikali kupitia wizara ya kilimo. Mfumo wa M-Kulima unadigitisha jamii ya wakulima huku ukiipatia serikali chanzo muhimu cha takwimu za sekta hiyo. Wakulima waliosajiliwa wanatoka mikoa sita nchini, na wanajihusisha na mazao mbalimbali, ikiwemo mahindi, maharage, alizeti, tumbaku, dengu, kahawa, choroko, zabibu na ufugaji wanyama.

Kupitia mfumo wetu wa 'Connected Education', mpango wa kibiashara unaoendeshwa kwa kushirikiana na taasisi ya 'Opportunity education', tunatoa elimu kwa njia ya mtandao, mitihani, usahihishaji wa mitihani na shughuli nyingine za kielimu. Jumla ya shule 34 zimesajiliwa katika mpango huu, ambao unaziwezesha kupata mafunzo yaliyothibitishwa na Taasisi ya Elimu Tanzania kwa njia ya mtandao. Pia, taasisi za elimu zilizojisajili katika mpango huu hujipatia vishkwambi kuwezesha upatikanaji wa intaneti.

Kupitia huduma yetu ya E-Fahamu (instant schools), ambayo ni sehemu ya shughuli za uwajibikaji wetu kwa jamii, tumesaidia udigitishaji wa shule ambazo vinginevyo zingebaki bila kuunganishwa kwenye intaneti. Tunashirikiana na washirika wetu UCSAF, African Child Projects na Taasisi ya Elimu Tanzania, kuzipatia shule zenye uhitaji – vifaa kwa ajili ya wanafunzi na walimu na kuwawezesha kupata mahitaji yao kielimu kwa njia ya mtandao. Hadi sasa, mtandao huu unahudumia jumla ya shule 812 zenye wanafunzi 185 000. Mchango wetu tunaoutoa ni pamoja na kujenga na kusheheneza maabara (vyumba) za TEHAMA, kutoa vifaa na huduma ya intaneti bure. Mwaka huu, tumefanya kampeni ya kujenga uelewa na kuwafikia karibu wanafunzi 400 000 na walimu 15 000, tumesheheneza maabara za TEHAMA katika mradi wetu mkoani Mbeya na Dodoma, na kuchangia kompyuta za mezani 517, mashine za kuchapa (printers) 23, televisheni 22, vishkwambi 479 na visafirisha data 'routers' 183. Jumla ya matumizi yetu katika shughuli za E-fahamu yalikua takribani shilingi bilioni 1[1].

Huduma za kuunganisha vitu na intaneti 'IoT' inajumuisha mifumo mbalimbali, ambayo inachochea ufanisi na kurahisisha matumizi ya wateja. Tunazo huduma mbalimbali, ikiwa ni pamoja na, mita janja za umeme na maji – ambazo zinapunguza au kuondoa kabisa hitaji la msoma mita kuingiza kwa mkono rekodi za matumizi, na hivyo kuongeza usahihi wa bili, na kuleta ufanisi katika ukusanyaji wa mapato; na vilevile mifumo ya usimamizi wa mali ambayo inaboresha matumizi ya rasilimali na kutoa taarifa mbalimbali za uendeshaji wa kifaa husika ikiwa ni pamoja na uhitaji wa kufanya matengenezo na pia kuimarisha usalama kwa kubainisha mahali kifaa au mali ilipo.

1. Inajumuisha ufadhili kutoka Vodacom Tanzania Public limited na zilizotolewa na mfuko wetu mama wa Vodafone foundation.

Kudigitisha serikali

Huduma yetu ya malipo ya M-Pesa, ikichagizwa na utayari wa serikali kukuza udigitishaji wa malipo, umepiga hatua kubwa katika kuwezesha malipo kwa njia ya kielektroniki katika maeneo kama vile huduma ya maji na umeme, elimu na maegesho ya magari mijini. Wateja wetu wanapata urahisi wa kufanya malipo ya serikali kwa kutumia M-Pesa super app, ambayo imeunganishwa moja kwa moja kwenye mfumo wa serikali wa GePG. Licha ya hayo, udigitishaji wa malipo ni nyenzo muhimu katika kuongeza kasi ya kufanya miamala, usalama, na utunzaji wa kumbukumbu.

Mfumo wetu mpya wa intaneti ya vitu ambao ni wa kwanza miongoni mwa watoa huduma unaohifadhi kumbukumbu ndani ya nchi, utaisaidia serikali kutimiza azma yake ya kudigitisha uchumi hususan sekta ya biashara ndogo na za kati. Mfumo huu pia utawezesha kufikiwa kwa malengo mengine ya kijamii na kimazingira, kwa mfano kwa kuwezesha ufanisi wa huduma ya umeme na maji kupitia mita janja, au kuchochea uzalishaji wa kilimo na ubora wa maisha.

Thamani iliyotengenezwa | Thamani iliyopungua | Thamani endelevu

Huduma jumuishi kwa wote

Tunafanya kazi ya kupambana na umaskini na kuongeza usawa nchini kupitia jitihada mbalimbali, ili kila mwananchi apate huduma zetu kwa usawa. Jitihada zetu zinajumuisha programu kuhusu upatikanaji wa mawasiliano, elimu na huduma za afya kwa wote, kusaidia biashara chipukizi za kiteknolojia na kuwezesha wanawake. Matokeo ya jitihada zetu katika maeneo haya ni nyongeza juu ya faida zilizozungumziwa katika namna tunavyo hamasisha huduma jumuishi za kifedha na kilimo katia kurasa zilizopita chini ya kichwa 'Jamii ya Kidigitali'.

Ujumuishi katika huduma za kimawasiliano

Katika kuwezesha upatikanaji sawa kwa wote wa huduma zetu, tulizindua huduma jumuishi kwa wateja wenye mahitaji maalum ili waweze kutumia huduma zetu kiurahisi. Vodacom tumejikita katika lengo la kuwajali na kuwarisha wateja wetu kwa kutoa huduma zinazotatua mahitaji yao zenye ubora wa hali ya juu. Katika kutekeleza hili, tulizindua mpango wetu wa huduma jumuishi ambazo zilijumuisha:

- Kutengeneza njia zenye kuwezesha viti vya magurudumu kuingia katika maduka zaidi ya 80 nchini.
- Kuanzisha huduma ya lugha ya alama, ambapo wataalamu wa lugha za alama nane waliajiriwa huku, na zaidi ya wafanyakazi thelathini waliopo katika vituo vyetu ya huduma walifundishwa ujuzi msingi wa kuwasiliana kwa lugha hiyo ya alama.
- Kuzindua huduma kwa wateja ya mwito wa video kupitia WhatsApp, inayopokelewa na mtaalamu wa lugha ya alama.
- Kuweka kaunta maalum, kwa ajili ya wateja wetu wenye mahitaji maalum.

Jitihada hizi zinakusudia kuhakikisha kuwa wateja wetu wote wenye hali mbalimbali kimwili, wanapata fursa sawa za kutumia huduma zetu. Tunayo furaha kuwa katika miezi minne ya mwisho ya mwaka huu, takribani wateja 1 300 walihudumiwa chini ya huduma zetu jumuishi.

Elimu kwa wote

Kupitia mtandao wetu wa data wenye ubora na unaoaminika nchi, tunawawezesha wateja wa Vodacom kuvifikia vyanzo bora vya taarifa na mafunzo ya kielimu kwa intaneti. Wigo wetu mpana kwenye intaneti ya kasi inayopatikana kupitia simu za kiganjani na huduma za uunganishwaji kwa waya huwawezesha wateja wetu kuzifikia maktaba za kielektroniki, nyaraka za elimu kwa mtandao, na maudhui mengine ya kielimu. Tunadhamiria kuendelea kutoa huduma bora za data ili kusaidia uwasilishaji bora wa nyaraka za elimu kimtandao.

PG Tafadhali pia rejea 'Connected education' na huduma ya E-Fahamu iliyoripotiwa chini ya Mhimili wa Jamii ya Kidigitali.

Afya kwa wote

M-mama ni programu iliyoanzishwa kwa ushirikiano kati ya Vodafone Foundation na Serikali ya Jamhuri ya Muungano wa Tanzania. Programu hii inatoa usafiri wa dharura kuwaunganisha kinamama na watoto wachanga na huduma muhimu za afya katika maeneo ya vijijini ili kuokoa maisha yao. Programu hii ya M-mama inayoendeshwa katika mikoa 8, ilizinduliwa rasmi na Rais wa Jamhuri ya Tanzania mnamo mwezi Aprili 2022, na ipo katika awamu ya upanuzi ili kufikia mikoa 14. Tangu kuanzishwa kwake mwaka 2013, M-Mama imesaidia kina mama wajawazito zaidi ya 19 000 na watoto wachanga waliozaliwa hasa katika mikoa ya kanda ya Ziwa ya Mwanza na Shinyanga, ambapo mradi huu ulianzia.

Kupitia miradi yetu ya uwajibikaji kwa jamii, tumechangia katika huduma ya afya kwa kujenga mashimo 52 ya vyoo yenye thamani ya shilingi milioni 169 katika shule za msingi na sekondari zinazopatikana katika mikoa ya Mwanza, Rukwa na Manyara.

PG Rejea ukurasa **wa 20.**

Kusaidia biashara chipukizi za kiteknolojia

Mwaka 2020, tulizindua mpango wa 'Digital Accelerator' kwa ushirikiano na Smart Lab, mshiriki mzoefu katika teknolojia zinazochipukia. Katika mwaka huu, tumesaidia na kushauri kampuni tatu kati ya 13 zilizoteuliwa katika nyanja za teknolojia ya fedha, elimu, afya, habari, biashara ya mtandao 'e-commerce', kilimo, utalii na usalama wa mtandao. Lengo yetu ni kuwasaidia vijana wa Kitanzania kubadili maono yao kuwa biashara yenye thamani ambazo zitatoa nafasi za ajira na kutatua changamoto za kijamii. Programu hii imesaidia na kushauri makampuni chipukizi 28 tangu ilipoanzishwa.

Uwezeshaji wa wanawake

Mwaka huu, wasichana 564 wameshiriki katika programu yetu ya #Codelikeagirl, inayowalenga wasichana wenye umri kati ya miaka 14 – 18, ikikusudia kuwajenga na kuwaongezea wasichana ujuzi wa kiteknolojia katika kutengeneza programu za kidigitali utakaochangia maendeleo endelevu ya kijamii na kiuchumi. Na pia kuhamasisha wasichana kuchukua masomo ya TEHAMA na 'STEM', ambapo washiriki katika programu hii wanabainishwa kupitia shule za sekondari nchini. Tangu kuanzishwa kwake, zaidi ya wasichana 1 700 wamehudhuria hii programu, ambao wanakua sehemu ya vipaji vyetu katika nyanja ya teknolojia.

Vodacom ni mwajiri anayezingatia fursa sawa kwa wote na tutaendeleza moyo huu katika Kampuni yetu. Hadi kufikia mwisho wa mwaka, 39% ya wakurugenzi ni wa jinsia ya kike kutoka 36% miaka miwili iliyopita. Pia, 45% ya wakuu wa vitengo mbalimbali ni wanawake ikiwa ni ongezeko kutoka 42% miaka miwili iliyopita. Kwa ujumla, tunajivunia kuwa na uwakilishi wa 44% wa wanawake katika timu yetu ya uongozi, kutoka 41% miaka miwili iliyopita.

Sayari

Tumeendelea kupunguza athari za mazingira zinazotokana na shughuli zetu za kibiashara kwa kuwekeza katika masuala ya tabianchi ikiwemo mitandao na mifumo inayotumia nishati kidogo, kupunguza taka katika mnyororo wetu wa thamani, kuongeza unyumbufu wa tabianchi kwa kupanda miti na kuhakikisha kuwa tunafuata kikamilifu masharti yote ya utunzaji wa mazingira.

Mabadiliko ya tabianchi, na ufanisi katika matumizi ya nishati na maji

Tumeendelea kuchochea jitihada za kuongeza ufanisi katika matumizi ya nishati na maji na kudhibiti hewa ya ukaa kwa kuboresha vituo vyetu vya data na kuongeza ufanisi katika mtandao yetu. Japokuwa mwaka huu matumizi ya nishati yaliongezeka, hasa kutokana na ongezeko la uwekezaji katika teknolojia mpya hususan 4G na 5G, jitihada zetu za kudhibiti athari zitokanazo na shughuli zetu mbalimbali ni dhahiri.

- Tumewekeza katika mikakati ya kuongeza ufanisi katika matumizi ya nishati ikiwa ni pamoja na kuboresha mifumo yetu ya upoozaji na usambazaji umeme. Jitihada zetu mbalimbali zimesababisha kuokoa wastani wa 792MGh katika matumizi ya umeme.
- Tumeunganisha 87% ya minara yetu katika umeme wa gridi ya taifa kutoka 84% mwaka uliopita, na hivyo kupunguza athari zitokanazo na matumizi ya jenereta za dizeli.
- Kwa sasa tupo katika mchakato wa kumalizia kupata hati ya ISO ya Mifumo yetu ya Usimamizi wa Nishati.

Kupunguza uzalishaji taka

Msisitizo wetu wa muda mrefu katika kuwahimiza wateja kubadilika kutoka kutumia vocha za karatasi na kutumia njia za kielektroniki za kuongeza muda wa maongezi – kama vile M-Pesa, mashine za kutolea pesa (ATM), na Vodafasta – umechangia kupunguza matumizi/uzalishaji wa wastani wa takribani tani 171.6 za taka za karatasi mwaka huu, na kufikia makadirio ya zaidi ya tani elfu moja za taka za karatasi tulizoziepuka katika miaka saba iliyopita.

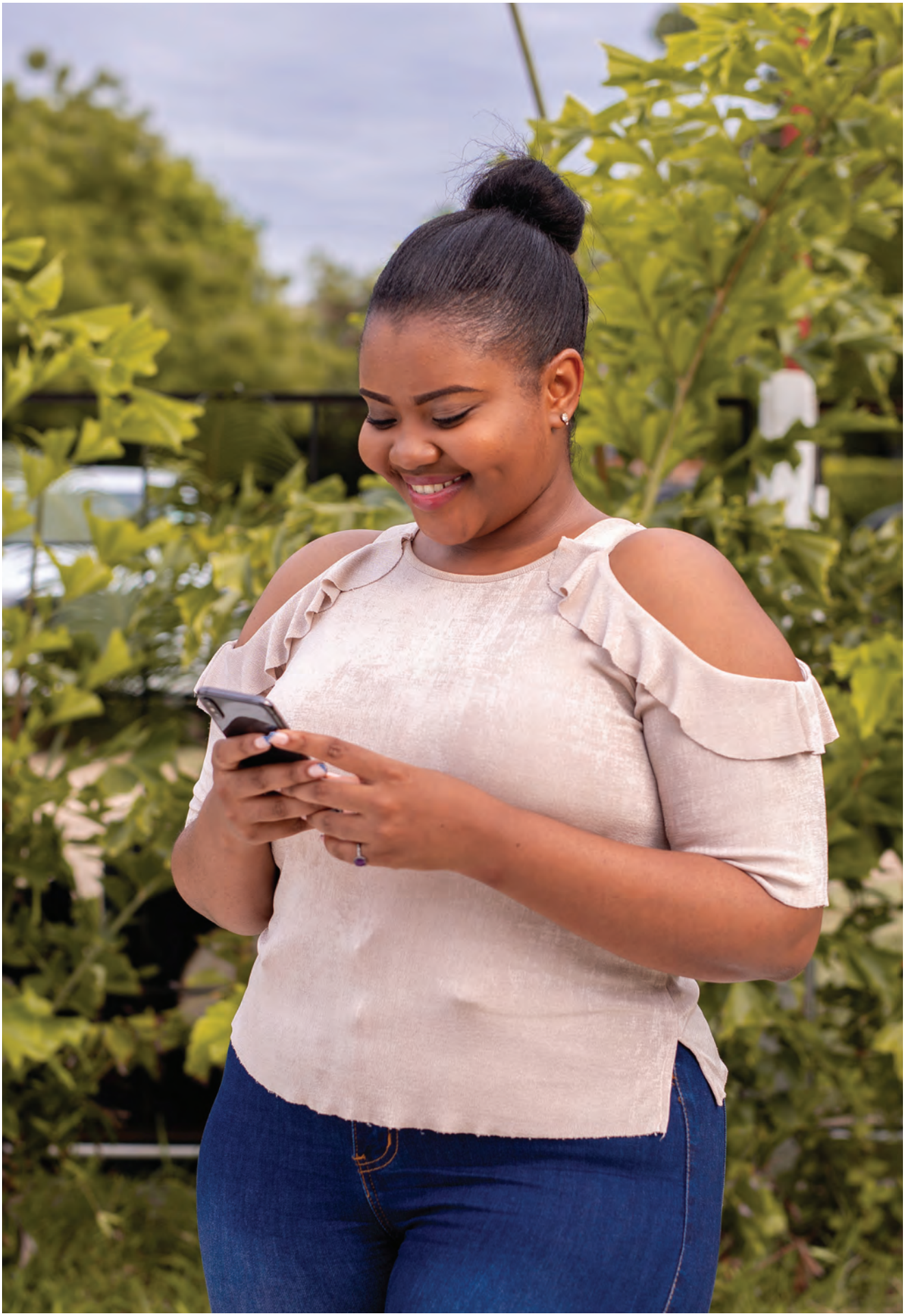
Matumizi ya laini ndogo za simu zilizotengenezwa kwa malighafi inayooza kirahisi, kumeepusha matumizi ya plastiki na taka za plastiki kwa wastani wa tani 28.9 mwaka huu, na kufikia wastani wa jumla ya tani 180 za taka za plastiki katika miaka saba iliyopita.

