

# Mwongozo wa Mafunzo ya Kukuza na Kuendeleza Kilimo Biashara

Mwongozo wa Kikundi Kuhusu Mafunzo ya Kukuza na Kuendeleza Kilimo Biashara

Grace Ruto na Charles Odhong'



Vi Agroforestry

## **VI AGROFORESTRY**

Vi Agroforestry ni shirika la ushirikiano la kimaendeleo la Sweden, linalopambana dhidi ya umasikini na kuboresha mazingira kwa kutumia kilimo mseto. Tunafanya hivi kwa kushirikiana na wakulima wadogowadogo na vikundi/mashirika ya wakulima katika maeneo ya bonde la ziwa Victoria katika Afrika Mashariki. Msingi wa kazi ya shirika la Vi Agroforestry ni kilimo endelevu na kilimo mseto, yaani upandaji wa miti pamoja na mazao na ufugaji katika eneo moja. Hii inaongeza upatikanaji wa chakula, upatikanaji wa vyanzo endelevu vya nishati na mapato zaidi. Kilimo endelevu huchangia katika kukabiliana na mabadiliko ya tabia nchi na hulinda dhidi ya athari mbaya za mabadiliko ya hali ya hewa. Tangu kuanzishwa kwake mwaka wa 1983, shirika hili limesaidia kupanda miti zaidi ya milioni 100 na kuboresha hali ya maisha ya watu milioni 1.8.

## **KANUSHO**

Chapisho hili lilitolewa na shirika la Vi Agroforestry kwa ufadhili wa asasi ya Swedish Postcode Lottery. Mwandishi na timu ya ufundi inayofanya mapitio wanawajibika kwa yaliyo katika chapisho hili na kamwe si maoni na yasichukuliwe kuwa ni maoni ya Swedish Postcode Lottery.

## **HAKIMILIKI**

Habari zote zilizo ndani ya chapisho hili zinamilikiwa na Vi Agroforestry. Hairuhusiwi kutolewa au kuchapishwa kwa namna yoyote ile sehemu yoyote ya chapisho hili bila idhini ya maandishi kutoka kwa Vi Agroforestry. Haki zingine zote zimehifadhiwa.

© Vi Agroforestry.

Mratibu wa mradi: Grace Ruto, Vi Agroforestry.

Umeandaliwa na: Dkt.Charles Odhong - Mshauri wa Mnyororo wa Thamani.

Watarishi wa vielelezo na mtindo: Avocado Design Studio Ltd.

Toleo la kwanza.

Limechapishwa: 2016.

Picha ya jalada: Fred Mukasa Gwayambadde na Nalmbega Annet - Masaka, Uganda. Picha na: Linda Andersson.

# Utangulizi na shukrani

**KATIKA KARNE HII YA 21, KILIMO KINABAKI KUWA MSINGI** wa ukuaji wa uchumi, kupunguza umasikini na kudumisha mazingira. Vi Agroforestry hufanya kazi pamoja na wakulima na mashirika ya wakulima katika kusaidia kuimarisha mbinu za kuboresha mifumo ya uzalishaji katika kilimo cha kujikimu na kuimarisha ushindani wa wakulima wanaofanya kilimo cha kujikimu, kwa kuanzishaji kilimo biashara endelevu ili kuwa na uwezo mkubwa wa kuzalisha kipato na ajira, hivyo kuchangia kuwapo kwa maisha bora.

**MWONGOZO HUU UMEANDALIWA ILI KUWEZESHA KUWAFUNDISHA** wakulima katika ukuzaji wa biashara, hivyo kuwezesha wakulima wanaofanya kilimo cha kujikimu kubadilisha kutoka kulima kwa ajili ya chakula cha familia tu hadi kilimo kama shughuli ya kibiashara. Mwongozo huu una lengo la kuwapa wakulima ujuzi, mtazamo, na ustadi unaohitajika kubadilisha na kukuza biashara zao kwa namna endelevu ili ziwe biashara za kilimo zenye mafanikio. Mwongozo huu unaangazia dhana za msingi kuhusu uwekezaji, kanuni za msingi kuhusu mnyororo wa thamani, huduma muhimu za ukuzaji wa biashara, namna ya kutumia soko kwa mafanikio, usimamizi wa fedha na ujuzi wa upangaji wa biashara ulio muhimu katika kufanikiwa kwa mjasiriamali anayejihusisha na kilimo biashara.

**MWONGOZO WA MAFUNZO YA UKUZAJI WA BIASHARA ZA KILIMO** umeandaliwa na Grace Ruto, wa Vi Agroforestry na Dkt. Charles Odhong - Mshauri wa Mnyororo wa Thamani kwa pamoja wanathaminiwa kwa mchakato wa kuunda na kuweka pamoja mwongozo huu. Pia tunatambua na kuthamini mchango wa wawakilishi wa Vi Agroforestry kuhusu ukuzaji wa biashara za kilimo katika ngazi ya taifa wakiwemo Salima Mbaruku, Mary Celestine Atieno, Teddy Nakayenga, David Juma na Claude Rutayisire. Pia, tunapenda kumshukuru Linda Anderson kwa maelekezo yake na msaada alioutoa katika chapisho hili.

**MIHIMI MIKUU YA MASHIRIKA YA WAKULIMA YENYE MAFANIKIO** imejikita kwenye kanuni thabiti za kibiashara zinazowawezesha wakulima kuboresha hali zao za maisha na kuimarisha hali ya maisha ya jamii kwa jumla. Kutokana na hayo, tunatumaini kwamba mwongozo huu utaimarisha uwezo wa wakulima na mashirika ya wakulima, kwa kuunda mashirika ya uzalishaji yenye mtazamo wa kibiashara ili kuboresha biashara zao za kilimo, kuwa na biashara endelevu, kuongeza mapato yao na uwezo wa ushindani, kufikia masoko mapya, kufikia huduma bora za ukuzaji wa biashara, kupunguza gharama kwa kuongezeka kwa mazao yao, kupunguza hatari za kiuchumi, kununua bidhaa kwa wingi na mwishowe kufanya hivyo kwa namna endelevu ili kufikia maono yetu ambayo ni *“mazingira endelevu yanayowawezesha watu walio katika umasikini kuboresha maisha yao.”*

Arne Andersson  
Mkurugenzi mkuu  
Vi Agroforestry, Ofisi ya kanda ya Afrika Mashariki

# Yaliyomo

<b>Utangulizi wa mbinu ya kujifunza kwa kikundi cha mafunzo.....</b>	<b>6</b>
Lengo la kikundi cha mafunzo.....	7
Kikundi cha mafunzo ni nini?.....	7
Tathmini ya kikundi cha mafunzo.....	11
<b>Sura ya 1: Kuanzisha na kukuza mlolongo/mnyororo wa thamani.....</b>	<b>12</b>
Mlolongo/mnyororo wa thamani ni nini?.....	13
Ukuzaji wa mlolongo wenye thamani.....	14
Mpangilio wa mnyororo wa thamani.....	18
Kuchagua mnyororo wa thamani.....	20
<b>Sura ya 2: Ukuzaji wa biashara katika kilimo biashara .....</b>	<b>24</b>
Ukuzaji wa biashara katika kilimo biashara.....	25
Dhana ya mfumo wa uzalishaji kwa ukuzaji wa kilimo biashara.....	28
Huduma za Ukuzaji wa Biashara (HUBI).....	30
Upangaji wa kimkakati kwa ajili ya kukuza kilimo biashara.....	34
<b>Sura ya 3: Kutathmini na kuchagua miradi.....</b>	<b>27</b>
Napaswa kupanda mimea gani?.....	38
Kuchaguamradi.....	43
<b>Sura ya 4: Ukuzaji wa soko.....</b>	<b>45</b>
Uuzwaji wa bidhaa za kilimo.....	46
Uzaji wa bidhaa kwa pamoja.....	64
Kuunda viunganisho na soko/mnunuzi.....	67
Kuongeza thamani kama kipengele cha uuzaji.....	70
<b>Sura ya 5: Dhana za kibiashara na upangaji.....</b>	<b>73</b>
Ukulima kama biashara.....	74
Upangaji wa biashara.....	76

<b>Sura ya 6: Usimamizi wa fedha.....</b>	<b>87</b>
Usimamizi wa fedha ni nini?.....	88
Mpango wa fedha.....	89
Fedha kwa makundi ya uzalishaji.....	93
Kuweka rekodi/kutunza kumbukumbu.....	96
<b>Sura ya 7: Udhibiti wa hatari.....</b>	<b>102</b>
Udhibiti wa hatari ni nini?.....	103
Hatari zinazohusishwa na biashara ya kilimo.....	104
Hatua za kudhibiti hatari katika ngazi ya shamba.....	111
Muhtasari wa masuala muhimu.....	113
<b>Vifupisho.....</b>	<b>114</b>
<b>Ufafanuzi wa istilahi kuu.....</b>	<b>114</b>
<b>Marejeleo.....</b>	<b>115</b>

# Utangulizi wa mbinu ya kujifunza kwa kikundi cha mafunzo

## MALENGO YA KUSOMA

1. Kuelewa mwelekeo huo wa kikundi cha mafunzo.
2. Kuelewa jukumu la kikundi cha mafunzo katika mwendelezo wa mafunzo.
3. Kuhamasika kujiunga na kikundi cha mafunzo.
4. Kuunda mpango wa usomaji.



Kielelezo: Kikundi cha mafunzo

## Lengo la kikundi cha mafunzo

Lengo la kikundi cha mafunzo ni kuhakikisha kwamba washiriki wanajifunza wao wenyewe kupitia mchakato shirikishi na wenye nguvu. Kikundi cha mafunzo huhusisha majadiliano ambapo washiriki wote huchangia.

## Kikundi cha mafunzo ni nini?

Kikundi cha mafunzo ni kikundi cha watu wachache (kwa kawaida kati ya washiriki 7-12) ambao hukutana mara kwa mara na kujifunza mambo fulani kama mafunzo yalivyopangwa.

Mambo muhimu katika kufanikiwa kwa kikundi cha mafunzo:

- Uzoefu na ujuzi wa washiriki.
- Mpango wa mafunzo au kifaa cha marejeleo ya usomaji kilichoundwa kwa namna maalum.
- Mwezesaji aliyefundishwa na mwenye ujuzi na wajibu wa kusimamia mijadala ya Kikundi cha mafunzo.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kwa nini ulijiunga na kikundi cha mafunzo?
- b. Washiriki wajiadiliane kuhusu matarajio yao kwa pamoja na namna ambavyo kikundi cha mafunzo kitayafikia.

## Kanuni za kimsingi kuhusu mbinu za kikundi cha mafunzo

Kikundi cha mafunzo ni mchakato tendaji unaohusisha ujuzi na vitendo na mabadiliko ya kijamii, yanayohusisha ujuzi, maendeleo na ubunifu. Mbinu hii inaweza kuelezwa katika kanuni fulani za msingi:

- Usawa na demokrasia.
- Uzoefu na ushirikiano.
- Uhuru wa kikundi cha mafunzo na haki yake katika kuweka malengo.
- Vifaa vya mafunzo.
- Mwendelezo, upangaji na ushiriki.
- Mambo ya msingi kwa washiriki.
- Washiriki katika vikundi.
- Jinsia na suala la vijana.

### Usawa na demokrasia

Washiriki wote katika kikundi cha mafunzo wanachukuliwa kuwa sawa. Kila mtu katika kikundi anapaswa kuwa na nafasi sawa ya kusema mambo aliyoyashuhudia na kujifunza kutoka kwa wenzake. Kazi ya kiongozi wa kikundi cha mafunzo ni kuhamasisha na kuhimiza majadiliano kuwa ya wazi ambapo washiriki watajadiliana pasipo kuwa na wasiwasi.



Kielelezo: Usawa na demokrasia

### Uzoefu na ushirikiano

Majadiliano katika kikundi cha mafunzo lazima yaanze kwa uzoefu na ujuzi wa washiriki. Washiriki wanapaswa kujadiliana uzoefu wao na kutambua tatizo na suluhu itakayozalisha ujuzi mpya kwa kikundi cha mafunzo.

Washiriki wasaidiane badala ya kushindana. Wajadiliane kuhusu maendeleo na vikwazo vya kazi zao kwa pamoja.

### Uhuru wa kikundi cha mafunzo na haki yake katika kuweka malengo

Kikundi cha mafunzo kinapaswa kuundwa kulingana na mahitaji na matamano ya washiriki. Washiriki wa kikundi cha mafunzo watawajibika kwa namna wanavyofanya kazi na namna mafunzo yanavyoendeshwa.

### Vifaa vya mafunzo

Vifaa vya mafunzo vya kikundi vinapaswa kuandaliwa mapema kabla ya muda wa mafunzo kuanza na vinapaswa kuwa vya kutosha kwa vipindi vyote. Vifaa hivyo vinafaa kuwa na mambo halisi, hoja kwa ajili ya majadiliano na miongozo ya kazi kwa ajili ya kikundi.



### Mwendelezo, upangaji na ushiriki

Mwendelezo una maana kuwa mafunzo hayo lazima yapangwe. Washiriki kuweka, kuamua na kuidhinisha malengo, kunaashiria kuwa mafunzo lazima yafuate mpango fulani.



Kielelezo: Kuhusu ushiriki

### Mambo ya msingi kwa washiriki

Washiriki katika kikundi cha mafunzo wanapaswa kuazimia kuleta tofauti katika shughuli zao kulingana na mambo wanayojifunza katika majadiliano. Washiriki watakapojitahidi katika mafunzo, mafunzo yatakuwa na maana.

### Washiriki katika vikundi

Kwa kuwa washiriki katika kikundi cha mafunzo wanapaswa kushiriki kwa ukamilifu/kikamilifu katika kazi zote za kikundi, ni muhimu vikundi viwe vidogovidogo, vyenye washiriki 7 – 12 akiwemo kiongozi wa kikundi. Ni muhimu kuwepo na vikundi vidogo kama hivyo vinginevyo nia ya kikundi cha mafunzo itapotea.

Mnapoanzisha kikundi cha mafunzo, ni muhimu kujaribu kukusanya watu ambao kwa kiasi kikubwa wana maadili sawa na wana uzoefu tofauti tofauti.

### Jinsia na suala la vijana

Ni muhimu kushirikisha wanawake na vijana kwenye shughuli za kikundi cha mafunzo kwa sababu hiyo itawasaidia kutumia na kuwashirikisha wengine ujuzi wao na itawafundisha namna ya kufanya kazi pamoja katika kikundi. Pia, wataelewa kuwa watakuwa imara, wakiwa mmoja mmoja na kama kikundi watakaposhirikiana.

## Uteuzi wa kiongozi wa kikundi cha mafunzo

Kiongozi wa kikundi cha mafunzo anapaswa kuunda na kukuza michakato ya usomaji inayochochea na kuhimiza washiriki kutaka ujuzi zaidi.

Hii inaweza kufikiwa kwa:

- Kuangazia maendeleo binafsi ya washiriki na kuuliza maswali yanayofaa.
- Kusisitiza kuwepo kwa majadiliano miongoni mwa washiriki na, kuhimiza washiriki wajaadiliane kuhusu suluhu na waulizane maswali wao wenyewe.
- Kukuza hali ya kufanya kazi pamoja kama timu ili washiriki wahisi kuwa salama.
- Kuimarisha hali ya washiriki kujiamini.
- Kutumia mtazamo wa kawaida katika mchakato wa ujuzi unaowawezesha washiriki kutumia yale wanayojifunza katika mazingira ya kila siku.
- Kuweka wazi chaguzi tofauti tofauti.
- Kuhimiza ushirikiano miongoni mwa washiriki na kuzuia ushindani.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Mnapaswa kuzingatia nini mnapoteua kiongozi wenu wa kikundi cha mafunzo?
- b. Majukumu ya kiongozi wa kikundi cha mafunzo ni yapi?

## Washiriki katika kikundi cha mafunzo

Washiriki wanapaswa kuwa na nia moja na wenye nia ya kutaka ujuzi au suluhu ya matatizo yao.

- Washiriki wote, kila mmoja wao anawajibika katika kuchangia na kufanya kazi kikamilifu katika kikundi. Ili kila mshiriki ashiriki kwenye mikutano yote, ni lazima wawe wameamua kufanya hivyo kabla ya mikutano hiyo.
- Washiriki wote wanawajibika kwa matokeo ya mwisho ya mafunzo hayo.

### Jukumu la washiriki

Washiriki wanapaswa:

- Kuipa kipaumbele kazi ya kikundi cha mafunzo.
- Kuzingatia muda uliotengwa na kukubaliwa.
- Kuwa tayari kuchangia katika maendeleo ya kikundi cha mafunzo.
- Kufanya kazi kikamilifu katika kikundi.
- Kumjulisha kiongozi wa kikundi cha mafunzo kabla ya mkutano ikiwa mtu hataweza kushiriki kwenye mkutano unaofuata.

- Kujulishana baada ya mkutano ikiwa kuna mshiriki anayechelewa.
- Kuamua miongoni mwao ni nani atakayemjulisha mshiriki ambaye hakuhudhuria mkutano kabla ya mkutano ujao.
- Kuandika kumbukumbu zao wenyewe.
- Kuwajibika kwa pamoja kwa ajili ya matokeo ya mafunzo.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Wajibu wako ni upi kama mshiriki katika kikundi cha mafunzo?
- b. Ni mambo yapi mshiriki katika kikundi cha mafunzo anapaswa kuzingatia kabla ya kujiunga na kikundi?

### Tathmini ya kikundi cha mafunzo

Mwishoni mwa mafunzo ya kikundi, tathmini kuhusu mahitimisho yaliofikiwa inapaswa kufanywa ili kutambua ujuzi mpya na manufaa yaliopatikana kutokana na mafunzo hayo.

Badala ya kutumia aina fulani ya hoja katika kutathmini maendeleo, kikundi cha mafunzo kinaweza kutumia njia bora ikiwa washiriki watauliza na kujadili maswali yafuatayo:

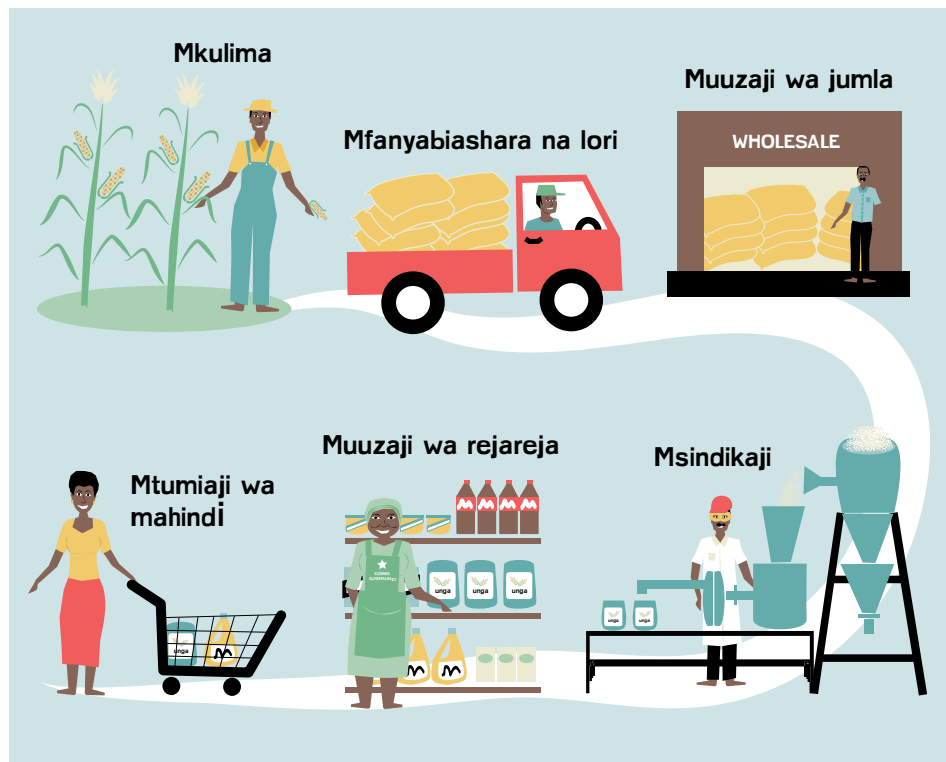
- Tulifanikiwa kwa kiasi gani?
- Tulikumbana na vikwazo katika sehemu zipi?
- Vikwazo hivyo vilisababishwa na nini?
- Ni mambo yapi ambayo tumeyapitia yanayoweza kuwa na thamani kwa vikundi vingine vya usomaji?
- Hatua ifuatayo ni ipi? (Siku za usoni).

Washiriki lazima waamue namna ambavyo taarifa zilizokusanywa na mahitimisho vitawekwa pamoja na kuwasilishwa

# SURA YA 1: Kuanzisha na kukuza mlolongo/ mnyororo wa thamani

## MALENGO YA KUSOMA

1. Kutanguliza dhana za mlolongo wenye thamani.
2. Kuelezea umuhimu wa mwelekeo wa mlolongo wenye thamani katika ukuzaji wa kilimo biashara.
3. Kuelewa kanuni za ukuzaji wa mlolongo wenye thamani.
4. Kuelewa masuala muhimu ya ufanisi katika ukuzaji wa mlolongo wenye thamani.



Kielelezo: Wahusika wote katika mlolongo wenye thamani

## Mlolongo/mnyororo wa thamani ni nini?

Mlolongo/mnyororo wa thamani ni mfumo mzima wa uzalishaji, usindikaji na uzaji wa bidhaa fulani, tangu mwanzo wake hadi bidhaa hiyo itakapokuwa tayari. Mlolongo wenye thamani hujumuisha wahusika mbalimbali wanaounganishwa na mtiririko wa bidhaa, fedha, taarifa na huduma.

Neno hili 'Mnyororo wa thamani' lina maana kuwa thamani huongezwa kwa bidhaa kuanzia mwanzo wa uzalishaji bidhaa hiyo na kuchanganywa na rasilimali nyingine (kwa mfano, vifaa, wafanyakazi, maarifa na ujuzi, malighafi nyingine au bidhaa za awali). Kadri bidhaa hiyo inavyopitia hatua kadhaa za mnyororo wa thamani ndivyo thamani yake inavyozidi kuongezeka. Katika kila hatua ya mnyororo huu, thamani ya bidhaa hii huzidi kuongezeka kwa sababu bidhaa hii huwa rahisi zaidi kwa mteja na pia thamani yake pamoja na bei huongezeka katika kila kiwango kwenye mnyororo huu.

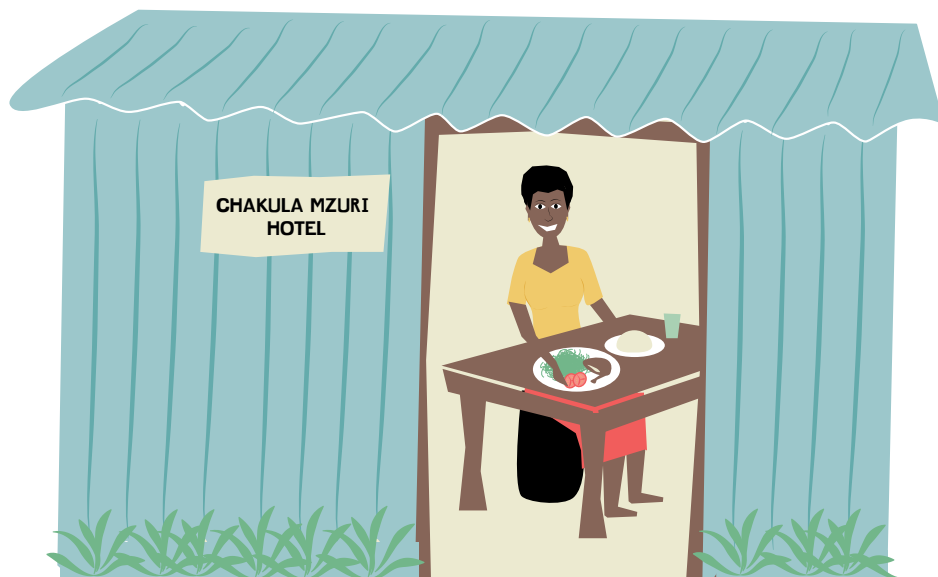


Kielelezo: Mnyororo wa thamani wa mahindi

### HOJA ZA KUJADILIWA

- Who are the actors involved in getting farm produce from the farm gate to the final consumer?
- How does the farmer's role influence the flow of produce to the final consumer?

