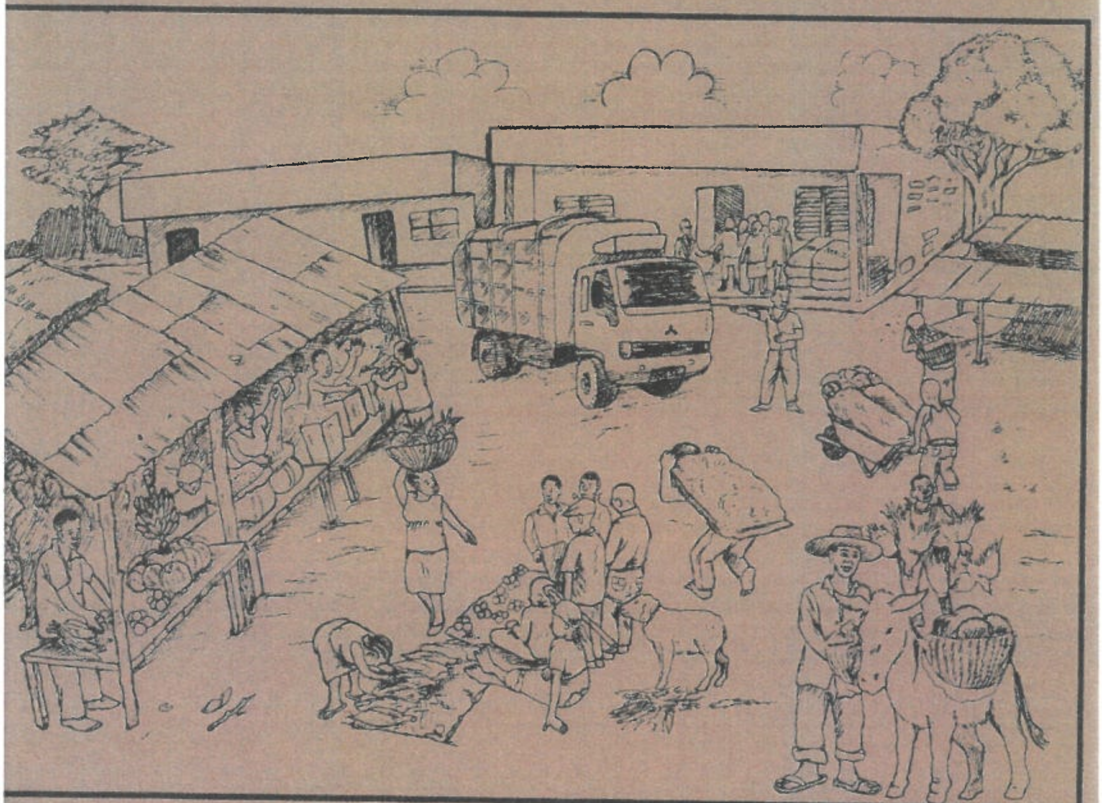
Msururu wa mwongozo wa mazoez za CTA, Nambari 16

Kuunganisha wakulima wadogo na soko



CTA

Msururu wa mwongozo wa mazoez za CTA, Nambari 16

Kuunganisha wakulima wadogo na soko

Kitabu hiki ni kielekezo cha jinsi ya kuunganisha wakulima wadogo kwa masoko na kinagusia jinsi ya kuwawezesha kupatana na **wahusika** kutokana na **thamani ya hatua za kuuza bidhaa** na kuwawezesha kupata bei nzuri zaidi tokana na mauzo ya mazao yao na hata malighafi. **Maneno magumu** yameelezwa mwishoni mwa kielelezo hiki.

Nani aitwae mkulima mdogo?

Mkulima mdogo aweza kutambuliwa kwa namna tofauti kama vile:

- Yule anayekuza kwa mahitaji ya matumizi na sio haswa kwa biashara
- Anafanya ukulima kwa kiwango kidogo
- Anatumia jamii na marafiki kama wafanya kazi
- Wengi hawajahitimu kimasomo kufanya ukulima huu.

Soko ni nini?