Utunzaji wa bioanuwai na tabianchi

Mwaka huu, tulitumia shilingi milioni 140, kuendeleza mradi wetu wa Kijanisha Dodoma. Mradi huu wenye unakusudi la kuongeza uelewa na kuhamasisha jamii kuhusu masuala ya mabadiliko ya tabianchi na bioanuwai na vilevile kutunza miti iliyopandwa miaka iliyopita. Mradi huu tunaouendesha kwa kushirikiana na World Wide Fund for Nature (WWF) na Halmashauri ya Jiji la Dodoma una miti iliyo hai 112 000.

Jamii imenufaika si kutokana na miti iliyopandwa tu, bali pia kupitia programu zetu endelevu za kujenga uwezo na kuendeleza ujasiriamali, kuisaidia wanajamii, hasa vijana na wanawake – kufanikisha fursa za kiuchumi kupitia shughuli endelevu kimazingira katika maeneo kama vile majiko yanayotumia nishati kidogo na nishati jadidifu.

Viashiria vya uendelevu wa biashara	Kipimo	Machi 2023	Machi 2022	Machi 2021	Machi 2020	Machi 2019
Idadi ya wafanyakazi	Idadi	**581**	560	569	551	548
Idadi ya wafanyakazi wanawake	Idadi	**218**	209	203	204	200
Wanawake kwenye Kamati ya Uongozi (EXCO)	%	**38.5**	38.5	36.4	30.8	36.4
Wanawake kwenye Menejimenti (Wakuu wa Vitengo na EXCO)	%	**43.8**	40.0	41.2	41.2	41.2
Wafanyakazi wanawake	%	**37.5**	37.3	35.7	37.0	36.5
Jumla ya gharama zilizotumika kugharimia wafanyakazi	(Shi bn)	**65.2**	63.8	61.6	57.7	59.4
Jumla ya matumizi katika mafunzo	(Shi bn)	**0.3**	0.2	0.7	1.0	0.7
Vifo wakati wa kazi	Idadi	**Hakuna**	Hakuna	Hakuna	Hakuna	Hakuna
Uwajibikaji kwa Bidhaa na Huduma (Customer NPS)	Nafasi	**Kwanza**	Kwanza	Kwanza	Kwanza	Kwanza
Kiwango cha kuridhika ushirikishwaji wa wafanyakazi	%	**93**	85	86	86	85
Wateja wote (siku 90)	Idadi ('000)	**16 735**	15 368	14 861	15 513	14 133
Wateja wa M-Pesa (kwa mwezi)	Idadi ('000)	**8 197**	6 833	7 395	6 685	6 989
Wateja wa data (kwa mwezi)	Idadi ('000)	**8 748**	7 603	7 695	7 687	7 892
Gharama za uwekezaji	(Shi bn)	**156.0**	173.9	122.4	154.6	171.4
Jumla ya kodi na makato yaliyolipwa serikalini	(Shi bn)	**530.0**	516.9	429.7	434.8	391.5
Jumla ya mikopo ya muda wa hewani kwa wateja	(Shi tn)	**72.5**	68.6	43.3	38.2	34.6
Jumla ya thamani iliyopita kwenye M-Pesa	(Shi tn)	**70.4**	61.9	69.2	58.9	50.0
Wanufaika wa mikopo ya Songesha	Idadi ('000)	**4 444**	3 776	3 541	2 001	
Minara vijijini (UCSAF)	Idadi	**302**	283	260	217	199
Minara vijijini (Jumla)	Idadi	**1 687**	1 680	1 660	1 570	1 518
Wateja wetu walioko vijijini	Idadi	**7 689**	7 016	6 719	6 298	6 192
% ya wateja wetu walioko vijijini	%	**54**	57	56	53	53
Matumizi ya karatasi yaliyoepukwa kwa kutumia vocha za kielektroniki	Tani	**172**	134	140	175	155
Matumizi ya plastiki yaliyoepukwa kwa kutumia laini – SIM-kadi ndogo	Tani	**29**	15	22	30	31



Taarifa ya Wajibu wa Shirika kwa Jamii (CSR)

Tukiwa tunaongozwa na malengo ya Maendeleo Endelevu ya Umoja wa Mataifa (UN-SDGs), Dira ya Tanzania 2025 na Mpango wake wa Taifa wa Maendeleo wa miaka mitano, dira ya wajibu wa Kampuni kwa Jamii ya Vodacom Tanzania ni kuleta mabadiliko chanya kwenye maisha ya watu waliowekwa pembezoni katika jamii za Kitanzania, tukitumia uwezo wa Kampuni kiteknolojia na fursa za ubia katika kutekeleza miradi ya afya ya kina mama, elimu na ulinzi wa mazingira.

Mafanikio yetu 2023

Afya – Lengo la 3 la Malengo ya Umoja wa Mataifa ya Maendeleo Endelevu

(Afya njema na ustawi)

Jumla ya matumizi mwaka huu ni zaidi ya

shilingi milioni 500

Programu yetu ya M-Mama inayotekelezwa kwa kushirikiana na Mfuko mama –Vodafone Foundation na serikali ya Tanzania, inatoa huduma ya usafiri wa dharura kwa wanawake wajawazito na watoto wachanga katika maeneo ya vijijini. Lengo ni kuzuia na kupunguza vifo vya kina mama na watoto kwa kutumia teknolojia ya mawasiliano ya simu, katika kuita huduma ya 'teksi jamii' ambazo zinatumika kama mbadala wa magari ya wagonjwa. Programu hii imefanikisha yafuatayo mpaka sasa:

- Imeshazinduliwa na inafanyakazi katika mikoa nane kati ya 14 iliyokusudiwa.
- Imenufaisha zaidi ya watu 19 000 tangu ilipoanzishwa mwaka 2013.
- Imeokoa maisha ya watu takribani 700.
- Imewekeza zaidi ya dola za kimarekani milioni 8 katika mradi huu tangu ulipoanzishwa.

PG Taarifa zaidi zinaweza kupatikana katika **ukurasa 17.**

Tuna mradi wa kuhamasisha usafi wa vyoo katika shule za msingi na sekondari katika mikoa ya Mwanza, Rukwa na Manyara. Lengo letu ni kujenga mazingira mazuri kwa wanafunzi na walimu ili waweze kuzingatia masomo na kupata matokeo mazuri kielimu. Mwaka huu, tulitumia takribani shilingi milioni 169 kuchangia ujenzi wa matundu 52 ya vyoo kupitia mradi huu.

Elimu – Lengo la 4 la Malengo ya Umoja wa Mataifa ya Maendeleo Endelevu

(Elimu Bora)

Jumla ya matumizi mwaka huu ni takribani

shilingi bilioni 1

Tumeendelea kuunga mkono miradi mbalimbali ya elimu nchini kote. Miradi hiyo inaendeshwa kwa ushirikiano na idara za serikali ikiwemo UCSAF, wizara mbalimbali ikiwemo wizara ya elimu na mafunzo ya ufundi na wizara ya sayansi na teknolojia, vilevile na asasi mbalimbali zisizo za kiserikali ikiwemo African Child Projects.

Mradi wetu mkubwa wa uwajibikaji kwa jamii ni mfumo wetu wa mtandao wa E-Fahamu. Mfumo huu unawapa watumiaji uwezo wa kusoma bure nakala mbalimbali ya kielimu kwenye mtandao. Zaidi ya wanafunzi 185 000 na walimu 15 000 wamejisajili katika mfumo huu. Mwaka huu tulitoa msaada wa kompyuta za mezani 517, vishkwambi 479, visafirisha data 'routers' 183, mashine za kuchapa (printers) 23, na televisheni 22.

PG Rejea ukurasa **wa 16.**

Programu ya #Codelikeagirl ni mradi mwingine wa kielimu unaoendeshwa kwa kushirikiana na idara yetu ya rasilimali watu ili kuwahamasisha wasichana wenye umri kati ya miaka 14-18 kujenga ujuzi wa TEHAMA na stadi muhimu za maisha na kuwahimiza kuchukua masomo ya TEHAMA, sayansi na hesabu ' STEM'. Mwaka huu wasichana 564 walihudhuria mafunzo haya na kufanya idadi yao ifikie zaidi ya 1 700 tangu mradi huu ulipoanzishwa.

Ulinzi wa mazingira – Lengo la 13 la Malengo ya Umoja wa Mataifa ya Maendeleo Endelevu

(Kuchukua Hatua za Kulinda Mazingira)

13 KUSHUGHULIKIA MAZINGIRA

Jumla ya matumizi mwaka huu ni

shilingi milioni 140

Tangu mwaka 2020, kwa kushirikiana na World Wide Fund for Nature (WWF) na Halmashauri ya Jiji la Dodoma, tumekuwa tukitekeleza kwa pamoja programu ya 'Kijanisha Dodoma' na programu ya 'Kijani Zaidi', ikiwa ni mradi wa kupanda miti na kutoa elimu ili kufanya mji mkuu wa Tanzania uwe wa kijani. Mpaka sasa tuna miti hai 112 000 kati ya miti 150 000 iliyopandwa chini ya mradi huu, na tumetumia zaidi ya shilingi milioni 600 tangu mradi ulipoanzishwa.

PG Rejea ukurasa **wa 18.**

Kupitia Kitengo chetu cha Biashara cha Vodacom, tumeendelea kusambaza mfumo wetu wa kidigitali wa M-Kulima ambao mpaka sasa, umewaunganisha wakulima wadogo zaidi ya milioni 3.1 kwenye mnyororo wa thamani wa kilimo. Mfumo huu unawawezesha wakulima waliojisajili kupata taarifa na huduma muhimu zenye kuwasaidia kuendesha kilimo kwa faida.

Lengo letu kimkakati

Katika miaka mitatu ijayo, tutalenga maeneo yafuatayo:

Kupunguza vifo vya watoto wachanga

Vodacom itaendelea na juhudi za kuchangia katika kupunguza vifo vya watoto wanaozaliwa kabla ya wakati kwa kutoa vifaa na teknolojia, na pia, kuwezesha mafunzo ya kujenga uwezo na ujuzi kwa wafanyakazi wa sekta ya afya. Tunashiriki kikamilifu na washirika wetu wa sekta za umma na binafsi kupambana na vifo vya watoto wachanga. Washirika wetu wakuu katika kutelekeza azma hii ni mfuko mama wa Vodafone Foundation, Shirika la Marekani la Maendeleo ya Kimataifa (USAID) na Serikali ya Tanzania kupitia wizara husika zenye dhamana ya Afya, Serikali za Mitaa na Teknolojia ya Habari. Katika mabadiliko mapya, Programu yetu ya M-Mama inakusudia kufikia mikoa yote ya Tanzania kufika Oktoba 2023.

Kuunganisha Mtandao Vijijini

Azma yetu ya kupunguza ombwe la kidigitali inatusukuma kuendelea kutoa huduma ya mtandao na kuziunganisha jamii za vijijini ambazo hazijafikiwa na mtandao. Hili linafanikishwa kwa kuwezesha upatikanaji wa mawasiliano kwa gharama nafuu, na hivyo kuhamasisha ujumuishi kwa wote.

Elimu jumuishi

Ili kuhamasisha utoaji wa elimu jumuishi na yenye usawa kwa wote, tutaongeza upatikanaji wa teknolojia na mtandao wa intaneti katika shule za serikali nchini. Lengo letu ni kuongeza idadi ya wanafunzi wanaopata mafunzo kwa TEHAMA katika jamii zilizo katika mazingira magumu vijijini na mijini. Lengo ni kuzifikia shule 1 500 na kuwapatia fursa wanafunzi zaidi ya milioni moja kufikia mwaka 2025.

Mabadiliko ya tabianchi na bioanuwai

Tunashiriki kikamilifu katika kukabiliana na mabadiliko ya tabianchi na upotevu wa bioanuwai nchini Tanzania. Tunalenga kuzielimisha jamii kuhusu utunzaji wa mazingira, kuhimiza kilimo cha kisasa na kupanda miti, kuwezesha upatikanaji wa nishati safi, na kusaidia uendeshaji wa makongamano kuhusu ajenda ya mabadiliko ya tabianchi.

Taarifa ya Mkurugenzi wa Fedha

Tuna rekodi thabiti za ufanisi kiuendeshaji na uzuiaji wa ongezeko la gharama kupitia mageuzi na jitihada zetu za kuokoa gharama kwa madhumuni ya kuleta ufanisi.

Mwaka huu, kumekuwa na mashinikizo mbalimbali ya ongezeko la gharama kutokana na matukio mbalimbali na duniani na kiuendeshaji. Ongezeko la bei ya mafuta duniani limechangia kwa kiasi kikubwa kuongezeka kwa gharama za nishati, wakati upungufu wa vipuri vya vifaa vya kielektroniki ulisababisha ongezeko la gharama za ununuzi wa simu na laini za simu. Kiuendeshaji, ongezeko la gharama lilitokana na uwekezaji mpya tulioufanya ikiwemo teknolojia ya 5G na ongezeko la gharama za mikataba ya huduma kwa mwaka, hususan inayohusiana na ukodishaji wa minara. Tumefurahi kuwa hatua tulizochukua kudhibiti ongezeko la gharama zimesaidia kuokoa matumizi ya zaidi ya shilingi bilioni 49 – hatua ambayo ilipunguza ongezeko katika gharama na kuongeza faida kwa kampuni.

Hilda Bujiku
Mkurugenzi wa Fedha

Taarifa za jumla	2023	2022	% ya mabadiliko mwaka hadi mwaka
Mapato ya huduma (Shilingi milioni)	**1 053 762**	956 515	10.2
Ambapo			
Mapato ya huduma za simu kwa sauti (Sh m)	**283 547**	286 985	(1.2)
Mapato ya M-Pesa (Sh m)	**357 136**	329 557	8.4
Mapato ya data za simu (Sh m)	**273 702**	203 985	34.2
Mapato ya huduma za kidigitali na huduma za ziada (Sh m)	**35 797**	36 294	(1.4)
Mapato ya simu zinazoingia (Sh m)	**46 340**	48 105	(3.7)
Mapato ya data za majumbani na maofisini (Sh m)	**19 509**	15 328	27.3
Jumla ya mapato (Sh m)	**1 073 018**	971 025	10.5
Mapato kabla ya riba, kodi na uchakavu (EBITDA) (Sh m)	**329 398**	300 341	9.7
Kiwango cha EBITDA (%)	**30.7**	30.9	(0.2)
Gharama za uwekezaji (Sh m)	**155 981**	173 955	(10.3)
Asilimia ya gharama za uwekezaji (%)[1]	**14.5**	17.9	(3.4)
Nafasi yetu kwa idadi ya wateja katika soko[2] (%)	**Kwanza**	Kwanza	
Idadi ya wateja hai/amilifu[3] (maelfu)	**16 735**	15 368	8.9
Idadi ya wateja hai/amilifu wa M-Pesa kwa siku 30[4] (maelfu)	**8 197**	6 833	20.0
Idadi ya wateja hai/amilifu wa data[5] (maelfu)	**8 748**	7 603	15.1
Dakika zilizotumika kwa mwezi[6]	**275**	232	18.5
Wastani wa kipato kutoka kwa mteja – ARPU[7] (shillingi kwa mwezi)	**5 328**	5 132	3.8
Idadi ya wafanyakazi	**581**	560	3.8
Idadi ya minara			
5G	**231**	–	n/a
4G	**2 353**	1 963	19.9
3G	**3 096**	2 868	7.9
2G	**3 447**	3 388	1.7
Ulinganishi wa NPS[8] (nafasi kulingana na washindani)	**Kwanza**	Kwanza	

1 Matumizi ya gharama za uwekezaji kama asilimia ya mapato.
2 Kwa mujibu wa takwimu za mawasiliano za robo mwaka za Mamlaka ya Udhibiti wa Mawasiliano Tanzania za Machi 31, 2023.
3 Walaji wanaotumia huduma wanatokana na jumla ya idadi ya watumiaji simu waliotumia huduma yoyote katika miezi mitatu iliyopita. Hii ni pamoja na wateja wanaolipa ada ya kila mwezi ambayo inawapa haki ya kutumia huduma husika hata kama kiuhalisia hawaitumii huduma hiyo na wale wateja ambao wanawasiliana nje ya mtandao.
4 Wateja hai wa M-Pesa wanatokana na idadi ya watumiaji wa kipekee waliotumia M-Pesa na kufanya miamala inayotozwa katika kipindi cha mwezi.
5 Wateja hai wa data wanatokana na idadi ya watumiaji wa kipekee wanaozalisha data inayotolewa bili katika mwezi. Pia ni pamoja na watumiaji katika mpango wa pamoja wa watumiaji au ambao wanatumia APN ya shirika na watumiaji ambao wametengewa bando ya data inayozalisha mapato katika mwezi. Mtumiaji anachukuliwa kuwa hai kama analipa ada ya mwezi kulingana na mkataba kwa huduma hii au ametumia huduma hii katika mwezi huo.
6 Dakika za matumizi kwa mwezi hukokotolewa kwa kugawanya jumla ya dakika zilizotumika kwa mwezi kwa wastani wa watumiaji wa dakika hizo katika kipindi hicho.
7 ARPU inakokotolewa kwa kugawa wastani wa mapato ya huduma kwa mwezi kwa wastani wa jumla ya wateja kwa mwezi katika kipindi hicho.
8 Net promoter score ('NPS') ni kipimo kuanzia – 100 hadi 100 ambacho kinaonesha utayari wa wateja kupendekeza bidhaa au huduma za mtoa huduma kwa watu wengine. Inatumika kama kigezo cha kupima hali ya kuridhika kwa wateja na bidhaa au huduma za mtoa huduma imani ya wateja kwa chapa hiyo. Kwa kila mtoa huduma, majibu yanakusanywa kutoka kwa wateja ambao wanatumia bidhaa au huduma zake kama njia kuu au mbadala ya mawasiliano ya simu ('mtumiaji mkuu' au 'mtumiaji mbadala'). Majibu kutoka kwa watumiaji wakuu na watumiaji mbadala yanalinganishwa/pimwa kwa uwiano asilia wa watumiaji wakuu na watumiaji mbadala wa mtoa huduma huyo ili kukokotoa NPS.