## Ukuzaji wa mlolongo wenye thamani



Kielelezo: Mtu anayekula kwenye hoteli

### HOJA ZA KUJADILIWA

- Chakula kilimfikia vipi mteja?
- Kina nani walihusika?
- Ni hatua zipi zilihusika katika kufanya chakula kimvutie mteja?

Ukuzaji wa mnyororo wa thamani ni mchakato unaolenga kuboresha ufanisi wa wahusika katika usafirishaji wa bidhaa kutoka kwa wakulima hadi kwa wateja. Ni tendo la hiari la kuimarisha uhusiano wenye manufaa kwa wote miongoni mwa wahusika ili wafanye kazi pamoja na watumie vizuri fursa zilizopo kwenye soko. Hili linaweza kufanywa kwa kuunda na kujenga uaminifu na kwa kutambua matatizo ya kawaida miongoni mwa wahusika kwenye mnyororo huu na kutafuta suluhu ambazo zitaleta usawa miongoni mwa wahusika.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kutokana na mfano uliotolewa hapo juu, ni njia zipi unazoweza kutumia kuboresha ufanisi wa michakato inayohusika katika kuwafikishia wateja chakula kwenye hoteli?

### **Wahusika kwenye mnyororo wa thamani**

Wahusika kwenye mlolongo huu ni watu binafsi au asasi zinazohusika kwenye uzalishaji, uuzaji na matumizi ya wa bidhaa.

#### **MFANO**

**Mkulima anapomuuzia muuzaji bidhaa fulani, vitu viwili hupishana: bidhaa hupitishwa kwenye mkondo mmoja, huku pesa zikielekezwa kwenye mkondo mwingine.**

**Ubadilishanaji huu unarudiwarudiwa katika kila kiwango kwenye mnyororo wa thamani, huku mitiririko miwili iliyo sambamba ikiundwa, mitiririko hiyo inahusisha bidhaa na pesa. Isitoshe, kila mhusika anaweza kutayarishwa kwa ajili ya kuwekeza kwenye mnyororo huu na kuwasaidia wahusika wengine ili kuhakikisha kwamba mnyororo unafanya kazi bila tashwishi.**

**Hali hii huibua mitiririko zaidi ya fedha kati ya wahusika mbalimbali kwenye mtiririko wenye thamani. Mitiririko hii inaweza kuelekea pande zote mbili. Hali kadhalika, mkulima na muuzaji hubadilishana taarifa na kutoa huduma kila kila mmoja wao.**

## Wadhamini wa mnyororo wa thamani

Wadhamini wa mnyororo wa thamani ni watu binafsi au asasi zinazotoa huduma muhimu ili kuwafadhili wahusika kwenye mnyororo wa thamani.

Wadhamini wa mnyororo wanaweza kutoa huduma mbalimbali za kifedha kwa wahusika kwenye mlolongo. Wadhamini hawa ni pamoja na, watoa pesa za mikopo, makundi ya akiba na mikopo, taasisi za kutoa fedha kwa viwango vya chini, benki mbalimbali, bima za kilimo na ufugaji na mengineyo.

*Mfano:*

- Muuzaji wa bidhaa za kilimo anaweza kumpa mkulima mkopo wa mbolea, kwa matarajio ya kulipwa baadaye pamoja na kupokea kiwango fulani cha riba.
- Muuzaji wa bidhaa pia anaweza kutoa mafunzo kwa wakulima kuhusu vipengele tofauti tofauti vya uzalishaji kwa mfano, matumizi bora ya mbolea au mbegu zinazofaa katika maeneo tofauti tofauti.

### HOJA ZA KUJADILIWA

a. Nani huwadhamini wakulima na wauzaji wanapofanya biashara zao?

Kuna wadhamini wengine wanaotoa msaada usiokuwa wa fedha kwa wahusika kwenye mlolongo, kama vile ushauri wa kilimo, usafiri, utunzaji kwenye maghala, watoa huduma za fedha na kadhalika.

Wadhamini wa mnyororo wa thamani ni pamoja na Makampuni binafsi, asasi za kiserikali, asasi zisizokuwa za kiserikali na kadhalika.

Ramani ya mnyororo wa thamani ni kielelezo kinachoonyesha jinsi bidhaa inavyotiririka kutoka kwa mtu mmoja hadi mwingine katika mnyororo wa thamani.

## Mazingira ya Nje

Vigezo vya hali ya juu na mienendo yao hutoa umbo la mnyororo wa thamani na mazingira yanayo uzunguka na namna unavyo tekelezwa. Vigezo hivi hubadilika mara kwa mara kwa mtiririko wa aina mmoja.

Vigezo hivyo ni pamoja na: hitaji la soko (ambayo ni mwenendo wa ulaji/walaji ambayo ni pamoja na ujazo wa bidhaa, bei na ubora, mategemeo, kodi na mifumo ya ulipaji), teknolojia inayotumika, usafirishaji, gharama za kisheria nakadhalika.

Ni muhimu kuelewa mwenendo unao leta athari kwa mwenendo mzuri wa mnyororo wa thamani na kupima nguvu yake na mvuto unao endesha mabadiliko na madhara yatakayo tokea kwenye mnyororo wa thamani.





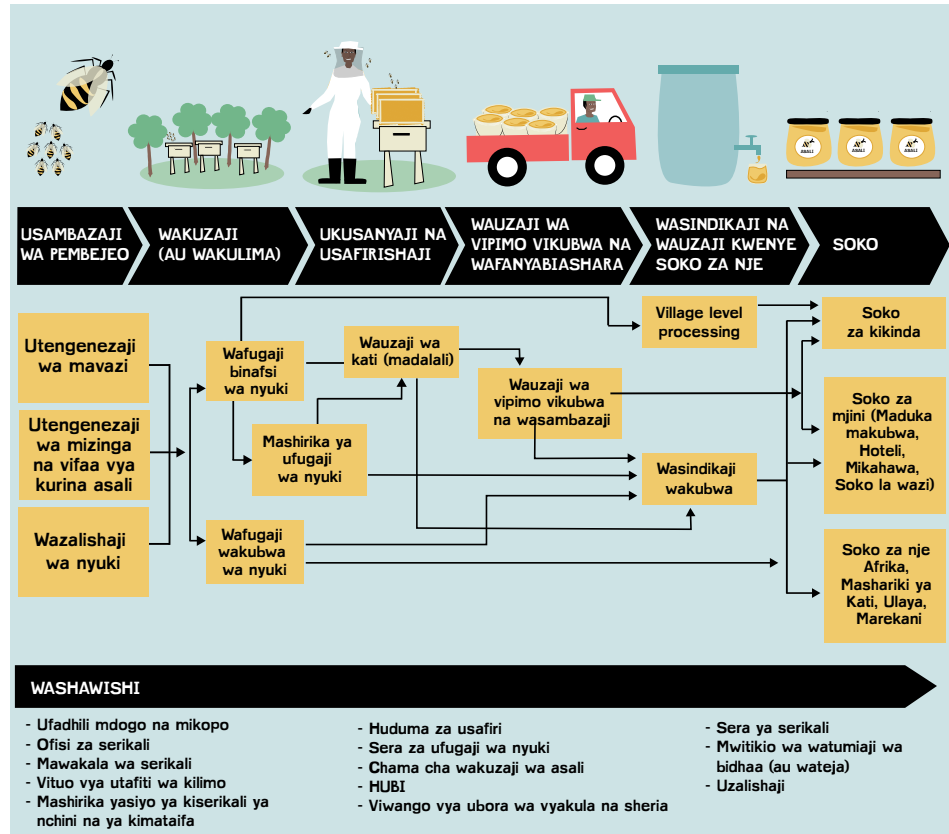
Kielelezo: Mazingira ya kando kwa mfano, sera kutoka kwa serikali, miundombinu

### HOJA ZA KUJADILIWA

- Jukumu langu ni lipi kama mkulima katika mnyororo wa thamani?
- Jinsi gani naweza kama mkulima kuhakikisha kwamba nimetekeleza jukumu langu kwa ufanisi?

## Mpangilio wa mnyororo wa thamani

Ramani ya mnyororo wa thamani ni kielelezo kinachoonyesha jinsi bidhaa inavyotiririka kutoka kwa mtu mmoja hadi mwingine katika mnyororo wa thamani.



Kielelezo: Mfano wa ramani ya mnyororo wa thamani ya asali

### HOJA ZA KUJADILIWA

- Wakulima wajadiliane na kuchora picha jinsi bidhaa wanazokuza zinavyozunguka kutoka kwenye shamba hadi kwa mteja wa mwisho anayezitumia
- Umuhimu wa kuelewa namna ambavyo bidhaa huzunguka kutoka kwenye shamba hadi kwenye soko ni upi?

## Umuhimu wa ramani ya mnyororo wa thamani

- Husaidia kuelewa hatua za bidhaa kutoka kwa mkulima hadi kwa mtumiaji wa mwisho (yaani matukio makuu).
- Husaidia kutambua na kuainisha wahusika wakuu kwenye soko. Huonyesha mashirika mengine yanayosaidia mnyororo wa thamani (kwa mfano; serikali, huduma za fedha, wasafirishaji n.k.).
- Huonyesha njia tofauti za kisoko ambazo bidhaa na huduma hupitia ili kumfikia mteja wa mwisho. (Kwa mfano, idadi ya washindani, ukubwa wa soko, aina ya huduma za kutoa usaidizi, nani hudhibiti mnyororo wa thamani, n.k.).

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kwa nini wakulima wanapaswa kutumia mwelekeo wa mnyororo wa thamani.

## Sababu za kutumia mwelekeo wa mnyororo wa thamani

Mambo manne makuu yanayoleta mabadiliko yanayoendesha na kudumisha maendeleo ya mnyororo wa thamani katika kilimo biashara ni:

1. Kujua soko kwa wakati unaofaa na kwa gharama ya chini zaidi: hiyo uhakikisha kwamba bidhaa zinamfikia mtumiaji anapozihitaji, mahali ambapo anaweza kufikia bidhaa hizo, kwa ubora unaofaa na kwa bei bora zaidi.
2. Bidhaa inayopelekwa kwa mteja lazima ifikie mahitaji ya ubora ya mteja. Ubona wa bidhaa huiwezesha bidhaa kushindana na bidhaa za aina yake kutoka kwa watoaji wengine wa bidhaa na kutoa hali ya soko inayohitajika ili kukuza biashara za kudumu kwa makundi ya wakulima.
3. Kutambua bidhaa inayohitajika sokoni na kuitoa kwa watumiaji wake. Kabla ya kufanya uamuzi wa kuwekeza katika bidhaa mpya au tofauti, ni lazima kuwepo na hitaji maridhawa au soko la bidhaa hiyo
4. Kuelewa kanuni na masharti yanayoongoza uzalishaji na uuzwaji wa bidhaa fulani.

Uhusiano ulioko baina ya wahusika tofauti tofauti katika mnyororo wa thamani hubaini pia mazingira ambamo biashara huendeshwa. Mahusiano hayo mara nyingi huchochewa na mazingira ya kijamii, kiuchumi, kisiasa na kitamaduni, ambayo huamua aina ya shughuli za kibiashara na kufaulu kwa shughuli hizo katika mnyororo wa bidhaa na huduma.

Huduma zinazotolewa na mlolongo/mnyororo mzima wa uongezaji thamani zinapotiwa nguvu kuhakikisha kuwa shughuli za mnyororo huo zinaenda vizuri

## Uchanganuzi wa mnyororo wa thamani

Uchambuzi wa mnyororo wa thamani huweka wazi na kuonyesha tabia ya wahusika wote, huduma na taasisi zinazohusika katika kuleta bidhaa za kilimo kutoka kwa mzalishaji hadi kwa mtumiaji. Uchambuzi huo huwaruhusu wakulima kutambua uwezo na udhaifu wa kila mhusika kwenye mlolongo na kuamua kuhusu hatua zinazostahili wanazoweza kuchukua ili kutia nguvu ushiriki wao katika soko.

## Kuchagua mnyororo wa thamani

Uteuzi wa mnyororo wa thamani ni mchakato wa kufanya uamuzi unaowasaidia wakulima kutambua biashara zitakazozalisha mapato bora zaidi kwa kuwekeza kwao. Msingi wake ni kulinganisha bidhaa mbalimbali na kutambua iliyo bora zaidi miongoni mwa zilizopo. Uteuzi wa mnyororo wa thamani unapaswa kufanywa wakati wa hatua za upangaji kupitia kwa kuipa kipaumbele orodha ndogo ya mnyororo yenye thamani katika eneo fulani iliyotiliwa uzito na kupewa nafasi kulingana na vigezo vya uteuzi.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Wakulima wanapaswa kujadili bidhaa wanayozalisha kwa ajili ya kuuzwa au bidhaa wanayopendelea kuzalisha kwa ajili ya kuuzwa
- b. Kwa nini wakulima wanapendelea kuzalisha bidhaa zilizoorodheshwa katika majadiliano?
- c. Ni mambo yapi yaliyozingatwa na wakulima wakati wa kufanya uteuzi?

## Manufaa ya kuelewa na kutumia mwelekeo wa mnyororo wa thamani

Mwelekeo wa mnyororo wa thamani una manufaa na faida muhimu. Faida za utekelezaji wake ni hizi zifuatazo:

- Husaidia kutambua vikwazo na suluhisho la pamoja kwa changamoto zinazojitokeza.
- Uhusiano unaokuzwa na wahusika hupunguza gharama ya uendeshaji katika kufanya biashara.
- Mwelekeo huo hutoa nafasi ya ufumbuzi/maoni yanayopokelewa kutoka kwa wahusika hupunguza muda wa kushughulikia mahitaji ya wateja yanayobadilikabadilika kutokana na mawasiliano bora na wenzao.
- Mwelekeo huo huhakikisha kuna mahusiano ya kibiashara yenye faida zaidi yanayoleta ushirikiano baina ya wahusika wote. Hulipa shirika la mkulima nguvu za kushindana sokoni.

- Hutoa njia ya kipekee ya kushughulikia hali ya hatari kwa sababu wanunuzi wana uhakika kuhusu ubora wa bidhaa, kutolewa kwa bidhaa hizo na usalama wake kupitia kwa mifumo inayoshirikiana kutoka kuzalishwa kwa bidhaa hadi kuuzwa kwa vipimo vidogo, yaani reja reja. Wasambazaji wa bidhaa wana uhakika zaidi wa kuwepo kwa soko na manufaa ya kupungua kwa gharama kunakotokana na kuongezeka kwa mazao.
- Huimarisha ufikiwaji wa soko kwa sababu kila mhusika ana uhakika kuhusu hatua inayofuata na mkanda unaofuata na mtiririko wa bidhaa.



Kielelezo: Manufaa ya kutumia mnyororo wa thamani

## ZINGATIA MTOAJI WA BIDHAA, MNUNUZI NA MTUMIAJI

**Ni muhimu kwa wakulima kutambua na kubainisha watoaji wao wa bidhaa na wateja wao. Kila biashara kwenye mnyororo ina wazalishaji/watoaji wa bidhaa na wanunuzi pamoja na wateja mwishoni.**

### **Mambo muhimu katika kufanikiwa kwa mwelekeo wa mnyororo wa thamani**

Kuna mambo kadhaa yanayochangia kufaulu kwa mnyororo wa thamani. Mambo yatakayochangia kufaulu kwake yanajumuisha:

- Lazima kuwe na hali ya kila mtu kupata faida yake miongoni mwa wadau wote wanaohusika. Ikiwa haitatokea hivyo, mhusika mwingine anaweza kupunguza uhusika wake au kuharibu mnyororo.
- Ni lazima kuwepo na mpangilio rasmi wa malengo miongoni mwa wahusika. Nia ya wahusika wote lazima ilenge kuimarishwa na kuuzwa kwa bidhaa ya kilimo. Malengo lazima yawavutie watoaji wa bidhaa, viongozi na wahusika wote kwenye mnyororo.
- Viongozi wa kikundi lazima wawe na maono ya wazi na wajitolee kufikia maono hayo.
- Ni lazima kuwepo kujitolea na kuhusika kutoka kwa wahusika wote.
- Uteuzi yakinifu wa wabia wakiwemo wasambazaji wa pembejeo (virutubisho, mbegu, dawa za kuulia wadudu nk.), wanunuzi au wenye viwanda vya usindikaji. Wakati mwingine, hii inaweza kuhusisha ubia na mashirika au makundi mengine ya wakulima.
- Mwelekeo wa mnyororo wa thamani hutegemea uhusiano uliojengwa. Hivyo basi ni lazima kuwepo na mshikamano na kutegemeana miongoni mwa wahusika.
- Ni lazima kuwepo kuaminiana na kuwa na uwazi miongoni mwa wahusika kwenye mnyororo wa thamani.
- Kukuza uhusiano na wabia ni muhimu kwenye mchakato mzima kwa vile wahusika wapya au bidhaa mpya zinaweza kutokea.

## HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Utafanya nini kuhakikisha kuwa mnyororo wa thamani ulioteuliwa utafanikiwa baada ya muda?

## **MNYORORO WA THAMANI NA MLOLONGO WA USAMBAZAJI**

**Kulingana na tafsiri yetu ya mnyororo wa thamani, “mnyororo wa thamani” hueleza shughuli zote zinazohitajika kuleta bidhaa au huduma fulani kutoka kiwango cha kwanza, kupitia awamu mbalimbali za uzalishaji, kupelekwa kwa watumiaji wake na kutupwa baada ya matumizi. Sehemu muhimu sana ya mnyororo wa thamani ni kwamba thamani ya bidhaa hubadilika kadri inavyotoka kutoka kwa mhusika mmoja hadi mwingine. Wakati mwingine, bidhaa hubadilika kutoka umbo moja hadi jingine, hivyo kusababisha kuongezeka thamani.**

**Mlolongo wa usambazaji hujumuisha mfuatano wa shughuli ambapo bidhaa huhamishwa kutoka sehemu ya kwanza hadi sehemu ya mwisho. Mlolongo wa usambazaji ni uhamishaji wa bidhaa kutoka kwa mshikadau mmoja hadi mwingine kwa namna ya mfuatano.**

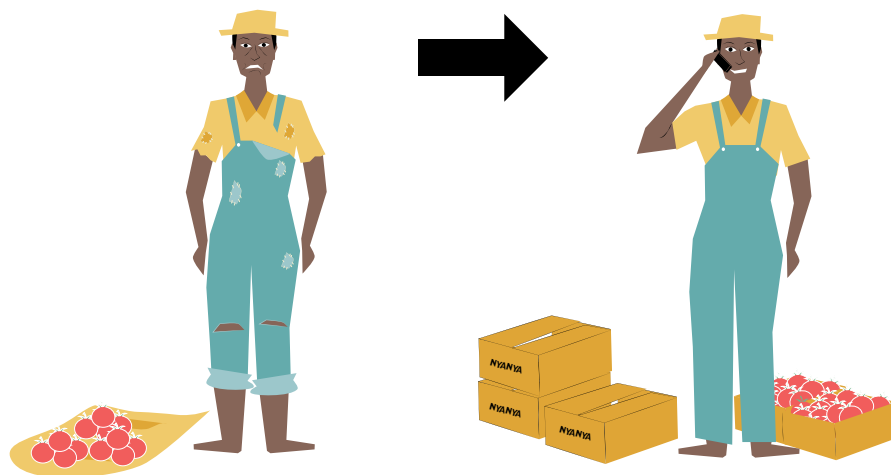
**Mnyororo wa thamani ni kuongeza kwa thamani katika viwango tofauti tofauti vya uhamishaji. Katika viwango tofauti tofauti vya mnyororo wa thamani, washikadau mbalimbali huongeza thamani kwenye bidhaa ili kuongeza thamani ya bidhaa katika kiwango chake cha mwisho.**

## SURA YA 2:

# Ukuzaji wa biashara katika kilimo biashara

### MALENGO YA KUSOMA

1. Kuelewa hatua za ukuzaji wa biashara katika kilimo biashara.
2. Kuchunguza aina za huduma za kukuza biashara zinazosaidia biashara za kilimo.
3. Kuangazia upya kanuni za kimaadili katika ukuzaji wa ushirika.
4. Kuweza kukuza na au kuangazia upya mipango ya kimkakati.



Kielelezo: Ukuzaji wa biashara (mabadiliko kutoka njia duni za ukulima hadi njia bora)



## Ukuzaji wa biashara katika kilimo biashara

Biashara ni aina yoyote ya uuzaji na ununuzi inayohusisha ama huduma au bidhaa kwa lengo maalum la kupata faida.

Ukuzaji wa biashara katika kilimo biashara ni mchakato muhimu katika kuanzisha, kukuza na kustawisha biashara ya kilimo.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Biashara ni nini?
- b. Ni aina zipi za biashara zilizoko kwenye mnyororo wa thamani wa kilimo?
- c. Kwa nini ukulima ufanywe kama biashara?
- d. Nini kinahitajika ili biashara ikue?

## Hatua za ukuzaji wa biashara

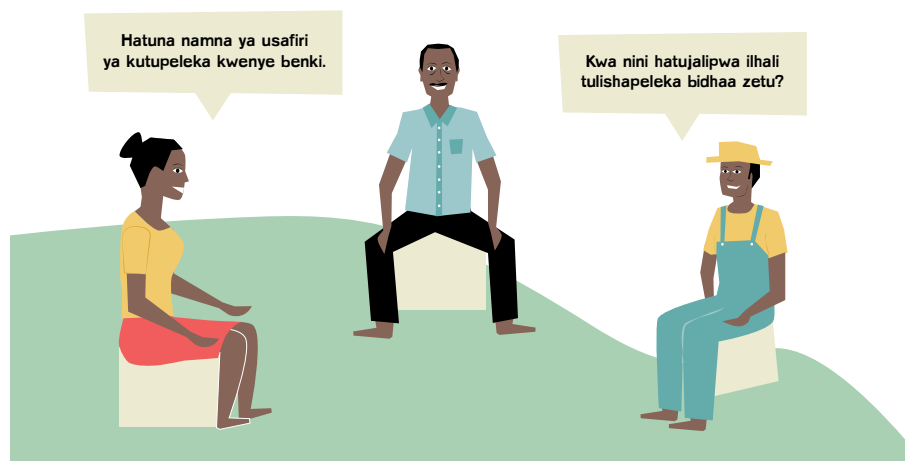
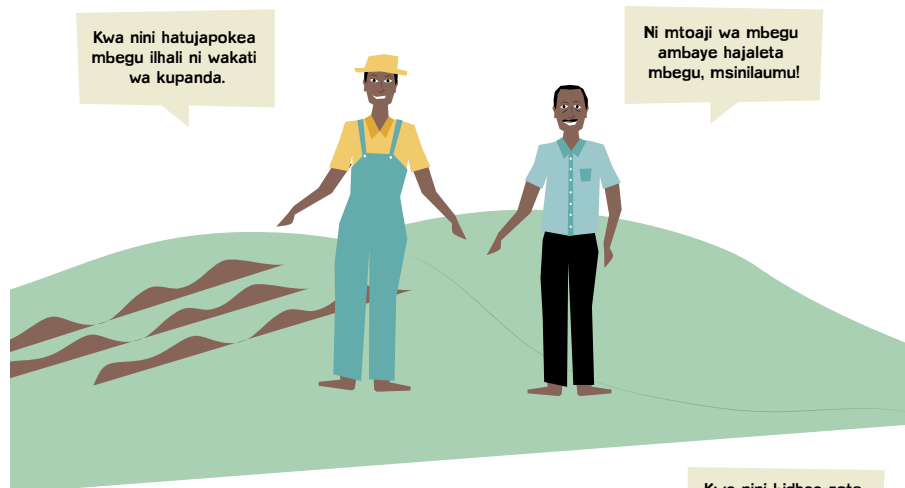
Mchakato wa kuunda biashara unapaswa kufuata utaratibu maalum. Utaratibu huu hurahisisha kufanywa kwa tathmini ya biashara inapokuzwa ili kuhakikisha kufaulu kwake.