Soko ni:

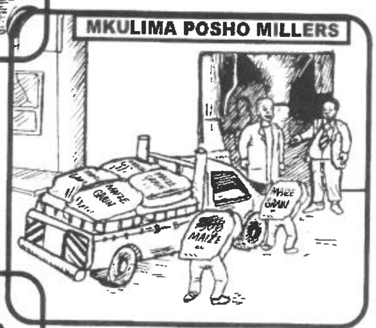
- Mahala ambako kuna wanunuzi na wauzaji wa bidhaa
- Pahala ambapo **wafanyibiashara** wanunua na kuuza bidhaa
- Pahala wakulima wanapopeleka bidhaa zao kuuza nao wafanyabiashara waja kuzinunua
- Pahala wauzaji wanaweza kunadi bei kwa kiwango cha juu zaidi nao wanunuzi wana uwezo wa kunadi na kunua kwa bei nafuu.

Soko pia yaweza kumaanisha:

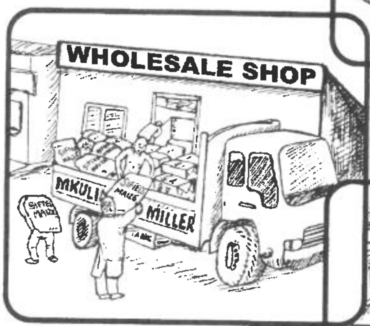
- Pahala ambapo bidhaa na huduma vyauzwa na kununuliwa
- Soko la mtandao au redio
- Soko la mjini, mijini, maeneo au kimataifa
- Jumla ya uwasilishaji na (mahitaji ya bidhaa) kwa lengo la kuuza kama vile mahindi, mifugo.

Thamani ya hatua za kuuza mahindi

Mfanyibaiashara kununua mahindi kutoka kwa mkulima



Mfanyibiashara kuuzia mahindi kwenye kiwanda



Viwanda kuuza unga kwa kiwango kikubwa

Muuzaji kuuza unga kwa mteja

Kwa nini uwaunganishe wakulima wadogo na masoko?

Wakulima wadogo kwa mara nyingi huwa hawanufaiki na soko kwa ununuzi na uuzaji wa bidhaa zao, baadhi ya sababu zikiwa:

- Wakulima hawa hukuza na kuuza kiwango kidogo cha bidhaa zao nazo pia zitofautiana na thamani
- Wana upungufu au ukosefu wa ujuzi wa kunadi bei ya juu kwa bidhaa yao sokoni hivyo basi kutowawezesha kupata mapato ya juu
- Hawana uwezo wa kuekeza kwa mbinu za kisasa ili kuboresha mapato
- Hawana uwezo wa kupata maelezo mapya kuhusu mabadiliko ya soko yatakayowaathiri
- Ukosefu wa njia mwafaka wa kupokea maelezo muhimu ya kuwawezesha kuboresha bidhaa yao
- Wanategemea wachuuzi kuuza bidhaa zao.

Wakulima wadogo pia hukumbana na matatizo yanayohusika na ukulima kama vile:

- Kuongezeka mashindano toka kwa wakulima wengine vijini, taifa na kimataifa
- Bei kupanda na kushuka
- Sera mbovu za serikali
- Maradhi yanayoathiri mimea na mifugo
- Kubadilika kwa hali ya anga kama vile mafuriko na ukame.

Wakulima wadogo hivyo basi wahimizwa kujikakamua na kuepuka majanga haya ambayo yanaathiri soko.

Jinsi ya kuunganisha wakulima wadogo na soko

Wakulima wadogo waweza kupata mawaidha toka kwa maafisa wa kilimo ili kuwawezesha kukabiliana na changamoto zozote zinazohusu soko. Hatua zifuatazo zitamuwezesha mkulima na wananchi kwa jumla kuweza kupokea taarifa za huduma zitakazowafaa.

Hatua ya 1: Tambua aina ya bidhaa soko inahitaji

Ukulima ni biashara kama ile nyingine (Mapato yake yana faida). Hivyo basi mkulima anahitajika kutambua ni bidhaa ipi soko inahitaji hata kabla ya kukuza. Hii yawezekana panapofanyika utafiti unaojumuisha mahitaji ya soko na mazao yanayopelekwa huko. Mkulima ahitajika kujua:

- *Mazao yapi au mifugo aina ipi inahitajika* huku akitia mkazo masuala ya hali ya hewa (mvua, hali joto, aina ya udongo)
- *Mahala bidhaa zingine zinakohitajika,* ili kuamua jinsi ya kuzisafirisha na kuziuza
- *Wakati mwafaka wa kukuza na kuuza bidhaa* yake ili kupata mapato ya juu zaidi
- *Dhamani na kiwango kipi kinachohitajika* ili kumuweszesha kuchagua teknolojia bora kwa kukuza na kuvuna ili kuboresha mapato

- *Ni wapi bidhaa inahitajika* ili kumuwezesha kusafirisha kwa njia mufti hadi sokoni
- *Kutabiri kiwango ambacho wakulima* wengine watakuza na kuuza ili kukadiri kiwango cha ushindani
- *Kutabiri kiasi cha pesa wanunuzi wataweza kununua* ili kuamua iwapo itakuwa na faida kukuza na kuuza mazao yoyote.

