

Gudanar da harkokin kasuwanci da Nasibin kasuwanci

Contents

Gudanar da harkokin kasuwanci da Nasibin kasuwanci	1
Yanayin kasuwancin Nijeriya a yau - ma'anar kasuwanci da kalubalen kasuwanci a cikin Nijeriya a yau	2
Ma'anar Kasuwanci da raberaben ta	2
Mallakar Mutum daya	3
Kawance	4
Kamfani	5
Hadin gwiwa	6
Kalubalen kasuwanci a Najeriya	6
Menene Nasibin kasuwancin kuma yaya 'yan kasuwa Nasibi suka banbanta da Sauran	8
Halayen 'yan kasuwa masu nasibi	8
Layu biyu na cin nasara	8
Samun damar kasuwanci a cikin Noma	9
Fa'idodin Kasuwancin Noma	9
Illolin kasuwancin Noma a Najeriya	9
Jerin damar kasuwanci mai matukar riba a cikin Noma	9
Girmama KASUWANJI - Yadda zaka inganta kasuwancin ka	11
Binciken idarajar kasuwancin	11
Haɗin Kasuwanci	11
E-kasuwanci da damar kasuwanci	12
Misalan kasuwancin e-commerce	12
Fara kasuwancin a intanet	12
Misalan shagunan yanar gizo a Najeriya	12
Abubuwan da aka fi sayarwa	13
Babban hanyoyin biya	13
Tushen asusun kasuwanci na yau a Najeriya	13
Shawara don Wakafi	13

Yanayin kasuwancin Nijeriya a yau - ma'anar kasuwanci da kalubalen kasuwanci a cikin Nijeriya a yau

Ma'anar Kasuwanci da raberaben ta

Kamata ya yi kasuwanci ya zama wani abu da muka kirkira don amfanin kanmu da na al'ummar da muke zaune a ciki. Tana da amfani da farko ga mahaliccinta don:

1. Samun riba don yin hidimar samun kudin shiga
2. Don samun ikon rayuwarsa ta tattalin arziki a nan gaba gami da ta zuriyarsa.
3. Don kiyaye matsayin sa na tattalin arziki a cikin al'ummar da yake zaune ciki.

Kasuwancin kuma suna da alfanu ga al'ummar, kamar;

- 1) Tana fitar da kayayyaki da aiyuka wadanda suke biyan bukatun al'umma.
- 2) Yana yin hakan ne cikin riba.
- 3) Ya girma ne dan biyan wasu bukatun al'umma.
- 4) Tana kiyaye lafiya da lafiyar ma'aikatan ta
- 5) Yana kiyaye yanayin da yake aiki a ciki.

Don haka ana iya bayyana ma'anar kasuwanci, bisa la'akari da mahimmiyar makasudinta, azaman jerin ayyukan da aka aiwatar don biyan bukatun al'umma. Ya kamata a gani yana da bambanci da mai shi ko da kuwa bisa makasudin su daban-daban. Domin jaddada wannan kara bari ayi amfani da lamarin Malam Isa mai tebur. Idan ya yanke shawarar kyautar da tebur da abin da ke ciki; wannan baya nufin ya ba da kansa ba. Wannan yanuna a matsayinsa na mai kasuwancin ya bambanta da kasuwancinsa. Wannan bambancin ya fi bayyana a cikin manyan kamfanoni fiye da kananan kamfanoni. Misali, a cikin manyan kamfanoni shi kansa kasuwancin zai biya haraji kuma mai shi ma zai biya nasa harajin lokacin da ya samu kudin shiga koda kuwa daga kasuwancin da yake da shi ne. Yana da mahimmanci fahimtar wannan bambanci tsakanin kasuwanci da masu shi don guje wa manyan matsalolin da zasu iya tasowa.

Ana iya rarraba kasuwanci ta fuska biyu daban-daban, kamar yadda gwamnati ke gani yayin kirkirar manufofi. Na farko ya dogara ne akan mahimmin aikin da kasuwancin ke gudana kuma ta wannan hanyar, ana rarraba kasuwancin cikin masana'antu. Akwai masana'antu guda uku kamar haka.