Hatua za kufuatwa ni pamoja na:

1. Utambuzi na ufafanuzi wa fursa ya biashara.
2. Upangaji wa biashara.
3. Utekelezaji.
4. Mfumo.
5. Tathmini.

### 1. Utambuzi na ufafanuzi wa fursa ya biashara

Mkulima lazima atambue fursa ya biashara na aweze kuonyesha namna atakavyoweza kutumia nafasi hiyo ili kupata faida. Mfanyabiashara lazima aulize swali lifuatalo ili kutathmini nafasi.



Kielelezo: Upangaji wa biashara

## HOJA ZA KUJADILIWA

Mkulima anapaswa kutambua aina ya biashara anayopendelea na aulize au kujadili maswali yafuatayo:

- a. Mteja ni nani na ananunua bidhaa gani?
- b. Wateja hutumia vipi bidhaa hiyo (kwa nini wanainunua)?
- c. Wateja wanahitaji kitu gani ambacho hakipatikani kwa sasa?
- d. Je, hitaji liliko sokoni linaongezeka?
- e. Ni mabadiliko yapi yanafanyika ambayo yanaweza kuathiri ununuzi?

## 2. Upangaji wa biashara

Mpango wa biashara humwezesha mfanyabiashara kuandika utendakazi wa biashara kwenye karatasi. Hii itasaidia kutathmini namna biashara ikakavyokuwa kabla ya kuwekeza pesa na muda.

## HOJA ZA KUJADILIWA

Wakulima wanapaswa kujadili kinachohitajika ili kupanga vizuri biashara mpya kwa kuuliza maswali yafuatayo:

- a. Bidhaa itatoka wapi?
- b. Inagharimu nini kuizalisha?
- c. Bidhaa itauzwa wapi?
- d. Bidhaa itapelekwa vipi sokoni?
- e. Ni kiasi gani cha faida kitakachopatikana kutokana na bidhaa hiyo?
- f. Je, kuna raslimali za kutosha kuzalisha na kuuza bidhaa hiyo kwa faida?

## 3. Utekelezaji

Baada ya kupanga biashara, hatua inayofuata ni utekelezaji. Utekelezaji una maana ya kuweka vitendo kwenye mpango wa biashara. Wakati wa utekelezaji, weka kipaumbele kwa mambo muhimu.

Tumia taarifa kutoka kwenye soko ili kufanya maamuzi kuhusu bidhaa.

Utekelezaji wa mpango huo lazima uanzie kwenye hatua ya uzalishaji. Jambo la pili litakuwa ni kutekeleza mpango wa uuzaji. Kumbuka kuwa utekelezaji wa michakato hii yote huhitaji fedha. Fedha za kutosha lazima zipatikane ili kupanga uzalishaji na uuzaji au shughuli yoyote ile inayohusika katika mchakato wa kuhakikisha kuwa bidhaa zinamfikia mtumiaji.

#### 4. Mfumo

Mfumo uhusisha uratibu wa vipengele vyote vya biashara ambavyo ni muhimu kwa kufanikiwa kwake. Hii itajumuisha mfumo wa uzalishaji na uuzaji kupitia kwa uongozi bora. Hakikisha kuwa wafanyakazi wanaohusika wanapatikana na wanafanya kazi yao vizuri.

#### 5. Tathmini

Angazia upya maendeleo ya utekelezaji ili kuhakikisha kwamba kila sehemu inaendelea vyema. Kufutilia kwa maendeleo inafaa kufanyika mfululizo. Kila shughuli katika kila kiwango lazima ifanyiwe tathmini ili kuangalia kama inachangia kwa lengo kuu.

## Dhana ya mfumo wa uzalishaji kwa ukuzaji wa kilimo biashara

Makundi yote ya uzalishaji yanapaswa kuwa na mtazamo wa kibiashara na yanapaswa kujitahidi kuboresha mfumo na usimamizi ili kuleta faida kwa wanachama wake.

Jukumu kuu la kikundi cha uzalishaji ni kuleta thamani kwa wanachama wake. Hii inaweza kufanywa tu ikiwa biashara itatumia nyenzo hizi za uzalishaji au raslimali za kiuchumi kwa ufanisi, na kwa kufanya hivyo, atengeneze bidhaa zinazokidhi mahitaji ya wateja ambao biashara hiyo inatakiwa kuwafikia.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Nini kinahitajika kufanywa kuhakikisha kwamba biashara zinazoendeshwa na kikundi zinaweza kukua na kuleta faida?
- b. Je, wanachama wa kikundi wana mtazamo wa kibiashara?
- c. Kila mwanachama anahitaji nini ili kusaidia biashara hiyo?

## **Kanuni za ukuzaji wa kilimo biashara kwa ajili ya mfumo wa uzalishaji**

### **HOJA ZA KUJADILIWA**

- a. Kikundi kinahitaji kuzingatia mambo yapi ili kuhakikisha biashara ya kikundi inakua na kumfaidisha kila mwanachama?

Kuna kanuni nne za msingi zinazopaswa kutathminiwa wakati wa kuanzisha kilimo biashara kwa makundi ya uzalishaji. Kanuni hizi ni:

#### **1. Utafutaji wa mtaji**

Kikundi kinapaswa kuandaa raslimali kuhakikisha kuwa wanaweza kutumia raslimali kuendesha biashara. Wanachama wa kikundi wanapaswa kuwa na uwezo wa kutoa raslimali kwa mfano wa pesa, muda na bidhaa ili kuhakikisha kwamba biashara inaweza kuendeshwa kwa muda. Raslimali zinapaswa kutumiwa kukuza biashara na kuwanufaisha wanachama.

#### **2. Ufaidikaji**

Biashara zote za kikundi cha wazalishaji lazima ziweze kuleta faida. Faida hizo zinaweza kutumiwa kwa njia mbili:

- Zinaweza kugawanywa miongoni mwa wanachama wa kikundi kama mgawo wa pesa kwa kipindi fulani, au
- Zinaweza kuwekezwa upya kama bidhaa za mtaji zitakazoisaidia biashara kuongeza uzalishaji na ufaidikaji.

#### **3. Ushindani**

Ushirika wa uzalishaji ni lazima ushindane na mashirika mengine yanayotoa bidhaa zinazolingana. Bidhaa lazima ziwe na ubora maridhawa kwenye soko linalolengwa na ni lazima zifike sokoni wakati unaofaa, katika umbo linalostahili na ziwe na bei na huduma zinazofanana na, au zilizo bora kuliko zile za washindani wake.

#### **4. Usimamizi wa binafsi**

Huu ni uwezo wa kikundi cha wazalishaji wa kutumia raslimali zao wenyewe kulidumisha soko. Hii inahitaji uongozi mwema kwenye kikundi. Wanachama wote wanatarajiwa kushiriki katika kuamua viongozi wa kikundi. Uteuzi wa viongozi unapaswa kutegemea uwezo wa kiongozi kwa kuongoza biashara ya kikundi vizuri.

## Huduma za Ukuzaji wa Biashara (HUBI)

Huduma za ukuzaji wa biashara za kilimo ni huduma zinazoimarisha utendajikazi wa biashara ya kilimo. Huduma za ukuzaji wa biashara zinaweza kuwasaidia wakulima wa mashamba madogo kusuluhisha matatizo yao kwa:

- Kuwezesha ufikiaji wa soko.
- Kuimarisha upatikanaji wa pembejeo ambazo si ghali au zenye ubora zaidi.
- Kuanzisha teknolojia mpya au zilizoboreshwa.
- Kuboresha ujuzi wa kiusimamizi na kiufundi.
- Kuondoa vikwazo vya kisera.
- Kusaidia biashara kufikia nyenzo zinazofaa za ufadhili.

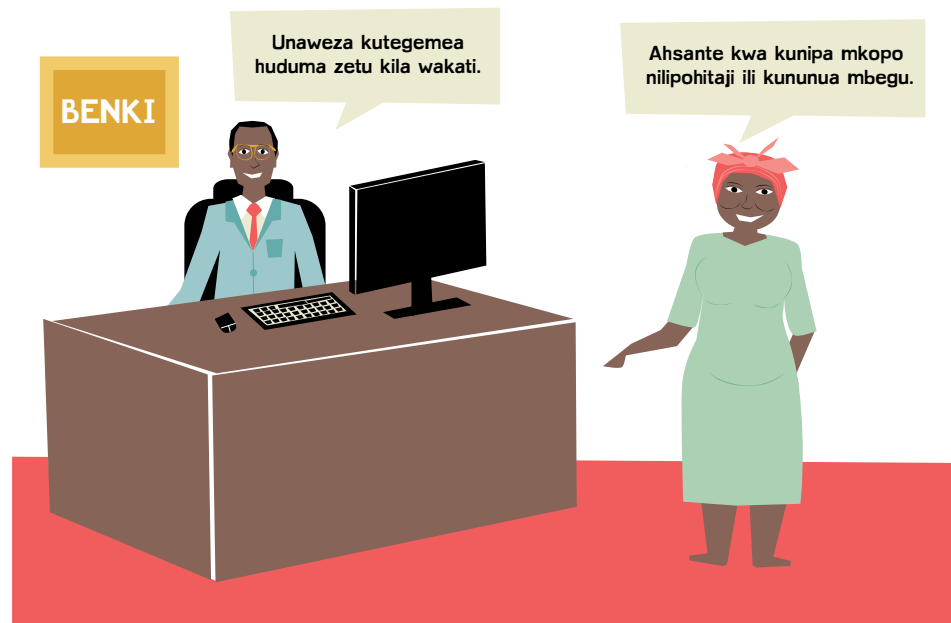
### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Vikundi vya wakulima vinahitaji huduma zipi ili biashara zao zifaulu?
- b. Kikundi kinahitaji kufanya nini kuhakikisha kuwa kinapata huduma hizi? (Orodhesha kila huduma na ujadili kile kinachohitajika kupata).

*Aina ya huduma za ukuzaji wa biashara kwa wakulima wadogo*

<p><b>HUDUMA ZA UFIKIAJI SOKO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Habari kuhusu soko</li> <li>■ Uhusiano wa kisoko</li> <li>■ Maonyesho ya kibiashara</li> <li>■ Utafiti kuhusu soko</li> <li>■ Upakiaji/ufungashaji</li> <li>■ Matangazo</li> </ul>
<p><b>HUDUMA ZA KUSAMBAZA PEMBEJEJO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kuunganisha wakulima na wasambazaji</li> <li>■ Uwezo wa kutoa/usambazaji wa mara kwa mara wa pembejeo</li> <li>■ Uwezo wa kutoa punguzo kwa vikundi vya wakulima vinavyonunua kwa wingi</li> <li>■ Habari kuhusu vyanzo vya kusambaza pembejeo</li> <li>■ Usaidizi wa kutoa ushauri kuhusu utumiaji wa pembejeo</li> </ul>
<p><b>TEKNOLOJIA NA HUDUMA ZA KUKUZA BIDHAA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Uhamishaji wa teknolojia</li> <li>■ Kuunganisha wakulima na wasambazaji wa teknolojia</li> <li>■ Kuwezesha ununuzi wa teknolojia</li> <li>■ Programu za kuhakikisha ubora</li> </ul>
<p><b>UFUNDISHWAJI NA USAIDIZI WA KITAALAM</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Usaidizi wakati wa uzalishaji na baada ya kuvuna</li> <li>■ Uhifadhi na uwekaji kwenye maghala</li> <li>■ Usafirishaji</li> <li>■ Vitu vinavyokuza biashara</li> <li>■ Kuongeza thamani</li> </ul>
<p><b>SERA NA UTETEZI</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kufunzwa kuhusu utetezi wa sera</li> <li>■ Uchunguzi na mawasiliano kuhusu vikwazo vya sera na nafasi</li> </ul>
<p><b>UFIKIWAJI WA FEDHA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kuunganisha biashara za kilimo na benki na taasisi za fedha</li> <li>■ Kutoa habari kuhusu miradi inayohusu mikopo na masharti</li> <li>■ Kuhimiza uwekaji akiba</li> <li>■ Usaidizi katika mpango wa biashara kwa ajili ya kupata mikopo</li> <li>■ Kukuza na kuimarisha ustadi wa usimamizi wa fedha</li> </ul>

## Kanuni za maadili mema katika mahusiano ya kukuza biashara



Kielelezo: Uhusiano mwema/ubia

Huduma za ukuzaji wa biashara lazima ziandaliwe, wahusika washauriane na zitekelezwe kwa njia inayonufaisha biashara za kilimo pamoja na mtoaji wa huduma.

Ili kuafiki lengo hili, huduma hizo zinapaswa kufuata utaratibu ufuatao:

1. Huduma zinazotokana na mahitaji
2. Muhimu na za Kufaa
3. Ushirikishwaji
4. Ulipaji wa Gharama
5. Uendelevu



## 1. Huduma zinazotokana na mahitaji

Kikundi cha wakulima kinapaswa kuamua vyema mapema huduma wanazohitaji kuhakikisha kuwa biashara zao za kilimo zinastawi.

Vikundi vya wakulima havipaswi kufanya kulingana na matakwa ya mtoaji huduma tu, lakini pia ni lazima vitathmini kile kinachofaa kwa mahitaji yao. Kuzingatia

hayo ni muhimu kwa sababu makundi tofauti huhitaji huduma tofauti.

**Wanachama wanapaswa kushiriki kwenye mchakato wa kufanya maamuzi kuhusu bidhaa na huduma zinazohitajika.**

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kikundi cha uzalishaji kinahitaji huduma zipi ili kuendesha biashara?
- b. Ni njia ipi bora zaidi na au mahali pa kupata huduma zinazohitajika?

## 2. Muhimu na za kufaa

Huduma lazima ziwe za muhimu na zinazofaa ili zishughulikie mahitaji ya dharura ya wakulima kwa ajili ya kukuza biashara.

*Kwa mfano:*

Kikundi cha wakulima hakiwezi kuagiza pembejeo ziletwe kwao ikiwa wanachama hawana fedha za kununua mbegu.

## 3. Ushirikishwaji

Wasambazaji wa huduma lazima wajue mahitaji yao, changamoto na nafasi zilizopo. Hii itawezesha huduma za ukuzaji wa biashara kutengeneza bidhaa zao au huduma kulingana na mahitaji ya mkulima.

Katika baadhi ya vikundi vya wakulima, maamuzi hufanywa na kiongozi bila kuidhinishwa na wanachama. Mara nyingi, maamuzi kama hayo yasiipungwa mkono na kikundi yatasababisha kushindwa.

## 4. Ulipaji wa gharama

Gharama ya huduma zinazotolewa inapaswa kulipiwa na wale wanaopokea huduma hizo. Wakulima na vikundi vinapaswa kuwa tayari kulipia huduma zilizotolewa. Hii pia itaondoa hali ya utegemezi kwa upande wa mtoaji wa huduma.

## 5. Uendelevu

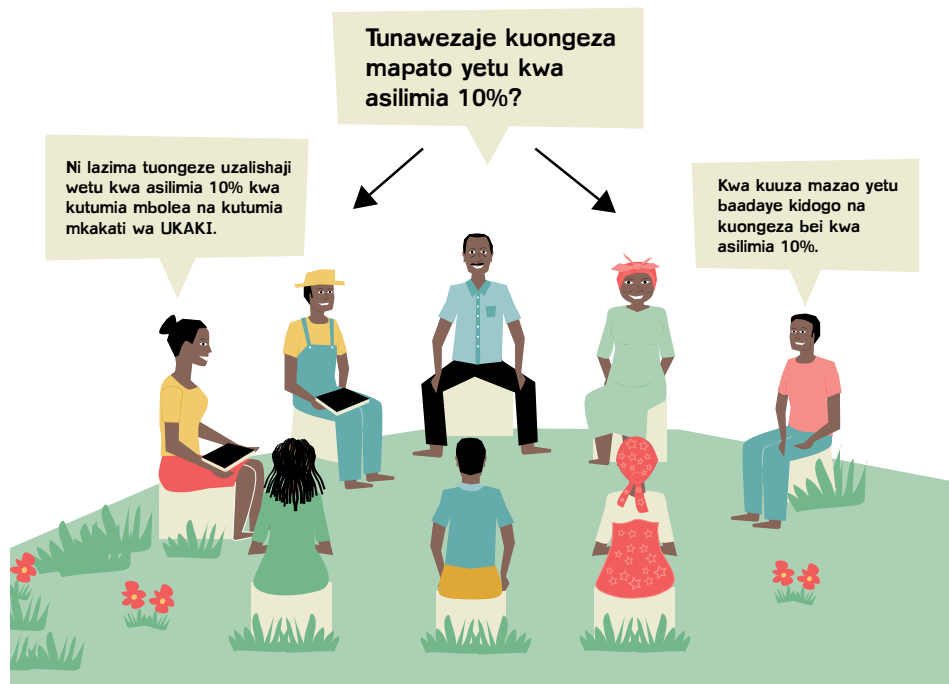
Huduma zinapaswa kulenga mahitaji ya siku za usoni na uwezo wa kukidhi mahitaji kama hayo. Uendelevu ni kipengele kikuu cha kutoa huduma za kukuza biashara kwa wakulima wadogo.

## Upangaji wa kimkakati kwa ajili ya kukuza kilimo biashara

Upangaji wa kimkakati ni shughuli ya usimamizi wa shirika inayotumika kuweka wazi mambo yanayopaswa kupewa kipaumbele, kuzingatia juhudi na raslimali, kuimarisha shughuli, na kuhakikisha kuwa washikadau wengine wanafanya kazi kuelekea malengo ya pamoja.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kwa nini mkakati unahitajika katika kukuza biashara ya kilimo kwa kikundi?



Kielelezo: Upangaji wa kimkakati

Makundi yote ya wazalishaji yanahitaji kuelekeza mikakati yao ya biashara upande wa soko ili kupanua na kuimarisha biashara zao. Kuelekeza mikakati upande wa soko kuna misingi yake kwenye kanuni ya kukidhi mahitaji ya wateja.

Kunahusisha mambo matatu:

- Kuongeza thamani (hali ya kuwa bora ambayo mfanyabiashara hudhania kuwa mteja anatarajia kutoka kwa bidhaa.
- Kuafiki matarajio.
- Kufikia na kudumisha ushindani mzuri.

## Mchakato wa upangaji wa kimkakati

Mashirika ya wakulima yaliyofaulu hubainishwa na namna wanavyopanga na kutekeleza mipango yao.

### HOJA ZA KUJADILIWA

Wanachama wa kikundi wanapaswa kujadili maswali haya kulingana na biashara wanazopendelea kukuza.

- a. Tuko wapi sasa hivi?
- b. Tuna nini cha kufanyia kazi?
- c. Tunataka kufika wapi?
- d. Tutafikaje hapo?

Hatua zinazohusika katika kuunda mpango wa kimkakati zimeelezwa hapa chini:

- 1. Tambua pale ushirika wa uzalishaji ulipo:** Hii uhusisha tathmini ya kina ya hali ya ushirika wa wakulima. Ili kupata taswira sahihi ya pale ushirika wa uzalishaji ulipo, wanapaswa kuwa na uelewa wa wazi wa:
  - Soko lilipo.
  - Washindani na.
  - Uwezo wa ushirika huo.
- 2. Tambua kilicho muhimu:** Angazia pale ushirika huo ulipo sasa hivi na pale utakapokuwa baada ya kipindi fulani cha wakati. Hii huonyesha wazi mwelekeo wa biashara kwa kipindi cha muda mrefu na hufafanua vyema matarajio (soko, wateja, bidhaa, n.k.) na maono (kufikiria namna siku za usoni za ushirika huo zinapaswa kuwa).
- 3. Eleza yanayopaswa kufikiwa:** Eleza malengo yanayotarajiwa ambayo yanaweka wazi kile kitakachofikiwa na ushirika huo ili kushughulikia masuala ya kupewa kipaumbele. Hii inaweza pia kuhusisha utambuzi wa raslimali zinazopatikana ili kuhakikisha kwamba malengo yote yanafikiwa.

4. **Bainisha ni nani anayewajibika:** Mikakati, mipango ya utendakazi, na bajeti; zote ni hatua katika mchakato ambao unawasilisha kwa ufanisi namna ushirika utakavyotenga muda, mtaji, kwa mfano wa watu, na pesa ili kushughulikia masuala yanayopewa kipaumbele na kufikia malengo yaliyodokezwa.
5. **Pitia upya mpango:** Ili kuhakikisha kuwa mpango unafanya kazi kama ulivyonuiwa, kikundi cha uzalishaji lazima kiendeshe shughuli rasmi za mara kwa mara za kuupitia upya mchakato huo na kuurekebisha kama inavyohitajika.

Mpango wa kimkakati unaweza kuusaidia ushirika wa wakulima kukua na kupangia ukuaji wao. Utaaidia kuweka ushirika huo kwenye mwelekeo unaofaa.

## SURA YA 3: Kutathmini na kuchagua miradi

### MAMBO YA KUJIFUNZA

1. Elewa jinsi ya kuchagua miradi inayoweza kuendeshwa kwa njia bora na iliyo na faida.
2. Kijifunza jinsi ya kutumia kwa njia nzuri rasilimali zilizo adimu ili kuafikia uzalishaji mkubwa zaidi.

Mimea inayoweza kuwalisha mifugo vizuri



Mimea inayoweza kuongeza rutuba ya udongo



Mimea ya kulisha jamii yangu na ya kuuza sokoni



Miti ya kuleta hali nzuri ya hewa katika eneo lako



Kielelezo: Napaswa kupanda mimea gani?

## Napaswa kupanda mimea gani?

Kutathmini miradi ya ukulima kunahusisha kuweka mipango na kutathmini masuala ya ndani na ya nje ambayo yanaweza kuathiri biashara ya ukulima.

Unapochagua mradi wako, ni muhimu kwamba msingi wa chaguo lako uwe ni vigezo vifuatavyo:

- Mradi utakaochagua ni sharti uwe unakubaliwa kisheria.
- Mradi wako uwe na bidhaa/mazao mengi.
- Mradi utakaochagua ni sharti uweze kutekelezwa kupitia teknolojia rahisi.
- Mradi utakaochagua ni sharti uwe unalipa vizuri au una faida kubwa.
- Mradi utakaochagua ni sharti uwe unakubaliwa katika jamii.
- Mradi utakaochagua ni sharti uwe na uwezo wa kutoa mazoa kwa kiwango kikubwa.
- Uelewe vizuri kalenda ya uzalishaji na uuzaji kuhusiana na mradi wako.
- Mradi utakaochagua uwe na kumbukumbu/historia ya uzalishaji au ya uuzaji katika soko.