Mapato

Mapato ya huduma yaliongezeka kwa 10.2% hadi shilingi bilioni 1 053.8 yakichangiwa na matokeo thabiti katika mapato ya data za simu, M-Pesa na data za majumbani na maofisini. Matokeo haya yanashabihiana na vipaumbele vyetu vya kimkakati. Utekelezaji wetu wa mpango wa biashara ulilenga kuongeza wateja wapya na kulinda idadi ya wateja wetu, huku wakiongeza matumizi ya huduma za M-Pesa zilizoboreshwa. Sambamba na hayo, tulichochea ongezeko la matumizi kwa kila mteja kwa huduma zetu zote. Jitihada zetu katika soko zilitusaidia kuongeza wateja takribani milioni 1.4 na hivyo kuendelea kushikilia nafasi yetu ya uongozi katika soko kwa 30.0%[1]. Tukiondoa athari za tozo kwenye robo ya kwanza ya mwaka, mapato ya huduma yaliongezeka kwa 13.2%.

Mapato ya huduma za simu kwa sauti yalipungua kwa 1.2% hadi shilingi bilioni 283.5 ikiakisi shinikizo katika wastani wa mapato kutoka kwa kila mteja (ARPU), ambayo kwa kiasi yalisawazishwa na ongezeko la wateja amilifu. Kupungua kwa mapato kutoka kwa kila mteja (ARPU) kwa 9.4% kulitokana na kuendelea kwa athari za shinikizo la ushindani wa bei katika bando za sauti kulikosababisha kupungua kwa 22.0% kwa wastani wa bei kwa dakika, huku dakika za matumizi zikiongezeka kwa 16.0%.

Mapato ya M-Pesa yaliongezeka kwa 8.4%, hadi kufikia shilingi bilioni 357.1. Ongezeko hili lilipelekea mapato ya M-Pesa kuongezeka na kufikia kiwango tulichowahi kufikia miaka miwili iliyopita kabla ya athari za tozo kutokea. Tukiondoa athari za tozo kwenye robo ya kwanza ya mwaka, mapato ya M-Pesa yaliongezeka kwa 16.6%. Matokeo haya chanya yanaakisi kupokelewa vizuri kwa huduma zetu mpya katika M-Pesa hususan huduma za mikopo, bima, uhamishaji fedha kimataifa na malipo kwa wafanyabiashara. Mchango wa mapato kutokana na huduma zilizotajwa hapo juu umeongezeka zaidi ya maradufu kufikia uwakilishi wa zaidi ya 25% ya mapato ya M-Pesa. Ukuaji huu unakisi wigo mpana wa huduma tulioujenga kwenye huduma zetu za M-Pesa, ambao ulisaidia kusawazisha kupungua kwa mapato katika miamala ya kutuma pesa kutoka kwa mteja hadi mteja mwingine na kutoa fedha. Mwelekeo wa kukua wa biashara ya M-Pesa unatoa mtazamo chanya wa biashara hii kwa siku zijazo na hivyo kuashiria kuongezeka kwa mchango wetu katika huduma jumuishi za kifedha. Huduma ya M-Pesa ni kitovu cha mkakati wetu katika kuwezesha huduma jumuishi za kifedha, na kuchangia katika maendeleo ya kijamii na kiuchumi nchini, sambamba na wateja binafsi na wafanyabiashara.

Mapato ya data za simu yalichangia kwa kiasi kikubwa ongezeko la mapato ya huduma na kuongezeka kwa 34.2% hadi Shilingi bilioni 273.7, huku mchango wake katika mapato ya huduma ukiongezeka kwa alama za asilimia 4.6 hadi kufikia 26.0%. Ongezeko la mapato ya data lilichochewa na kukua kwa 16.6% katika wastani wa mapato kwa mtumiaji wa data na ongezeko la 15.1% la wateja wa data, likiakisi mahitaji makubwa ya huduma za data yaliyowezeshwa na uwekezaji wetu endelevu katika mtandao na ongezeko kubwa la matumizi ya simu janja. Wastani wa matumizi ya data kwa mteja yaliongezeka kwa 9.5% hadi gigabaiti 1.9 yakichagizwa na ofa zinazotolewa chini ya mwavuli wa 'Ya Kwako tu', na kuwezeshwa na mifumo yetu thabiti ya kuchanganua tabia ya matumizi ya wateja (CVM) na uchambuzi wa takwimu. Watumiaji wa simu janja waliongezeka kwa 27.9% hadi kufikia wateja milioni 5.3, ikiwa ni sawa na 60.3% ya wateja wetu wa data, ongezeko hili likiwezeshwa na uwekezaji wetu katika ruzuku za vifaa janja na wigo wetu wa mauzo ya vifaa janja katika soko.

Mapato ya huduma za kidigitali na huduma zingine za ziada, yanayojumuisha mkopo wa muda wa hewani – nipige tafu na huduma za ziada (VAS), yalipungua kwa 1.4% hadi shilingi bilioni 35.8. Kukua kwa mapato kutokana na ongezeko la utumiaji wa huduma hizi kulipunguzwa na uamuzi wa kimkakati uliochukuliwa kushughulikia muundo wa baadhi ya huduma ili kuboresha mapokeo na kuridhika kwa wateja wake.

Mapato ya simu zinazoingia yalipungua kwa 3.7% hadi shilingi bilioni 46.3. Kupungua kwa mapato kulisababishwa na kupungua kwa 21.8% katika wastani wa mapato kwa dakika, kwa simu zinazoingia kutoka mitandao mingine, ikichagizwa na kushushwa kwa 23.1% katika 'gharama zinazotozwa kwa dakika, kwenye simu zinazoingia kutoka mitandao mingine' – MTR, kutoka shilingi 2.6 hadi shilingi 2.0 mnamo Januari 2022, kadri ya muongozo wa TCRA. Kupungua kwa bei kwa kiasi kulisawazishwa na ongezeko la 23.3% la dakika zinazoingia kutoka mitandao mingine, ikichangiwa na ushindani mkubwa wa soko katika ofa za huduma za simu sauti, na ongezeko la wateja.

Mapato ya huduma za data za majumbani na maofisini[2] yaliongezeka kwa 27.3% hadi shilingi bilioni 19.5, huku mchango wake katika mapato ya huduma zote ukiongezeka, ijapokuwa bado ni kwa kiwango kidogo. Ongezeko hili lilichangiwa na kasi kubwa ya ongezeko la wateja kufuatia uwekezaji tulioufanya katika miundombinu. Katika siku zijazo, tunatazamia kutumia uwekezaji wetu tuliokwishaufanya kupata fursa zilizopo katika soko la data za majumbani na maofisini na kuwafikia wateja wengi zaidi.

Gharama[3]

Gharama ziliongezeka kwa 10.0% hadi shilingi bilioni 740.3. Jitihada zetu za kufanya mabadiliko katika matumizi zilituwezesha kuokoa matumizi ya shilingi bilioni 49.0, na kutusaidia kupunguza kwa kiasi ongezeko la gharama lililotokana na shinikizo la mfumuko wa bei unaohusiana na ongezeko la bei za nishati duniani na upungufu wa malighafi za kutengenezea simu.

Gharama zetu za moja kwa moja ziliongezeka kwa 16.8% hadi Sh bilioni 349.5, zikiakisi ongezeko la mapato ya huduma na uwekezaji katika kuongeza wateja wapya na kulinda wateja wetu waliopo. Gharama zilizotumika kukuza biashara ni pamoja na ruzuku katika laini za simu na vifaa janja, ongezeko la kamisheni na gharama za kuunganisha simu kwenda mitandao mingine zilizolenga kuongeza wigo wa kuwafikia wateja wetu.

Gharama za uendeshaji[4] ziliongezeka kwa 4.6% hadi shilingi bilioni 390.8 zikisababishwa hasa na ongezeko la 6.7% katika **gharama nyingine za uendeshaji** kutokana na ongezeko la gharama za nishati, uwekezaji wa ziada katika teknolojia mpya ikiwemo 5G na pia marekebisho ya mfumuko wa bei kadiri ya mikataba ya huduma iliyopo. **Gharama za wafanyakazi** ziliongezeka kwa 2.2% kutokana na ongezeko la idadi ya wafanyakazi na ongezeko la mishahara, ambayo kwa kiasi yalisawazishwa na jitihada zetu za kubadilisha matumizi yetu. **Gharama za kujitangaza** zilipungua kwa 9.7% zikichochewa na jitihada zetu za kuokoa gharamaza matumizi.

Mapato kabla ya riba, kodi na uchakavu (EBITDA)

Mapato kabla ya riba, kodi na uchakavu yaliongezeka kwa 9.7% hadi shilingi bilioni 329.4, kutokana na ongezeko kubwa katika mapato ya huduma na hatua za kudhibiti ongezeko la matumizi. Tukiondoa athari za tozo zinazokadiriwa kufikia shilingi bilioni 16.3, EBITDA iliongezeka kwa 15.1%.

Gharama za uwekezaji[5]

Mwaka huu, gharama zetu za uwekezaji zilikuwa shilingi bilioni 156.0, sawa na 14.5% ya mapato yetu. Uwekezaji katika teknolojia mpya ni nyenzo muhimu katika kuongeza wigo wa mtandao wetu ili kusaidia uendeshaji wa huduma mpya na kuboresha kwa ujumla huduma zetu kwa wateja. Katika robo ya pili ya mwaka, tulianza kujenga minara ya 5G, na kuwa kampuni ya kwanza ya mawasiliano kuzindua teknolojia ya 5G nchini. Pia, tuliwekeza katika kupanua wigo wa huduma zetu za data, pamoja na kuongeza uwezo na kuboresha miundombinu yetu ya TEHAMA. Tumeongeza minara mpya 390 ya 4G, minara mipya 228 ya 3G na minara mipya 59 ya 2G ili kupanua wigo wa mtandao wetu, na hivyo kufunga mwaka tukiwa na minara 2 353 ya 4G na minara 231 ya 5G nchini. Pia tuliongeza mkongo wa kilomita 283, na kufunga mwaka tukiwa na zaidi ya kilomita 4 500[6] za mkongo katika mtandao wetu. Uwekezaji katika mtandao wa data uliwezesha ongezeko la 26.0% la matumizi ya data na pia kuchangia badiliko la matumizi kwa watumiaji wetu wa data kutoka 3G na kwenda 4G. Mtandao wetu wa 4G ulisafirisha karibu 70% ya jumla ya data ikilinganishwa na matumizi yaliyokuwa chini ya 60% mwaka uliopita. Ongezeko la watumiaji na matumizi ya data ni muhimu katika kufanikisha azma yetu ya kuwezesha ujenzi wa jamii jumuishi kidigitali.

Ununuzi wa masafa

Mwezi Oktoba 2022, tulishinda katika zabuni tatu za mnada wa masafa uliofanywa na TCRA, na kufanikiwa kununua masafa ya chini na kati, ya 700MHz, 2300MHz na 2600MHz (TDD), kwa jumla ya shilingi bilioni 143.1 (sawa na dola za kimarekani milioni 63.2 zinazolipwa kwa awamu tatu katika kipindi cha miezi 18). Ununuzi huu unaendana na mkakati wetu wa muda mrefu na ni kichocheo muhimu katika ujenzi wa thamani ya muda mfupi na muda mrefu kwa wanahisa wetu.

1. Ripoti ya takwimu za robo mwaka ya Mamlaka ya Udhibiti wa Mawasiliano Tanzania ya Machi 2023.
2. Mapato ya huduma za data za majumbani na ofisini hapo nyuma yaliriporitwa chini ya 'Mapato mengineyo'. Hakuna athari katika mapato ya jumla ya huduma kutokana na mabadiliko yaliyoelezwa.
3. Gharama mbali na gharama za uchakavu.
4. Gharama za uendeshaji ni pamoja na gharama za wafanyakazi, gharama za kujitangaza na gharama zingine za uendeshaji.
5. Ukitoa uwekezaji katika Masafa.
6. Jumla ya urefu wa mkongo tuliojenga wenyewe na tuliokodisha.

Muhtasari wa faida au hasara na mapato mengine

Sh m	Zimekaguliwa 2023	Zimekaguliwa 2022
Mapato	**1 073 018**	971 025
Jumla ya gharama	**(740 261)**	(672 665)
Gharama za moja kwa moja	**(349 470)**	(299 185)
Gharama za wafanyakati	**(65 230)**	(63 823)
Gharama za kujitangaza	**(27 255)**	(30 184)
Gharama zingine za uendeshaji	**(298 306)**	(279 473)
Uchakavu	**(248 306)**	(236 201)
Gharama za madeni chechefu	**(2 974)**	2 275
Faida za uendeshaji	**81 477**	64 434
Mapato ya kifedha	**24 463**	25 837
Gharama za kifedha	**(76 650)**	(85 544)
Hasara kutokana na mabadiliko ya viwango vya kubadili fedha za kigeni	**(2 939)**	(1 548)
Faida kabla ya kodi	**26 351**	3 179
Unafuu (gharama) wa kodi ya mapato	**18 205**	(23 442)
Faida /(hasara) ya mwaka	**44 556**	(20 263)
Mapato mengine	**–**	–
Jumla ya faida (hasara) halisi kwa mwaka wa mapato, baada ya kutoa kodi[1]	**44 556**	(20 263)
Mapato (hasara) ya msingi na mchanganyiko kwa kila hisa (Sh)	**19.89**	(9.05)

1. Mapato yote yahawahusu wamiliki wa Kampuni mama, kwa kuwa hakuna wamiliki walio na umiliki mdogo kwenye Kampuni tanzu.

Mapato kwa kila hisa yameongezeka kwa zaidi ya 200% hadi shilingi 19.9 au shilingi 2.5 kwa kiwango mfanani[1], kutokana na ongezeko la faida baada ya kodi, ikiwezeshwa na ongezeko la faida ya uendeshaji na malimbikizo ya unafuu wa kodi ya biashara ya GSM.

Unafuu wa kodi wa kiasi cha shilingi bilioni 18.2 (Mwaka wa Fedha 2022: gharama za kodi kiasi cha shilingi bilioni 23.4) unaakisi malimbikizo ya unafuu wa kodi ya shilingi bilioni 50.9 yanayohusiana na biashara ya GSM ambayo tunatazamia kupata ongezeko la faida katika muda wa kati. Malimbikizo haya ya unafuu wa kodi yalisawazisha gharama za kodi zinazohusiana na kampuni yetu tanzu ya M-Pesa ambazo pia zilipungua kutokana na kupungua kwa faida, ikiakisi athari za tozo na ongezeko la gharama za uendeshaji.