Maelezo kuhusu habari ya soko yaweza kupatikana toka kwa:

- Rekodi za ukulima za miaka ya awali
- Wakulima wengine na Kutazama kiwango wanachokuza na kuuza
- Serikali na shirika za kibinafsi zinazofanya utafiti, shule na vyuo vya mafunzo ya kilimo
- Vipindi vya redio na televisheni vinavyohusu ukulima
- Mtandao
- Gazeti,vitabu na maandishi yaliyochapishwa yanayohusu ukulima
- Kuongea na washika dau au wahusika wote kama vile wachuuzi, wauzaji, wenye mashine za kuaandaa mazao na hata watumizi.

Hatua ya 2: Andaa bajeti ya bidhaa unayonuia kukuza

Ili kuandaa bajeti unahitaji:

- Kuamua ni mimea ipi utakayo kuza (Tazama hatua ya kwanza)
- Kuamua ekari ngapi ya shamba utakayo tumia kukuza mimea au kufuga mifugo
- Kutambua kiwango na thamana ya malighafi unayohitaji
- Kadiri kiwango cha mavuno kwa kila ekari au kwa kila mfugo
- Andaa bajeti kwa:
  a) Kukadiri **gharama ya matumizi**
  b) Kukadiri matarajio ya **mapato** (mapato/bei ya bidhaa sokoni)
  c) Kukadiri **faida ya jumla**. Tathmini iwapo utapata hasara au faida kabla ya kuanza ukulima Kwa mfano Iwapo gharama itazidi mapato ya jumla, basi utapata hasara.

Gharama zinazobalidika hutokana na tofauti ya kiwango cha kilimo kwa mfano gharama ya mbolea itabadilika kulingana na ukubwa wa shamba unayonuia kukuzia mazao. Gharama ya mifugo pia yaweza kubadilika kulingana na kiwango cha mifugo unaonuia kufuga.

Gharama thabiti hazibadiliki licha ya kubadilika kwa kiwango cha ukulima kwa mfano gharama ya kukomboa wafanya kazi, upungufu wa gharama ya mashine, vifaa na hata majumba.

Hatua ya 3: Andaa vitu unavyohitaji kwa ukulima

Kwa kuandaa mahitaji yako ya ukulima:

- Kusanya taarifa kuhusu wauzaji wa bidhaa hizo na gharama
- Hakikisha unazo pesa za kutosha kukuwezesha kununua bidhaa hizo la sivyo itakubidi kukopa ili kuweza kununua
- Kama itakulazimu kukopa pesa, tambua pahala mwafaka ambapo utakopeshwa fedha. Chagua pahala pasipo na masharti duni. Bajeti yako ya ukulima itamuwezesha afisa wa kukopesha kukadiri kiwango cha pesa utakopeshwa na mda wa malipo
- Nunua bidhaa yoyote ya ukulima unayohitaji mapema. Kuchelewa kwaweza sababisha upungufu wa mavuno au mavuno duni
- Nunua aina mwafaka ya mbegu, pembejeo ya ukulima, mifugo wanaofaa na watakaostahimili mazingira yako. Pata usaidizi zaidi toka kwa maafisa wa kilimo.

Hatua ya 4: Anza ukulima

Mawaidha! Panda mimea yako mapema punde tu msimu unapoanza hata kabla ya wakulima wengine. Hii itakuwezesha kuuza mazao yako kwa bei ya juu kabla ya soko kujaa na mavuno kutoka kwa wakulima wengine hivyo basi kusababisha kushuka kwa bei.