Masuala ya kuzingatia katika kuchagua mradi:

- Baini malengo yako.
- Tayarisha orodha ya rasilimali ulizo nazo.
- Masuala ya kiasili.
- Masuala ya kifedha.
- Masuala yanayohusiana na uendeshaji wa mradi.
- Tayarisha orodha ya miradi unayoweza kutekeleza.
- Baini ni miradi gani inaweza kuambatana na rasilimali zako.
- Masuala yanayohusiana na ukuzaji wa mimea.
- Tathmini jinsi miradi mbalimbali inaweza kuambatana.
- Orodha isiyo kamilifu ya miradi inayoweza kutekelezwa katika mashamba madogo.

### MASWALI YA KUTAFAKARI

#### MASUALA YA KUZINGATIA

#### BAINI MALENGO YAKO

- Sababu yako kuu ya kufanya ukulima ni nini? Kupata mapato mengi zaidi, kuwapa watu wa jamii yako mapato au sababu zingine?
- Unajihusisha na miradi gani mingine, na malengo makuu ya miradi hiyo ni yapi ukiyahusisha na biashara ya ukulima?
- Je unataka kutumia muda wako wote katika ukulima au ungependa ukulima iwe ni kazi unayofanya kwa muda mdogo tu?
- Utakubali kwa kiwango gani kuwekewa mipaka na muda na mahitaji ya kifedha ya biashara yako ya ukulima?
- Je, hatimaye ungependa kuhamisha umiliki wa shamba lako kwa mbia wako au kwa mtu wa jamii yako?
- Je, mapato yanayotoka katika shamba lako au yatakayopatikana baada ya uuzaji wa shamba lako ni sehemu muhimu ya mipango yako ya kustaafu?
- Ungependa kuwe na muda gani kati ya uwekezaji wa kwanza na wakati unapoanza kupata faida ya kifedha?
- Je, ungependa kujifunza ujuzi mpya kupitia kujifunza mwenyewe au kupitia mafunzo rasmi?

**MASWALI YA KUTAFAKARI**

<p><b>MASUALA YA KUZINGATIA</b></p>	<p><b>ORODHA YA RASILIMALI ZAKO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ni rasilimali gani zinaweza kupatikana? Rasilimali unazoweza kupata zitaweka mipaka katika miradi unayoweza kuchagua ni ni kwa sababu mahitaji ya rasilimali ni tofauti kulingana na mradi unaotekeleza.</li> <li>■ Orodha ya rasilimali kwa kawaida hujumuisha ardhi, wafanyakazi na fedha. Mambo mengine ya kuzingatia ni hali ya hewa, uwezo wa kupata taarifa, ujuzi wa kuendesha mradi na soko.</li> <li>■ Zingatia ubora wa soko kwa makini. Ikiwa bidhaa yako haijawahi kuuzwa katika eneo lako, kuwa tayari kuchukua miaka kadhaa kabla hujastawi. Kuwa na maono yenye uhalisia kuhusiana na mapato yako ya kifedha na uweke mipango yanayofaa.</li> </ul>
	<p><b>MASUALA YA KIASILI</b></p>	<p><b>Ardhi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Una ardhi ya kiasi gani?</li> <li>■ Je, ardhi hiyo iko katika hali gani ya kiumbile na ya kitopografia?</li> <li>■ Mchanga wa ardhi hiyo uko katika hali gani ya kiumbile, una uwezo wa aina gani katika kunyonya maji na ina kiwango gani cha virutubishi?</li> <li>■ Ni magugu ya aina gani yanakua katika mchanga huo?</li> <li>■ Ni mimea gani imekuwa ikipandwa katika ardhi hiyo?</li> </ul> <p><b>Hali ya hewa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kwa wastani ni kiwango gani cha mvua hunyesha katika eneo lako wakati wa msimu wa mvua?</li> <li>■ Jalidi ya kwanza na ya mwisho hutokea tarehe gani na tarehe hizo zimebadilika kwa kiwango gani katika historia?</li> <li>■ Halijoto ya juu na ya chini katika eneo lako ni nyusi ngapi na inatokea wakati gani?</li> <li>■ Halijoto ya wastani ya kila siku ni nyusi ngapi?</li> <li>■ Halijoto ya mchana/usiku hubadilika kwa kiwango gani?</li> <li>■ Upepo huvuma ukielekea upande gani na una nguvu ya kiwango gani?</li> </ul> <p><b>Maji ya unyunyizaji</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Maji yako hutoka wapi na yanakugarimu pesa ngapi?</li> <li>■ Maji hayo yana ubora wa kiwango gani?</li> <li>■ Je, una haki ya kutumia maji hayo? Je, uko katika wilaya ambapo kuna mradi wa unyunyizaji?</li> <li>■ Unaweza kupata maji ya unyunyizaji wakati gani na kwa kiwango gani?</li> <li>■ Unatumia mfumo gani wa unyunyizaji?</li> <li>■ Mifumo mbalimali yana tofauti gani katika gharama na ufanisi?</li> </ul> <p><b>Majengo yaliyo katika shamba lako</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ardhi yako ina majengo ya aina gani na majengo hayo yako katika hali gani?</li> <li>■ Je, una ua ambalo limejengwa kwa njia nzuri?</li> <li>■ Ikiwa unahisi kwamba unahitaji kujenga majengo mengine na nyua zingine, je, umejaribu kujua gharama ya ujenzi huo?</li> </ul> <p><b>Mashine na vifaa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Una mashine za aina gani za ukulima ambazo zinatumia umeme?</li> <li>■ Je, una vifaa vya aina gani vya ukulima?</li> <li>■ Una vyombo gani vya uchukuzi: <i>lorry</i>, <i>pick-up</i> au trela? Zingatia swala la ukubwa na ufanisi.</li> <li>■ Je, umefikiria kukodisha baadhi ya vifaa unavyohitaji?</li> <li>■ Je, kuna uwezekano wa kuweka mikataba na watoaji wa huduma au vifaa katika eneo lako?</li> </ul>

## MASWALI YA KUTAFAKARI

MASUALA YA KUZINGATIA	MASUALA YA KIFEDHA	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Uko tayari kuwekeza kiwango gani cha fedha?</li> <li>■ Je, unaweza au uko tayari kukopa fedha hizo za kuwekeza?</li> <li>■ Hali yako ya mapato iko vipi?</li> <li>■ Je, ni muhimu kwako kupata faida kubwa kutokana na fedha utakazowekeza?</li> <li>■ Je, uko tayari kufikiria kujihusisha na mradi unaoweza kukuletea hasara?</li> </ul>
	MASUALA YA UENDESHAJI	<p><b>Ujuzi wako binafsi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ujuzi wa uendeshaji: kuweka kumbukumbu, kusimamia wafanyakazi, kuweka bajeti, ufahamu wa Masuala ya ushuru na sheria zingine husika. Je, unaona kwamba haya yametosha?</li> <li>■ Je, una ujuzi wa ufundi wa kimitambo?</li> <li>■ Je, una ujuzi mkubwa zaidi katika mambo gani: fisiolojia ya mimea, afya ya mifugo, kudhibiti wadudu waharibifu, uzalishaji katika nyumba ya kioo, n.k?</li> <li>■ Je, ungependa zaidi kufanya ukulima wenye miradi mingi mbalimbali au ungefurahia zaidi kujishughulisha na mradi mmoja au miwili?</li> </ul> <p><b>Uwezo wa kupata taarifa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Je, una ufahamu wa mifumo ya kupata taarifa zinazohusiana na masuala ya ukulima?</li> <li>■ Je, unaweza kupata rasilimali za mifumo hiyo?</li> <li>■ Je, kuna taarifa za kutosha zinazohusiana na mradi unaopanga kutekeleza?</li> <li>■ Je, uko tayari kujifunza ujuzi mpya ikiwa ujuzi huo utahitajika?</li> </ul> <p><b>Masuala ya wafanyakazi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mahitaji yako ya wafanyakazi kila mwezi ni yapi?</li> <li>■ Je, unapanga kutumia watu wa jamii yako kama wafanyakazi au utatumia zaidi wafanyakazi wa kuandikwa?</li> <li>■ Je, una ufahamu kuhusu sheria zinazohusiana na wafanyakazi katika nchi yako?</li> <li>■ Je, umezingatia hasara utakayopata ukiamua kutumia wafanyakazi wako wewe mwenyewe?</li> </ul> <p><b>Masuala ya soko</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Je, una mbinu unayopenda ya uuzaji? Kutumia dalali, uchuuzi (duka la kando ya barabara, soko la wakulima, chama cha ushirika, mkataba na watengenezaji katika viwanda)?</li> <li>■ Uko karibu na masoko mbalimbali kwa kiwango gani?</li> <li>■ Je, umewasiliana na masoko yanayoweza kukufaidi kwa lengo la kupata ushauri kuhusu mimea unayopaswa kupanda?</li> <li>■ Uko tayari kutumia muda gani katika kutafutia bidhaa zako soko?</li> <li>■ Je, una majokovu kwa ajili ya kuhifadhi bidhaa zinazoweza kuoza?</li> <li>■ Je, una ufahamu wa sheria za uuzaji zinazohusianana na mradi unaotaka kutekeleza?</li> </ul>
	TAYARISHA ORODHA YA MIRADI UNAYOWEZA KUTEKELEZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ni miradi gani inatekelezwa zaidi katika eneo lako?</li> <li>■ Je, miradi ambayo imekuvutia imefana katika sehemu zingine ambazo zina machanga na hali ya hewa inayofanana na ya eneo lako (yaani miradi ambayo inaweza kufana katika eneo lako lakini bado haijatekelezwa)?</li> <li>■ Ni mimea au mifugo gani wamefugwa katika ardhi yako hapo awali?</li> <li>■ Ni miradi gani unahisi yanaweza kukufaa zaidi wewe mwenyewe: mifugo, mimea ya kuuza au kulisha mifugo, matunda, mboga, mimea ya kufanya mapambo, kupanda mimea na kuyahamisha sehemu nyingine, kukuza mbegu?</li> </ul>



MASWALI YA KUTAFAKARI	
MASUALA YA KUZINGATIA	BAINI NI MIRADI GANI INAWEZA KUJAMBATANA NA RASILIMALI ZAKO
MASUALA YANAYOHUSIANA NA UKUZAJI WA MIMBA	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Tathmini kwa makini ufanisi unaoweza kuafikiwa kwa kila mradi katika orodha yako. Hiyo inaweza kutekelezwa kwa kulinganisha mahitaji ya kirasilimali ya kila mradi na rasilimali zilizoko. Kung'amua mahitaji ya kirasilimali kwa kila mradi yamkini kutahitaji ufanye utafiti mwingi. Mahali pazuri pa kuanzia ni kuzungumza na wakulima wengine katika eneo lako au sehemu nyingine kuhusu uzoefu wao katika mradi unaopanga kutekeleza. Ofisi ya kutoa msaada kwa wakulima iliyo katika kaunti yako inaweza kuwa mahali pazuri pa kuanzia. Bila shaka maktaba ya chuo kikuu kilicho karibu nawe pia inaweza kukusaidia sana.</li> <li>■ Jaribu kujibu maswali yafuatayo kadiri ya uwezo wako kwa kila mradi na uangalie jinsi ambavyo kila mradi unaambatana na rasilimali zako. Pia, sema ikiwa rasilimali hazipo lakini zinaweza kupatikana ikiwa utachagua mradi husika. Mfano ni kama vifaa maalum vya kuvuna.</li> </ul> <p><b>Hali ya mimea kwa jumla</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kuna ufahamu gani kuhusu jinsi mimea inaweza kufana katika eneo lako?</li> <li>■ Kuna ufahamu gani kuhusu jinsi kuweka nafasi miongoni mwa mimea inaweza kuathiri kiwango na ubora wa mazao?</li> <li>■ Una uzoefu gani wewe binafsi kuhusiana na mmea husika?</li> <li>■ Mmea unaotaka kupanda unafanyiwa utafiti wapi?</li> <li>■ Mmea huo hupandwa wapi pengine?</li> </ul> <p><b>Mahitaji ya hali ya hewa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mmea husika una uwezo gani wa kufana katika hali ya hewa itakayo kuwepo wakati wa ukuzaji?</li> <li>■ Mmea husika una uwezo gani wa kustahimili mvua, jalidi na halijoto ya juu?</li> <li>■ Hali ya hewa itakayo kuwepo wakati wa ukuzaji itaathiri fisiolojia ya mmea husika kwa njia gani?</li> </ul> <p><b>Masuala yanayohusiana na kubadilisha mimea</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mmea husika unaingia wapi katika mpango wa ubadilishaji wa mimea ambayo umepanga kupanda?</li> <li>■ Itachukua muda gani kutoka kupanda mpaka kuvuna?</li> <li>■ Udhhibiti wa magugu utaathiri kwa njia gani mimea mingine itakayopandwa baada ya mmea husika?</li> </ul> <p><b>Mahitaji ya vifaa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Je, kuna hitaji la kutumia nyenzo maalum au vifaa maalum (vifaa vya kulima au kuvuna, sehemu za uhifadhi)?</li> <li>■ Vitu hivyo vitagharimu pesa ngapi na je, vinaweza kupatikana?</li> </ul> <p><b>Unyunyizaji</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Unahitaji kiwango gani cha maji?</li> <li>■ Utahitaji kunyunyiza maji mara ngapi?</li> <li>■ Ni mfumo gani ya unyunyizaji imependekewa?</li> <li>■ Je, ubora maji utaathiri uzalishaji?</li> </ul> <p><b>Mchavusho</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Matatizo ya mchavusho kwa miti ya matunda yanapaswa kuzingatiwa.</li> <li>■ Utahitaji mizinga ngapi ya nyuki?</li> <li>■ Utabaini ubora wa mzinga kwa njia gani?</li> <li>■ Itakugharimu pesa ngapi kukodisha?</li> </ul>

## MASWALI YA KUTAFAKARI

### MASUALA YA KUZINGATIA

#### MASUALA YANAYOHUSIANA NA UKUJAZI WA MIMEA

##### **Kudhibiti wadudu waharibifu**

- Ni wadudu gani wakuu wanaoweza kuharinu mmea husika?
- Je, kuna mbinu za udhibiti ambazo zimeidhinishwa kutumiwa?
- Je, kuna aina za mmea husika ambazo haziwezi kuathiriwa na magonjwa makuu yanayohusishwa na mmea huo?
- Ikiwa zipo, je, zinaweza kutoa mazao ya kiwango kikubwa na yenye ubora wa hali ya juu?

##### **Mahitaji ya wafanyakazi**

- Unaweza kupanda ekari ngapi ya mmea husika ukizingatia idadi ya wafanyakazi uliyo nao?
- Je, itakuwa vyema zaidi kununua au kukodisha mifumo ya leba inayoweza kuokoa pesa zako, yaani mashine ya kuhamisha mimea badala ya kutumia vibarua, kutumia dawa za kuua magugu badala ya kuyang'oa kwa mkono, kutumia magari ya uchukuzi yanayoweza kubeba vitu vingi n.k.?
- Je, unaweza kupata vibarua kulingana na msimu uliyoko?

##### **Uendeshaji wa mradi na fedha za uwekezaji**

- Ni pesa ngapi zitahitajika kuwekezwa katika kukuza mmea husika?
- Fedha hizo zitapatikana wapi?
- Masharti ya mikopo yoyote utakayochukua ni gani (muda wa kulipa, riba, mchangowako, dhamana)?

##### **Kuvuna**

- Ni mavuno mangapi yatahitajika ili upate faida?
- Muda wa kuvuna unaathiriwa na halijoto kwa njia gani?
- Itakuchukua muda gani kuvuna mavuno yako kila wakati ukizingatia kiwango chaleba ulicho nacho?
- Mmea husika hufungwa kwa njia gani kabla haijapelekwa sokoni? Gharama ya kufunga mmea huo itakuwa pesa ngapi?

##### **Uuzaji**

- Je, unafahamu vyema mahitaji ya ubora wa mmea husika kabla haijawekwa sokoni?
- Je, umetafiti historia na mwelekeo wa soko la mmea husika? (Hupaswi kuchagua mmea wa kupanda kwa msingi wa jinsi bei yake imekuwa juu katika siku za hivikaribuni).
- Je, umezingatia soko za aina mbali mbali?

##### **Faida**

- Gharama ya uzalishaji kwa jumla ni pesa ngapi?
- Unatarajia kuvuna mazao ya kiwango gani?
- Unatarajia kupata mapato ya pesa ngapi kabla hujatoa gharama zako na baada ya kutoa gharama zako? Unatarajia mabadiliko ya kiasi gani katika mapato yako?
- Mmea husika unaweza kulinganishwa vipi na mimea ya aina zingine? Mmea husika unaweza kulinganishwa vipi na mapato yanayoweza kupatikana kutokana na mifugo?

#### TATHMINI JINSI MIRADI MBALIMBALI INAWeza KUAMBATANA

- Kabla hujafanya maamuzi yoyote ya mwisho, ni sharti uzingatie uhusiano kati ya miradi mbalimbali. Unaweza kuwa na leba ya kutosha kutekeleza mradi mmoja alimradi hutachagua mradi mwingine ambao unahitaji leba kwa kiwango cha juu.
- Bila shaka, wakati wa kutumia rasilimali inayohitajika kunaweza kuwa na umuhimu sawa na kiwango ulicho nacho cha rasilimali hiyo. Inaweza kukusaidia kutumia chati ya kila mwezi ya kukuonyesha mahitaji ya kirasilimali ya kila mradi.

## MASWALI YA KUTAFAKARI

MASUALA YA KUZINGATIA

TATHMINI JINSI MIRADI MBALIMBALI INAWEZA KUAMBATANA

- Kuna manufaa kadhaa katika kuwa na miradi mingi katika biashara moja ya kiukulima. Kwanza kabisa, unapunguza uwezekano wa kuingia hasara. Uwezekano wa kukosa kupata mazao na/au kuathiriwa na bei duni za mazao utakuwa chini unapozalisha bidhaa kadhaa.
- Mapata yako na faida yako yamkini haitakuwa na mabadiliko makubwa kila mwaka ikiwa utakuwa na mradi wenye bidhaa mbalimbali.
- Ukitekeleza mradi wenye bidhaa kadha kwa njia inayofaa hiyo itamaanisha utatumia gharama za kudumu kwa njia bora zaidi kuzalishaji bidhaa nyingi zaidi. Pia itamaanisha kwamba utatumia rasilimali kwa njia yenye usawa zaidi mwaka wote. Hiyo inaweza kukusaidia ikiwa unategemea vibarua na unaweza kumuajiri mfanyakazi wako kwa muda mrefu zaidi.
- Kuwa na bidhaa nyingi kunaweza kuongeza uwezo wako wa kupata soko mbalimbali. Mara nyingi mnunuzi hupendelea zaidi mkuzaji wa mimea ambaye anaweza kumuuzia bidhaa kadhaa badala ya kununua kutoka kwa wakuzaji kadhaa tofauti.
- Hatimaye, imebainishwa kwamba kubadilisha mimea na kupanda mimea mbalimbali kukitekelezwa kwa njia inayofaa kunaweza kuwa njia ya kufana ya kudhibiti wadudu waharibifu na kuongeza rutuba ya mchanga. Mifumo hii ya uzalishaji inajumuisha kupanda mimea tofauti kwa wakati mmoja, kupanda mimea ya kufunika udongo na mimea ya kutumiwa kama mbolea.
- Baada ya kutayarisha orodha yako ya mwisho, rudi nyuma na upitie tena malengo yako. Hakikisha kwamba malengo ya muda mrefu na ya muda mfupi yataafikiwa na mpango wako. Usife moyo kwa ajili ya ugumu wa mchakato huu. Kuchagua mradi wa ukulima kunapaswa kupewa uzito unaofaa sawa na kufanya uamuzi muhimu mno wa biashara yoyote. Juhudi itakayowekwa katika utafiti inapaswa kuwa sambamba na fedha za uwekezaji na faida inayoweza kupatikana. Kumbuka kwamba kutathmini uwezekano wa kuingia hasara unapofanya mipango yako ni bora zaidi na itakuchukua muda mchache zaidi kuliko kutekeleza mradi wako shambani bila kujitayarisha vilivyo.

## Kuchagua mradi

Ukishatayarisha orodha ya miradi unayoweza kutekeleza, ni vizuri kuilinganisha kwenye msingi wa faida na gharama. Hii ni kwa sababu mara nyingi lengo ni kupata faida kubwa iwezekanavyo kutokana na rasilimali zilizoko. Ni vizuri kuilinganisha miradi kabla hujaamua ni mradi upi utanza nao.

Njia rahisi ya kutathmini faida ni kufanya hesabu ya faida ya jumla inayoweza kupatikana katika kila mradi. Ni muhimu kufanya hesabu ya faida ya jumla kwa njia moja kwa kila mradi ili uweze kuilinganisha. Mara nyingi, hesabu ya faida ya jumla hufanya kwa kuzingatia ekari moja katika kipindi cha mwaka mmoja.

Tunapofanya hesabu ya faida ya jumla huwa tunazingatia tu gharama zinazoweza kubadilika. Gharama zinazoweza kubadilika zinaweza kufafanuliwa kama gharama zitakazobadilika kulingana na mazao yatakayozalishwa. Kwa mfano, ili uzalishe maharagwe mengi zaidi (mazao), utahitaji mbegu nyingi zaidi, mbolea nyingi zaidi, dawa nyingi zaidi za kuu

wadudu na huenda itakubidi ukodishe mashine kwa kipindi kirefu zaidi ili utayarishe mchanga vilivyo. Gharama zingine ni gharama za kudumu ambazo hazibadiliki kulingana na kiwango cha mazao kinachozalishwa. Kwa mfano zinaweza kuwa kukodisha jengo na gharama za kukata leseni kwa ajili ya mradi wako. Wafanyakazi ambao ni watu wa jamii yako mara nyingi huchukuliwa kama gharama ya kudumu na kwa hivyo haijumuishwi katika hesabu ya faida ya jumla.

Ili ufanye hesabu ya faida ya jumla, anza kwa kupata taarifa kuhusu pembejeo zinazohitajika (ambazo ni gharama zinazobadilika pekee) na faida itakayotokana na kuuza bidhaa husika (mazao). Pata kujua viwango na bei ya pembejeo na mazao. Jumlisha mazao yote ili ujue ni pesa ngapi utapata kutokana na mauzo. Kumbuka kufanya hesabu hiyo ukizingatia ekari moja. Kisha jumlisha pembejeo zote zinazohitajika kuzalisha mazao katika sehemu ya ardhi yako (kwa kawaida ni ekari moja). Kisha fanya hesabu ya faida ya jumla kwa ekari moja kwa kutoa gharama kutoka kwa mapato.

## Faida ya jumla

Katika mfano huu tutafanya hesabu ya faida ya jumla katika msimu mmoja wa kupanda maharagwe. Hesabu imefanywa kwa ekari moja.

*Mfano: Faida ya jumla ya maharagwe.*

MAZAO YANAYOTARAJIWA	MAPATO – FEDHA ZITAKAZOINGIA
Mazao yanayokadiriwa (kilo/ekari)	800
Bei inayotarajiwa (Kshs/kwa kilo)	1,500
<b>MAPATO YA MRADI KWA JUMLA</b>	<b>1,200,000</b>
GHARAMA ZA KUBADILIKA ZINAZOTARAJIWA	GHARAMA–FEDHA ZITAKAZOTOKA
Leba (Vibarua)	100,000
Tingatinga (ya kukodisha)	75,000
Vifaa (jembe, panga)	15,000
Mbolea	50,000
Dawa za kuuza wadudu waharibifu	30,000
Kukausha	70,000
Nyenzo za Kufunga Bidhaa	8,000
Uchukuzi Mpaka Sokoni	80,000
<b>GHARAMA ZA KUBADILIKA KWA JUMLA</b>	<b>398,000</b>
<b>FAIDA YA JUMLA YA MRADI KWA EKARI MOJA</b> (Faida ya jumla ya mradi baada ya kutoa gharama za kubadilika kwa jumla)	<b>802,000</b>

Kupitia mfano huu wa kufanya hesabu ya *Faida ya Jumla*, tunaweza kuona kwamba faida ya kupanda maharagwe katika ekari moja kwa mwaka mmoja ni 802,000. Ikiwa utafanya hesabu kama hii kwa miradi mingine unayotaka kutekeleza, utaweza kufanya uamuzi kulingana na matokeo utakayopata kuhusiana na ni mradi gani utafaa shamba lako na mahitaji yako.