Tumezalisha mapato ya kiasi cha shilingi trilioni 1.1 ikiwa ni ongezeko la 10.5%, kwa kiasi kikubwa ikiwezeshwa na ongezeko la mapato ya huduma kwa 10.2%. Matokeo haya mazuri yamechagizwa na ongezeko la mapato ya huduma za data za simu, M-Pesa na data za majumbani na maofisini – yakiakisi utekelezaji mzuri wa mkakati wetu. Ufanisi huu umethibitisha uthabiti wa biashara yetu, huku vyanzo vyetu vipya vya mapato vikisaidia kudhibiti upungufu wa mapato kwenye baadhi ya huduma zetu.

Mwaka huu gharama ziliongezeka kwa 10.0% hadi shilingi bilioni 740.3. Ongezeko hili kwa kiasi lilipunguzwa na matumizi yaliyo epukwa ya shilingi bilioni 49.0 kutokana na jitihada zetu za kudhibiti matumizi. Mwaka huu ulikuwa na changamoto kutokana na mashinikizo mbalimbali ya gharama yaliyotokana na matukio duniani na kiuendeshaji. Ongezeko la bei za mafuta duniani lilichangia kwa kiasi kikubwa katika ongezeko la gharama za nishati, wakati upungufu wa malighafi za kutengenezea simu ulisababisha ongezeko la gharama za manunuzi na gharama za vifaa janja. Gharama zetu za moja kwa moja ziliongezeka kwa 16.8% hadi shilingi bilioni 349.5, ikiakisi ongezeko la mapato ya huduma na uwekezaji katika kuongeza wateja wapya na kulinda wateja wetu wa awali. Kiuendeshaji, ongezeko la 6.7% kwenye gharama nyingine za uendeshaji lilichangiwa na uwekezaji wa ziada ukiwemo katika teknolojia mpya kama vile teknolojia ya 5G na ongezeko la gharama za mikataba ya huduma kwa mwaka, hususan inayohusiana na ukodishaji wa minara. Gharama za wafanyakazi ziliongezeka kwa 2.2% zikiakisi ongezeko la idadi ya wafanyakazi na ongezeko la mishahara, ambayo kwa kiasi yalisawazishwa na jitihada zetu za kubadilisha matumizi yetu. Gharama za kujitangaza zilipungua kwa 9.7% zikichochewa na jitihada zetu za kuokoa gharama za matumizi.

Gharama za Uchakavu ziliongezeka kwa 5.1% hadi shilingi bilioni 248.3, zikiakisi uwekezaji wa ziada uliofanywa katika mtandao, mifumo ya TEHAMA na masafa mapya tuliyonunua.

Gharama za madeni chechefu zinahusisha kiasi kilichotengwa kwa ajili ya hasara tarajiwa za madeni chechefu katika rasilimali za kifedha. Ongezeko la mwaka huu, limechangiwa kwa kiasi kikubwa na ongezeko la madeni kutoka huduma yetu ya 'nipige tafu' sambamba na ukuaji wa biashara. Kupungua kwa madeni mwaka uliopita kulitokana na ukusanyaji wa madeni chechefu kwa rasilimali fedha yaliyokuwa yamefutwa hapo awali.

Mapato ya kifedha yalipungua kwa 5.3% hadi shilingi bilioni 24.5 kutokana na mapato madogo ya riba yaliyopokelewa katika salio la kibenki la M-Pesa, kiasi fulani yakifidiwa na mapato makubwa ya riba kutokana na uwekezaji wetu fedha. Pia upungufu wa mapato ya riba yaliyopokelewa katika salio la kibenki la M-Pesa ulitokana na punguzo la kiwango cha riba inayolipwa katika salio hilo kadri ya viwango vya riba kisheria.

Gharama za kifedha zilipungua kwa 10.4% hadi shilingi bilioni 76.7 kutokana na kupungua kwa riba iliyolipwa na M-Pesa. Hili lilitokana na kushuka kwa mapato ya riba yanayopokelewa katika salio la kibenki la M-Pesa kufuatia punguzo la viwango vya riba inayolipwa katika salio hilo sambamba na viwango vya kisheria. Pia riba ya kukodisha minara ilipungua kutokana na ulipaji wa madeni yanayohusiana na ukodishaji wa minara hiyo.

Muhtasari wa taarifa za pamoja za hali ya kifedha

Sh m	Zimekaguliwa 2023	Zimekaguliwa 2022
Mali		
Mali za kudumu	**1 314 691**	**1 191 715**
Mali na mitambo	**965 176**	1 014 626
Mali zisizoshikika	**210 233**	76 681
Malipo ya 'Haki ya matumizi' kabla ya kutumia	**40 339**	44 582
Thamani isiyoshikika ya uwekezaji	**1 639**	1 639
Kodi ya mapato inayotarajiwa kurejeshwa	**33 098**	41 011
Madeni ya kibiashara na madeni mengine	**11 853**	11 388
Kodi iliyoahirishwa	**52 353**	1 788
Mali za muda mfupi	**897 149**	**846 914**
Malipo ya 'Haki ya matumizi' kabla ya kutumia	**16 916**	15 864
Mali ghalani	**3 075**	2 597
Madeni ya kibiashara na madeni mengine ya kulipwa	**115 771**	112 570
Kodi ya mapato inayotarajiwa kurejeshwa	**15 439**	22 836
Rasilimali za kifedha – M-Pesa	**509 358**	436 086
Fedha taslimu na mbadala wa fedha	**236 590**	256 961
Jumla ya mali	**2 055 941**	2 038 629
Mtaji na Madeni	**821 723**	**777 324**
Mtaji wa hisa	**112 000**	112 000
Malipo ziada kwenye hisa	**442 435**	442 435
Mchango wa mtaji	**27 698**	27 698
Ziada ya faida iliyotunzwa	**239 590**	195 191
Madeni ya muda mrefu	**400 225**	**451 764**
Madeni ya pango	**394 137**	446 044
Ruzuku za serikali	**20**	143
Madeni ya kibiashara na madeni mengine ya kulipa	**–**	378
Tahadhari ya madeni	**6 068**	5 199
Madeni ya muda mfupi	**989 892**	**809 541**
Madeni ya pango	**99 203**	60 472
Deni la malipo ya leseni	**72 168**	–
Madeni ya biashara na mengine ya kulipa	**301 026**	300 006
Madeni ya biashara yanayohusu M-Pesa	**509 358**	436 086
Ruzuku za serikali	**513**	1 218
Tahadhari ya madeni	**7 624**	11 759
Jumla ya madeni	**1 390 117**	**1 261 305**
Jumla ya mtaji na madeni	**2 211 840**	**2 038 629**

Upungufu umetokana na gharama za uchakavu ukifidiwa kwa kiasi na uwekezaji uliofanyika mwaka huu.

Ongezeko limechangiwa kwa kiasi kikubwa na ununuzi wa masafa uliogharimu shilingi bilioni 143, likifidiwa kwa kiasi na gharama za uchakavu.

Upungufu umetokana hasa na gharama za uchakavu, ukifidiwa na uwekezaji uliofanyika mwaka huu na haki iliyohamishwa kwenda katika haki za muda mfupi.

Upungufu umechangiwa na ufumbuzi uliofikiwa katika utatuzi wa baadhi ya migogoro ya kodi ya mapato iliyopata muafaka baada ya majadiliano.

Ongezeko limechangiwa na malimbikizo ya unafuu wa kodi ya kiasi cha shilingi bilioni 50.9, yakiakisi ongezeko la faida katika muda wa kati kwenye biashara yetu ya GSM.

Upungufu umechangiwa na malipo yaliyofanyika baada ya ufumbuzi uliofikiwa katika utatuzi wa baadhi ya migogoro ya kodi ya mapato iliyopata muafaka baada ya majadiliano.

Ongezeko limetokana na ukuaji wa biashara ya M-Pesa baada ya tozo kupunguzwa.

Upungufu umechangiwa hasa na malipo ya awali ya 50%, sawa na kiasi cha shilingi bilioni 73.9 kwa ajili ya manunuzi ya masafa mapya, ukifidiwa kwa kiasi na ongezeko la fedha taslimu kutokana na uendeshaji wa biashara.

Ongezeko limechangiwa na faida iliyozalishwa kutokana na matokeo chanya kibiashara na utambuzi wa malimbikizo ya unafuu wa kodi.

Ongezeko limechangiwa zaidi na mikataba mipya ya ukodishaji, ambayo kwa sehemu imesawazishwa na malipo yaliyofanyika.

Hii ni sehemu ya 50% ya manunuzi ya masafa, ambayo italipwa kwa awamu mbili katika mwaka wa fedha wa 2024.

Ongezeko limetokana na ukuaji wa biashara ya M-Pesa baada ya tozo kupunguzwa.

Muhtasari wa taarifa za pamoja za mzunguko wa fedha

Sh m	Zimekaguliwa 2023	Zimekaguliwa 2022
Mzunguko wa fedha kutokana na shughuli za uendeshaji	**391 390**	**316 748**
Malipo ya kodi ya mapato	**(17 050)**	(43 191)
Riba kwenye malipo ya kodi	**(277)**	(5 753)
Mzunguko ghafi wa fedha kutokana na shughuli za uendeshaji	**374 063**	**267 804**
Mzunguko wa fedha zilizotumika katika shughuli za uwekezaji		
Nyongeza katika mali na mitambo, na mali zisizoshikika	**(228 263)**	(142 153)
Mapato kutokana na mauzo ya mali na mitambo	**500**	6
Ruzuku za serikali zilizopokelewa	**4 143**	4 991
Mapato ya fedha yaliyopokelewa	**7 792**	7 219
Kuongezeka kwa fedha zilizowekwa kwenye akiba za matumizi maalum	**(73 272)**	8 097
Riba kutoka amana za M-Pesa	**16 671**	18 618
Mzunguko halisi wa fedha katika shughuli za uwekezaji	**(272 429)**	**(103 222)**
Mzunguko wa fedha kutokana na shughuli za ugharimiaji		
Gawio tulilolipa	**(203)**	(209)
Riba iliyolipwa kwenye mikopo mingine	**(39)**	–
Riba ya madeni ya pango iliyolipwa	**(57 098)**	(60 871)
Malipo ya madeni ya pango – mtaji	**(48 140)**	(69 183)
Riba iliyolipwa kwa wateja wa M-Pesa	**(15 556)**	(20 043)
Mzunguko halisi wa fedha zilizotumiwa katika shughuli za ugharimiaji	**(121 036)**	(150 306)
(Punguzo)/ongezeko ghafi katika fedha na fedha mbadala	**(19 402)**	**14 276**
Fedha taslimu na fedha mbadala mwanzoni mwa mwaka wa fedha	**256 961**	244 257
Athari za mabadiliko ya viwango vya kubadili fedha katika fedha taslimu na fedha mbadala zilizo katika fedha za kigeni	**(969)**	(1 572)
Fedha taslimu na fedha mbadala kufika tarehe 31 Machi	**236 590**	256 961

Ongezeko lilichangiwa na matokeo chanya kibiashara pamoja na ongezeko la makusanyo kutoka kwa wateja wetu, ambalo kwa kiasi lilipunguzwa na malipo kwa wadeni wetu.

Upungufu unatokana na kupungua kwa faida ya kampuni ya M-Pesa Limited kutokana na ongezeko la gharama za uendeshaji.

Upungufu umetokana na riba ya mara moja iliyolipwa mwaka jana kwenye madeni ya kodi ya miaka iliyopita baada ya hitimisho la majadiliano.

Ongezeko limechangiwa na uwekezaji zaidi ikiwemo shilingi bilioni 73.9 ambayo ni malipo ya awali ya 50% kwa ajili ya manunuzi ya masafa.

Hizi ni ruzuku tulizopokea kutoka UCSAF katika miradi iliyokamilika.

Ongezeko limetokana na kukua kwa amana za wateja wa M-Pesa baada ya tozo kupungua.

Upungufu wa riba umesababishwa na punguzo la viwango vya riba inayolipwa katika salio la kibenki la M-Pesa kadri ya viwango vya kisheria.

Hili linahusiana na malipo ya gawio ghafi ya miaka iliyopita ambayo yalikuja kudaiwa na wanahisa.

Upungufu umetokana na mikataba ya ukodishaji iliyoisha muda wake, marekebisho ya masharti ya malipo na mikataba mipya ya ukodishaji tuliyofanikisha katika mwaka huu.

Upungufu wa riba umesababishwa na punguzo la viwango vya riba inayolipwa katika salio la kibenki la M-Pesa kadri ya viwango vya kisheria.

Viongozi wetu

Tuna Bodi yenye wakurugenzi 12, wengi wao ni wakurugenzi wasio watendaji.
Mwenyekiti wetu ni mkurugenzi huru.

Muundo wa Bodi

Mwenyekiti
Mwenyekiti wa kamati ya uteuzi

Aliteuliwa mwezi Novemba 2020

- Utaalamu wa Sheria
- Msuluhishi
- Mahusiano na serikali

Thomas B Mihayo (76) N

Wakurugenzi watendaji

Mkurugenzi Mtendaji Vodacom Tanzania PLC

Aliteuliwa mwezi Oktoba 2022

- Uongozi kimataifa na uzoefu katika uendeshaji wa biashara
- Utekelezaji wa mabadiliko ya kimkakati ya biashara
- Utekelezaji wa mikakati ya kibiashara akiwa na rekodi ya kipekee katika ukuzaji wa biashara

Philip Besiimire (47)

Mkurugenzi wa Fedha Vodacom Tanzania PLC

Aliteuliwa mwezi Januari 2022

- Ujuzi mkubwa wa masuala ya fedha
- Uzoefu mpana katika masoko yanayoibukia

Hilda Bujiku (44)

A Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji

R Kamati ya Ujira

N Kamati ya Uteuzi

Wakurugenzi huru

Aliteuliwa mwezi September 2022

- Utaalamu wa fedha na mitaji ya ubia
- Mjumbe wa bodi mwenye uzoefu wa uongozi kimataifa

Kanini Mutooni (47) A

Aliteuliwa mwezi Novemba 2017

- Utaalamu katika usimamizi wa mashirika
- Uzoefu katika utekelezaji wa shughuli za uendeshaji na mikakati
- Utaalamu wa fedha

Thembeka Semane (47) A

Aliteuliwa mwezi Novemba 2017

- Utaalamu wa fedha
- Mahusiano na serikali
- Utaalamu katika usimamizi wa mashirika

Margaret Ikongo (66) A R N

Wakurugenzi wasio watendaji

Aliteuliwa mwezi Machi 2018

- Mpanga mikakati ya kibiashara
- Maarifa mapana kuhusu teknolojia ya simu na uzoefu wa masoko yanayoibukia
- Utaalamu wa uongozi wa kimkakati

Diego Gutierrez (47) R

Aliteuliwa mwezi January 2022

- Utaalamu wa fedha na mipango
- Uzoefu wa miaka 12 katika kundi la makampuni ya Vodacom

Sudhersan Ramasamy (37)

Aliteuliwa mwezi Agosti 2017

- Maarifa na uzoefu mpana wa usimamizi wa vipaji
- Utaalamu katika taratibu bora za kusimamia rasilimali watu
- Uzoefu katika uendeshaji wa shughuli za kimataifa

Matimba Mbungela (51) R N

Aliteuliwa mwezi Aprili 2020

- Uzoefu katika sheria na sera za umma.
- Utaalamu katika usimamizi wa mashirika
- Uongozi na mahusiano na wadau

Nkateko Nyoka (60)

Aliteuliwa mwezi Julai 2022

- Kiongozi mwerevu wa biashara
- Miaka 19 ya uzoefu katika usimamizi na ushauri wa fedha, ambapo 13 katika sekta ya mawasiliano ya simu katika masoko yaliyokua na yanayoibukia
- Utekelezaji madhubuti wa bidhaa za kibunifu na huduma mpya

Sitholizwe Mdlalose (43)

Aliteuliwa mwezi Novemba 2020

- Uzoefu wa masuala ya fedha kimataifa
- Utaalamu wa uongozi kimkakati
- Utaalamu katika kung'amua fursa za kuunganisha au kununua biashara

Raisibe Morathi (53)

Katibu wa Kampuni

Aliteuliwa mwezi Aprili 2017

- Utaalamu katika usimamizi wa mashirika

Caroline Mduma (46)

Kamati ya Utendaji

Mkurugenzi Mtendaji

Alijiunga Vodacom mwaka 2022

Philip Besiimire (47)

Mkurugenzi wa Fedha

Alijiunga Vodacom mwaka 2012

Hilda Bujiku (44)

Mkurugenzi wa Masuala ya Mahusiano na Taasisi ya Vodacom

Alijiunga Vodacom mwaka 2023

Zuweina Farah (37)

Mkurugenzi wa Biashara – Wateja Binafsi

Alijiunga Vodacom mwaka 2017

Linda Riwa (36)

Mkurugenzi Huduma kwa Wateja

Alijiunga Vodacom mwaka 2012

Harriet Atweza Lwakatare (45)

Mkurugenzi wa Biashara – M-Pesa

Alijiunga Vodacom mwaka 2014

Epimack Mbeteni (45)

Mkurugenzi Rasilimali Watu

Alijiunga Vodacom mwaka 2018

Vivienne Penessis (48)

Mkurugenzi wa Biashara – Wateja wa Kibiashara

Alijiunga Vodacom mwaka 2017

Arjun Dhillon (43)

Mkurugenzi wa Huduma za Kidigitali

Alijiunga Vodacom mwaka 2002

Nguvu Kamando (48)

Mkurugenzi Masuala ya Mtandao

Alijiunga Vodacom mwaka 2007

Andrew Lupembe (50)

Mkurugenzi Dharura na Utekelezaji

Alijiunga Vodacom mwaka 2020

Tax Agapinus (58)

Mkurugenzi wa Sheria na Udhibiti

Alijiunga Vodacom mwaka 2008

Olaf Mumburi (47)

Mkurugenzi TEHAMA

Alijiunga Vodacom mwaka 2003

Athumani Mlinga (55)

Taarifa ya uongozi wa kampuni

Taarifa ya utekelezaji

Vodacom Tanzania Public Limited Company ('Vodacom Tanzania') inajizatiti kutoa huduma zenye ubora wa hali ya juu kwa uaminifu, maadili na utaalamu katika biashara

Kanuni za uongozi wa kampuni zinajumuisha nidhamu, uhuru wa maamuzi, uwajibikaji, usawa, uwajibikaji kwa jamii, uwazi na uwajibikaji wa wakurugenzi kwa wadau. Kanuni hizi zinazingatiwa katika taratibu za udhibiti wa ndani na sera za Vodacom Tanzania zinazoongoza utendaji wa kampuni na zinawiana na miongozo ya Mamlaka ya Soko la Mitaji na Dhamana kuhusu taratibu za usimamizi wa shirika unaofanywa na kampuni za umma zilizoorodheshwa nchini Tanzania.