- A. Masana'antar samarwa (Primary). Waɗannan su ne kasuwancin da ke cikin fitar da albarkatu kai tsaye a cikin sifofinsu na ainahi. Misalan sun hada da Noma, Masunta da kuma Ma'adanai.
- B. Maaikatu/ Masana'antu (Secondary). Waɗannan su ne kasuwancin da ke amfani da albarkatun da masana'antar farko ta fitar don canza su zuwa samfuran da ke sauƙin amfani ko dai kai tsaye ko kuma ta wani kamfani a wannan rukunin don samar da

wasu kaya waɗanda kai tsaye ake amfani da su. Misalan sun hada da Mai Kosai (Restaurants), da kamfanonin Masana'antu.

- C. Masana'antar aiyuka. Waɗannan su ne kasuwancin da ke ba mu gamsuwa daga samar da wasu ayyuka. Misalan sun hada da masu jigilar kaya, Asibitoci, da matsakaita 'yan kasuwa da kananan 'yan kasuwa.

Hanya ta biyu ana iya ganin kasuwanci daga hanyoyin mallakar kasuwancin. Wannan muhimmiyar ka'ida ce da gwamnati ke amfani da ita don kayyade Masana'antu a Nijeriya. Akwai hanyoyi guda huɗu waɗanda za'a iya bi bisa waɗannan ka'idodin kuma suna kamar yadda aka jera a kasa. Zamu tattauna yadda ake kirkirar kowannensu, yadda suke samun kudadensu da fa'idodi da rashin dacewar su.

1. Mallakar Mutum daya
2. Kawance
3. Kamfani
4. Hadin kai.

Mallakar Mutum daya

Wannan shine kasuwancin mutum ɗaya. Hakanan ana kiranta kasuwancin mutum daya. Mai mallakin ne ke gudanar da ayyukanta kodayake galibi tare da taimako daga dangin sa.

SAMUWARTA. Samuwarta shine mafi sauki ga duk tsarin kasuwancin. Babu wasu takamaiman dokoki da za'a bi don fara kasuwanci. Duk abin da ake bukata shine samun abubuwan da ake bukata gami da wurin aiki. Ya kamata mu tuna da kananan hukumomin da ake bukata don kuɗaɗen shiga waɗanda aka tattara don amfani da tashan motoci, kasuwanni da allon talla waɗanda ke gefen titi.

TUSHEN JARI. Tushen tsarin jari-hujja dan kasuwa daya tilo ya samo asali ne daga ajiyar sa ko kuma taimakon dangi ko masu hannu da shuni irin su Tony Elumelu. Bankuna da wuya su ba da sharadi mai kyau ga kebabben mallaka

Amfanuwa

1. Mallakar riba.
2. Saukin Tsarin.
3. Yancin yanke hukunci
4. Mafi karancin takunkumin doka
5. Saukin narkewa
6. Ragin haraji
7. Rashin Amana

Rashin Amfanuwa

1. Ba lyakar bin hakki
2. Rashin yiwuwar iyawa da kwarewa
3. Wahala wajen tara jari
4. Iyakance akan yawan ci gaba
5. Iyakantaccen rayuwar kasuwanci
6. Iyakantacciyar dama ga ma'aikata
7. Wahalar gudanarwa

Kawance

Haɗin gwiwa kasuwanci ne wanda ya hada fiye da mutum ɗaya amma, a cikin Najeriya, bai kamata ya wuce mutane goma ba. Gudanar da kasuwancin galibi ana raba shi tsakanin abokan a cikin kaddarar da aka kaddara. Asali, duk abokan haɗin gwiwa suna ɗaukar alhaki mara iyaka ba tare da la'akari da yawan jarin su ba amma ana iya canjawa, ta hanyar yarjejeniyar abokan, don zama abokin hudda na musamman. Dole ne a sami akalla abokin tarayya mara iyaka a kowane yarjejeniyar haɗin gwiwa. Duk Haɗin gwiwa mai akalla abokin tarayya guda ɗaya wanda ba a iyakance bin hakki akanshi ba ana kiranta kawance abin dogaro.