## SURA YA 4:

# Ukuzaji wa soko

### MALENGO YA KUSOMA

1. Kuelewa umuhimu wa uuzaji wenye ufanisi kwa biashara ndogo.
2. Kuelewa namna ya kuendesha utafiti ulio rahisi lakini wenye ufanisi kuhusu soko.
3. Kuweza kutayarisha mpango wa soko.
4. Kutambua mbinu zinazofaa za kusambaza bidhaa kwa wateja.



Kielelezo: Aina za masoko

## Uuzwaji wa bidhaa za kilimo

### Soko

Soko ni eneo ambapo ununuzi na uuzaji wa bidhaa au huduma hufanyika. Bidhaa hupokezwa kutoka kwa mtu mmoja hadi mwingine kule sokoni. Mtu anayepokea bidhaa hulipia au kuweka mpango wa kulipia bidhaa siku za baadaye.

### Uuzaji

Uuzaji ni mchakato ambapo mkulima hutarajia kupata mapato ya juu kutokana na mazao yake kwa kuwapa wateja kile wanachokitaka huku yeye mwenyewe akipata faida. Uuzaji unahusiana na kuchunguza kile ambacho wateja wanakihitaji kisha kupata faida kwa kukidhi mahitaji hayo.

Shughuli za kawaida zinazohusishwa na uuzaji ni pamoja na kusafisha, kukausha, kuchagua na kuhifadhiwa; pamoja na mambo mengine kama vile kusafirisha, usindikaji, ufungaji, kuweka matangazo, kutafuta wateja na kuuza bidhaa hiyo. Uuzaji hauanzii baada tu ya kuvuna, ili kuuza na kupata faida ni muhimu mkulima kuanza kufikiri kuhusu soko hata kabla ya kupanda.



Kielelezo: Uuzaji ni kuhusu kuchunguza kile wateja wanachohitaji, kukidhi mahitaji haya na kupata faida.

## Utafiti na uchambuzi wa soko

Utafiti wa soko ni mchakato wa kuchunguza soko kuhusiana na bidhaa fulani ambayo wakulima hutaka kuuza ili wakulima waweze kukadiria viwango vya mauzo vya bidhaa fulani na namna ya kupata faida. Ni shughuli mbalimbali muhimu za kupata habari kuhusu bei, wateja, ubora wa bidhaa, kiasi kinachohitajika na wakati ambapo bidhaa huhitajika.

Kuwa na habari kuhusu soko ni sehemu muhimu ya mchakato wa uuzaji. Uandaaji wa mpango wa kuuza huanza na uchambuzi wa soko ili kutambua soko lilipo, washindani wako na mienendo ya watumiaji ili kuweza kutabiri/ kupanga viwango vya mauzo na bei.



Kielelezo: Utafiti na uchambuzi wa soko

*Masuala ya kuchunguza wakati wa kuendesha utafiti wa soko*

### MIENENDO NA MAHITAJI YA SOKO

- Soko ni kubwa au dogo kwa kiasi gani kwa sasa?
- Nani huleta bidhaa zao sokoni?
- Je, kuna uwezekano wa kukua kwenye soko hili?
- Ni mambo yapi yanayochochea ukuaji kwenye soko lengwa?
- Soko linahitaji nini kwa kuzingatia pembejeo, kiwango, kuingia na kuondoka katika biashara ya kilimo?
- Mienendo kuhusu bei kwenye soko ni ipi?
- Mambo yanayochochea mabadiliko kwenye bei ya bidhaa sokoni ni yapi?

---

**MIENENDO  
NA MAHITAJI  
YA SOKO  
(CONTINUED)**

- Je, kuna sheria makhususi au udhibiti unaogusia mnyororo wa thamani na sera zozote za serikali au hatua zitakazoathiri kuingia kwako kwenye soko?
- Njia kuu za usambazaji wa bidhaa ni zipi?
- Nani hudhibiti soko? (je ni wauzaji wa kati-madalali au wasambazaji bidhaa)

---

**MAHITAJI YA  
WATUMIAJI**

- Nani ndiye mnunuaaji kwa sasa na anayetazamiwa kuweza kununua katika soko ambalo umetambua?
- Watumiaji wa bidhaa zako wanapatikana maeneo yapi?
- Wateja wako wanalipia bidhaa zao kwa namna gani?
- Wateja wako wanahitaji nini kwa kuzingatia aina za bidhaa na ubora wake?
- Matarajio kuhusu hitaji katika siku za usoni ni yapi na kwa nini?
- Je, kuna hitaji la kutosha kwa bidhaa hii?
- Nani hufanya maamuzi ya kununua?

---

**WASHINDANI**

- Washindani wakuu ni nani?
- Matarajio juu ya uzalishaji wa mazao nchini kote ni yapi?
- Uwezo wao na udhaifu wao ni upi?
- Uwezo wao wa kuzalisha ni upi kulingana na kiasi na ubora wa bidhaa zao?
- Washindani wanalipiza kiasi gani kama bei ya bidhaa zao?
- Je, unaweza kupata mgao wa kutosha wa soko kwa kuleta bidhaa au huduma bora zaidi kuliko washindani?

---

**HALI YA  
MZALISHAJI**

- Ni manufaa gani spesheli au tofauti ya uuzaji uliyonayo?
- Je, unaweza kupata mgao wa kutosha wa soko kwa kuleta bidhaa au huduma bora zaidi kuliko washindani?
- Je, wazalishaji wanacho kile kinachohitajika ili kufikia soko lengwa?
- Njia bora ya kukuza, kuweka bei, kutangaza au kusambaza bidhaa zako kwenye soko unalopendelea?
- Njia zipi za usafiri zinapatikana? Hali ya barabara ikoje?

---

Manufaa ya utafiti wa soko:

- Hupunguza hatari ya kuzalisha kitu ambacho watumiaji hawakihitaji.
- Husaidia kutambua kiasi kifaacho cha kufungia bidhaa.
- Hujulisha kuhusu ubora ufaao.
- Husaidia katika kuonyesha kiasi kinachohitajika.
- Huonyesha kuhusu ni lini bidhaa inahitajika na ni nani anayehitaji.

Nini hutokea endapo utafiti wa soko hautafanywa? Hatari ni ipi?

- Watu huenda wasipende bidhaa hiyo au namna ilivyofungwa.
- Bei ya mzalishaji huenda ikawa juu zaidi ya ile ambayo mtumiaji anaweza kumudu.



- Bei wanazotaka kununulia wanunuzi huenda zikawa chini hali haziwezi kugharamia pesa za kuzalisha na kutangaza bidhaa kwa ajili ya ununuzi.
- Ubora wake huenda usikubalike.
- Kiasi kinachohitajika huenda kiko chini ya kiwango cha uzalishaji au kiasi kilichozalishwa kinaweza kuwa cha juu kuliko kile kinachohitajika.
- Biashara ya kilimo itapata hasara.

Tunazingatia nini tunapochanganua soko?

- *Bidhaa:* tuna kitu kipi kwa ajili ya kuuza?
- *Ubora wa bidhaa:* bidhaa tuliyonayo ni bora kwa kiasi gani?
- *Kiasi cha mazao:* tuna kiasi gani cha bidhaa?
- *Bei:* thamani tunayowekea bidhaa zetu.
- *Uuzaji:* kuwashawishi na kuwarai wanunuzi kwamba bidhaa yako ndiyo bora zaidi.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

- Ni vizingiti vipi tunavyokumbana navyo tunapouza bidhaa zetu?
- Je, tunajadiliana vipi na wanunuzi katika ngazi tofauti tofauti kwenye mnyororo wenye thamani?

### Mpango wa soko

Upangaji juu ya soko ni muhimu kwa kilimo biashara. Upangaji juu ya uuzaji husaidia kukuza bidhaa na huduma zinazokidhi mahitaji ya soko lengwa. Utafutaji mzuri wa soko husaidia wateja kuelewa kwa nini bidhaa au huduma ni bora kuliko au ni tofauti na za washindani.

Kuunda mpango wa kutafuta soko kunahitaji utafiti, muda na kujitolea, lakini ni mchakato wenye thamani unaoweza kuchangia pakubwa kufanikiwa kwa biashara ya ukulima.

Mpango mzuri wa kutafuta soko unaweza kusaidia wazalishaji kuwafikia hadhira lengwa, kuzidisha idadi ya wateja wao, na hatimaye kuzidisha faida yao.



Kielelezo: Upangaji wa soko

### Uwepo wa bidhaa sokoni

Utafutaji soko kwa bidhaa ya kilimo ni kuhusu namna bidhaa hiyo ilivyojinafasi ili kukidhi mahitaji ya soko. Kuna vipengele vinne muhimu katika utafutaji wa soko kwa bidhaa na biashara yako. Kwa kawaida vipengele hivi vinarejelewa kama uwepo wa bidhaa sokoni au vipengele vinne vya utafutaji soko kwa bidhaa. Katika uandaaji wa mpango wa kutafuta soko, yaweke mawazo yako kwenye vipengele hivi vinne vya kutafuta soko.

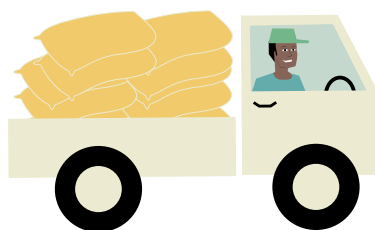
- *Bidhaa:* kuzalisha nini?
- *Bei za bidhaa:* kuuza kwa bei gani?
- *Eneo:* wapi pa kuuzia bidhaa?
- *Kuitangaza bidhaa:* namna ya kuitangaza bidhaa?

**VIPENGELE VINNE VYA UTAfutaji SOKO KWA BIDHAA:**  
Bidhaa, Bei za bidhaa, Eneo linakopatikana bidhaa,  
Kuitangaza bidhaa.

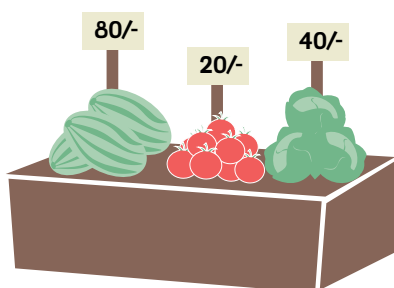
## BIDHAA



## ENEO INAKOPATIKANA BIDHAA



## BEI YA BIDHAA



## KUITANGAZA BIDHAA



Kielelezo: Vipengele vinne vya utafutaji soko kwa ajili ya bidhaa

*Uwepo wa bidhaa sokoni: vipengele vinne*

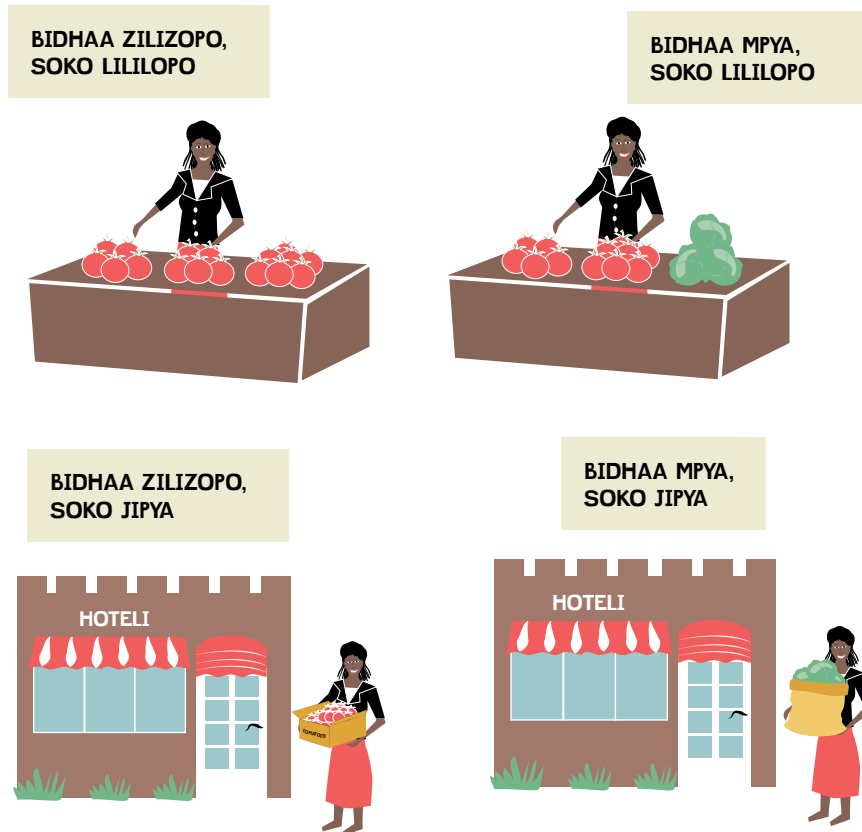
VIGEZO VYA UTAFAJAJI SOKO	UFAFANUZI	MAAMUZI KUHUSU VIGEZO HIVYO
<b>BIDHAA</b>	<p><b>Kile tunachouza ili kukidhi mahitaji ya mteja.</b></p> <p>Ni bidhaa gani itatafutiwa soko?</p> <p>Je, bidhaa hiyo ndiyo mteja anahitaji?</p> <p>Wateja wanataka nini? (Ni nini kitawavutia)?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kuuza kwa wingi au kwa kiasi kidogo</li> <li>■ Aina mbalimbali za bidhaa zinazouzwa</li> <li>■ Kuboresha ubora wa bidhaa</li> <li>■ Upangaji wa bidhaa katika madaraja ya ubora</li> <li>■ Ufungaji wa bidhaa - kulingana na aina na ukubwa</li> <li>■ Kutia alama kwenye bidhaa</li> <li>■ Bidhaa ambayo haijatengenezwa, sehemu yake imesindikwa, au imesindikwa yote</li> <li>■ Daima kuwepo kwa bidhaa</li> <li>■ Matumizi ya kemikali au mbolea hai</li> <li>■ Ubora, ukubwa, tabia</li> </ul>

VIGEZO VYA UTAJAJI SOKO	UFAFANUZI	MAAMUZI KUHUSU VIGEZO HIVYO
<p><b>BEI ZA BIDHAA</b></p>	<p><b>Thamani ya fedha ambayo mnunuzi anatafuta kutoka kwa muuzaji.</b></p> <p>Bidhaa hii itapelekwa sokoni na kuuzwa kwa bei gani?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bei ya kuuza ikilinganishwa na gharama</li> <li>■ Uzingatiaji wa faida</li> <li>■ Uzingatiaji wa wakati (misimu)</li> <li>■ Kiwango cha usambazaji na kuhitajika kwa bidhaa</li> <li>■ Bei za bidhaa sokoni na bei za washindani</li> <li>■ Kuzingatia maafikiano juu ya malipo na utaratibu wa kufanya malipo</li> <li>■ Punguzo - kiasi, pesa, hali ya bidhaa</li> <li>■ Bei spesheli ili kuwavutia wateja wapya</li> <li>■ Uzingatiaji wa eneo inakopatikana bidhaa</li> <li>■ Aina ya soko na mteja</li> <li>■ Hali ya mahusiano</li> <li>■ Orodha ya bei, vipunguzo, kiasi cha bei</li> </ul>
<p><b>ENEEO</b></p>	<p><b>Kuamua ni wapi pa kuuzia bidhaa zako (Soko maarufu mbali na washindani wako n.k.).</b></p> <p><b>Njia za kusambaza na kutafutia bidhaa zako soko.</b></p> <p>Bidhaa hiyo itatafutiwa soko wapi?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vituo vya kufanya mauzo</li> <li>■ Eneo linakopatikana bidhaa (nyumbani, sokoni, mlangoni kwa mteja)</li> <li>■ Mauzo ya moja kwa moja au yasiyo ya moja kwa moja</li> <li>■ Kuuza bidhaa kupitia kwa muuzaji wa kati au muuzaji wa vipimo vikubwa</li> <li>■ Uteuzi wa wasambazaji bidhaa/wauzaji</li> <li>■ Uteuzi wa namna ya usafiri</li> <li>■ Maamuzi thabiti</li> </ul>
<p><b>KUITANGAZA BIDHAA</b></p>	<p><b>Kuwashawishi wateja kuhusu ubora au sifa za bidhaa au huduma zinazotolewa na kikundi.</b></p> <p>Watu watajulishwa vipi kwamba bidhaa inapatikana?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kufanya matangazo, uuzaji binafsi, matangazo ya kibiashara na mahusiano na umma</li> <li>■ Kufanya matangazo kwa umma (shuleni, kwenye mikutano, n.k.)</li> <li>■ Mbao za matangazo za umma (dukani, shuleni, mashmbani, n.k.)</li> <li>■ Kusema kwa mdomo</li> <li>■ Mabango ya kilimo</li> <li>■ Maonyesho ya kilimo</li> <li>■ Simu za mkononi</li> <li>■ Mtandao: barua pepe, mtandao wa kijamii</li> </ul>

### Kuunda mkakati wa kutafuta soko kwa ajili ya bidhaa

Ni muhimu kwa wakulima kwenye kikundi cha uzalishaji kuchagua mkakati juu ya soko utakaosaidia katika kuzidisha mauzo mara kwa mara.

Wakulima wanaweza kuzingatia kujaribu kuuza **bidhaa iliyo tayari** au kuandaa **bidhaa mpya kabisa**. Pia, wanaweza kuzingatia kuhudumia **soko lililo tayari**, au wakajaribu kutafuta **soko jipya** kwa ajili ya bidhaa zao.



Kielelezo: Mkakati wa utafutaji soko kwa bidhaa/safu za soko

	BIDHAA ZILIZOPO	BIDHAA MPYA
<b>SOKO LILILOPO</b>	<p><b>Bidhaa iliyoko, Soko lililopo</b></p> <p><b>Upenyajii sokoni, hatari ya chini zaidi.</b> Wakulima wanaweza kujaribu kuzidisha mauzo ya bidhaa ambazo tayari wanazo, katika soko ambapo tayari wanahudumu kwa mfano, kwa kuuza zaidi kwa bei ya chini au kwa kuboresha ubora wa bidhaa ili kuuza zaidi. Hatari yake huchukuliwa kuwa ya chini kwa kuwa wakulima tayari huwa wanafahamu bidhaa hiyo na soko pia.</p>	<p><b>Bidhaa mpya, soko lililopo</b></p> <p><b>Uandaaji wa bidhaa kwa hatari ya wastani.</b> Wakulima wanaweza kuuza na kuuza bidhaa mpya ili kuhudumia soko lililopo. Kwa mfano, kwa kuuliza mnunujaji aliopo kuhusu bidhaa zingine zinazohitajika sana.</p>

	BIDHAA ZILIZOPO	BIDHAA MPYA
<b>SOKO JIPIYA</b>	<b>Bidhaa iliyopo, Soko jipya</b>	<b>Bidhaa iliyopo, Soko jipya</b>
	<p><b>Uandaaji wa bidhaa kwa hatari ya wastani.</b></p> <p>Wakulima wanaweza kuuza bidhaa iliyopo tayari kwa ajili ya soko jipya au kwa aina tofauti ya mnunujaji.</p>	<p><b>Hali mseto, hatari ya juu.</b></p> <p>Wakulima wanaweza kukuza na kuuza bidhaa mpya kwa ajili ya soko jipya. Mkakati huu ni hatari zaidi na hugarimu pesa nyingi zaidi kwa sababu uhitaji kuundwa kwa bidhaa mpya na pia kuingia kwenye soko lisilobayana. Hatari nyingine ni pamoja na mahitaji ya wafanyakazi, maradhi, ubadhirifu, n.k.</p>

### Taarifa za masoko

Taarifa za soko ni habari kuhusiana na soko kwa vigezo vifuatavyo:

- Bei za bidhaa kwa mujibu wa wanunuzi tofauti tofauti.
- Kiasi kinachotakiwa na wanunuzi.
- Ubora wa bidhaa.
- Wingi wa bidhaa zinazotoka na zinazolingia sokoni.
- Aina mpya ya mazao yanayoingia sokoni.
- Hali ya hewa katika maeneo ambapo mazao hutolewa.
- Desturi ya kimsimu kama vile wakati wa kuvuna au kupanda.
- Bei ya mazao kwa mujibu wa wanunuzi tofauti tofauti.

Kuna aina tofauti ya taarifa kuhusu bei:

- Bei ya mazao yanapochukuliwa tu kutoka shambani.
- Bei ya bidhaa inapouzwa kutoka kwenye lori baada ya kuchukuliwa shambani.
- Bei ya bidhaa wakati wa usindikaji/bei ya muuzaji wa jumla.
- Bei ya kuuzia bidhaa kwa rejareja.

Taarifa juu ya soko ni muhimu kwa sababu gani?

- Huwasaidia wakulima kufanya maamuzi kuhusu ni wapi na lini watauza bidhaa.
- Huwatahadharisha wakulima kuhusu gharama.
- Huwasaidia wakulima kujadiliana kuhusu bei (hupunguza kudanganya kwa wanunuzi na pia nafasi iliyopo kwa ajili ya wahusika wengine kwenye mnyororo wa soko).
- Huwasaidia wakulima kuamua kile watakachofanya na mazao yao (kuuza au kuhifadhi).
- Huwapa wakulima nafasi ya kuchagua mazao ya kukuza kwa ajili ya msimu ujao.
- Huwasaidia kuamua ikiwa watapanda mazao kutokana na msimu.

- Huwasaidia wakulima kuamua ni vipi wangetaka kuuza bidhaa zao (yaani, zikiwa zimechambuliwa, ikiwa hazijachambuliwa, zimesindikwa).
- Huwasaidia wakulima kufahamu ni mazao yapi yanahitajika sana sokoni kuliko mengine.

Wakulima wa viwango vya chini wanawezaje kupata taarifa juu ya soko?

- Redio.
- Magazeti.
- Maafisa ugani/wa ushauri wa kilimo.
- Mbao za matangazo zilizoko vijijini.
- Sokoni (kuwauliza wauzaji na wanunuzi wengine).
- Mawakala wa serikali kwenye mashule, hospitali.
- Majirani, marafiki, watu wanaozuru soko.
- Wauzaji (kujua bei zao za kuuza).
- Wasafirishaji - madereva wa lori.
- Simu za mkononi.
- Vituo vya habari kwa wakulima.
- Vikundi vya kuwakilisha wakulima kama vile Mashirika ya Wakulima.
- Jamaa za wakulima waliopo miji mbali mbali.

**Uchambuzi wa soko/masoko:** Taarifa zinazofaa kwa ajili ya soko la biashara fulani (biashara ya kilimo); zilizokusanywa na kuchambuliwa mahsusi kwa lengo la kufanya uamuzi sahihi katika kutambua fursa za soko, mkakati wa kupenyeza kwenye soko na masuala yanayohusiana na ukuaji wa soko.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

- Unajua kwamba bei zinazotolewa na muuzaji kwa ajili ya bidhaa zako ndiyo bei bora zaidi muuzaji anaweza kulipia?
- Unaafikiana vipi na muuzaji kuhusu bei?
- Miongoni mwa wauzaji mbalimbali (wachuuzi, wauzaji wa kati, wauzaji wa jumla, na wasindikaji) walio sokoni, utawalenga wepi kama kikundi cha pamoja cha kutafutia bidhaa soko na kwa nini?
- Kwa nini bei hupanda au kushuka?