Maadili ya viongozi

Bodi inakubali uwajibikaji wa pamoja katika kueleza namna ambavyo maadili na tabia za kimaadili zinapaswa kutekelezwa katika kampuni. Hii ni pamoja na kupanga taratibu za utendaji wa wajumbe wa bodi ili kuhakikisha kuwa wanatenda kwa uadilifu, uzoefu, uwajibikaji, haki na uwazi. Sifa hizi ni kipimo cha maadili kinachozingatiwa katika tamaduni za uendeshaji wa kampuni.

Uongozi na Kamati za Bodi

Bodi

Vodacom Tanzania ina bodi yenye wakurugenzi 12, ambapo kati yao wanne (pamoja na Mwenyekiti) ni wakurugenzi huru wasio watendaji, sita kati yao si watendaji (lakini si huru kwa kuwa wanawakilisha wadau wakuu), na wawili ni wakurugenzi watendaji.

Bodi imeridhika kuwa uwiano wa wataalamu wenye maarifa, ujuzi na uzoefu wa aina mbalimbali ni wa kutosha.

Bodi inaweza kukutana kwa ajili ya kufanya shughuli, kuahirisha na vinginevyo kudhibiti mikutano yake itakavyoona inafaa. Mikutano ya bodi inafanyika mara kwa mara kupitia mkakati, ufanisi wa kiuendeshaji na kifedha, na vilevile usimamizi. Mikutano maalum ya bodi inaweza kufanyika wakati itakapohitajika.

Kamati ya Uteuzi hufanya mapitio ya utaratibu wa mwendelezo wa majukumu ya bodi na kamati zake ili kuhakikisha kuwa zina watu sahihi wenye ujuzi na uzoefu kwa siku zijazo. Mkurugenzi Mtendaji ana wajibu wa kuhakikisha kuwa wajumbe wa kamati ya uongozi wana ujuzi, mamlaka na rasilimali za kutosha kutekeleza mkakati wa kampuni.

Uwajibikaji

Bodi ina wajibu wa kuhakikisha kampuni inakuwa na mafanikio. Kazi yake ni kuongoza na kutoa maamuzi ya busara katika kuielekeza kampuni kufanikisha ukuaji endelevu na kufanya kazi kwa maslahi ya wanahisa.

Muundo ufuatao unaonesha safu ya viongozi wa Vodacom Tanzania tarehe 31 Machi 2023

Bodi

Kamati za Bodi
Kamati ya Ujira
Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji
Kamati ya Uteuzi

Mkurugenzi Mtendaji

Kamati ya Utendaji
Masuala ya Mahusiano na Taasisi ya Vodacom
Fedha
Huduma kwa Wateja
TEHAMA
Kitengo cha Biashara: Wateja wa Biashara
Kitengo cha Biashara – Wateja Binafsi
Rasilimali Watu
Sheria na Udhibiti
Huduma za Digitali
Kitengo cha Biashara: M-Pesa
Dharura na Utekelezaji
Mtandao

Kwa mujibu wa utendaji bora, Mwenyekiti na Mkurugenzi mtendaji wana majukumu tofauti. Mwenyekiti ana wajibu wa kuongoza Bodi, wakati Mkurugenzi Mtendaji anawajibika kusimamia uendeshaji wa kampuni.

Katiba ya Bodi inaeleza wajibu wa Bodi, ambao ni pamoja na:

- Kufanya uteuzi wa Mkurugenzi Mtendaji na Mkurugenzi wa Fedha;
- Kusimamia kwa karibu mwelekeo wa kimkakati wa Vodacom Tanzania;
- Kupitisha miradi mikubwa, ununuzi au mauzo ya vitu;
- Kufanya uamuzi wa busara kuhusu masuala ya biashara ya kampuni, mbali na menejimenti;
- Kuhakikisha kuwa miundo, sera na taratibu stahiki zinakuwepo;
- Kuhakikisha udhibiti wa ndani wa kampuni unakuwa na mafanikio;
- Kupitia na kutathmini dharura za kampuni;
- Kupitisha bajeti ya mwaka na mpango wa utekelezaji;
- Kupitisha matokeo ya pamoja ya fedha ya mwaka na ya muda na vilevile mawasiliano kwenda kwa wadau;
- Kupitisha muundo wa uongozi na mpango wa mwendelezo wa uwepo wa viongozi; na
- Usimamizi wa teknolojia ya habari.

Wakurugenzi

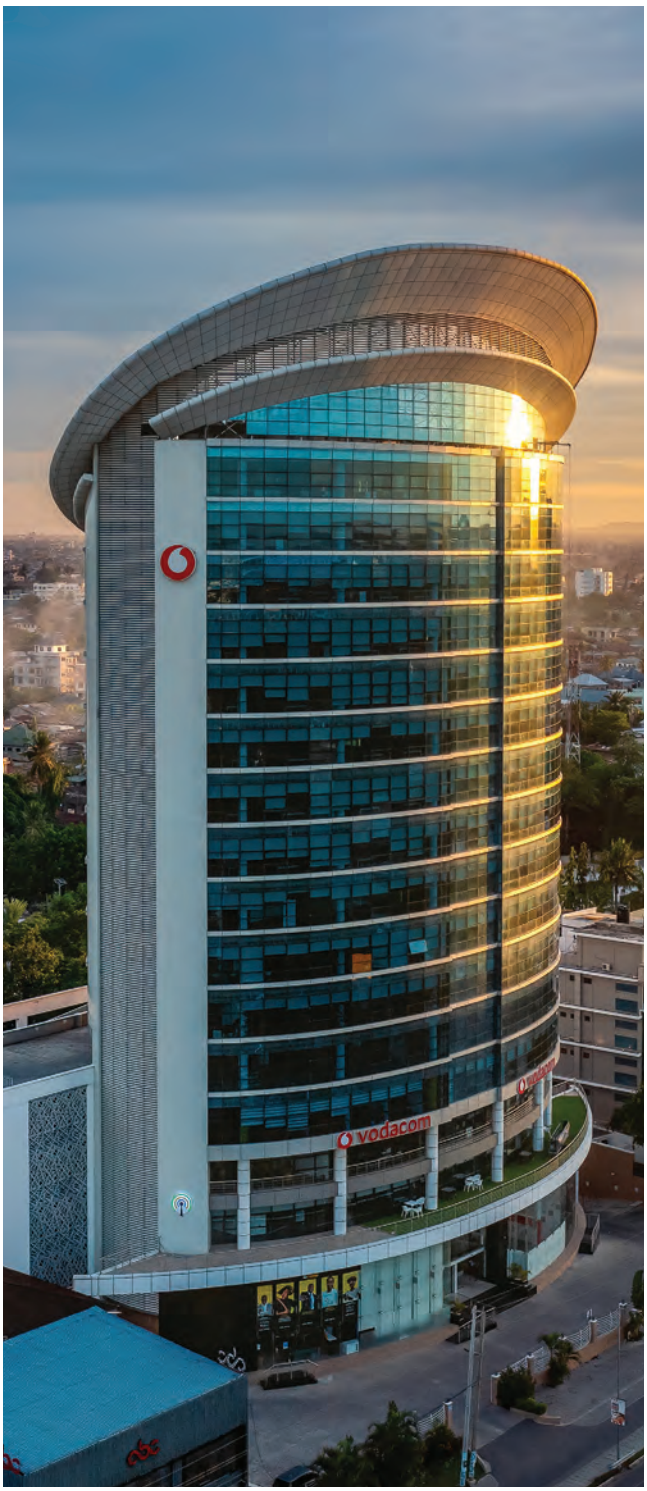
Katiba ya kampuni inaeleza kuwa wakurugenzi wanapaswa kustaafu kwa zamu na wanaweza kuchaguliwa tena baada ya kila miaka mitatu.

Mwenyekiti

Katiba inaitaka Bodi kumchagua Mwenyekiti kila mwaka. Bodi ilimchagua tena Jaji (mstaafu) Thomas B. Mihayo kuwa Mwenyekiti kuanzia Novemba 2022. Bodi imeridhia kwamba Mwenyekiti anaweza kutekeleza majukumu ya nafasi hii ipasavyo. Katika maadhimisho ya kuchaguliwa kwake, Bodi itajadili uteuzi wa kushika nafasi hiyo.

Kupata ushauri huru

Bodi inatambua kuwa inawezekana kukawa na wakati ambapo wakurugenzi wakaona kuwa ni muhimu kupata ushauri huru wa kitaalamu. Kampuni itagharamia huduma hii kwa mujibu wa utaratibu uliopo.



Taarifa ya shughuli za uongozi

Vodacom Tanzania PLC

Mikutano ya Bodi

Jedwali hapo chini linaonesha mahudhurio ya wakurugenzi katika mikutano ya Bodi kwa mwaka huu.

Jina la Mkurugenzi	5 Mei 2022 Maalum	15 Juni 2022	12 Julai 2022 Maalum	25 Agosti 2022	3 Novemba 2022 Maalum	10 Novemba 2022	7 Januari 2023 Maalum	15 Machi 2023
Jaji (Mstaafu) Thomas B Miha-yo (Mwenyekiti)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Margaret Ikongo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Thembeka Semane	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Winifred Ouko	X	X	–	–	–	–	–	–
Bw Dejan Kastelic	✓	✓	–	–	–	–	–	–
Bw Diego Gutierrez	✓	X	✓	✓	X	X	✓	✓
Bw Matimba Mbungela	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bw Nkateko Nyoka	✓	✓	X	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Raisibe Morathi	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	✓
Bw Sitholizwe Mdlalose	✓	✓	X	✓	✓	✓	X	✓
Bi Hilda Bujiku	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bw Sudhersan Ramasamy	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Kanini Mutooni	–	–	–	–	✓	✓	✓	✓
Bw Philip Besiimire	–	–	–	–	✓	✓	✓	✓

Angalizo:
1. Winifred Ouko alijiuzulu kuwa mkurugenzi huru tarehe 11 Mei 2022.
2. Dejan Kastelic alijiuzulu kuwa mkurugenzi asiye mtendaji tarehe 1 Julai 2022.
3. Sitholizwe Mdlalose alijiuzulu kuwa mkurugenzi mtendaji tarehe 1 Julai 2022.
4. Kanini Mutooni aliteuliwa kuwa mkurugenzi huru tarehe 1 Oktoba 2022.
5. Sitholizwe Mdlalose aliteuliwa kuwa mkurugenzi asiye mtendaji tarehe 1 Julai 2022.
6. Philip Besiimire aliteuliwa kuwa mkurugenzi mtendaji tarehe 15 Oktoba 2022.

Mikutano ya Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji

Jedwali hapo chini linaonesha mahudhurio ya wajumbe katika mikutano ya Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji kwa mwaka huo.

Jina la Mjumbe	5 Mei 2022 Maalum	15 Juni 2022	12 Julai 2022 Maalum	25 Agosti 2022	2 Novemba 2022 Maalum	10 Novemba 2022	7 Januari 2023 Maalum	16 Machi 2023
Bi Margaret Ikongo (Mwenyekiti)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Thembeka Semane	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bi Winifred Ouko	✓	–	–	–	–	–	–	–
Bi Kanini Mutooni	–	–	–	–	✓	✓	✓	✓

Angalizo:
1. Winifred Ouko alijiuzulu tarehe 11 Mei 2022.
2. Kanini Mutooni aliteuliwa tarehe 1 Oktoba 2022.

Mikutano ya Kamati ya Ujira

Jedwali lifuatalo linaonesha mahudhurio ya wajumbe katika mikutano ya Kamati ya Ujira mwaka huu.

Jina la Mjumbe	14 Machi 2022	15 Juni 2022	25 Agosti 2022	15 Machi 2023
Bi Winifred Ouko (Mwenyekiti)	✓	–	–	–
Bw Diego Gutierrez	✓	X	✓	✓
Bw Matimba Mbungela	✓	✓	✓	✓
Bi Margaret Ikongo (Kaimu Mwenyekiti)	–	✓	✓	✓

Angalizo:
1. Winifred Ouko alijiuzulu tarehe 11 Mei 2022.
2. Margaret Ikongo aliteuliwa kuwa Kaimu Mwenyekiti mwezi Mei 2022.

Mikutano ya Kamati ya Uteuzi

Jedwali lifuatalo linaonesha mahudhurio ya wajumbe kwenye mikutano ya Kamati ya Uteuzi mwaka huu.

Jina la Mjumbe	14 Machi 2022	8 Novemba 2022	15 Machi 2023
Jaji (mstaafu) Thomas B Mihayo (Mwenyekiti)	✓	✓	✓
Bi Margaret Ikongo		✓	✓
Bi Winifred Ouko	✓	–	–
Bw Matimba Mbungela	✓	✓	✓

Angalizo:
1. Winifred Ouko alijiuzulu tarehe 11 Mei 2022.
2. Margaret Ikongo aliteuliwa kuwa mjumbe mwezi Mei 2022.

M-Pesa Limited

Mikutano ya Bodi ya M-Pesa Limited

Jedwali lifuatalo linaonesha mahudhurio ya wakurugenzi kwenye mikutano ya Bodi ya M-Pesa Limited mwaka huu.

Jina la Mkurugenzi	13 Juni 2022	24 Agosti 2022	9 Novemba 2022	15 Machi 2023
Bw Sitoyo Lopokoiyit (Mwenyekiti)	✓	✓	✓	X
Bw Christopher Williamson	✓	✓	X	✓
Bw Olaf Mumburi	✓	✓	✓	✓
Bw Epimack Mbeteni	✓	✓	✓	✓
Bi Hilda Bujiku	✓	X	✓	✓
Bw Sitholizwe Mdlalose	✓	–	–	–
Bw Philip Besiimire	–	–	–	✓

Angalizo:
1. Sitholizwe Mdlalose alijiuzulu tarehe 1 Julai 2022.
2. Philip Besiimire aliteuliwa tarehe 11 Novemba 2022.

Mikutano ya Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji

Jedwali lifuatalo linaonesha mahudhurio ya wajumbe kwenye mikutano ya Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji ya M-Pesa Limited mwaka huu.

Jina la Mjumbe	13 Juni 2022	24 Agosti 2022	9 Novemba 2022	15 Machi 2023
Bw Christopher Williamson (Chairman)	✓	✓	X	✓
Bw Olaf Mumburi	✓	✓	✓	✓
Bw Hilda Bujiku	✓	X	✓	✓

Taarifa ya masuala ya ujira 2023

Barua kutoka kwa Kaimu Mwenyekiti wa Kamati ya Ujira

Wapendwa Wanahisa pamoja na wadau wetu

Ninayo furaha, kwa niaba ya Bodi kuwasilisha taarifa ya Kamati ya Ujira ya Vodacom Tanzania kwa mwaka 2023. Taarifa hii inatoa mapitio mafupi ya falsafa yetu ya malipo na sera yetu inayohusu wakurugenzi watendaji na wasio watendaji, na kwa kifupi inaeleza namna sera ilivyotekelezwa katika kipindi cha mwaka.