SAMUWARTA. Babu wata doka wacce ta tanadi hanyar da za'a bi wajen kafa kawance amma yana da kyau a sami rubutacciyar yarjejeniya. Inda aka rubuta yarjejeniyar an ambaci takarda a matsayin aikin haɗin gwiwa. Yawanci ya kunshi abubuwan da zasu iya haifar da sabani a nan gaba, kamar;

- I. Sunan kamfanin
- II. Wuri da nau'in kasuwanci don shiga
- III. Sunan abokan aiki
- IV. Nau'in abokan tarayya
- V. Adadin gudummawar kowane abokin tarayya
- VI. Albashin ma'aikata / abokan aiki
- VII. Yawan cire Kudi da aka yardarwa kowane abokin tarayya
- VIII. Rabon riba / asara
- IX. Hanyar da aka amince da ita don yin lissafi
- X. Hanyar shigar da sabon abokin tarayya, idan an yarda
- XI. Hanyar rushewa, don kayyadaddun yarjejeniyar rayuwa.

Nau'in abokan tarayya

- a. Babban mai hannun jari
- b. Iyakantaccen abin dogaro
- c. Abokin asirin
- d. Abokin shiru
- e. Abokin tarayya Mai bacci.
- f. Abokin tarayya mara suna

TUSHEN JARI. Babban tushen su shine gudummawar daidaikun abokan. Amma wannan shine mafi damar samun rance daga banki fiye da kasuwancin mutum ɗaya saboda karin garantin abokan haɗin.

Amfanuwa

1. Hadaddiyar baiwa
2. Babban babban tushe
3. regulationamar Tsarin Mulki
4. Better daraja tsaye
5. Rike da mahimman ma'aikata
6. Sha'awar mutum ta inganta Rashin amfani

Rashin Amfanuwa

- 1 Ba iyakar bin hakki
2. Raba hukunci
3. Hadarin rashin jituwa
4. Matsalar gudanarwa
5. Daure jarin
6. Rashin ci gaba

Kamfani

Wadannan manyan kasuwanci ne. Akwai nau'ikan kamfanoni guda biyu, ya danganta da wanda ya mallaki kasuwancin, wadanda suka hada da Kamfanin hadahadar hadin gwiwa da kuma dokokin da doka ta tanada. Kamfanoni na haɗin gwiwar an sake raba su zuwa ga na ‘yan uwa da na kowa da kowa.

SAMUWARSU. Hanyoyin samuwar Kamfanonin Hadin Gwiwa gwamnati ne ke tsara ta. A Najeriya dokokin suna cikin Dokar Kamfanoni da Ka'idodin Hukumar Kula da Harkokin Kasuwanci. An ba da izinin Kamfanin ‘yan uwa samun mafi karancin masu hannun jari biyu da amma kar awuce hamsin. Irin wadannan masu hannun jarin yakamata suna da alakar jini ko membobin kungiyar sana a daya ne, misali lauyoyi ko likitoci. Kamfanin kowa kuwa yakamata a sami mafi karancin masu hannun jari bakwai amma ba a tsayar da iyaka ba. Wani abin da ke bambance tsakanin wadannan biyun shi ne, mai hannun jari a kamfanin kuwa na iya siyar da hannun jarin shi don daina kasancewa mai hannun jari, a cikin Kamfanonin ‘yan uwa kuwa dole ne ka samo kwararren mutum wanda yake son siyan hannun jarin kuma da samun izinin sauran masu hannun jari don siyarwa ga wannan mutumin.

TUSHEN JARI. Jari ya fi saukin samuwa ga kamfanin kowa iyakance abin alhaki yafi yawa ta domin yawan masu hannun jari kawai. A wani gefen, Kamfanin iyakantaccen abin alhaki na Jama'a ya sami kuɗi ta hanyoyi masu zuwa.

1. Sayar da hannun jari
2. Sayar da lamuni
3. Sayar da Bayanan kula
4. Maida riba

Kamfanin Gwamnati suna samun kuɗin su ta hanyar kasafin kuɗi da tallafi.

Amfanuwa

1. Saukin faɗaɗawa
2. Hazikan Manajoji
3. Iyakantattun alhaki
4. Dorewa
5. Tattalin arziki na sikelin
6. Rashin Amincewa da Mahalli

Rashin Amfanuwa

1. An tsara shi sosai
2. Raba mallaka daga gudanarwa
3. Biyan haraji sau biyu
4. Daure yarjejeniya
5. Babban kudin aiki
6. Rashin sirri

Hadin gwiwa

Wannan nau'in kasuwanci ne mai iyaka wanda mai shi yayi daidai da abokin ciniki. Manufarta ba don samun riba ba ne amma don yi wa membobinta aiki.