## USAMBAZAJI KWA WINGI



## USAMBAZAJI KWA UCHACHE



## MAHITAJI YA MAKUBWA



## MAHITAJI YA KIDOGO



Kielelezo: Usambazaji na kuhitajika kwa bidhaa sokoni

### Soko na bei

#### Bei

Bei hurejelea thamani ya fedha iliyowekewa bidhaa ambayo muuzaji hupokea wakati ununuzi unapotokea. Kuna aina tofauti tofauti ya bei kule sokoni: bei za bidhaa punde zitolewapo shambani na bei zao zinapokuwa zimeondolewa shambani.

Nini umuhimu wa bei?

- Huwapa wakulima motisha ya kuzalisha kwa ajili ya soko au kwa matumizi ya kibinafsi.
- Huwapa wakulima motisha ya kuuza bidhaa ya ziada.
- Huwasaidia wakulima kuchunguza ikiwa wanapata faida au hasara katika biashara yao ya kilimo.
- Huwajulisha wazalishaji kupanga wakati wa kufanya mauzo.
- Huwajulisha wakulima namna ya kugharamia mazao.



## **Mikakati ya kupanga bei ya bidhaa**

- *Kupanga bei kwa ajili ya kupata faida:* kuuza bidhaa kwa bei ya juu ikilinganishwa na gharama ya uzalishaji na usafirishaji pamoja na gharama ya kutafuta soko.
- *Kupanga bei ili kuiwekea bidhaa thamani:* kuuza bidhaa kwa wingi kwa kuweka bei nafuu ikiwa kiasi cha bidhaa kinachouzwa kinaongezeka. Kwa mfano (SH)4 kwa kila bidhaa au bidhaa 3 zote kwa pamoja zinauzwa kwa (SH)3. Mkakati huu wa “kuongezea bidhaa thamani” unaweza kutumika wakati wa kuwauzia wasindikaji na pia unaweza kutumika kila mwisho wa siku endapo mkulima hataki kurudi na mazao yake nyumbani bila kuuza.
- *Kupanga bei dhidi ya ushindani:* hii hufanywa kupitia kwa kuuza bidhaa za hadhi ya juu kwa bei iliyo juu ya bei ya sokoni kwa kujenga sifa nzuri kupitia kwa ufungaji bora wa bidhaa, uwasilishaji na ubora wa hali ya juu wa bidhaa.
- *Kupanga bei kwa kulenga hasara:* kuuza bidhaa kwa bei iliyo ya chini ya gharama ya kuzalisha, kusafirisha na kutafutia bidhaa soko (thamani halisi) kwa lengo la kuwavutia wateja kununua bidhaa zingine kwa bei ya juu.

## **Hoja za kukumbukwa**

*Soko la muuzaji:* Wanunuzi wachache lakini wauzaji wanakuwa wengi. Kunakuwa na bidhaa nyingi sokoni za kuuzwa ilhali hitaji litakuwa chini. Bei zitashuka hatimaye kwa sababu wauzaji watapania kuwapiku wenzao na kuvutia wateja.

*Soko la mnunuzi:* kutakuwa na wanunuzi wengi lakini wauzaji wanakuwa wachache. Kutakuwa na bidhaa chache sokoni ilhali hitaji la bidhaa litapanda. Bei zitapanda kwa kuwa wanunuzi watapigania bidhaa zilizoko.

Nini huamua bei?

- Mwingiliano baina ya hitaji na usambazaji wa bidhaa.
- Ubora wa bidhaa (ukubwa, hadhi/ubora, umbo, rangi, ladha).
- Gharama ya kuzalisha, kadri gharama ya pembejeo ilivyo juu, ndivyo bei ya mwisho ya bidhaa huwa juu.
- Gharama ya utafutaji soko kwa bidhaa.
- Gharama ya wafanyakazi walio kwenye familia ambao wamehusika katika uzalishaji na utafutaji soko.
- Bei ya bidhaa kwenye soko zingine.
- Bei ya bidhaa sawa na hii.
- Eneo la kupatikana mazao (hatua ndefu kuenda sokoni huzidisha gharama ya usafiri pamoja na utafutaji soko).
- Mapendeleo ya binafsi.
- Kanuni za kiserikali kama vile udhibiti wa bei.
- Mkakati wa kuwekea bidhaa bei.

Kwa nini bei hupanda au kushuka?

- Uagizaji nchini au uuzaji wa bidhaa nje ya nchi.
- Athari ya namna mvua hunyesha kwenye mazao.
- Eneo lililoko soko (miji dhidi ya sehemu za mashambani).
- Mabadiliko katika usambazaji na kuhitajika kwa bidhaa soko za dunia.
- Maradhi yanayoathiri mazao.
- Misaada ya chakula.
- Kuwepo kwa mikopo.
- Hali za kiuchumi.
- Hadhi duni ya bidhaa.
- Endapo gharama ya usafiri hupanda.
- Mitindo ya usambazaji na kuhitajika kwa bidhaa.
- Utegemeaji wa misimu.
- Kuongezwa kwa thamani.

Wakulima wanaweza kufanya nini ili kunufaika kutokana na kushuka na kupanda kwa bei?

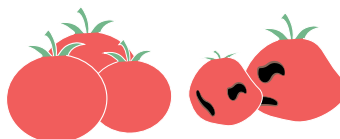
- Uhifadhi wa bidhaa baada ya kuvuna kwa wingi.
- Kuongeza thamani ya bidhaa kwa mfano, kubambua njugu, kuikaranga na kufunga.
- Kuza mazao mseto (usizalishe mazao mengi ya aina moja).
- Kuza mazao ya kula nyumbani na pia ya kuuzwa.
- Epuka kuuza bidhaa kwa wingi baada ya kuvuna ikiwa utalazimika kununua bidhaa hiyo hiyo kwa bei ya juu siku za baadaye.
- Panga kusafiri hadi kwenye soko linalotoa bei za juu zaidi.
- Tumia bei tofauti tofauti unapokadiria mapato yako ya jumla (usitumie bei za wastani).
- Sambaza uzalishaji wako ndani ya mwaka mzima.

## AINA YA BIDHAA



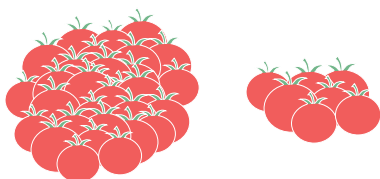
Kilo moja ya kahawa huwa na bei ya juu kuliko kilo moja ya mahindi.

## UBORA WA BIDHAA



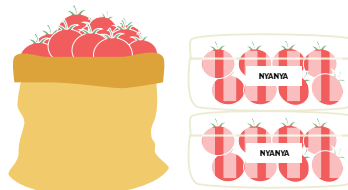
Nyanya za hadhi ya juu na bora huleta pesa nyingi kuliko nyanya ambazo ni za ukubwa tofauti tofauti au zilizo bondeka.

## KIASI CHA BIDHAA



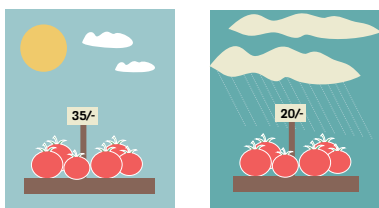
Wakulima wanaweza kupata pesa nyingi zaidi kwa kila kipimo cha kilo moja kwa kuuza kwa wingi kuliko kwa kuuza kwa vipimo vya rejareja. Hii ni kwa sababu kununua kwa wingi humpunguzia gharama muuzaji.

## UFUNGASHAJI



Bidhaa ambazo zimepakwa kwa namna ya kuvutia na kuhifadhiwa dhidi ya uharibifu huleta pesa nyingi zaidi kuliko bidhaa kama hizo ambazo hazijashughulikiwa ipasavyo.

## WAKATI WA KUFANYA MAUZO



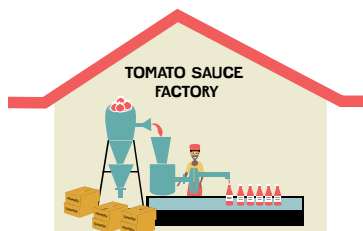
Mboga ya awali italetwa pesa nyingi kuliko mboga kama hiyo ikiuzwa wakati wa kilele cha mavuno.

## MAHALI PA KUFANYIA MAUZO



Mazao huleta pesa nyingi zaidi ikiwa yatauzwa mjini kuliko kuuzwa vijijini.

## USINDIKAJI



Usindikaji wa bidhaa huongezea thamani. Kwa mfano, usagaji wa mahindi huyabadilisha hadhi kwa kitu ambacho watumiaji hutaka (unga). Hii ndiyo sababu kilo moja ya unga hugarimu pesa zaidi kuliko kilo moja ya mahindi ambayo haijasagwa.

## MIPANGILIO YA UTAFAJAJI SOKO



Kandarasi fulani huweza kumbana mnunuaji kulipa bei fulani, bila kuzingatia ikiwa bei ya sasa ya bidhaa sokoni iko juu au chini.

Kielelezo : Mambo yanayochochea bei ya mazao

### Ufikiaji wa soko na njia za kutafuta soko

Wakati wa kutafutia bidhaa fulani soko, mzalishaji bidhaa lazima azingatie sio tu kile kitakacho mgharimu kuzalisha bidhaa hiyo bali pia gharama ya kuifikisha sokoni.

Zifuatazo ni njia mbalimbali za kutafuta soko:

1. Uuzaji wa mazao yakiwa bado shambani
2. Mauzo kwa wuzaji wa vijijini
3. Soko la mataifa ya nje.
4. Uuzaji kwa mkataba
5. Uuzaji katika ushirika (kundi)

#### 1. Uuzaji wa mazao yakiwa bado shambani

Huu ni uuzaji unaofanywa na mkulima mahali ambapo bidhaa huzalishwa – kutoka katika “lango la shamba” Watumiaji huja kwenye shamba kununua mazao.

MANUFAA	UDHAIFU
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Hakuna gharama ya usafiri</li><li>■ Mauzo yanaweza kufanywa na familia ya mkulima hivyo gharama hupungua</li><li>■ Ni bora zaidi kwa wakulima wa viwango vya chini</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Wakulima lazima wakubali bei za vijijini ambazo huenda zikawa chini</li><li>■ Shamba linaweza kuwa sehemu ambapo si rahisi kutafutia bidhaa soko</li><li>■ Mara tu hitaji lililoko kwenye soko likishakidhiwa, mkulima analazimika kutafuta soko la mbali</li></ul>



Kielelezo: Uuzaji wa mazao yakiwa bado shambani

## 2. Mauzo kwa wauzaji wa vijijini

Kila mara kuna wauzaji walio kila mahali ambao huwa tayari kununua moja kwa moja kutoka kwa wakulima. Hawa wanaweza kuwa wafanyabiashara ambao huwauzia watu wa kuuza bidhaa kwenye mataifa ya nje au wanunuzi wa kitaasisi wanaonunua kwa wingi kwa ajili ya soko za mijijni. Kwa namna nyingine, wanaweza kuwa mawakala wa msindikaji.

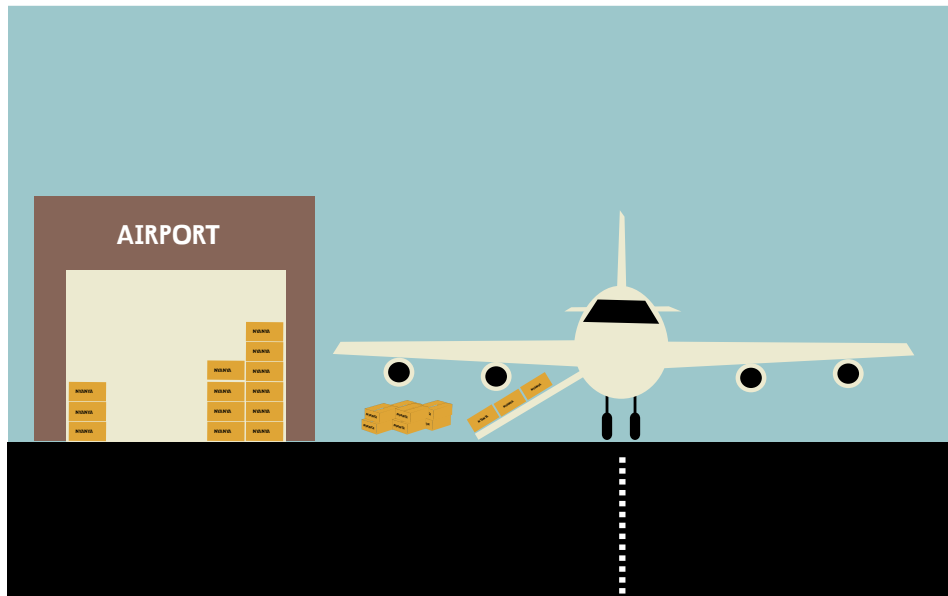
MANUFAA	UDHAIFU
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Mazao huweza kupatikana vijijini kwa hivyo gharama ya usafiri imepungua</li><li>■ Kiasi kikubwa zaidi kinaweza kuuzwa</li><li>■ Mkulima halazimiki kuchukua muda mwingi akitafutia bidhaa zake soko</li><li>■ Uzalishaji unaweza kuwa tu wa bidhaa aina moja au aina chache</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Bei itashuka ikilinganishwa na mauzo ya moja kwa moja kwa watumiaji kwa vile wauzaji pia hutafuta faida na gharama zaidi kama ya kushughulikia na kusafirisha bidhaa kwani mambo hayo yote huakisiwa kwenye bei za chini zinazotolewa</li></ul>



Kielelezo: Mauzo kwa wauzaji wa vijijini

### 3. Soko la mataifa ya nje

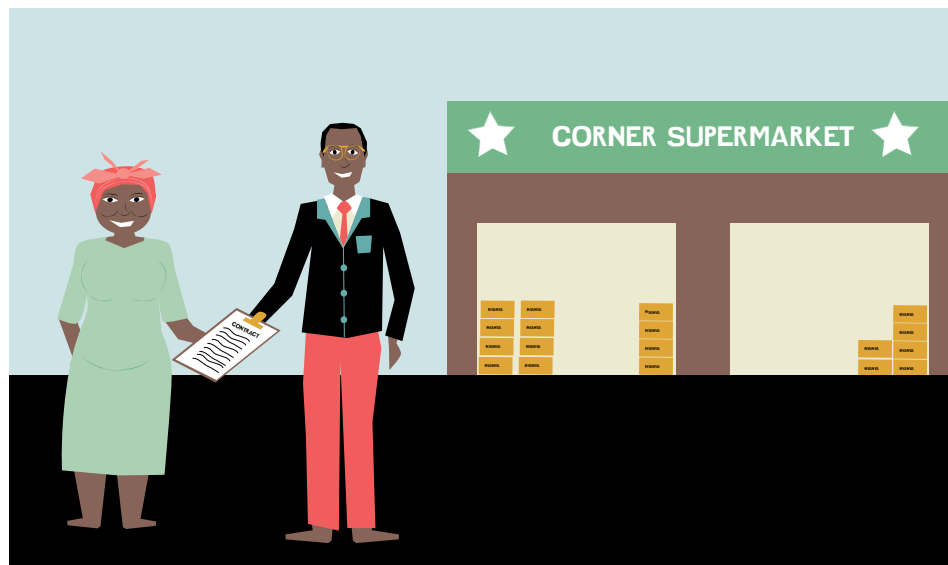
Kutokana na hali changamano na hatari inayohusishwa na kuuza bidhaa katika nchi za nje, wakulima wadogo na makundi madogo ya wakulima wanashauriwa kuuza mazao yao kupitia kwa wauzaji wa kimataifa waliokomaa badala ya kujaribu kuziua wenyewe katika nchi za nje: Uamuzi wa kusambaza bidhaa zako kwa soko la nje linamaanisha mabadiliko muhimu kwenye biashara ya kilimo.



Kielelezo: Soko la mataifa ya nje

### 4. Uuzaji kwa mkataba

Mkulima humuuzia mnunuzi moja kwa moja chini ya mpango wa mkataba. Makubaliano huweza kuwa rasmi yaani yaliyoandikwa au yasiyo rasmi. Mpango wa mkataba mara nyingi hujumuisha mahitaji aliyonayo mnunuzi juu ya ubora na vilevile kiasi, wakati, njia ya kufikisha bidhaa na ufungashaji wake.



Kielelezo: Uuzaji kwa mkataba

## 5. Uuzaji katika ushirika (kundi)

Kuuza kwa ushirika (kikundi) kwa wakulima fulani au kikundi rasmi cha wakulima cha kuuza kunaweza kumaanisha kuwa soko ambalo haliwezi kufikiwa na mtu binafsi linaweza kushughulikiwa. Ikiwa aina fulani ya usindikaji baada ya kuvuna au kufungasha bidhaa itahitajika, basi hii inaweza kufanywa kwa kiasi kikubwa cha bidhaa kwa gharama ya chini kwa kila bidhaa moja.

MANUFAA	UDHAIFU
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Nafasi kubwa ya soko</li><li>■ Gharama ya chini ya kushughulikia na kusafirisha mazao baada ya kuvuna kwa kila bidhaa</li><li>■ Gharama ya chini ya utafutaji soko kwa bidhaa kwa jumla</li><li>■ Bei bora za bidhaa na kupungua katika kubadilika kwa bei</li><li>■ Hujenga umoja miongoni mwa wakulima</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Mapato yanaweza tu kuwa mazuri ikiwa usimamizi wa kikundi/shirika ni mzuri pia</li><li>■ Mkulima hana ushawishi juu ya soko na hata bei za mwisho</li><li>■ Kuwepo kwa bidhaa sokoni bila kukoma huhitajika</li><li>■ Bei lazima ziwe za kuweza kubadilikabadilika</li></ul>



Kielelezo: Uuzaji katika ushirika (kundi)

## Uzaji wa bidhaa kwa pamoja

Uuzaji wa pamoja uhusisha matumizi ya pamoja ya rasilimali zilizoko kwa ajili ya wote na kuleta pamoja uwezo mbalimbali ili kuwezesha kikundi cha wakulima wadogo kudumisha umoja na hivyo kuhudumia hitaji fulani la soko kwa namna shindani.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- Kusudi la kikundi chenu cha kuuza kwa pamoja ni lipi?
- Ni manufaa yapi yanayotokana na kuuza kwa pamoja?
- Tunatatua vipi migogoro inayotokana na uuzaji wa pamoja kwenye kikundi chetu cha ukulima?
- Ni soko gani tofauti ambazo kikundi kinaweza kuchunguza kama zinazoweza kuwa na wanunuzi wa bidhaa zenu?
- Kikundi kinawezaje kuimarisha kupata kwake habari juu ya soko?
- Tunasimamia vipi fedha kwenye kikundi?



Kielelezo: Uuzaji wa bidhaa kwa pamoja



## **Manufaa ya utafiti wa soko kama kikundi**

### **1. Uletaji pamoja wa ujuzi na uwezo**

- *Uwezo wa kujadiliana kuhusu pembejeo:* makundi ya kuuza yanaweza kupunguza gharama ya kuendesha biashara kwa kuweka pamoja raslimali zao na kununua pembejeo kwa pamoja kupitia kupunguza bei kwa wateja wanaonunua kwa wingi na kujadiliana kwa lengo la kupata bei nafuu na pembejeo bora – mbolea, vifaa vya kuzalisha mazao, teknolojia n.k.
- *Uwezo wa kujadiliana kwa ajili ya soko:* makundi ya wakulima wanaowauzia wauzaji wa kati wanaweza kujadiliana kwa msingi wa kiasi cha bidhaa kilichopelekwa sokoni ili kupata bei bora kutoka kwa wanunuzi wanaonunua kwa wingi na hivyo kupata mgao mkubwa sana wa soko.
- *Uwezo wa kuhudumia hitaji kubwa la bidhaa:* wazalishaji wengi wanaohudumia kwenye mfumo wa kuuza kibinafsi pia huzalisha mazao bila utaratibu maalum na kwa hivyo hawawezi kudumisha kukidhi mahitaji ya soko. Kwa hivyo kupitia kwa uuzaji wa pamoja, makundi ya kuzalisha bidhaa yanaweza kupanga uzalishaji wao, wingi wa bidhaa, na kuhudumia maagizo ya bidhaa yaliyoko.

### **2. Raslimali zilizopo kwa ajili ya wote**

- Ardhi kwa ajili ya watu wote na hali za kiekolojia; wazalishaji wanaweza kutumia nafasi zilizopo kama vile ardhi na hali ya hewa ili kupata mapato yaliyo bora.
- Kupokea mafunzo juu ya uandaaji wa biashara na kuitafutia soko kwa ajili ya wote kwa bei nafuu au bila kulipia.
- Kutumia kwa pamoja pembejeo na vifaa vinavyoweza kupatikana kupitia kujenga mtaji au kupitia mikopo kwa ajili ya matumizi ya pamoja.
- Kugawana gharama ya utafutaji soko ikiwa pamoja na:
  - Usafirishaji kutoka mashambani, vituo vya kukusanya kwa wingi au sehemu za kukusanya kwa ajili ya wanunuzi wengine.
  - Mawasiliano: wawakilishi watawasiliana na wanunuzi badala ya kila mzalishaji kuwatafuta wauzaji wa kati.
  - Kutumia kwa pamoja vifaa kwa watu wote kwa mfano. Vifaa vya kukusanyia bidhaa pamoja na maghala.
  - Kufanya kazi na kutekeleza wajibu miongoni mwa wanachama wa kikundi.
  - Upatikanaji wa mikopo kwa ajili ya wanachama wa kikundi kupitia kwa mfumo wa kupata dhamana ya pamoja ambao umeenea miongoni mwa taasisi za fedha.

### **3. Kuhudumia mahitaji ya soko kwa pamoja**

Mambo muhimu ambayo wazalishaji wanapswa kuzingatia ni kama:

- Ukubwa wa hitaji kwa ajili ya kikundi cha uzalishaji.

- Uzalishaji wa bidhaa kwa pamoja, wanachama wote wa kikundi cha uzalishaji lazima wakubaliane kuzalisha au kutengeza bidhaa sawa.
- Mfumo wa pamoja wa kuzalisha na kuuza bidhaa.

#### 4. Udumishaji wa ushindani

Udumishaji wa ushindani wa vikundi vya uzalishaji ili kufikia ushindani na kukidhi mahitaji ya wanunuzi kwa:

- Uwezo wa kudumisha upatikanaji wa bidhaa sokoni bila kukoma kutokana na uzalishaji na uuzaji uliopangwa.
- Upunguzaji wa hatari yaani, uzalishaji wa bidhaa kupungua kutokana na hatari zisizoweza kutabirika au mipango mibovu.
- Uwezo wa kuwauzia wauzaji wengine na hatimaye kwa watumiaji kwa gharama ya chini kutokana na kufanya kazi pamoja na utumiaji wa pamoja wa raslimali.

#### Udhaifu wa utafutaji soko kama kikundi

Ijapokuwa kuna manufaa mengi kutokana na uuzaji wa pamoja. Ni muhimu pia kuangazia kuwa changamoto zake zipo. Baadhi ya changamoto hizo ni pamoja na:

- Kufanywa kwa maamuzi: mchakato wa kufanya maamuzi hujikokota na pia inaweza kuwa vigumu kwa kikundi kukubaliana juu ya mambo fulani hasa ikiwa kuna kutoaminiana miongoni mwa wanachama.
- Ukosefu wa uaminifu, hali ya udanganyifu na ukosefu wa uwazi hasa kwa upande wa timu inayofanya kazi ya kuuza bidhaa huweza kusababisha migogoro.
- Huhitaji maghala yaliyo salama na yanayopatikana sehemu zinazoweza kufikika, jambo ambalo halitokei kwa urahisi au kupatikana.
- Mapato yanaweza tu kuwa mazuri ikiwa usimamizi wa kikundi ni mzuri pia.
- Mkulima hana ushawishi juu ya soko na hata bei za mwisho.