Margaret Ikongo
Kaimu Mwenyekiti wa Kamati ya Ujira

Kazi yetu kama Kamati ya Ujira ni kusaidia na kuishauri Bodi kuhusu masuala yanayohusiana na ujira wa wakurugenzi watendaji. Na pia, kuhakikisha Kampuni inatoa ujira ulio sawa na stahiki ambao utavutia, kubakiza na kutoa motisha kwa watendaji wenye uwezo wa hali ya juu, waliopewa jukumu la kuongeza thamani ya wanahisa kwa kutekeleza malengo ya kimkakati ya Kampuni. Tunaendelea kutathmini sera zetu za ujira na kuhakikisha tunatekeleza kwa mujibu wa sheria na miongozo iliyotolewa na Mamlaka ya Soko la Mitaji na Dhamana ('CMSA') pamoja na kukidhi matakwa ya wanahisa.

Tukiangalia shughuli za kamati kwa mwaka uliopita, huu umekua mwaka mzuri ambao tulifikia karibu malengo yetu yote. Tumepata mafanikio mazuri katika lengo letu la kujenga ari chanya ya timu baada ya Kampuni kuweza kudumisha nafasi yake ya juu katika kundi la makampuni ya Vodafone kwenye vigezo muhimu vya ushirikishwaji wa wafanyakazi wetu. Mwaka huu pia, tumepiga hatua nzuri katika kukuza usawa wa kijinsia, maandalizi bora ya viongozi wa siku za usoni na kubadilisha shughuli zetu mbalimbali za ndani kufanyika kidigitali. Kipekee ningependa pia kugusia utendaji bora wa usalama wa Kampuni uliopelekea kufikia mwaka wa kumi na moja bila vifo vitokanavyo na utendaji kazi. Inapendeza kuona kwamba juhudi zetu zimetambuliwa na wadau wa nje, na kupelekea Kampuni kupokea tuzo nyingi ikiwemo cheti cha Mwajiri Bora kwa mwaka wa sita mfululizo.

Katika siku za usoni, tunatambua kazi iliyopo katika kulinda talanta muhimu za watendaji wetu kutokana na ushindani katika ujuzi wa kiufundi na kiuongozi, hasa kutoka kwa mabenki na kampuni chipukizi ambazo zimekua zikiajiri sana wajuzi hao kutoka sekta yetu. Hata hivyo, nina imani kuwa tuna mifumo na timu ya uongozi thabiti ambayo itahakikisha kuwa tunaendelea kuvutia, kuendeleza na kuhifadhi vipaji vya hali ya juu. Mkurugenzi wetu mpya, Philip Besiimire ameleta shauku, nguvu na ari ya kujenga timu kama mtangulizi wake, na tayari tunaona manufaa ya mtazamo huu. Jambo hili linatuweka sisi sote katika nafasi nzuri kwa siku zijazo.

Kamati imezingatia taratibu za utoaji wa taarifa kwa mujibu wa matakwa ya sheria ya Soko la Mitaji na Dhamana ya mwaka 1994, na imeridhika kuwa taarifa hii imekidhi miongozo ya uendeshaji wa kampuni za umma zilizoorodheshwa kwenye soko la hisa nchini, sambamba na kuwa makini katika utoaji wa taarifa nyeti za kiushindani.

Ninapenda kutoa shukrani kwa wajumbe wenzangu wa kamati kwa kuendelea kuniunga mkono mwaka huu.

Mkatbungu

Margaret Ikongo
Kaimu Mwenyekiti wa Kamati ya Ujira
13 Julai 2023

Kulingana na miongozo ya Mamlaka ya Soko la Mitaji na Dhamana kuhusu taratibu za usimamzi wa makampuni ya umma yaliyoorodheshwa nchini Tanzania, taarifa hii inaeleza sera za Vodacom Tanzania za ujira kwa wakurugenzi watendaji na wakurugenzi wasio watendaji hususan kiasi na aina za ujira kwa wakurugenzi ikiwa ni pamoja na wakurugenzi wasio watendaji kwa pamoja.

Falsafa, sera na mfumo wetu wa ujira kwa mwaka huu kwa wakurugenzi watendaji. Lengo letu ni kuwavutia, kuwawezesha kubaki na kuwapatia motisha watendaji wenye uwezo wa hali ya juu, sambamba na kulinganisha ujira wao na maslahi ya wanahisa na taratibu bora za utekelezaji.

Utaratibu wetu wa stahiki za ajira ni mpana, wenye ulinganifu kwenye vipengele vifuatavyo:

- Ujira wa uhakika (GP);
- Motisha ya muda mfupi (STIP);
- Motisha ya muda mrefu (LTIP);
- Programu mbalimbali za utambuzi;
- Fursa mbalimbali za kujifunza na kujiendeleza;
- Mazingira ya kazi yanayovutia; na
- Programu nzuri ya ustawi wa wafanyakazi.

Viongozi watendaji wanafuata falsafa ya 'Jumla ya gharama kwa kampuni', ambayo tunairejelea kama ujira uhakika (GP). Michango katika huduma za tiba, fedha za ustaafu na mafao ya bima yamejumuishwa katika GP.

Vipengele hivyo hapo juu vinaendana na kuimarishwa kwa utaratibu wetu wa kutathmini utendaji kazi na kuendeleza vipaji. Sera yetu ni kuwapa marupurupu viongozi wetu watendaji kutokana na michango yao katika ufanisi wetu kimkakati, kifedha na kiutendaji. Ili kuwa muajiri anayeheshimika katika sekta yetu tunahitaji kuvutia, kuendeleza na kubakiza vipaji bora na rasilimali ya wataalamu wa ndani na kimataifa.

Kila mwaka tunalinganisha viwango na kuongeza malipo katika GP kulingana na soko, ufanisi binafsi na uwezo. Tathmini ya ufanisi binafsi na uwezo wa kiutendaji hubainishwa kupitia utaratibu wetu wa kupima utendaji na uwezo wa kiutendaji wa wafanyakazi wetu. Matokeo ya utaratibu huu, huchangia katika uamuzi wa mabadiliko ya motisha ya muda mfupi na muda mrefu.

Motisha yetu ya muda mfupi inayolipwa kama bonasi ya fedha taslimu hutokana na kufikia malengo kwenye utendaji wa masuala ya fedha, mikakati, uendeshaji wa vitengo na malengo binafsi ambayo kila mtendaji amepewa. Kiasi kilichopo kwa ajili ya motisha ya muda mfupi kinatokana na utendaji kwenye masuala ya fedha kadiri ya malengo yaliyowekwa na kukubaliwa.

Viongozi watendaji ambao wametumwa kufanya kazi Vodacom Tanzania kutoka Vodacom Group Limited, hulipwa motisha ya muda mrefu kwa mujibu wa taratibu za Vodacom Group Limited, ambapo hupewa umiliki wa hisa na mwajiri wao. Hii huchochea utendaji unaoakisi umiliki na uaminifu, na huchangia katika lengo la Vodacom la kuwabakiza watendaji hodari. Mfumo huo ni mfumo kamili wa umiliki, na matokeo yake wahusika hupata gawio kutoka siku walipopewa hisa japokuwa thamani ya hisa inaweza tu kupatikana baada ya miaka mitatu na ni kwa kulingana na kiwango ambacho masharti ya kupewa hisa hizo yametimizwa.

Taarifa za ujira wa wakurugenzi watendaji na wasio watendaji

Ujira wa wakurugenzi watendaji – Malipo ya Uhakika

Ujira wa wakurugenzi watendaji ulifanyiwa mapitio kwa kuzingatia ulinganishi na ujira wa watendaji wengine katika soko, na pia athari za kushindwa kuwabakiza watendaji muhimu katika menejimenti.

Kwa kuzingatia utaratibu/sera ya ujira, taarifa iliyo kwenye toleo hili ni kwa wakurugenzi waliostahili, ambapo maamuzi yote yanayohusu ujira yamefanyika kwa kuzingatia utaratibu wa ujira na kuidhinishwa na wanahisa. Kama ilivyo kwa mwaka uliotangulia, hakuna mabadiliko yaliyofanywa katika utekelezaji wa sera/utaratibu wa ujira katika mwaka huu.

Taarifa za ujira wa wakurugenzi watendaji na wasio watendaji zimetolewa kwa muhtasari katika jedwali hapo chini na pia zimewasilishwa katika Maelezo 35 katika taarifa za pamoja za fedha na taarifa binafsi za fedha za kampuni (nakala ya kiingereza) yaliyopo katika ukurasa wa 129.

Wakurugenzi	Bodi	Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji	Ujira	Uteuzi	Jumla
TB Mihayo	150 000				**150 000**
M Ikongo	30 000	15 000	12 000	3 000	**60 000**
K Mutooni	30 000	8 000			**38 000**
T Semane	30 000	8 000			**38 000**
D Gutierrez[1]	30 000		4 000		**34 000**
M Mbungela[1]	30 000		4 000	3 000	**37 000**
N Nyoka[1]	30 000				**30 000**
S Mdlalose[1]	30 000				**30 000**
S Ramasamy[1]	30 000				**30 000**
R Morathi[1]	30 000				**30 000**
H Bujiku					**–**
P Besiimire					**–**
					477 000

1. Ada za ukurugenzi zinalipwa kwenda 'Vodacom group' na si kwa mkurugenzi binafsi.

Kiasi hiki ni jumla ya ada kwa dola ya Marekani, ikijumuisha kodi zote pamoja na kodi ya zuio, inayolipwa kwa shilingi ya Kitanzania kwa wakurugenzi wazawa, randi ya Afrika Kusini kwa wakurugenzi wakazi wa Afrika Kusini na dola ya Marekani kwa wakurugenzi wengine. Ada hii inalipwa kila robo mwaka kwa mikutano ya kawaida isiyopungua minne kwa mwaka, miku-tano maalum mitatu na Mkutano Mkuu wa Mwaka na wa dharura kama itahitajika. Iwapo mkurugenzi atajiuzulu, malipo yake yatafanyika kulingana na siku alizotumikia hadi kujiuzulu kwake.

Taarifa ya Mkutano Mkuu

Vodacom Tanzania Public Limited Company

(Imesajiliwa katika Jamhuri ya Muungano wa Tanzania)
(Namba ya usajili 38501)
(ISIN: TZ1996102715 Ticker code: VODA)
('Vodacom Tanzania' au 'Kampuni')

Taarifa inatolewa kuwa, mkutano mkuu wa saba wa Kampuni kwa mwaka ulioishia tarehe 31 Machi 2023 utafanyika kwa njia ya kielektroniki siku ya Ijumaa tarehe 22 Septemba 2023 kuanzia saa nne asubuhi. Mkutano huu utajadili yafuatayo:

1. Kuthibitisha kumbukumbu

Kuthibitisha kumbukumbu za mkutano mkuu wa sita uliofanyika tarehe 22 Septemba 2022.

Azimio la kawaida namba 1

"ILIAMULIWA KUWA kumbukumbu za mkutano mkuu wa sita uliofanyika tarehe 22 Septemba 2022 zimethibitishwa."

Nakala za kumbukumbu zinapatikana kwenye tovuti ya Kampuni **www.vodacom.co.tz/investors**

2. Kupitisha taarifa za fedha za mwaka zilizokaguliwa

Kupokea, kujadili na kupitisha taarifa za fedha zilizokaguliwa kwa mwaka ulioishia tarehe 31 Machi 2023.

Azimio la kawaida namba 2

"ILIAMULIWA KUWA taarifa za fedha zilizokaguliwa za Kampuni, pamoja na ripoti ya wakaguzi huru na ya wakurugenzi kwa mwaka ulioishia tarehe 31 Machi 2023, zimepokelewa na kupitishwa."

Nakala za taarifa za fedha zilizokaguliwa za mwaka ulioishia tarehe 31 Machi 2023 zinapatikana katika tovuti ya Kampuni **www.vodacom.co.tz/investors**

3. Uchaguzi wa wakurugenzi

Kwa kupitia maazimio tofauti:

3.1 Bw Philip Besiimire aliteuliwa kuwa mkurugenzi wa Kampuni kwa mujibu wa ibara ya 86 ya Katiba ya Kampuni, kujaza nafasi iliyojitokeza katika Bodi na kuendelea kutekeleza majukumu ya kiofisi hadi mkutano wa kawaida unaofuata, na hivyo anastahili kuchaguliwa. Wasifu wake upo katika ukurasa wa 39.

3.2 Bw Thomas B Mihayo na Bi Thembeka Semane wanastahili kustaafu katika mkutano huu kwa mujibu wa ibara 104 na 105 za Katiba ya Kampuni. Ibara hizo zinabainsha kuwa licha ya kustaafu, wanaweza kuchaguliwa kwa mara nyingine tena kuwa wakurugenzi. Wasifu wao uko katika ukurasa wa 39.

Azimio la kawaida namba 3

"ILIAMULIWA KUWA Bw Philip Besiimire amechaguliwa kuwa mkurugenzi wa Kampuni."

Azimio la kawaida namba 4

"ILIAMULIWA KUWA Bw Thomas B Mihayo amechaguliwa tena kuwa mkurugenzi huru wa Kampuni."

Azimio la kawaida namba 5

"ILIAMULIWA KUWA Bi Thembeka Semane amechaguliwa tena kuwa mkurugenzi huru wa Kampuni."

4. Uteuzi wa Ernst & Young kuwa wakaguzi huru wa Kampuni

Kuteua kampuni ya Ernst & Young Inc., kama ilivyopendekezwa na Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji, kuwa wakaguzi huru wa Kampuni na kushikilia nafasi hiyo hadi mwisho wa mkutano mkuu ujao wa mwaka.

Azimio la kawaida namba 6

"ILIAMULIWA KUWA Ernst & Young Inc. imeteuliwa kuwa mkaguzi huru wa Kampuni na kushikilia nafasi hiyo hadi mwisho wa mkutano mkuu ujao wa mwaka."

5. Uteuzi wa wajumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji

Kupitia maazimio tofauti na kwa mujibu wa kifungu cha 32(f) cha Katiba ya Kampuni, Bi Margaret Ikongo, Bi Thembeka Semane na Bi Kanini Mutooni wakiwa wajumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji wachaguliwe kuendelea kuwa wajumbe. Wasifu wao uko katika ukurasa wa 39 na 40.

Azimio la kawaida namba 7

"ILIAMULIWA KUWA Bi Margaret Ikongo amechaguliwa kuendelea kuwa mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji."

Azimio la kawaida namba 8

"ILIAMULIWA KUWA Bi Thembeka Semane amechaguliwa kuendelea kuwa mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji."

Azimio la kawaida namba 9

"ILIAMULIWA KUWA Bi Kanini Mutooni amechaguliwa kuendelea kuwa mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji."

6. Gawio

Kuidhinisha gawio la mwisho la Shi 9.95 kwa kila hisa kwa mwaka wa fedha ulioishia tarehe 31 Machi 2023 kama ilivyopendekezwa na wakurugenzi. Gawio litalipwa kabla au Jumatatu ya tarehe 16 Oktoba 2023 kwa wanahisa waliosajiliwa kwenye kitabu cha usajili baada ya kufunga biashara ya hisa tarehe 14 Agosti 2023.

Azimio la kawaida namba 10

"ILIAMULIWA KUWA gawio la Shi 9.95 kwa hisa ya kawaida kwa mwaka wa fedha ulioishia tarehe 31 Machi 2023 limeidhinishwa."

7. Ada ya wakurugenzi

Kuidhinisha ada ya wakurugenzi wasio watendaji ya dola za Kimarekani 477 000 hadi hitimisho la mkutano mkuu ujao wa mwaka, ili kuiwezesha Kampuni kuwavutia watu wenye uwezo, ujuzi na uzoefu unaotakiwa ili kutoa mchango unaofaa kwa Kampuni. Hakuna mapendekezo ya mabadiliko ya ada.

Azimio la kawaida namba 11

"ILIAMULIWA KUWA kiwango cha ada ya mwaka ya wakurugenzi wasio watendaji cha dola za Kimarekani 477 000 kimeidhinishwa kwa mchanganuo ufuatao:

	Pendekezo la ada Dola ya Marekani[1]	Ada ya sasa Dola ya Marekani
Mwenyekiti wa Bodi	150 000	**150 000**
Mjumbe wa Bodi	30 000	**30 000**
Mwenyekiti wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji	15 000	**15 000**
Mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji	8 000	**8 000**
Mwenyekiti wa Kamati ya Ujira	12 000	**12 000**
Mjumbe wa Kamati ya Ujira	4 000	**4 000**
Mjumbe wa Kamati ya Uteuzi	3 000	**3 000**

1. Ada hii inajumuisha kodi zote ikijumuisha kodi ya zuio, inayolipwa kwa shilingi ya Kitanzania kwa wakurugenzi wazawa, randi ya Afrika Kusini kwa wakurugenzi wa Afrika Kusini na dola ya Marekani kwa wakurugenzi wengine. Ada hii inalipwa kila robo mwaka (kwa mikupuo minne) kwa mikutano ya kawaida isiyopungua minne kwa mwaka, mikutano maalum mitatu na Mkutano Mkuu wa Mwaka na wa dharura kama itahitajika.