SAMUWARTA. Ana shigar da takaddar neman kafawa a Ma'aikatar kasuwanci don fara kasuwanci a matsayin hadin kai. Za'a gudanar da bincike na suna don tabbatar da kebancewar sunan. Da farko ya kamata a sami suna na musamman. Wannan yana biye da zaɓaɓɓen yanki na aiki, kamar waɗannan.

- a. Noma
- b. Tsimi da tanadi
- c. Inshorar juna
- d. Kayan yau da kullum
- e. Da dai sauransu

A karshe ana kara kalmar 'al'umma mai haɗin gwiwa' don nuna cewa kasuwanci ne mai iyakance bin hakki. Idan sunan da aka samu ya dace sai a bada kwafin bayelaw don ba da umarnin gudanar da kasuwancin. Wannan nau'in kasuwancin shima, kamar kamfanin kowa bashi da iyakantaccen adadin yawan membobi amma anan mafi karancin shine mutane goma.

TUSHEN JARI. Kasuwancin Hadin gwiwa yana samar da jari ta hanya biyu ne. Na farko kuma mafi mahimmanci shine ta hanyar siyan hannun jari kuma ana kiran masu mallakar a matsayin Masu hannun jari. Na biyu shine ta hanyar lamuni kuma ana kiran masu su mambobi. Baya ga duk wata hanyar da aka zaɓa, Bankuna masu dacewa don wasu yankuna na aikin haɗin gwiwar suna shirye don bayar da rance na musamman.

Kalubalen kasuwanci a Najeriya

1. Matsalolin zamantakewa.
2. Rashin bincike don bayane masu kyau.
3. Babu a yin kasafin kudi da kula da kasafin kudi.
4. Kuskuren zabi na kasuwanci.
5. Rashin alakar kasuwanci.

6. Rashin kula da kudi.
7. Rashin sanin yadda ake sarrafawa.
8. Matsalolin kasuwanci.
9. Rashin jan hankalin kwararrun ma'aikata
10. Yawan canja 'yan kwadago.
11. Rashin kyakkyawan tsarin kasuwanci.
12. qualityarancin samfur.

Menene Nasibin kasuwancin kuma yaya 'yan kasuwa Nasibi suka banbanta da Sauran

Nasibin Kasuwanci shine canja ayyuka don kirkirar ko fito sababbin kimar kasuwanci. Canji a cikin ayyuka 'yan kasuwa ne ke aiwatar dashi. Wannan ma'anar ta kunshi rukuni hudu na 'yan kasuwa masu nasibi, waɗannan sune:

1. Sa'a a Kasuwanci - fara sabuwar kasuwanci gabaɗaya a al'adance.
2. Matakan inganta kasuwanci masu sauki - kirkire-kirkire don shawo kan matsalolin tafi da ksauwanci.
3. Manyan 'yan kasuwa na kamfani - canza ayyukan kamfanoni don cin nasara mafi kyau.
4. 'Yan kasuwa masu taimakon jama'a - kawo canje-canje a cikin zamantakewar al'ummomin su.

Halayen 'yan kasuwa masu nasibi

1. Motsa jiki
2. Kirkira abubuwa
3. Jan hankali
4. Kauna
5. Hangen nesa
6. Iya Bayani
7. Hakuri
8. sassauci
9. Nutsuwa
10. Amincewa

Waɗannan ba su yiwuwa a samu a cikin mutum ɗaya har sai Aliko Dangote ya takaita su zuwa ga kasancewa da “Babban zuciya da son ɗaukar kasada mai ma'ana”.

Layu biyu na cin nasara

Kasance mai yin abinda ya kamata ta yadda ya kamata a yi shi.

Samun damar kasuwanci a cikin Noma

Fa'idodin Kasuwancin Noma

Wadannan fa'idodi ne masu zuwa dangane da gudanar da kasuwancin noma mai nasara

- a. Noma a Nijeriya yana da fa'ida da fa'ida;
- b. Samun damar aiki;
- c. Inganta yanayin rayuwa;
- d. Bukatar kayan abinci masu inganci suna da yawa;
- e. Akwai wadatar albarkatun kasa irin wadannan filaye ne; kuma
- f. Dukkanin gwamnatocin Najeriya da kungiyoyi masu zaman kansu suna baiwa manoma tallafin kudi.