#### Umuhimu wa uuzaji wa bidhaa kwa pamoja

##### Mambo muhimu ya kuleta ufanisi katika utafutaji wa soko kwa pamoja

Ili utafutaji soko kwa pamoja ufanikiwe, kuna mambo fulani ambayo ni muhimu. Mambo haya ni pamoja na:

- *Uongozi wa kikundi:* kikundi kinapaswa kuwa na uongozi uliojitolea ukiwa na maono wazi ya kuongoza kikundi ili kufikia malengo yake.
- *Kushiriki kwa wanachama:* wanachama lazima washiriki kikamilifu kwenye shughuli za kikundi kwa mfano, kuhudhuria mikutano, uzalishaji n.k.
- *Uaminifu miongoni mwa wanachama:* wanachama wanapaswa kuaminiana wenyewe na pia kuwaamini viongozi wao huku msisitizo ukiwepo kwenye dhana ya uadilifu.
- *Taarifa:* wanachama wanapaswa kujulishwa taarifa zote kuhusu shughuli za kikundi za kutafuta soko kwa bidhaa ili kuwawezesha kushiriki katika kufanya maamuzi.

- *Sheria za kuongoza shughuli za kikundi:* kikundi kinapaswa kuwa na sheria bayana na zinazoweza kutelezeka ili kusimamia wanachama pamoja na uongozi wake.
- *Mgawanyo wa majukumu:* kila mwanachama au kiongozi lazima awe na majukumu wazi kwenye usimamizi, uendelezaji na uuzaji wa bidhaa za kikundi.
- *Kuweka rekodi/kutunza kumbukumbu:* lazima kuwepo rekodi bayana ili kuhakikisha kuwa malipo yanafanywa kulingana na huduma zilizotolewa na kila mwanachama ana kisaidia kikundi kukua kupitia kwa uwezo wa kupata mikopo na huduma zingine za kiufundi.
- *Taarifa juu ya soko:* taarifa kuhusu mienendo ya sasa ya soko ni muhimu katika kufanya maamuzi na pia mpango. Hii pia inaweza kufikiwa kupitia kufanywa kwa utafiti juu ya soko.
- *Bidhaa bora na za aina moja* (aina, ukubwa, rangi, n.k.)
- *Mgawanyo wa manufaa/faida:* lazima kuwepo na uwazi na usawa katika mgawanyo wa manufaa.

## Kuunda viunganisho na soko/mnunuzi

Kiunganisho ni kitu cha nje kinachohusisha mzalishaji na mtumiaji wa mwisho wa bidhaa. Viunganisho pia huhusisha shughuli za fedha - kuuza na kununua. Uundaji wa viunganisho vya kudumu unahitaji mawasiliano yawepo kila wakati baina ya mzalishaji wa bidhaa na wafanyabiashara au watumiaji wa bidhaa. Hii humwezesha mzalishaji kufanya uamuzi bora zaidi kuhusiana na soko anakosambaza bidhaa zake na bei zinazotolewa na kila mojawapo wa soko hilo.

Sifa za wanunuzi wote:

- Wote hutaka mwendelezo wa usambazaji.
- Wana masharti fulani maalum kuhusiana na bidhaa yaani: kipimo, kiwango, ubora, upakiaji.
- Wao hutoa sheria tofauti tofauti kuhusiana na ulipaji.
- Wao pia hununua vipimo tofauti tofauti kutegemea nafasi yao kwenye mnyororo wa soko.



Kielelezo: Uandaaji wa viunganisho na soko/mnunuzi

Kikundi kinaweza kufanya nini ili kulenga wanunuzi zaidi?

- Kupanga viwango vizuri vya bidhaa.
- Kupanga ziara za viwandani au sokoni.
- Kufanya utafiti kuhusu soko kabla ya kufanya uamuzi wa kuuza. ■  
Kusambaza bidhaa kwa uthabiti ili kujenga urafiki mzuri na wanunuzi.
- Kucusanya mazao yao kwa wingi na kuwa na tabia nzuri za kushughulikia mavuno.
- Kuuza mazao kwa vipindi.

### **Shughuli za kuunda viunganisho vya soko na biashara**

Kuna shughuli kadhaa ambazo vikundi vya wakulima vinaweza kufanya ili kufahamisha wafanyabiashara na hata watumiaji wa mwisho kuhusu bidhaa. Baadhi ya shughuli hizo ni kama vile:

- Kupanga vikao vya wakulima na wafanyabiashara ili kujadili matazamio ya kibiashara na wakulima.
- Kuunda viunganisho na wasindikaji wa bidhaa au wateja wakubwa ili wauziwe moja kwa moja.
- Kuchunguza kuwepo kwa nafasi ya mfanyabiashara ambaye angependa kununua mazao kutoka kwa wakulima.
- Kuhakikisha kuwa mazao ya wakulima yanaonekana na mfanyabiashara na watumiaji wengine. Hii inaweza kufanywa kwa kuitangaza bidhaa au kushiriki kwenye siku za maonyesho n.k.

- Kutoa habari na kushauriana kuhusu usaidizi kwa wakulima na vikundi vya wakulima.
- Tafuta majina na mawasiliano ya biashara muhimu kama vile wasambazaji wa vifaa vya kupakia bidhaa, makampuni ya usafiri, mawakala wa soko na wauzaji na makampuni ya usindikaji. Tafuta habari kuhusu bei, upakiaji, usafiri, gharama, na mashirika yenye sifa nzuri.

## **Kushauriana na wanunuzi kuhusu bei**

Kushauriana na wanunuzi ni mbinu ambayo wakulima wanapaswa kujifunza. Mkulima hukumbwa na utata wa kuagiza bei ya juu huku akijaribu kumshawishi mnunuzi anunue mazao yake lakini ana wasiwasi kuwa huenda mnunuzi akatae kununua.

Kwa upande mwingine, mnunuzi anataka bei ya kununua iwe ya chini iwezekanavyo. Mashauriano mazuri ya wakulima/wazalishaji yanapaswa kutegemea habari kuhusu soko kama wanunuzi ni kina nani, wanakubali bei zipi, ni vipimo vipi vinavyohitajika, hali ya anga ni gani kwenye maeneo ya uzalishaji, mtindo wa bei ni upi na usafiri unapatikanaje pamoja na gharama yake.

Wanachofanya wanunuzi wakati wa mchakato wa mashauriano ya bei?

- Huenda wasiwaambie wakulima bei bora zaidi ya bidhaa iliyo sokoni.
- Wengi wao hudai kuwa ubora wa bidhaa haufikii kiwango.
- Huenda wakatishia kutofanya biashara na wakulima isipokuwa ikiwa wakulima watakubali kupunguza bei.
- Wanaweza kushirikiana na wanunuzi wengine katika eneo hilo kutoa bei ya chini kwa wakulima.
- Hujifanya kila wakati kuwa wanajua wakulima wengine wanaouza bidhaa hiyo hiyo kwa bei ya chini.

Nini hudhoofisha nafasi ya wakulima kwenye mchakato wa mashauriano ya bei?

- Ukosefu wa taarifa za soko kuhusu:
  - bei zinazotolewa na wafanyabiashara wengine kwa vipimo vinavyohitajika.
  - usambazaji sokoni (vipimo vya kuuzwa vinavyopatikana).
  - mitindo ya bei.
  - hali ya hewa kwenye maeneo mengine ya uzalishaji.
- Kiwango cha hitaji la pesa.
- Hofu ya kukosa kuuza na kuishia kutupa bidhaa.
- Hali ya bidhaa kwa mfano ikiwa bidhaa inazidi kupoteza ubora.

Mikakati na mbinu ambazo wakulima wanaweza kutumia katika mashauriano ya bei:

- *Mtazamo*: mashauriano yanahusu kujenga imani kwa kusikiliza ili kuelewa.

- *Taarifa:* pata ukweli wote kuhusiana na yale unayoshauriana kuhusu.
- *Muda:* mikataba mizuri zaidi hufanywa kwa dakika ya mwisho.
- *Uwezo/udhibiti:* uwezo hutokea katika muktadha wa ushindani, uhalali, uzoefu, mamlaka.
- *Ushindani:* eleza upekee wako na utaje chaguzi zako.
- *Uhalali:* bainisha historia yako na utambulisho wako mapema.
- *Suluhu za kiuzoefu:* tumia uzoefu wao kujisaidia.
- *Nguvu za mamlaka:* jenga mamlaka yako mapema na upate uwezo wa kutoa suluhu.



Kielelezo: Kikao cha wakulima na wafanyabiashara

## Kuongeza thamani kama kipengele cha uuzaji

Uongezaji wa thamani ni njia mojawapo inayotumiwa na wakulima wengi kujaribu kuongeza mapato kutoka shambani.

Uongezaji wa thamani hutokea wakati kitu fulani kimeongezwa kwa bidhaa au huduma na mzalishaji kabla ya bidhaa hiyo kutolewa kwa wateja.

Sababu za kuanzisha bidhaa zilizoongezwa thamani:

- Huongeza mauzo kwa kuleta utofauti wa bidhaa.
- Kuimarisha mapato kwa kuruhusu mapato yawepo hata wakati usio wa msimu.
- Kuongeza faida za biashara za kilimo.
- Kutoa nafasi kwa makundi au sekta mbalimbali kupokea mapato kutokana na bidhaa.

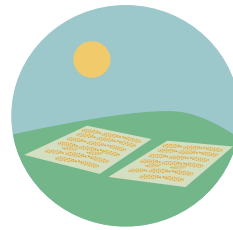
- Kutoa nyenzo za kufanya kazi zingine za kiubunifu.
- Kutumia vizuri mazao yanayosalia.

Thamani ya mazao ya shamba yanaweza kuongezwa kwa njia nyingi sana. Kuna shughuli rahisi za uongezaji wa thamani zinazoweza kujumuisha; kuosha na kupoza, kupakia na kuweka lebo, kusindika (kusaga, kutoa maganda, kutoa maji ya matunda, kukausha, kukausha kwa moshi, kupika) kusambaza, kutengeneza kwa mikono, kusokota, kushona, kuweka lebo, au kupakia.

## Mifano ya uongezaji wa thamani

### 1. Kukausha na kutoa kaka/ganda

Kuna baadhi ya mazao ambayo yanastahili kukauka vizuri ili yahifadhiwe inavyofaa. Wafanyabiashara wengi watakataa kununua bidhaa ambazo zina unyevu, au watatoa bei ya chini zaidi ikiwa zina unyevu wa kiasi fulani.



### 2. Kuosha na kuchambua

Wanunuzi hulipa bei ya juu zaidi ikiwa bidhaa haijachanganyika na vitu vingine kama mchanga, majani, mawe au nafaka zilizoharibika. Aidha watalipia zaidi kwa bidhaa zilizochambuliwa kulingana na aina, ukubwa, rangi, umbo, kiasi cha uchafu, na kiwango cha kuiva.

Mkulima huchambua na kuondoa majani na mawe, na kuchunga nafaka ili kutoa mchanga na nafaka zilizoharibika. Kwa sababu hii kazi nyingi sana, wakulima watahitaji kushauriana na wanunuzi ili walipe bonasi.



Zaidi ni kwamba, ikiwa wakulima wanataka kuingia kwenye soko jipya, bidhaa safi zilizochambuliwa zitampa mnunuzi ishara nzuri.

### 3. Kukusanya kwa wingi

Wanunuzi wengi huona kuwa wanapoteza muda mwingi na ni gharama kubwa kushauriana bei na wakulima wengi ili kununua kiasi kidogo cha bidhaa kutoka kwa kila mmoja. Kikundi cha kilimo kupitia kwa kikundi cha wazalishaji walete magunia yao ya bidhaa mahali pamoja kwenye kijiji, ili yatoshe kujaza gari au lori. Washauriane kuhusu bei na mnunuzi mkubwa, atakayelipa zaidi kwa kila kilo kwa kurahisishiwa kunakotokana na kununua mzigo mkubwa mara moja. Kwa wakulima wengi, hii ni mojawapo ya njia rahisi na yenye ufanisi zaidi ya kuongeza thamani ya bidhaa zao.



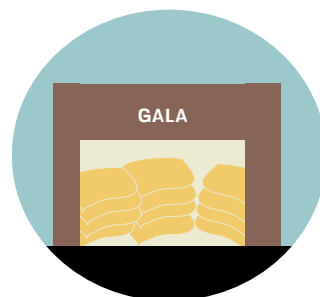
#### 4. Upakiaji

Bidhaa nyingi huhitaji kupakiwa ikiwa ni za kuuzwa sokoni. Upakiaji huzuia bidhaa zisiharibike, kuchafuliwa au kuibiwa. Magunia au masanduku ya ukubwa fulani unaokubalika hurahisisha kujua kiasi cha bidhaa kilichoko. Inawezekana kuwekea bidhaa hizo lebo kwa jina la kikundi cha wakulima - ingawa hii ni nadra kutokea kwa bidhaa zenye thamani ya chini.



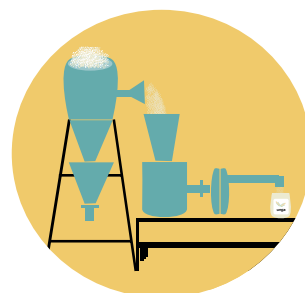
#### 5. Uhifadhi

Bei huwa chini punde tu baada ya mavuno, kwa hivyo ikiwezekana, ni jambo nzuri kuhifadhi bidhaa hadi bei nzuri zitakaporejea. Wakati mwingine ni muhimu kuhifadhi bidhaa kwa wiki chache hadi bei itakapofaa. Wakulima hufuatilia bei zilizoko sokoni ili kuamua ni wakati upi unaofaa kwa kuuza nafaka ili kupata bei nzuri. Ili uhifadhi ulete faida, ni lazima wakulima wapate bei iliyo juu kuliko gharama ya kuhifadhi, na ambayo inagharamia hasara yoyote.



#### 6. Usindikaji

Inawezekana kuongeza thamani kwa mazao mengi kwa kuyasindika ili yawe bidhaa mpya. Kwa mfano; mpunga uliokobolewa kuwa mchele huwa na bei ya juu kuliko ule ambao bado haujaobolewa, unga wa muhogo una thamani kuliko muhogo wenyewe, na nyama ina thamani zaidi kuliko wanyama walio hai.



### Mambo muhimu katika ufanikiwaji

Bidhaa iliyoongezwa thamani inafaa kuchukuliwa kama bidhaa mpya na utafiti na tathmini kamili kuhusu soko inahitaji kufanywa kabla ya kutekeleza shughuli ya uongezaji wa thamani. Haijalishi utakavyoongeza thamani kwa bidhaa zako za kilimo, mambo yafuatayo ni muhimu sana ikiwa utafaulu:

- Anza kidogo kidogo kisha ukue kawaida.
- Fanya uamuzi kwa misingi ya rekodi nzuri.
- Andaa bidhaa yenye thamani ya juu.
- Fuata uzalishaji unaoendeshwa na mahitaji sokoni.
- Washirikishe watu wote kwenye kikundi au wabia.
- Kuwa na habari kila wakati kuhusu mahitaji na mitindo iliyo sokoni.
- Panga kwa ajili ya siku za usoni na utathmini biashara kimwendelezo.
- Kuwa na mtaji wa kutosha.



## SURA YA 5:

# Dhana za kibiashara na upangaji

### MALENGO YA KUSOMA

1. Kufafanua kuhusu umuhimu wa kufanya kilimo kama biashara.
2. Kuangazia sifa za mfanyabiashara.
3. Kuelewa mchakato wa upangaji wa biashara.
4. Kuwa na uwezo wa kuunda mipango ya kibiashara kwa ajili ya biashara za kilimo.



Kielelezo: Ukulima kama biashara au kulisha familia

## Ukulima kama biashara

Biashara ni shughuli ambayo inakusudia kupata faida kwa kutoa huduma au bidhaa fulani. Ukulima kama biashara imejengwa kwenye kanuni za kuimarisha mazao ya shambani ili kuongeza faida na/au kuhakikisha kuwa mapato kutoka shambani ni endelevu. Hivyo basi ukulima lazima ufanywe na nia ya kuleta faida kwa mkulima.

Ili biashara yoyote ya kilimo ifanikiwe, yafuatayo yanahitajika:

- Ujuzi na ustadi unaohitajika kukuza mimea na kufuga mifugo kwa kupata faida.
- Upatikanaji wa raslimali za uzalishaji kwa mfano: ardhi, wafanyakazi na mtaji.
- Ujuzi wa uuzaji na soko la kupeleka bidhaa kwa wanunuzi.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Ni nini maana ya ukulima kama biashara?
- b. Kwa nini ni muhimu kwa wakulima kuchukulia ukulima kama biashara?
- c. Mahitaji ya kufaulu kwa biashara ya kilimo ni yapi?

## Umuhimu wa kilimo kama biashara

Kufanya kilimo kama biashara huwezesha wakulima kupata mapato bora zaidi kutoka kwa mashamba yao na raslimali zao. Kutumia mbinu za kibiashara katika kilimo kama vile kuweka rekodi na kutathmini faida na gharama kunaweza kuimarisha ufanisi wake.

Kufanya kilimo kama biashara huwezesha wakulima kupata mapato bora zaidi kutoka kwa mashamba yao na raslimali zao. Kutumia mbinu za kibiashara katika kilimo kama vile kuweka rekodi na kutathmini faida na gharama kunaweza kuimarisha ufanisi wake:

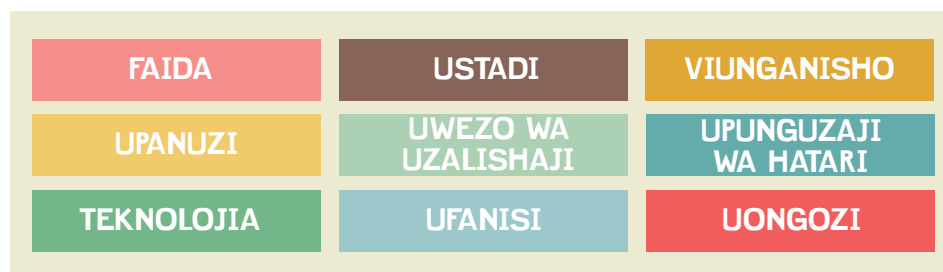
- Malengo ya ukulima hubainishwa, kama vile: biashara inaelekea wapi? Nini inahitajika kufanywa?
- Wakati kila mtu anayehusika na shamba (watu wa familia, wafanyakazi wa ziada, mashirika ya ukuzaji, n.k.) anaelewa malengo, watafanya kazi pamoja kuyafikia malengo hayo.
- Habari zenye thamani hukusanywa wakati wa uwekaji wa rekodi, na kutumiwa kufanya maamuzi bora yanayoathiri kilimo. Kwa mfano, rekodi za uzalishaji zinaweza kuonyesha upungufu wa mazao, na mkulima anaweza kuamua kuongeza idadi ya migomba ya ndizi au abadilishe tabia zake za kilimo na kiuchumi ili aboreshe mazao; au rekodi za mauzo zinaweza kuonyesha hasara ya muda mrefu, ambayo mkulima anaweza

- kuchunguza na kushughulikia, pengine kwa kubadilisha tarehe za upandaji ili kulenga nyakati ambazo bei ni nzuri sokoni.
- Mawasiliano kuhusu biashara huimarishwa. Kwa mfano, mkulima ambaye ana maelezo yote kuhusu pesa anazopokea na kutumia katika shamba lake anaweza kuwasiliana kwa namna bora zaidi na washikadau wengine kama vile maafisa wa mikopo kuhusu uwezekano wa shamba lake wa kusimamia mkopo.
  - Biashara ya kilimo iliyopangwa ina uwezekano mkubwa wa kuleta raslimali za fedha kutoka sehemu nyingi.

## Wakulima kama wafanyabiashara

Mkulima au kikundi cha wakulima lazima kwanza waone biashara ya kilimo kama nafasi ya uwekezaji. Kama mfanyabiashara mkulima anahitaji:

- Kuuza kwa soko linalotambulika.
- Kutafuta na kutambua nafasi za kibiashara kwenye mazingira za kuzichukua.
- Kuwa kiongozi mbunifu ambaye kila wakati anatafuta nafasi za kuimarisha na kupanua biashara.
- Kutathmini njia za kukidhi mahitaji yaliyo sokoni.
- Kuangazia vizuri hali ya hatari na kuwajibikia faida na hasara kwa pamoja.
- Kutafuta njia zenye ufanisi na uvumbuzi za kuendesha biashara.
- Kufanyia kazi raslimali zinazohitajika (pesa, vifaa, mashine, usimamizi wa kazi zinazofanywa, teknolojia n.k.) ili kutekeleza biashara ya kilimo.
- Kutafuta njia za kuwezesha biashara kukua kupitia uchambuzi.
- Kujaribu aina mpya ya mimea, aina bora za mifugo, na teknolojia. mbadala ili kuongeza uzalishaji, mazao tofauti tofauti, na kupunguza hatari - na kuongeza faida.
- Kuwa na mtazamo wa soko zaidi na kujifunza kukabiliana vizuri na hali ya hatari kwa kufungua na kuunda soko jipya kwa bidhaa zao.



Kielelezo: Mkulima kama mfanyabiashara

## Upangaji wa biashara

### Mpango wa biashara ni nini?

Mpango wa biashara ni muhtasari ulioandikwa kuhusu biashara ya mfanyabiashara iliyopendekezwa, utendaji kazi wake na maelezo ya fedha, nafasi na mikakati yake ya soko na historia kuhusu biashara hiyo.



Kielelezo: Kuonyesha upangaji wa biashara na umuhimu wake

Kwa nini tuwe na mpango wa biashara?

- Humhamasisha mfanyabiashara kufikiria na kupanga kwa ajili ya uanzishaji wa biashara.
- Humsaidia mtu kuamua mwelekeo gani wa biashara yake na huwa kama ramani ya kuzindua shughuli ya biashara.
- Humpa mtu maelezo yanayohitajika kuhusu rasilimali.
- Huonyesha uwezo wa biashara katika suala la kuleta faida na kwa minajili ya soko.

### Kuelewa mchakato wa upangaji wa biashara

Kuna mambo mawili ambayo ni muhimu wakati wa kupanga biashara. Mambo haya ni:

1. Uwekaji wa rekodi/kumbukumbu
2. Uchambuzi wa biashara

## 1. Uwekaji wa rekodi/kumbukumbu

Rekodi/kumbukumbu sahihi ndizo viungo vinavyotumiwa katika uandaaji wa mpango wa kibiashara. Shughuli zote za biashara za kikundi cha uzalishaji lazima zirekodiwe. Rekodi/kumbukumbu muhimu zinazohitajika kwa ajili ya upangaji wa biashara ni pamoja na:

- *Rekodi/kumbukumbu ya mapato na gharama/matumizi:* Hizi ni muhimu kwa ajili ya kutathmini faida na hasara za kikundi.
- *Rekodi/kumbukumbu ya bei:* Bei za mauzo zinazotolewa kwa bidhaa zinaweza kuwekwa kwa ajili ya mimea maalum kote mwakani na hivyo kuwezesha kikundi kutayarisha mazao kwa ajili ya kuuza wakati kuna bei bora zaidi na kushauriana vyema na wanunuzi kuhusu bei.
- *Rekodi/kumbukumbu ya mazao yanayopatikana na mauzo ya jumla:* Hii inapaswa kujumuisha kipimo na bei za bidhaa maalum ili kulinganisha na miaka iliyotangulia na kutabiri kuhusu miaka ijayo.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kwa nini ni muhimu kwa biashara kuweka rekodi/kumbukumbu?
- b. Biashara inapaswa kuweka rekodi/kumbukumbu za aina gani?