Anza ukulima na utumie mbinu bora za ukulima, hii itakuwezesha :

- Wakuze mifugo wako na mimea kwa hali ya juu ya afya ili kuwawezesha kuzalisha vyema
- Kuza mifugo na mimea kwa kiwango na thamani inayohitajika na soko
- Peleka mavuno yako sokoni kwa wakati unaofaa panapo mahitaji kwa wingi
- Wavutie wanunuzi kwa wingi kwa kuuza mavuno au mifugo wako kwa bei nafuu
- Hifadhi mazingira ya shamba lako kwa mfano, zuia mmomonyoko wa udongo, dumisha rotuba ya shamba kwani hii itakuwezesha kupata mapato zaidi kutoka kwenye shamba lako
- Boresha mapato yatokanayo na ukulima.

Ili kufahamu zaidi kuhusu mbinu bora za ukulima, wasiliana na maafisa wa ukulima na mashirika ya utafiti ya ukulima yaliyo karibu nawe.

Weka rekodi zako za kilimo kuhusu mavuno na mapato na kunakili:

- Kiwango cha pembejeo ya ukulima na gharama yake
- Kiwango cha mavuno unayovuna
- Kiwango cha mavuno utakayotumia nyumbani, chakula cha mifugo, kile utakachogawia jamaa na marafiki, kile utakachouza na kiwango cha mapato kutoka kwenye mauzo hayo.

Rekodi yako ya kilimo itakuwezesha kukadiri iwapo wapata **faida au hasara** baada ya kila msimu au mwaka.

Hatua ya 5: Kuvuna na kuhifadhi mavuno

Wakati wa kuvuna unapofika, vuna mimea yako kwa njia taratibu, kwa:

- Kutumia mbinu mwafaka ya kuvuna, vyombo safi, vifaa na mashine ya kuvuna iwe ya hali nzuri ya kufanya kazi na safi
- Ongeza thamani kwa mavuno yako kwa kuosha, kuchagua mbegu bora, kusaga na kadhalika
- Pakia mavuno yako kwa njia ya kupendeza kwa viwango na uzani unaohitajika na masoko
- Hifadhi mavuno kwa njia mwafaka.

Uvunaji bora wa mazao utakuwezesha:

- Kuepuka au kupunguza hasara za baada ya kuvuna
- Kuhifadhi mazao kwa njia mwafaka
- Kuongezeka kwa muda wa kuhifadhiwa wa mazao
- Kuongezea ubora wa mavuno utakaowavutia wanunuzi
- Kuongezea mahitaji ya mavuno kwa wanunuzi
- Kuongeza bei ya kuuza hivyo basi kuongezea faida na mapato.

Hatua ya 6: Kutangaza na kuuza mavuno

Waweza kuuza mavuno yako moja kwa moja kwa watumizi bila kupitia kwa maduka ya jumla au rejareja. Waweza kuuzia shambani au kusafirisha hadi sokoni.

Masharti ya kuuza

a) Uza mavuno au mifugo yako kwa **pesa taslimu**. Kwa mauzo haya, mkulima anaelewana bei na mnunuzi, mnunuzi ampa mkulima pesa na kisha achukua bidhaa alizonunua. Mfumo huu ni salama kwani hapana uwezekano wa kutolipwa.
b) Waweza kuuza kwa mkopo au **deni**. Hii yamaanisha utalipwa baadaye.
c) Waweza kuuza kwa **mkataba**. Hii ina maana kuwa utampelekea mnunuzi mavuno baadaye.
d) Waweza kuuza kwa **kandarasi**. Hii ni mbinu ya biashara ambapo kandarasi yaweza kubadilishana au kuhamishwa, kuahirishwa kwa biashara za baadaye na kwa bei isiyobadilika baada ya makubaliano. Mbinu hii husaidia kuzuia bei ya bidhaa kushuka sana kiasi cha kutompa mkulima faida siku za baadaye.

Ikiwa utauza kwa deni au kwa kandarasi, kuna hatari yakuwa mnunuzi hatoweza kulipa au kutochukua mavuno baada ya kuvuna. Hivyo basi unahimizwa kuandikiana mkataba wa kisheria kama **mkataba wa mauzo** au **kandarasi** ili kujikinga dhidi ya lolote. Mkataba huu au kandarasi hii pia yaweza kutumiwa kama thibitisho iwapo patatokea kutoelewana.