8. Ajenda Maalum

8.1 Utwaaji wa kampuni ya Smile Communications Tanzania Limited

Kuidhinisha utwaaji wa asilimia 100 za hisa za kampuni ya Smile Communications Tanzania Limited, iwapo utaridhiwa na Tume ya Ushindani pamoja na Mamlaka ya Mawasiliano Tanzania; pasipo pingamizi kutoka kwa Mamlaka ya Mitaji na Dhamana na Soko la Hisa la Dar es Salaam, na kwa masharti yatakayokubalika na pande husika.

Azimio maalum namba 1

"ILIAMULIWA KUWA, utwaaji wa asilimia 100 za hisa za kampuni ya Smile Communications Tanzania Limited umeridhiwa".

8.2 Uwekezaji kwa ubia

Kuridhia uwekezaji kwa ubia katika kujenga mkongo wa mawasiliano na kutoa huduma husika, pamoja na kuchochea ujenzi wa minara ya mawasiliano vijijini ili kukuza mtandao wa huduma ya mawasiliano na uwekezaji wenye tija nchini.

Azimio maalum namba 2

"ILIAMULIWA KUWA uwekezaji kwa ubia kwa lengo la kujenga mkongo wa mawasiliano na kutoa huduma husika umeridhiwa".

Azimio maalum namba 3

"ILIAMULIWA KUWA uwekezaji kwa ubia kwa lengo la kuchochea ujenzi wa minara ya mawasiliano vijijini na kutoa huduma husika umeridhiwa".

Wasifu wa wakurugenzi wanaochaguliwa

Mwenyekiti wa Bodi
Mwenyekiti wa Kamati ya Uteuzi

Shahada ya Sheria (LL.B), Chuo Kikuu cha Dar es Salaam, Tanzania.
Msuluhishi na Mtaalamu wa Sheria.

Jaji Mihayo aliteuliwa kuwa mkurugenzi huru wa Vodacom Tanzania mwezi Novemba 2020. Pia ni Raisi wa Umoja wa Majaji Wastaafu Tanzania. Jaji Mihayo ni Kamishna wa Tume ya Taifa ya Uchaguzi, pia ni Wakili wa Mahakama Kuu na Mahakama za chini yake. Ana uzoefu wa zaidi ya miaka 35 wa kufanya kazi katika mahakama mbalimbali nchini Tanzania. Aliwahi kuhudumu kama Wakili Mkuu wa Shirika la Sheria Tanzania na kisha kuwa Msajili wa Mahakama ya Urejeshaji Mikopo (LART) na baadaye kuwa Jaji wa Mahakama Kuu ya Tanzania kwa miaka saba. Jaji Mihayo aliwahi kuwa Mwenyekiti wa Bodi ya Wakurugenzi ya Bodi ya Utalii Tanzania. Pia, aliwahi kuwa Mjumbe wa Bodi ya Mamlaka ya Udhibiti wa Manunuzi ya Umma na Rais wa Baraza la Habari Tanzania. Baada ya hapo, aliwahi kuwa Mjumbe wa Baraza la Chama cha Wanasheria Tanganyika (TLS) na alikuwa Rais wa Baraza hilo kwa vipindi viwili vya mwaka mmoja kila kimoja.

Thomas B Mihayo (76)

Mkurugenzi mtendaji – Vodacom Tanzania
Mjumbe wa Kamati ya Uongozi ya Vodacom Tanzania

Shahada ya Uzamili katika Usimamizi wa Biashara, Shule ya Biashara ya Uholanzi (BSN), Uholanzi
Shahada ya Sanaa katika Sayansi Jamii, Chuo Kikuu cha Makerere, Kampala, Uganda

Philip aliteuliwa kuwa Mkurugenzi Mkuu wa Vodacom Tanzania PLC tarehe 15 Oktoba 2022. Alijiunga na Vodacom kutoka MTN Afrika Kusini ambako alikuwa Afisa Mkuu Kikanda wa Mauzo na Usambazaji tangu 2019. Alihudumu kwenye nafasi mbalimbali za juu MTN ikiwa ni pamoja na Afisa Mkuu Kikanda nchini Afrika Kusini, Mkurugenzi Mtendaji wa Sudani Kusini, Afisa Mkuu wa Masoko nchini Zambia na Afisa Mkuu wa Masoko na Kaimu Mkurugenzi Mtendaji nchini Swaziland. Ana uzoefu wa zaidi ya miaka 15 katika uongozi na utekelezaji wa mikakati ya kibiashara (masoko, wateja binafsi, wateja wa kibiashara na huduma za kifedha za simu), akifanya kazi na moja ya kampuni kubwa za mawasiliano barani Afrika.

Philip Besiimire (47)

Mkurugenzi huru
Mwenyekiti wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji na anatambuliwa kuwa mtaalamu wa fedha kwa madhumuni ya kamati hii

Shahada ya Uzamili katika Usimamizi wa Biashara, Chuo Kikuu Huria, Tanzania.
Cheti cha Kimataifa cha Usimamizi wa Viashiria Hatarishi, Taasisi ya Usimamizi wa Viashiria Hatarishi, Uingereza.
Diploma ya Kimataifa ya Usimamizi wa Viashiria Hatarishi na Mjumbe Mhitimu wa Taasisi ya Usimamizi wa Viashiria Hatarishi, Uingereza.
Mwanachama katika Taasisi ya masuala ya Bima, Uingereza.

Margaret Margaret aliteuliwa kuwa mkurugenzi huru wa Vodacom Tanzania mwezi Novemba 2017. Pia ni mjumbe wa bodi ya wakurugenzi ya Actuarial and Risk Consulting na Metrolife and Meticulus Insurance. Kabla ya hapo, Margaret alikaa kwenye Bodi ya benki ya NMB na AAR Insurance Tanzania, pamoja na Bodi ya Wadhamini wa Mfuko wa Taifa wa Hifadhi ya Jamii (NSSF). Margaret ana uzoefu mkubwa katika masuala ya fedha na utawala bora akiwa ameupata kutokana na kufanya kazi katika sekta ya bima ambapo alikuwa Mkurugenzi Mtendaji wa Shirika la Bima la Taifa kwa kupindi cha miaka kumi. Margaret pia alikuwa mshauri wa Kamishna wa Mamlaka ya Udhibiti wa Bima Tanzania pamoja na Kaimu Mkuu wa Kurugenzi ya Ufundi.

Margaret Ikongo (66)

Mkurugenzi huru
Mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji na anatambuliwa kuwa mtaalamu wa fedha kwa madhumuni ya kamati hii

Shahada ya Uzamili katika Usimamizi wa Biashara, Chuo Kikuu cha Monash
Stashahada ya Juu katika Usimamizi wa Biashara, Chuo Kikuu cha Biashara cha Pretoria Gordon
Shahada ya Biashara katika Uhasibu; Chuo Kikuu cha Transkei (Chuo Kikuu cha Teknolojia cha Walter Sisulu kwa sasa)
Mwanachama wa Taasisi ya Taaluma ya Benki ya Afrika Kusini.

Thembeka aliteuliwa kuwa mkurugenzi huru wa Vodacom Tanzania mwezi Novemba 2017. Thembeka ana uzoefu katika masuala ya biashara ukihusisha mikakati ya mashirika, utekelezaji wa mifumo ya biashara, miradi yenye thamani kubwa, utekelezaji na ufuatiliaji, utawala bora na vilevile usimamizi wa fedha. Thembeka ni mkurugenzi wa Linea Consulting (Pty) Ltd, mjumbe wa Kamati ya Udhibiti ya ACASA & ATNS, akiripoti kwa Waziri wa Usafirishaji wa Afrika Kusini na pia, ni mjumbe wa Baraza la ICASA. Thembeka anafanya kazi kama mjumbe wa bodi wa Idara ya Makazi EAAB, ambapo ni Mwenyekiti wa Kamati yake ya Fedha na Uwekezaji na pia, ni mjumbe wa Kamati za Ukaguzi na Dharura pamoja na ya Rasilimali watu na Ujira. Pia, Thembeka ni mjumbe wa bodi na mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi na Usimamizi wa Dharura na Kamati ya Ujira ya Mamlaka ya usimamizi wa Mbuga za Wanyama za Afrika Kusini. Vilevile, Thembeka ni mjumbe wa South African Heritage Resource Agency na Kamati ya Uthibiti na Usimamizi wa Utendaji wa Manispaa ya Sol Platje.

Thembeka Semane (47)

Wasifu wa wakurugenzi wanaochaguliwa inaendelea

Mkurugenzi huru
Mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji na anatambuliwa kuwa mtaalamu wa fedha kwa madhumuni ya kamati hii

Elimu ya utekelezaji wa Sera za Kimataifa, Shule ya masuala ya kiserikali ya Harvard
Shahada ya Uzamili katika Usimamizi wa Biashara, Shule ya Biashara Cass ya Chuo Kikuu cha Jiji la London.
Diploma ya masuala ya Dhamana (Uingereza)
Cheti cha Taaluma ya Usimamizi katika Uwekezaji (Uingereza)
Cheti cha Taaluma ya Uhasibu (ACCA), Uingereza
Shahada ya Biashara, Chuo Kikuu cha Kikatoliki, Kenya

Kanini aliteuliwa kuwa mkurugenzi huru wa Vodacom Tanzania mwezi Oktoba 2022. Kanini ni Mkurugenzi Mtendaji wa Draper Richards Kaplan Foundation kwa Afrika. Hivi sasa ni Mkurugenzi Mtendaji wa Draper Richards Kaplan Foundation akisimamia Afrika. Pia ni mjumbe katika Bodi za Financial Sector Deepening Africa (FSDA); MCE Social Capital, the United Nations Capital Development Fund, Africa Enterprise Challenge Fund, Amref Health Innovation na CDC UK PLC. Kabla ya hapo, Kanini alikuwa mjumbe wa Bodi katika benki za uwekezaji huko Uingereza na Marekani ikiwa ni pamoja na Bank of America-Merrill Lynch na Dresdner Kleinwort Benson.

Kanini Mutooni (47)

Tarehe ya kufunga rejesta

Tarehe ya kufungwa rejesta ya wanahisa wa Kampuni kwa madhumuni ya kustahili kuhudhuria, kushiriki na kupiga kura kwenye mkutano mkuu wa mwaka ni Ijumaa 15 Septemba 2023.

Ushiriki kwa njia ya kielektroniki

Mkutano mkuu wa mwaka utafanyika kwa njia ya kielektroniki kama ilivyoainishwa kwenye kifungu 29 na 63 cha Katiba ya Kampuni. Wanahisa waliosajiliwa kwenye rejesta hadi kufikia tarehe ya kufunga rejesta hiyo, watapokea ujumbe mfupi wa maneno wenye taarifa za kuwawezesha kuingia kwenye mkutano huo. Mkutano mkuu wa mwaka utaoneshwa mubashara kupitia kiunga cha wavuti kwenye vifaa janja vilivyounganishwa na intaneti. Kwa taarifa zaidi, tafadhali tembelea tovuti ya Kampuni **https://vodacom.co.tz/investors**

Wanahisa watawajibika kwa gharama za data na mtandao. Kampuni haitawajibika na upotevu wa mawasiliano kutokana na matatizo ya kimtandao/kuishiwa muda wa hewani/kukatika kwa umeme/na matatizo ya kiufundi ya kielektroniki yanayoweza kuathiri ushiriki wa mwanahisa kwenye mkutano mkuu mwaka kwa njia ya mtandao.

Wanahisa wanahimizwa kutuma maswali yatokanayo na maazimio yaliyopo kwenye taarifa hii kabla ya mkutano mkuu kwenda kwenye barua pepe **investorrelations@vodacom.co.tz** kabla ya Jumanne ya tarehe 19 Septemba 2023 saa 4:00 asubuhi. Majibu ya maswali hayo yatatolewa katika mkutano mkuu. Uwasilishaji wa maswali haumzuii mwanahisa kuuliza maswali siku ya mkutano mkuu.

Mahudhurio

Wanaostahili kuhudhuria, kuzungumza na kupiga kura kwenye mkutano mkuu wa mwaka ni wanahisa tu.

Wanahisa wanaweza kuteua wawakilishi kuhudhuria, kutoa maoni na kupiga kura kwa niaba yao. Mwakilishi si lazima awe mwanahisa wa Kampuni. Fomu ya uwakilishi iliyojazwa, inayopatikana kwenye tovuti ya Kampuni, pamoja na risiti ya uwekezaji ya DSE ya mwanahisa, kitambulisho cha taifa/kura/leseni ya udereva na taarifa za mawasiliano vitumwe kwa barua pepe kwenda **investorrelations@vodacom.co.tz** au viwasilishwe kwa Katibu wa Kampuni, ghorofa ya 7, Vodacom Tower, Ursino Estate, Kiwanja namba 23, Barabara ya Bagamoyo, Dar es Salaam, Tanzania kabla ya saa 4:00 asubuhi Jumanne ya tarehe 19 Septemba 2023. Kujazwa kwa fomu ya mwakilishi hakumzuii mwanahisa yeyote kuhudhuria mkutano mkuu wa mwaka.

Upigaji kura utaendeshwa kulingana na Katiba na kanuni za Kampuni. Maazimio ya kawaida yatakayopitishwa katika mkutano mkuu huu yatapaswa kuungwa mkono na zaidi ya 50% ya kura za wanahisa. Azimio maalum litapaswa kuungwa mkono na angalau 75% ya kura za wanahisa.

Wanahisa wenye hisa zisizo kwa majina yao lazima wawapatie watunzaji au wawakilishi wao maelekezo ya kupiga kura katika mkutano mkuu wa mwaka. Kama mtunzaji au mwakilishi wako hatapokea maelekezo kutoka kwako, kama itakavyokuwa, itabidi kufanya maamuzi kulingana na mamlaka uliyoyatoa kwake.

Wanahisa wanahimizwa kuendelea kufuatilia tovuti ya Kampuni ili kupata taarifa zaidi zinazohusiana na mkutano mkuu wa mwaka.

Imeidhinishwa na Bodi.

Caroline M Mduma
Katibu wa Kampuni

31 Agosti 2023

Fomu ya Mwakilishi

Vodacom Tanzania Public Limited Company
(Imesajiliwa ndani ya Jamhuri ya Muungano wa Tanzania)
(Namba ya Usajili 38501)
(ISIN: TZ1996102715 Ticker code: VODA)
("Vodacom" au "Kampuni")

Kifungu A – Ijazwe na wanahisa wote

Jina Kamili

Namba ya hati ya hisa (CDS A/c No)

Idadi ya hisa mwanahisa anazomiliki

Kifungu B – Ijazwe na wanahisa watakaoteuwa wawakilishi (na si Mwenyekiti) kuhudhuria mkutano kwa niaba yao

Mimi(Sisi), mwenye/wenye hati ya hisa zenye idadi ya hisa za kampuni kwa mujibu wa kifungu A, namteua/tunamteua (angalia maelekezo namba 1&2)

au akishindwa yeye,

au akishindwa yeye,

Mwenyekiti wa mkutano mkuu wa mwaka kuwa mwakilishi wangu/wetu kuhudhuria, kushiriki mijadala na kupiga kura kwa niaba yangu/yetu katika mkutano mkuu wa mwaka wa sita utakaofanyika kwa nji ya kielektroniki siku ya Ijumaa, tarehe 22 Septemba 2023 kwa lengo la kutoa maamuzi na kupitisha maazimio ya kawaida, kupiga kura ya kuafiki au kutokuafiki au kutoshiriki kwenye upigaji kura kulingana na hisa zilizoandikishwa kwa jina langu/letu.

Kifungu C – Ijazwe na wanahisa wote

Weka alama x kwenye kisanduku kulingana na matakwa yako.

Vinginevyo mwakilishi wako atapiga kura atakavyoona inafaa.