Illolin kasuwancin Noma a Najeriya

- a. Rashin karatu;
- b. Cutar kwari
- c. Rushewar mazaunin halitta; kuma
- d. Rashin kyawawan hanyoyi da abubuwan more rayuwa ga manoma.

Jerin damar kasuwanci mai matukar riba a cikin Noma

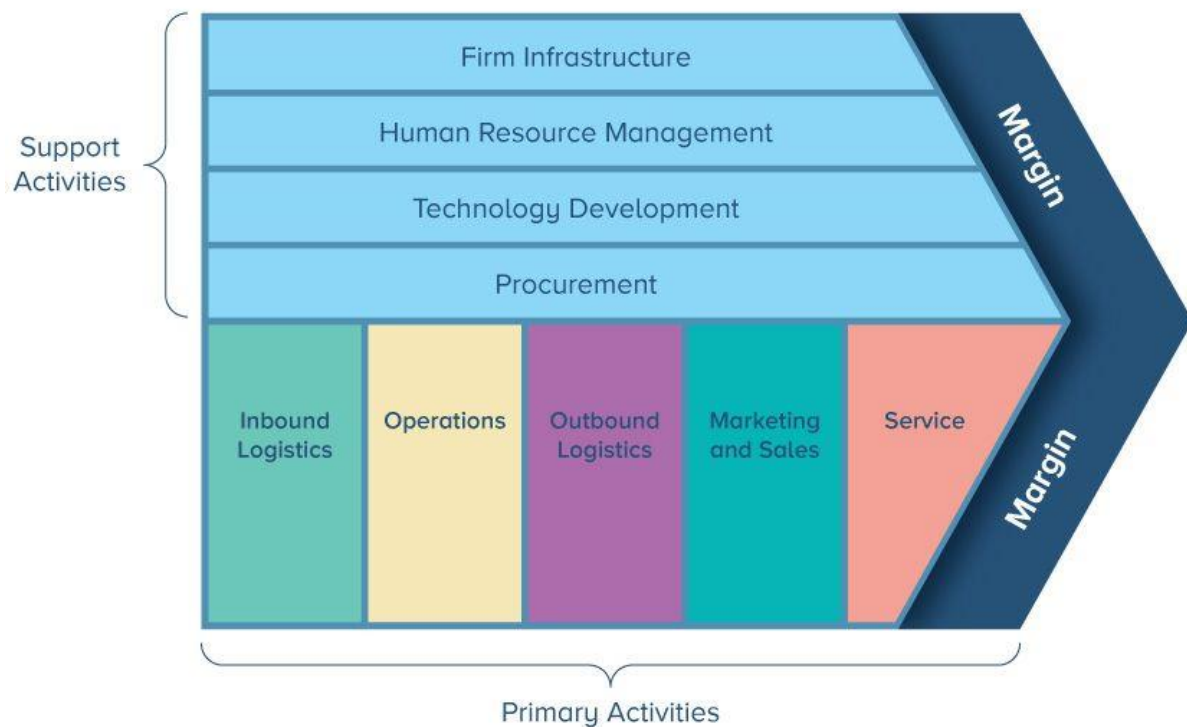
1. Noma kaji
2. Noman Shinkafa
3. Noman Rogo
4. Noma kayan lambu
5. Kiwon kaji
6. Noman Kudan zuma
7. Sarrafa Beeswax
8. Zomo
9. Noman Gyada
10. Noman Kifi
11. Milling
12. sarrafawa
13. Sabis din Tafiya
14. Farauta
15. Tarawa
16. Kunshin kayan gona
17. Kasuwanci da fatu
18. Cinikin shigar da kayan gona
19. Adanawa da Bayanai
20. Cinikin Kasuwar Manoma
21. Ganye
22. Kirkirar Abinci na Kiwo
23. 'Ya'yan itace
24. Nursery Operation
25. Kiwon Shanu
26. Jam Production

27. Ruwan Juice
28. Hatchery Operation
29. Samun kayan yaji
30. Lambun Gabobi
31. Hayar Kayan aikin Noma
32. itacen eucalyptus Production
33. Bishiya (seedlings) Wadata
34. Mai
35. Tukunyar Tsire-tsire
36. Gidan gona
37. Syrup (kwanan wata, bakin plum)
38. 'ya'yan itace mai zaki / alewa

Girmama KASUWANJI - Yadda zaka inganta kasuwancin ka

Ana iya samun nasarar wannan ta hanyar binciken darajar kasuwancin da haɗi a kasuwanci.