Makubaliano ya Mauzo au Kandarasi

Makubaliano ya mauzo yafaa kujumuisha mambo kama:

- Bei
- Kiwango cha bidhaa, thamana, namna ya kupakia(uzani na ukubwa) Jinsi ya kusafirisha (iwapo ni kwa kutumia bararara au reli) pahala na wakati
- Malipo (fananua jinsi malipo yatakavyotekelezwa iwapo ni malipo papo hapo, malipo ya baadaye, na lini haswa malipo hayo yatakapotekelezwa)

- Hukumu au vikwazo kwa yeyote asiyeufwata mkataba
- Kuwe na kifungu kwenye mkataba kitakachozuia mzozo kucheleweshwa na koti
- Sahihi za muuzaji, mnunuzi na mashahidi
- Pahala na tarehe ya makubaliano.

Iwapo pana uwezo na haswa kiwango kikubwa cha pesa kikiwa kitahusika, mkulima ahimizwa kukomboa wakili ili akaiandike mkataba na kandarasi naye pia awe shahidi. Mtindo huu kwa mara nyingi hugharimu pesa.

Mkulima ahimizwa kufanya kila jukumu kuhakikisha bidhaa zimewasilishwa kwa mnunuzi kama ilivyokubaliana kwa mkataba. Hii itaimarisha uhusiano wa biashara sokoni kwa kuwafanya wanunuzi kuwa na imani na mkulima.

Kuuza kwa pamoja

Ni vigumu kwa mkulima au wakulima wadogo kutambua soko itakayompa faida ya juu, haswa soko ikiwa mbali ama ikihitaji kiwango kikubwa cha mavuno ilhali mkulima ana uwezo wa kuwasilisha kiwango kidogo tu. Kuungana na wakulima wengine na kujiunga na vikundi vya mashirika vitawawezesha wakulima kuuza mavuno na mifugo wao kwa jumla na kuwawezesha:

- Kukusanya bidhaa kuwa kiwango kikubwa hivyo kurahisisha mauzo
- Kugawanya na kupunguza gharama kama za kuboresha bidhaa, usafiri, kuhifadhi na gharama zozote zile zinazoambatana na soko
- Kuwapata wanunuzi wanaonunua bidhaa kwa kiwango kikubwa kama maduka ya jumla, viwanda vinavyotumia mavuno kama malighafi na kadhalika
- Kunadi bei ya juu zaidi kwa mavuno au mifugo na hata kuweza kununua kwa bei nafuu malighafi ya ukulima hivyo basi kuongezea faida na mapato.

Mashirika ya wakulima huundwa kilingana na sheria za nchi. Hii huwezesha kupeana mwelekeo na kuhakikisha usimamizi bora wa maswala ya shirika Mkulima ahimizwa kupata maelezo zaidi kutoka kwenye ofisi husika kuhusu oparesheni za mashirika kulingana na sheria za nchi.

SOKO NA MAELEZO KUHUSU SOKO

Ili kuweza kuuza bidhaa zako kwa urahisi na kuongeza mapato, unahitaji kujua masuala yanayoikumba soko kwa wakati ufaao ili kuamua mwelekeo mapema. Mbinu hizi zaweza kukufaa:

Maelezo ya soko ni dhana pana inayohusu habari kuhusu kadiri ya kutaka na kupatikana kwa bidhaa. Inahusu pia taarifa kuhusu kupatikana na gharama au bei ya mbolea, mbegu, mifugo wachanga na kadhalika. Pia inahusu mbinu za kuboresha mavuno kama kuhifadhi, kuandaa na kupakia.

Kupata na kutimia habari za kuaminika mapema kuhusu soko kutafaidi mkulima kwa njia kadha kama vile:

- Kujua bidhaa zinazohitajika sokoni ili kuweza kupanga na kutosheleza mahitaji ya soko
- Kutowahusisha wachuuzi bali kuwauzia watumizi wa bidhaa moja kwa moja
- Kuongeza uwezo wa kunadi bei sokoni
- Kununua bidhaa kwa bei nafuu

- Kuwa stadi katika ukulima na mauzo ya mavuno
- Kupunguza gharama na kuboresha mapato na faida

Habari za soko Mara nyingi humaanisha mambo ya hakika kuhusu bei na kiwango cha mavuno au mifugo kilichowasilishwa, andaliwa na kuwasilishwa sokoni kwa wauzaji au maajenti.

Mtandao wa habari ya soko ni mtandao unaokusanya, kuandaa na kusambaza au kueneza taarifa kuhusu soko kwa kutumia njia tofauti kama vile:

- Huduma za maafisa wa kilimo wa serikali au kibinafsi
- Mashirika ya mitaana yanayotoa taarifa
- Tumia teknolojia kama simu za rununu, mtandao na redio.