		Naafiki	Siafiki	Sishiriki
1	**Azimio ka kawaida namba 1** Kuthibitisha kumbukumbu za mkutano mkuu wa mwaka uliofanyika tarehe 22 September 2022			
2.	**Azimio ka kawaida namba 2** Kupitisha taarifa za fedha kwa mwaka ulioishia tarehe 31 Machi 2023			
3.	**Azimio ka kawaida namba 3** Kumchagua Philip Besiimire kuwa mkurugenzi mtendaji			
4.	**Azimio ka kawaida namba 4** Kumchagua tena Thomas B Mihayo kuwa mkurugenzi huru			
5.	**Azimio ka kawaida namba 5** Kumchagua tena Thembeka Semane kuwa mkurugenzi huru			
6.	**Azimio ka kawaida namba 6** Kuchagua Ernst & Young Inc. kuwa wakaguzi wa Kampuni kwa mwaka unaoishia Machi 2024			
7.	**Azimio ka kawaida namba 7** Kumchagua tena Margaret Ikongo kuendelea kuwa mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji			
8.	**Azimio ka kawaida namba 8** Kumchagua tena Thembeka Semane kuendelea kuwa mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji			
9.	**Azimio ka kawaida namba 9** Kumchagua tena Kanini Mutooni kuendelea kuwa mjumbe wa Kamati ya Ukaguzi, Dharura na Utekelezaji			
10.	**Azimio ka kawaida namba 10** Kuidhinisha gawio la Shi 9.95 kwa hisa kwa mwaka ulioishia terehe 31 Machi 2023			
11.	**Azimio ka kawaida namba 11** Kuidhinisha ada ya mwaka ya wakurugenzi wasio watendaji ya dola za Kimarekani 477 000 kwa mwaka			
12.	**Azimio maalum namba 1** Kuidhinisha utwaaji wa asilimia 100 za hisa za kampuni ya Smile Communications Tanzania Limited			
13.	**Azimio maalum namba 2** Kuidhinisha uwekezaji kwa ubia kwa lengo la kujenga mkongo wa mawasiliano na kutoa huduma husika			
14.	**Azimio maalum namba 3** Kuidhinisha uwekezaji kwa ubia kwa lengo la kuchochea ujenzi wa minara ya mawasiliano vijijini na kutoa huduma husika			

Imetiwa sahihi tarehe mwezi Septemba 2023

Sahihi: Sahihi:

Fomu ya mwakilishi iliyojazwa iwasilishwe kwa Katibu wa Kampuni ya Vodacom Tanzania PLC kabla saa 4 asubuhi, Jumanne tarehe 19 Septemba 2023.

Maelekezo ya fomu ya mwakilishi

1. Mwanahisa anayepaswa kuhudhuria katika mkutano mkuu anaweza kuteua mwakilishi wake kuhudhuria, kutoa maoni na kupiga kura kwa niaba yake. Mwakilishi sio lazima awe mwanahisa wa kampuni. Kwa makampuni, fomu ya mwakilishi ijazwe na afisa mwenye mamlaka na iwekwe muhuri wa Kampuni husika.

2. Weka alama 'X' kwenye eneo la kujaza kwenye fomu kulingana na kura unayotaka kupiga katika agenda husika. Iwapo utapenda kupiga kura kwa hisa pungufu ya hisa unazomiliki, onyesha idadi ya hisa pungufu ambazo ungependa zipige kura. Iwapo maelekezo haya hayatazingatiwa, mwakilishi atapiga kura atakavyoona inafaa.

3. Mwanahisa anaweza kuweka jina la mwakilishi/wawakilishi wake kwenye sehemu iliyoonyeshwa kwenye hii fomu bila kufuta kipengele cha kuwakilishwa na "Mwenyekiti wa Mkutano Mkuu wa mwaka" kilichopo chini ya sehemu ya kuandika majina ya wawakilishi. Mwanahisa atapaswa kuweka sahihi yake iwapo atafuta kipengele hicho. Mwakilishi ambaye jina lake limejazwa likiwa la kwanza kwenye fomu ya uwakilishi akihudhuria mkutano mkuu ndiye atahusika kufanya maamuzi.

4. Fomu za mwakilishi zilizojazwa pamoja na hati ya hisa au risiti ya uwekezaji ya DSE ya mwanahisa, ziwasilishwe kwa Katibu wa Kampuni - ghorofa ya 7, Vodacom Tower, Ursino Estate, Kiwanja na 23, Barabara ya Bagamoyo, Dar es Salaam, Tanzania kabla ya saa 4 asubuhi siku ya Jumanne tarehe 19 Septemba 2023. Aidha, fomu zinaweza kusainiwa kisha kuzituma kwa barua pepe ya **investorrelations@vodacom.co.tz**.

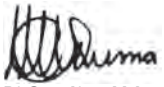
5. Mwanahisa akifanya masahihisho/mabadiliko yoyote kwenye fomu ya mwakilishi, atapaswa kuwekwa sahihi yake pembeni ya masahihisho/mabadiliko hayo.

6. Wenye hisa wenye umri mdogo kisheria wanapaswa kusimamiwa na wazazi/walezi wao ambao watapaswa kuwa na nyaraka za kisheria za kuwathibitisha.

7. Mwenyekiti wa Mkutano Mkuu wa mwaka atakubali fomu ya mwakilishi itakavyokuwa imejazwa tofauti na matakwa haya iwapo ataridhika na namna ambavyo mwanahisa atapenda kupiga kura.

8. Kwa wale wenye hisa za pamoja/vikundi:

   - Yeyote kati yao anaweza kutia sahihi kwenye fomu hii
   - Kura ya mwanahisa mkubwa (ukubwa wa hisa utajulikana kulingana na majina yaliorodheshwa kwenye rejista ya wanahisa wa Kampuni) itakayopigwa na yeye binafsi au kutumia mwakilishi, ndio itakayoruhusiwa kwa niaba ya wanahisa wenzake kwenye kikundi.



Bi Caroline Mduma

Katibu wa Kampuni

Ghorofa ya 7, Vodacom Tower, Ursino Estate,
Kiwanja na 23, Barabara ya Bagamoyo,
P.O. Box 2369,
Dar es Salaam,
Barua pepe: investorrelations@vodacom.co.tz

Taarifa kuhusu umiliki

Jumla ya hisa	# ya hisa	% ya hisa
Vodacom Group Limited	1 680 000 200	75.0%
Mfuko wa Pensheni wa Wafanyakazi wa Serikali (Uwekezaji wa Shirika la Umma SOC Limited, Jamhuri ya Afrika Kusini)	164 503 540	7.3%
Wawekezaji wa Kitaasisi (Afrika Mashariki)	250 752 782	11.2%
Wawekezaji wa Kitaasisi (Sehemu nyingine duniani)	50 122 663	2.2%
Wawekezaji wengine	94 621 115	4.3%
	2 240 000 300	**100.0%**

Umiliki wa hisa kitaasisi	% Umiliki kitaasisi
Tanzania	**47.9%**
PIC	**35.3%**
Uganda	**6.0%**
Wanahisa wengine wa kimataifa	**10.8%**
	100.0%

Taarifa za kampuni

Vodacom Tanzania Public Limited Company

(Imeandikishwa katika Jamhuri ya Muungano wa Tanzania)
Usajili namba: 38501
(ISIN: TZ1996102715 Share Code: VODA)

Wakurugenzi

TB Mihayo (Mwenyekiti)[1]
P Besiimire (Mkurugenzi Mtendaji)[2]
H Bujiku (Mkurugenzi wa Fedha)[1]
S Mdlalose[3]
D Gutierrez[4]
M Ikongo[1]
M Mbungela[5]
N Nyoka[5]
R Morathi[5]
S Ramasamy[6]
T Semane[5]
K Mutooni[7]

[1] Mtanzania. [2] Mganda. [3] Muingereza. [4] Mbolivia.
[5] Mwafrika Kusini. [6] Mhindi. [7] Mkenya

Katibu wa Kampuni

Caroline Mduma
Ghorofa ya 15, Vodacom Tower,
Eneo la Ursino, Kiwanja namba 23, Barabara ya Bagamoyo,
S.L.P 2369, Dar es Salaam, Tanzania

Ofisi iliyosajiliwa

Ghorofa ya 15, Vodacom Tower,
Eneo la Ursino, Kiwanja namba 23, Barabara ya Bagamoyo,
S.L.P 2369, Dar es Salaam, Tanzania

Mkaguzi wa Hesabu za Fedha

Ernst & Young
EY House
Kiwanja namba 162/1, Barabara ya Mzinga
14111 Oysterbay
S.L.P 2475
Dar es Salaam, Tanzania

Watoa huduma za Kibenki

Citibank Tanzania Limited

Citibank House
Kiwanja namba 1962, Barabara ya Toure, Oysterbay
S.L.P 71625
Dar es Salaam, Tanzania

National Bank of Commerce Limited

Barabara ya Sokoine & Mtaa wa Azikiwe
S.L.P 1863
Dar es Salaam, Tanzania

NMB Bank Plc

Mtaa wa Ohio /Barabara ya Ali Hassan Mwinyi
S.L.P 9213
Dar es Salaam, Tanzania

CRDB Bank Plc.

Mtaa wa Azikiwe
S.L.P 268
Dar es Salaam, Tanzania

Standard Chartered Bank Tanzania

Jengo la International House
Mtaa wa Shaaban Robert/Garden Avenue
S.L.P 9011
Dar es Salaam, Tanzania

Washauri wa Mambo ya Kisheria

IMMMA (Advocates)

Kiwanja namba 357, IMMMA House
Barabara ya Umoja wa Mataifa, Upanga
S.L.P 72484
Dar es salaam, Tanzania

Lawhill

14112 Regent Estate Mikocheni
Mtaa wa Historia, Kiwanja namba 311,
Nyumba namba 96
S.L.P 105646
Dar es salaam, Tanzania

Msajili Masuala ya Hisa

CSD & Registry Company Limited
Soko la Hisa la Dar es Salaam
Ghorofa ya 3, Kambarage House
Mtaa wa 6 Ufukoni
S.L.P 70081
Dar es Salaam, Tanzania

Mshauri Mkuu aliyesajiliwa

Orbit Securities Company Limited

Mawasiliano ya nje

Zuweina Farah

Mahusiano na Wawekezaji

Albert Maneno, Neema Munuo
investorrelations@vodacom.co.tz
www.vodacom.co.tz/investors

Dai la haki

Taarifa zisizofuata Kanuni za Kimataifa za Uwasilishaji wa Taarifa za Fedha ('IFRS')

Taarifa hii ina baadhi ya hatua zisizofuata Kanuni za Kimataifa za Uwasilishaji wa Taarifa za Fedha ambazo hazijapitiwa au kuripotiwa na wakaguzi wa Kundi la Kampuni za Vodacom ('Kundi'). Menejimenti ya Kundi inaamini hatua hizi zinatoa taarifa muhimu za ziada kwa kuelewa ufanisi wa Kundi la Vodacom au biashara za Kundi la Vodacom kwa sababu zinaeleza hatua zilizotumiwa na Kundi la Vodacom kutathimini ufanisi. Hata hivyo, taarifa hizi za ziada zilizowasilishwa hazikufasiliwa kwa njia inayofanana na kampuni zote, ikiwa ni pamoja na zile zilizo katika tasnia ya Kundi la Vodacom. Hivyo, inawezekana haiwezi kulinganishwa na hatua zinazofanana na kutolewa taarifa na kampuni nyingine. Kwa kuongezea, ingawa hatua hizi ni muhimu katika usimamizi wa biashara, hazipaswi kuangaliwa kipwekepweke au kama mbadala, badala yake ziwe kama kijalizo, katika hatua za Kanuni za Kimataifa za Uwasilishaji wa Taarifa za Fedha. Rejea katika sehemu ya 'Ufanisi wetu' ya taarifa hii kwa maelezo yanayohusiana na mapato ya huduma, EBIT na mapato kwa kila hisa.

Alama za Biashara

Vodafone, logo ya Vodafone, M-Pesa, Vodacom, Wakulima Walioungunganishwa na Vodafone Supernet ni alama za biashara za Vodafone Group Plc (au ina program zinazosubiria). M-Fundi, M-Shamba, M-Pawa na Vodacom Faraja ni alama za biashara za Vodacom Tanzania Public Limited Company (au ina program zinazosubiria). Bidhaa zingine na majina ya kampuni yaliyotajwa hapa yanaweza kuwa alama za biashara za wamiliki wao husika.

Matamko ya Matarajio

Taarifa hii, ambayo inajumuisha matokeo ya Kundi la makampuni kwa mwaka unaoishia tarehe 31 Machi 2023, ina 'matamko ya matumaini', ambayo hayajapitiwa au kuripotiwa na wakaguzi wa Kundi, kuhusiana na hali ya kifedha ya Kundi, matokeo ya uendeshaji na biashara na taarifa zinazohusiana na mipango na malengo ya Kundi la Vodacom. Hasa, matamko hayo ya kuangalia mbele yanajumuisha matamko yanayohusiana na: ufanisi wa baadaye wa Kundi la Vodacom; matumizi ya mtaji siku zijazo, ununuzi, kujitoa, gharama, mapato, masharti ya kifedha, sera ya gawio na maendeleo ya baadaye; mikakati ya biashara na uwekezaji inayohusiana na upanuzi na ukuaji wa Kundi la Vodacom; athari za udhibiti wa biashara za Kundi la Vodacom unaofanywa na serikali katika nchi inapofanya shughuli zake; matarajio ya Kundi la Vodacom kuhusiana na tarehe za uzinduzi na kuanza uuzaji wa bidhaa, huduma au teknolojia; matarajio kuhusu mazingira ya uendeshaji na hali ya soko; ongezeko la wateja na matumizi; na kiwango cha ongezeko la gawio kwa Kundi.

Matamko ya kuangalia mbele wakati mwingine, lakini si wakati wote, hubainishwa kwa matumizi yao ya tarehe katika wakati ujao au Maneno kama 'nita', 'tarajia', 'kusudia', 'ninge', 'weza', 'paswa', 'amini', 'panga' au 'lenga' (pamoja na miundo yao ya ukanushi).

Kwa hali yao, matamko ya kuangalia mbele kwa asili yanatabirika, yanaweza kukisiwa na yanajumuisha hatari na mashaka kwa sababu yanahusiana na matumio na yanategemea mazingira ambayo yanaweza kutokea au yasitokee siku za baadaye. Kuna sababu mbalimbali ambazo zinaweza kusababisha matokeo halisi na maendeleo kutofautiana kabisa kuanzia yale yaliyoelezwa au kumaanishwa na matamko haya ya kuangalia mbele. Sababu hizi ni pamoja na, ingawa haziishii hapo, zifuatazo: mabadiliko katika hali ya kiuchumi au kisiasa katika masoko yanayohudumiwa kwa shughuli za Kundi la Vodacom; ushindani mkubwa kuliko ilivyotarajiwa; gharama kubwa kuliko ilivyotarajiwa au matumizi ya mtaji; ongezeko dogo la wateja kuliko ilivyotarajiwa na kupungua kwa wateja wa kudumu; mabadiliko katika hali ya matumizi ya wateja wapya na waliopo; uwezo wa Kundi kupanua nafasi yake kimawanda au kuongeza muda au kuchukua leseni mpya; uwezo wa Kundi kufanikisha kuokoa gharama; uwezo wa Kundi kutekeleza mkakati wake wa kutumia mkongo; kuanza kutoa bidhaa na huduma mpya; huduma za data (mobile data), upanuzi wa Biashara na mtandao wa 4G, mabadiliko katika viwango vya ubadilishaji wa fedha za kigeni, na vilevile katika viwango vya ubadilishaji wa fedha za kigeni, na vilevile viwango vya riba; uwezo wa Kundi kupata faida kutokana na kuingia katika ubia au kufanya biashara pamoja na kuingia katika kufanya biashara ya huduma na utoaji wa leseni ya chapa; matokeo yasiyofaa kwa Kundi ya kufanya na kuchanganya ununuzi na utupaji; mabadiliko katika mfumo wa kisheria ambapo Kundi huendesha shughuli zake; athari za mashauri ya kisheria na mengineyo; kupoteza wasambazaji au kuvurugika kwa mnyororo wa usambazaji; maendeleo katika hali ya fedha ya Kundi, mapato na fedha zinazosambazwa na mambo mengine ambayo Bodi imezingatia wakati wa kuamua viwango vya magawio; uwezo wa Kundi kuwa na mtaji wa kufanyia kazi na mahitaji mengine; mabadiliko katika viwango vya kodi kisheria au mchanganyiko wa faida; na/au mabadiliko katika sharia ya kodi. Matamko mengine yote yaliyofuata ya kuangalia mbele yawe kwa maandishi au mdomo ambayo ni ya Kampuni, kwa mhusika yeyote wa Kundi au kwa watu wowote wanaofanya kwa niaba yao wanastahili katika wingi wao kwa sababu zinarejelewa hapo juu. Uhakika hauwezi kutolewa kuwa matamko ya kuangalia mbele katika waraka huu yatafikiwa. Kutegemea kufuata sharia na kanuni zinazotumika, Kampuni haikusudii kuboresha matamko haya ya kuangalia mbele na haichukui wajibu wowote wa kufanya hivyo.