Binciken idarajar kasuwancin.



Haɗin Kasuwanci

Dunkulewar tattalin arzikin duniya da kirkirar sabbin kawance na kasuwanci suna haifar da canji a cikin yanayin kasuwanci. Ga manyan kamfanoni, an sami matsin lamba koyaushe don rage farashin da rage gajeren lokacin jagora don mayar da hankali kan manyan kwarewar da ke tilasta su canza dabarun sarrafa hanyoyin samar da kayayyaki. Tubalan Ginin don kirkirar haɗin kasuwanci sune:

- a) Dama
- b) Bayani
- c) acarfi
- d) Jari

E-kasuwanci da damar kasuwanci

Kasuwancin E-commerce yana nufin saye da sayarwa na kaya ta hanyar intanet, da kuma tura kuɗi don aiwatar da waɗannan ma'amaloli.

A Nijeriya a yau, akwai hanyar shiga yanar gizo da kashi 46%, a cewar Webinterpret - an ecommerce promotion blog. Wannan yana nufin kusan mutane miliyan ɗari suna da damar shiga intanet.

Waɗannan duka abokan ciniki ne. Har ila yau, bisa lafazin Intanet kai tsaye, 2017, shigar wayar hannu ya kai kashi 84%, kuma daga wannan adadin mafi shaharar mai bincike shine Opera (40.16%), sai kuma Chrome (37.19%), UC Browser (9.33%), Safari (3.02 %), da Android (1.57%). Google shine masanin binciken da yafi shahara a kasuwar kaso 96.41% sai Bing da Yahoo masu kaso 1.99% da kaso 1.33% kasuwa. A karshe, an kiyasta bangaren kasuwancin e-commerce na Najeriya kamar yadda yake a shekarar 2018 ya kai dala biliyan 13. Wannan yana fassara sama da Naira Tiriliyan shida. Tabbas akwai yanki ga duk mai sha'awar.

Misalan kasuwancin e-commerce

Akwai samfura shida na ecommerce

- a. B2Bb. B2C
- c. C2C
- d. C2B
- e. B2A
- f. C2A

Kasuwancin dan Kasuwa da dan Kasuwa kuma da dan Kasuwa da mai bukata sune mafi mashahurin kasuwanci a intanet. Yayin da na farko ya shafi dukkan ma'amaloli tsakanin kamfanoni biyu irin waɗannan furodusoshi da dillalai, na biyu yana nufin ma'amala tsakanin kasuwanci kai tsaye tare da kwastomominsa.

Fara kasuwancin a intanet

- 1) Nemi babban ra'ayi watau sami buƙatar al'umma don cika
- 2) Yanke shawara kan sunan kasuwanci
- 3) Tabbatar da Sunan yanki
- 4) Kayyade matakin samun kudin shiga da kuma tabbatar da tsarin kasuwanci
- 5) Zaɓi kunshin baƙon yanar gizo
- 6) Shirya kayanka
- 7) Gaya wa duniya! Kashe dabarun tallan ku
- 8) Kaddamarwa.

Misalan shagunan yanar gizo a Najeriya

- a) Jumia

- b) Konga
- c) Kara.com.ng
- d) Dealdey
- e) Kaymu

Abubuwan da aka fi sayarwa

- a) Ayyuka
- b) Littattafai
- c) Kayan lantarki

Babban hanyoyin biya

- a) Tsabar kudi oh delivery
- b) Kudin cire kudi
- c) Wurin biyan kudi
- d) Canza wuri - Interswitch, Paypal, Moneygram da sauransu
- e)

Tushen asusun kasuwanci na yau a Najeriya

- I. Abokai da dangi
- II. Daga Gwamnati
- III. Jajircewa
- IV. Kungiyoyin bashi
- V. Masu taimako da kuma 'yan jari hujja

Shawara don Wakafi