Hatua ya 7: Hesabu faida na hasara

Tumia rekodi zako za ukulima kuhesabu faida ya jumla na faida baada ya matumizi au hasara uliyopata baada ya msimu au mwaka (Tazama hatua ya pili).

Linganisha matokeo ya hesabu yako mwisho wa kila msimu au mwaka na hesabu ya bajeti ya kila mavuno au kilimo.

Hii itakuwezesha:

- Kutathmini iwapo ulilenga matarajio yako ya ukulima na faida, na kama haukufaulu, kwa nini
- Rekebisha au zuia makosa toka msimu uliopita hivyo basi kuboresha mpangilio na faida ya msimu au mwaka ujao
- Amua ni asilimia ipi ya faida utakayorejesha kwenye biashara msimu au mwaka ujao, na kiwango kipi utakachohifadhi au kukitumikia kwa mahitaji ya nyumbani.

Hatua 8: Rejelea hatua ya 1 hadi 7 kwenye msimu ujao

Katika kila msimu, rejelea hatua za hapo awali na kutumia ujuzi na mafunzo ya miaka ya awali ili kuboresha mavuno ya msimu ujao.

Ni lipi laweza kuenda mrama na ni nini suluhisho?

Tatizo	Soluhisho
Taarifa ya soko isiyo ya kutegemewa, hii hutokana na kuchelewa kwa taarifa au kutokuwa sawa	• Mara kwa mara hakikisha taarifa unazopokea ni za kweli • Hakikisha unapokea taarifa zote kwa wakati unaofaa
Ukosefu au gharama ya juu ya kuuza au kuboresha bidhaa za ukulima	• Buni mbinu yako ya kuboresha bidhaa yako kama masomo, kuajiri wafanyakazi wenye ujuzi • Chukua mkopo utakao kuwezesha kupata huduma hizi

Ushirika hafifu wa wakulima unaotokana na usimamizi mbaya	• Boresha usimamizi wa mashirika kwa kuwapa masomo wasimamizi
Wanunuzi wakosa kulipa	• Hakikisha pana mkataba au kandarasi ya halali iliyotiwa sahihi na pande zote husika • Uliza upatanishi toka kwa washikadau wengine na usipofaulu, fikisha kesi kotini
Kuwepo kwa muuzaji mmoja au mnunuzi mmoja	• Tumia mbinu ya kuuza kwa pamoja kutatua tatizo hili
Mambo yasiyoweza kutabiriwa ama hali mbovu ya anga kama vile magonjwa, vimelea, mafuriko, kiangazi, wizi, ajali, bei ghali ya pembejeo, sera mbovu za serikali na kadhalika	• Kadiri kwa ustadi haswa pendejeo za ukulima • Tabiri nyakati mbaya zaidi na kadiria hasara • Nunua bima ya vyote vinavyoweza kununuliwa bima • Pata ushauri wa wataalam • Tumia mbinu zitakazokukinga dhidi ya madhara kama vile ukulima wa kandarasi

Orodha ya maneno na maana

Ajenti ama wakala ni wafanya biashara wanaouza au kununua kwa niaba ya wanunuzi wengine.

Bei huamuliwa na kadri ya kutaka na kupatikana kwa bidhaa. Iwapo mahitaji ni mengi, wanunuzi watalipa bei ya juu hivyo basi wauzaji watapata hela zaidi na iwapo bidhaa ni mingi nao wanunuzi wachache, basi bei itashuka hivo basi mapato kwa wauzaji yatapungua.

Cheti cha kuhifadhi huwa kimethibitishwa na kutiwa sahihi kwenye maghala au majumba ya kuhifadhi mavuno. Cheti hiyo yaweza kutumiwa kama thibitisho kuwa bidhaa ipo kwa kiwango na thamana iliyoandikwa na yaweza kutumiwa kwa kuuza au biashara ya baadaye.

Faida au hasara baada ya matumizi yapatikana kwa tofauti kati ya faida jumla na gharama ya matumizi. Mkulima ahimizwa kuhakikisha kuwa apata faida ya juu zaidi kadri ya uwezo.

Hatua za bidhaa sokoni ni mkubwa na unaunganisha shughuli kadhaa na washikadau kuanzia wakati wa kununua vipendejeo, kwa mkulima, kwa wenye kuongeza thamana kwa mavuno, pia unawahusisha maajenti, wenye mashine ya kuandaa mavuno, wafanya biashara, wachuuzi, na kadhalika.

Kuongeza thamani: hii ni mbinu ya kuboresha mavuno ili ikavutie wanunuzi kwa bei ya juu zaidi kama vile kuosha, kuchagua, kukausha, kuchuja, kupakia, kuhifadhi kusafirisha na kadhalika.

Risiti ya maghala ya kuhifadhi nafaka ambayo mkulima atakabidhiwa yaweza kutumika kama thibitisho kwa kuuza mavuno.

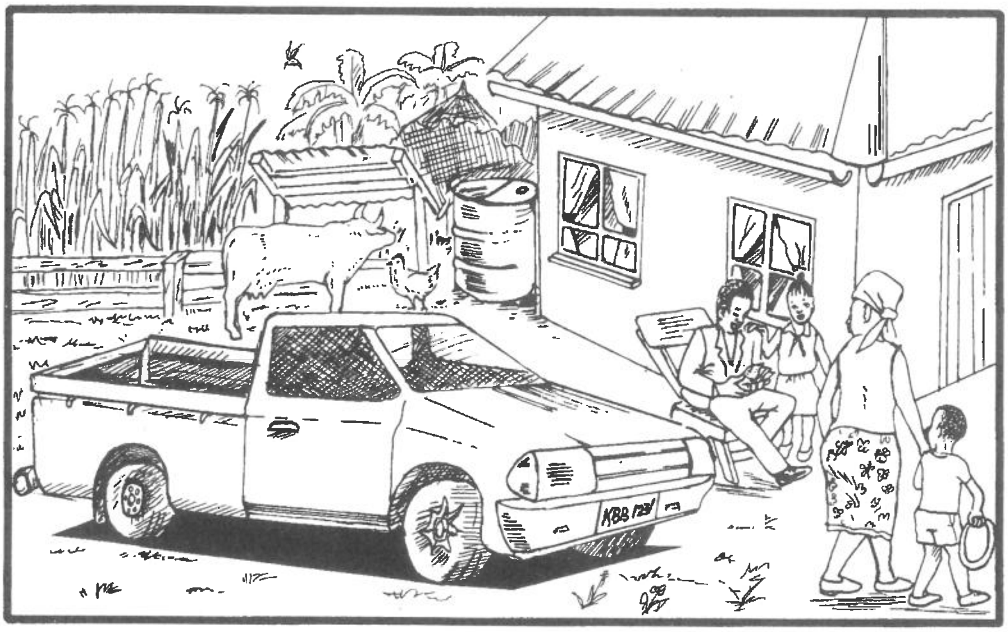
Wachuuzi ni wafanya biashara wanaowapatanisha wauzaji na wanunuzi.

Wafanya biashara wahusika na kununua na kuuza bidhaa.

Wahusika: Tazama orodha ya hatua za bidhaa.

Wazalishaji huwa na bidhaa nyingi na kuuza kwa kiwango kikubwa.

Wenye viwanda vya kusaga unga i.e mahindi. Mfano ni wanasaga kwenye kinu na wale wenye viwanda.



Kwa maelezo zaidi, wasiliana na:

Kenya Agricultural Commodity Exchange

Kenya Agricultural Commodity Exchange (KACE) Limited
Brick Court, Orofa ya pili
Barabara ya Mpaka, Westlands
S.L.P 59142-00200
Nairobi, Kenya
Simu: +254-20-4441829/30; Faksi: +254-20-4448486
Barua pepe: amukhebi@kacekenya.com; Tovuti: www.kacekenya.com

CTA
partageons les connaissances au profit des communautés rurales
sharing knowledge, improving rural livelihoods

The ACP-EU Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation (CTA)
S.L.P 380, 6700 AJ Wageningen, The Netherlands
Simu: +31 317-467100, Kipepesi: +31 317-460067
Barua pepe: cta@cta.int, Tovuti: www.cta.int
CTA imedhaminiwa na jumuiya ya Ulaya

CTA 2009 – ISSN 1877-6779

Maelezo/ujumbe katika muongozo huu waweza kutolewa au kuchapishwa kwa matumizi yasiyo ya kibiashara iwapo utatambulisha kimetengezwa na CTA.
Kuchapishwa kwa manufaa ya biashara kunahitaji idhini kutoka kwa CTA.