## 2. Uchanganuzi wa biashara

Uchambuzi wa biashara unapaswa kuwa na misingi yake kwenye vipengele vya SWOT (*Strengths:* Uwezo, *Weaknesses:* Udhaifu, *Opportunities:* Nafasi na *Threats:* Tishio). Ni hatua ya kwanza ya kutambua chaguzi zilizoko na matatizo yanayoweza kuibuka na katika kutayarisha mkakati wa kutenda.

Uchambuzi wa vipengele vya SWOT/UUNAT husaidia kutambua hatua ambazo ni muhimu kwa ukuaji na ufanikiwaji wa biashara

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kwa nini unahitaji kuchambua biashara ya kikundi?

*Uwezo:* Uwezo hueleza zile sifa nzuri, zinazoweza kuonekana au kutoonekana, zilizo ndani ya kikundi.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

Kikundi cha uzalishaji kinapaswa kujadili uwezo wa kikundi chao kwa kujibu maswali yafuatayo:

- a. Kikundi kinafanya vizuri katika sehemu gani?
- b. Ni rasilimali zipi zinazopatikana kwenye kikundi? Kwa mfano: ujuzi, mtaji, mikopo. wateja walioko au nyenzo za usambazaji.
- c. Kikundi kina manufaa yapi dhidi ya ushindani?

*Udhaifu:* Udhaifu ni sehemu ambayo kikundi kinapaswa kuimarisha ili kushindana vizuri na washindani wake.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

Kikundi cha uzalishaji kinapaswa kujadili udhaifu wa kikundi chao kwa kujibu maswali yafuatayo:

- a. Ni mambo yapi yaliyo kwenye kikundi yanayokifanya kikose ushindani mzuri?
- b. Ni sehemu zipi zinahitaji kuimarishwa ili kufikia malengo au kushindana na mshindani mkubwa zaidi?
- c. Biashara inakosa nini (mfano: tajriba au ufikiaji wa ustadi au teknolojia)?
- d. Je, biashara ina upungufu wa rasilimali?
- e. Je, biashara iko katika eneo bovu?

*Nafasi/Fursa:* Nafasi/fursa ni mambo mazuri kutoka nje yanayoweza kufanya biashara ikue na kupata faida.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

Kikundi cha uzalishaji kinapaswa kujadili nafasi zilizo kwenye kikundi chao kwa kujibu maswali yafuatayo:

- a. Ni nafasi zipi zilizo kwenye soko au mazingira ambazo bishara inaweza kunufaika kutoka kwazo?
- b. Je, mtazamo kuhusu biashara hiyo ni chanya?
- c. Je, kumekuwepo na ukuaji wa soko wa hivi karibuni au kumetokea mabadiliko mengine sokoni ambayo yanaweza kuleta nafasi/fursa?

*Tishio:* Matishio hujumuisha mambo kutoka nje, yaliyo zaidi ya uwezo/udhibiti wa biashara ambayo yanaweza kuhatarisha mkakati au biashara. Mpango wa dharura unahitajika kushughulikia matishio hayo.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

Kikundi cha uzalishaji kinapaswa kujadili matishio yanayoweza kujitokeza kwenye kikundi chao kwa kujibu maswali yafuatayo:

- a. Washindani waliopo au wanaoweza kuibuka/kujitokeza ni akina nani?
- b. Ni mambo yapi yaliyo zaidi ya uwezo/udhibiti wa biashara yanayoweza kuihatarisha biashara yao?
- c. Je, kuna changamoto zilizosababishwa na mtindo mbaya au kitu fulani kibaya zinazoweza kupelekea/kusababisha faida ya chini?
- d. Ni hali gani inayoweza kutishia juhudi za uuzaji?
- e. Je, kumekuwepo na mabadiliko makuu katika bei za usambazaji au katika upatikanaji wa malighafi?
- f. Na je, kuna mabadiliko ya tabia za wateja, uchumi, au sheria za kiserikali zinazoweza kupunguza mauzo?
- g. Je, kumekuwepo na teknolojia mpya iliyoanzishwa inayofanya bidhaa, vifaa, au huduma zenu kutotumika tena?

## UWEZO



Ushirikiano mzuri wa wakulima kuchukua hatua ya pamoja

## UDHAIFU



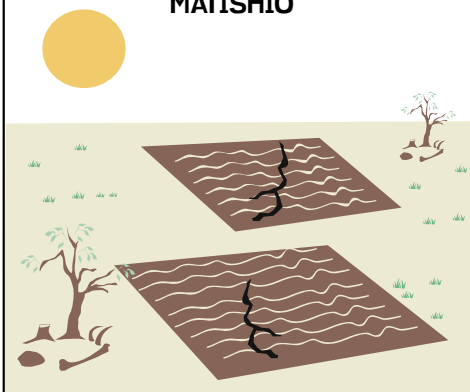
Usimamizi mbaya wa mimea

## NAFASI



Soko lenye shughuli nyingi

## MATISHIO



Hali mbaya ya hewa

Kielelezo: SWOT/UUNAT

## Uandaaji wa mpango biashara

Mpango mzuri wa biashara unapaswa kuwa na mambo yafuatayo kwa jumla:

1. Muhtasari wa utekelezaji
2. Malengo ya kikundi
3. Upangaji wa ufanyakazi/mpango kazi
4. Upangaji kuhusu soko/mpango wa soko
5. Upangaji wa fedha/mpango wa fedha
6. Hatari na dhana

### 1. Muhtasari wa utekelezaji

Huu ni muhtasari wa suala kuu la biashara. Muhtasari hutoa maelezo kuhusu bidhaa kwa kifupi na manufaa yake kwa mtumiaji. Huonyesha mahitaji ya uwekezaji na mapato yanayotarajiwa.

Vipengele vilivyoorodheshwa hapa chini vinaweza kudokezwa kwenye muhtasari wa utekelezaji:

- Historia ya biashara kwa kifupi.
- Maelezo ya bidhaa/shughuli/huduma.



- Soko.
- Mikakati ya uuzaji.
- Tathmini kuhusu ushindani.
- Mkakati wa utendajikazi.
- Mahitaji ya fedha na matarajio.
- Hali ya hatari na uchambuzi.

Hii inapaswa kumwezesha msomaji kuelewa biashara fulani punde tu anapoiangalia.

## 2. Malengo ya kikundi

Sehemu hii hueleza namna kikundi cha wakulima kingependa kuwa katika siku za usoni. Masuala makuu ya kuangalia ni:

- Maono ya kikundi.
- Malengo ya kipindi kirefu yaliowekwa na kikundi.
- Mambo muhimu katika ufanikiwaji.
- Mkakati wa kutumiwa kufikia malengo ya kikundi.

### HOJA ZA KUJADILIWA

Wanachama wanapaswa kujadili malengo ya kikundi chao kwa kujibu maswali yafuatayo:

- a. Ruwaza ya kikundi ni nini?
- a. Malengo ya kikundi ni yapi?
- b. Malengo hayo yatafikiwa vipi?
- c. Mkakati wa kufikia malengo hayo ni upi? (Tuko wapi sasa hivi? Tunataka kufika wapi? Tutafikaje hapo?)
- d. Ni kiasi gani cha fedha kinachohitajika na vyanzo vya ufadhili ni vipi?

## 3. Upangaji wa ufanyakazi/mpango kazi

Upangaji wa ufanyakazi uhusisha kuamua namna ya kutambua, kuajiri, kukuza, kuimarisha na kuhamasisha watu muhimu na kudumisha hisia yenye nguvu kuhusu mafanikio ya pamoja na timu yenye ufanisi.

## HOJA ZA KUJADILIWA

Jadili maswali yafuatayo kuhusiana na upangaji wa ufanyakazi:

- a. Watu muhimu katika biashara hii ni kina nani?
- b. Wana tajriba, ustadi, na elimu ya kiwango gani?
- c. Wanalipwa kiasi gani cha pesa?
- d. Uwezo mkuu na udhaifu mkuu wa timu hiyo ni upi?
- e. Ni akina nani walio kwenye bodi ya wakurugenzi (ikiwa ipo)?
- f. Wanapaswa kukutana mara ngapi na kazi zao kuu zinapaswa kuwa zipi?

### 4. Upangaji kuhusu soko/mpango wa soko

Kikundi kinapaswa kuonyesha uwezo wa kutambua soko, kujipangia na kupenya sokoni. Hii inapaswa kuwa na misingi yake kwenye taarifa zinazopatikana. Wakati wa mchakato huu wa upangaji wa soko, kwa ujumla mpango unapaswa kushughulikia mambo yafuatayo:

- Aina mbalimbali za bidhaa au huduma.
- Mahitaji ya ubora.
- Mitindo ya soko.
- Uchambuzi wa UKAKI wa washindani.
- Mkakati wa kuingia sokoni na kufaulu.

### 5. Upangaji wa fedha/mpango wa fedha

Upangaji wa fedha huangazia hali ya fedha, aina na kiasi cha fedha kinachohitajika. Kuhusiana na fedha kikundi kinapaswa kuzingatia:

- Kiasi cha fedha kinachohitajika.
- Matumizi ya fedha.
- Utabiri kuhusu gharama, ushuru na faida unaosaidia kuwekea bei kwa bidhaa na huduma.

### 6. Hatari na dhana

Tambua hatari zinazoweza kuibuka kwenye biashara na uchunguze athari zake ikiwa zitaibuka. Tambua changamoto ambazo ni hatari kwa ufanikiwaji wa biashara. Onyesha namna unavyoweza kuzizuia au kuzipunguza.

## Mfano wa mpango wa biashara

### 1. MAHALI PA BIASHARA/UTANGULIZI KUHUSU BIASHARA

Jina la biashara/ kilimo biashara	
Jina la mkulima/ mfanyabiashara	
Aina ya biashara (huduma/uuzaji na ununuzi/uzalishaji)	
Habari kuhusu mawasiliano	
Eneo la biashara	

### 2. KWA NINI UNAFIKIRI KUWA HIYO NDIYO BIASHARA INAYOKUFAA?


### 3. WATEJA WAKO NI AKINA NANI?


### 4. MPANGO WAKO WA UUZAJI NI UPI?


### 5. WASHINDANI WAKO NI AKINA NANI?


### 6. UTASHINDANA VIPI NA WASHINDANI WAKO?


**7. UMMA/JAMII UTAFALDIKA/INAFALDIKA VIPI NA BIASHARA YAKO?**


**8. BIASHARA YAKO ITAKUWA NA ATHARI GANI KWA MAZINGIRA?**


**9. HALI YA KISHERIA YA BIASHARA YAKO ITAKUWA IPI?**


**10. NAMNA BIASHARA YAKO ITAKAVYOCHANGIA UCHUMI WA ENEO/  
NCHI?**


**11. NINI ITAKUWA YA KIPEKEE KATIKA BIASHARA YAKO?**


**12. NI RASLIMALI ZIPI ZITAHITAJIKA KATIKA BIASHARA YAKO NA  
ZINAPATIKANA VIPI?**


**13. TAARIFA ZOTOTE ZINGINE ZA KUHAMASISHA KUHUSU BIASHARA  
YAKO?**


**A. MAPATO KUTOKANA NA MAUZO YA MAZAO**

NAMBARI	MAELEZO	KIPIMO (KWA KILO)	IDADI YA VIPIMO	KIWANGO KILA KIPIMO (SH)	JUMLA (SH)
<b>JUMLA</b>					

**B. MAELEZO KUHUSU MALI (Toa maelezo kuhusu mali itakayotumiwa kwa zaidi ya miezi 12)**

NAMBARI	MAELEZO	KIPIMO (KWA KILO)	IDADI YA VIPIMO	KIWANGO KILA KIPIMO (SH)	JUMLA (SH)	KIPINDI CHA DHAMANA	KUSHUKA KWA THAMANI	MSAMBAZAJI/MUUZAJI NA ANWANI YAKE
<b>JUMLA</b>								

**C. MISHAHARA (mishahara isiobadilika, malipo ya kazi. Jumuisha mshahara wako na ule wa watu wa familia pamoja na kazi zinazohitaji ujuzi au zisizohitaji ujuzi, ikiwa kipimo ni kwa siku, basi unaweza kuweka kiwango cha pesa kwa kila siku)**

NAMBARI	MAELEZO	KIPIMO (KWA KILO)	KIWANGO CHA PESA KWA KILA MWEZI (SH)	JUMLA YA PESA KWA KILA MWEZI (SH).	JUMLA YA PESA KWA KILA MWAKA (SH).	MAONI
<b>JUMLA</b>						

**D. PEMBEJEO (mbegu, mbolea, n.k.)**

NAMBARI	MAELEZO	KIPIMO (KWA KILO)	KIWANGO KILA KIPIMO	JUMLA (SH)	MSAMBAZAJI/MUUZAJI NA ANWANI YAKE
<b>JUMLA</b>					

**E. MPANGO WA UUZAJI, UWEKAJI WA VIWANGO, UPAKIAJI, N.K.**

NAMBARI	MAELEZO	KIPIMO (KWA KILO)	KIWANGO KILA KIPIMO	JUMLA (SH)	CHANZO
<b>JUMLA</b>					

**F. GHARAMA ZA ZIADA (gharama zingine zinazojirudia kila mwezi n.k.)**

NAMBARI	MAELEZO	KIPIMO (KWA KILO)	KIWANGO KILA KIPIMO	JUMLA YA PESA KWA KILA MWAKA KSHS.	MAONI
1	Jumla ya thamani iliyoshuka kutoka sehemu ya "B"				
<b>JUMLA</b>					

**G. JUMLA YA MTAJI UNAOHITAJIKA KUANZISHA BIASHARA. (jumla zote kutoka sehemu ya B, C, D, E & F)**

B	C	D	E	F	JUMLA (SH)

**H. HESABU YA FAIDA**

MAELEZO	JUMLA (SH)
<b>H1 MAPATO</b> Jumla (SH). Kutoka sehemu ya "A"	
<b>H2 MATUMIZI</b> Jumla (SH). Kutoka sehemu ya "C, D, E, F"	
<b>FAIDA (H1 - H2)</b> Ondoa matumizi (H2) kutoka kwa mapato (H1)	

**I. RASLIMALI ZA FEDHA**

NAMBARI	MAELEZO	KIASI	MAONI
<b>JUMLA</b>			

Sahihi ya mwenye biashara:

\_\_\_\_\_

Sahihi meneja/mfanyakazi:

\_\_\_\_\_

Tarehe:

\_\_\_\_\_

## SURA YA 6:

# Usimamizi wa fedha

### MALENGO YA KUSOMA

1. Elewa umuhimu na malengo ya usimamizi wa fedha.
2. Elewa umuhimu wa kuweka rekodi/ kumbukumbu za fedha.
3. Kuwa na uwezo wa kufanya mpango wa fedha.



Kielelezo: Usimamizi wa fedha.

## Usimamizi wa fedha ni nini?

Usimamizi wa fedha ni mchakato wa kufanya maamuzi kuhusu namna ya kupata na kutumia rasilimali za fedha kwa ufanisi kwa lengo maalum la kuzidisha uwezo wa biashara kuleta faida.

- Ili kikundi cha wakulima kifanikiwe ni lazima kuwepo usimamizi wa fedha.
- Huathiri maamuzi yote muhimu ya usimamizi, ya fedha na mengineyo.
- Sio rahisi kikundi cha wakulima kipate ufanisi bila kuwa na usimamizi mzuri wa fedha.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Usimamizi wa fedha ni nini?
- b. Kwa nini usimamizi wa fedha ni muhimu kwa biashara za kilimo?

## Jukumu la usimamizi wa fedha

Lengo kuu la usimamizi wa fedha ni kupata rasilimali za fedha za kutosha na matumizi yafaayo ya rasilimali hizo za fedha.

- Usimamizi wa Fedha kwa ajili ya makundi ya wakulima au mashirika uhitaji sera madhubuti, sheria na mifumo inyohtajika kuhakikisha kuwa kuna matumizi yafaayo na yenye ufanisi wa rasilimali za fedha.
- Fedha katika makundi ya wakulima zinapaswa kusimamiwa kwa mujibu wa shughuli zote husika kuanzia kwa kupokea mchango wa wanachama, kutafuta pembejeo na mapato yanayotokana na uuzaji.
- Hatua zinazofaa zinapaswa kuchukuliwa wakati wa kufanya maamuzi kuhusu namna na mahali pa kuwekeza pesa. Wanachama pia wanalazimika kuangazia vipengele kama vile mtiririko wa fedha na hatari zilizopo na kuzingatia namna ya kutumia fedha ili kuzuia hatari zozote zinazotarajiwa.



## HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Je, kikundi kina sheria zinazoongoza usimamizi wa fedha?
- b. Kwa nini sheria na kanuni za usimamizi wa fedha ni muhimu?
- c. Je, viongozi wa kikundi wanafuata sheria zinaoongoza usimamizi wa fedha? Je, sheria hizo zinafuatwa na wanachama binafsi kwenye biashara zao kilimo?

## Mpango wa Fedha

Mashirika ya wakulima (pamoja na wakulima binafsi) wanapaswa kuunda makadirio ya bajeti kwa ajili ya shughuli zote zinazopaswa kufanywa na kueleza namna shughuli hizo zitafadhiliwa.

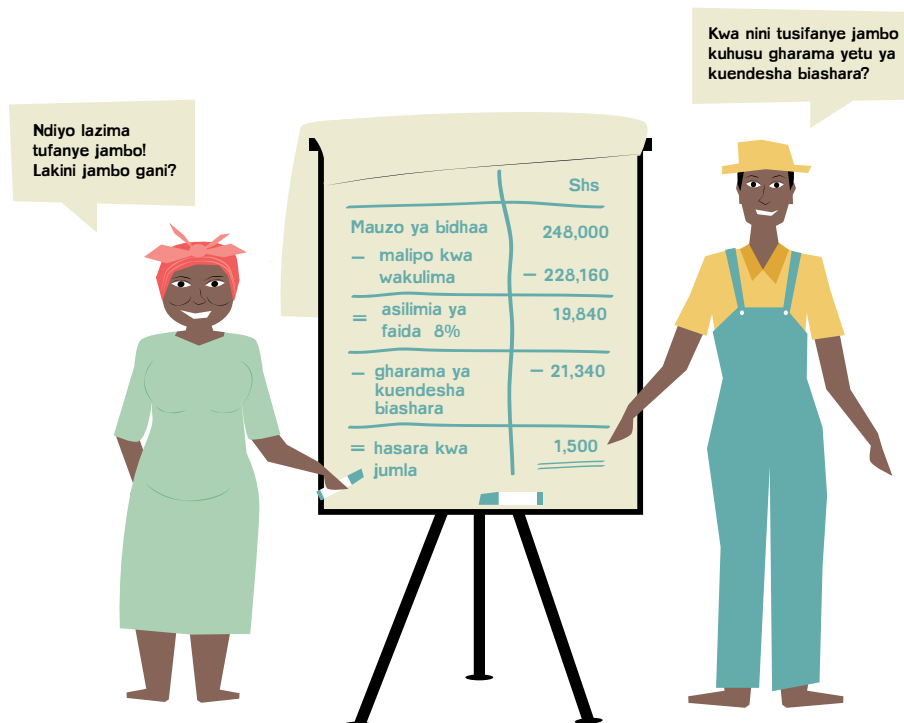
- Bajeti inapaswa kuandaliwa na watu wenye ujuzi.
- Mpango wa kibiashara unapaswa pia kuzingatia namna fedha zitakavyosimamiwa ili kuhakikisha kuwa kuna usimamizi thabiti kwa ajili ya wanachama wa kikundi.
- Uelewa wa kimsingi kuhusu fedha humwezesha mkulima kufanya maamuzi ya kimkakati ili kuhakikisha uendeshaji wa biashara wenye ufanisi. Maelezo muhimu ya fedha unayopaswa kuunda na kuelewa kwa ajili ya biashara yako ni akaunti ya usawazisho (*balance sheet*) na akaunti ya faida na hasara (*profit and loss account*).

Makundi yote yanapaswa kuwa na sheria bayana za kuongoza usimamizi wa fedha.

Mpango wa fedha ni sehemu muhimu sana ya mpango wako wa biashara kwa sababu utaratibu wa kuunda makadirio ya fedha kwa ajili ya biashara yako, mapato na gharama, mtiririko wa pesa.

## Kufanya bajeti

Kufanya bajeti ni nyenzo muhimu kwa ajili ya usimamizi bora wa fedha na upangaji. Pia ni nyenzo sahili, rahisi kuelewa na hutumika sana.



Kielelezo: Kutengeneza bajeti

### Bajeti ni nini?

Bajeti ni mpango wa fedha unaoweza kuonekana ambao huundwa kwa ajili ya kuendesha shughuli za shirika fulani kwa kipindi fulani cha wakati. Kufanya bajeti hujumuisha kuangazia raslimali zitakazotumika, uteuzi wa biashara zitakazofuatwa na kupiga hesabu ya pesa zitakazopokelewa, gharama na mapato halisi kutokana na mauzo. Kila laini ya bajeti inapaswa kutoa:

- Maelezo kuhusu bidhaa na huduma zinazohitajika.
- Bei za bidhaa na huduma.
- Kiasi ambacho ama kitanunuliwa au kuuzwa katika kipindi fulani cha wakati.
- Shughuli itakayotengewa gharama yote kwa jumla.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Bajeti ni nini?
- b. Kwa nini ni muhimu kwa wakulima kuunda bajeti?

BAJETI		
	MAPATO	GHARAMA
Mauzo ya zao	20,000	
<b>Gharama ya uzalishaji:</b>		
Mbegu		<b>1,000</b>
Mbolea		<b>4,000</b>
Wafanyakazi		<b>3,000</b>
<b>Gharama ya utafutaji soko kwa bidhaa:</b>		
Ufungaji		<b>1,000</b>
Usafiri		<b>1,200</b>
Wafanyakazi		<b>600</b>
<b>JUMLA</b>	<b>20,000</b>	<b>10,800</b>
<b>ZIADA</b>		<b>9,200</b>

### Manufaa ya kufanya bajeti

Baadhi ya manufaa mengi ya kufanya bajeti ni:

- Kufanya bajeti huwasaidia wasimamizi kuchagua nyenzo za uzalishaji kwa hekima zaidi.
- Kama kifaa cha kufanyia mpango, bajeti huwafanya wasimamizi kufikiri sawasawa, kufanya mpango kwa uangalifu na kikamilifu. Kupitia mchakato wa kufanya bajeti, msimamizi huchuja tena mawazo yao na kuwawezesha kufanya maamuzi sahihi zaidi.
- Bajeti iliyopangwa barabara hujenga mtazamo mzuri wa watu kuhusu shirika na pia hutoa taswira ya uchambuzi yakinifu wa uzalishaji wa shirika na pia fedha kwa mfano mabenki.
- Bajeti huokoa pesa kwa sababu ni rahisi kufanya makosa kwenye karatasi kuliko katika utendaji.
- Kufanya bajeti huwa ni kifaa muhimu cha mafunzo kwa mwanafuzi kuhusu namna ya kupanga na kupanga upya biashara.
- Taasisi za kutoa pesa hutumia utaratibu wa bajeti kama msingi wa kuendeleza biashara kwa ajili ya wateja wao.
- Kufanya bajeti humsaidia msimamizi kujua ni lini anafaa kukopa pesa na anafaa kukopa kiasi gani. Pia kunaweza kumsaidia kupanga ratiba ya kulipa madeni ya shirika.

## Taarifa za mtiririko wa pesa

Taarifa ya mtiririko wa pesa huonyesha kiasi cha pesa kinachoingia na kutoka kwenye biashara yako katika kipindi fulani cha wakati.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Taarifa ya mtiririko wa pesa ni nini?
- b. Kwa nini taarifa ya mtiririko wa pesa ni muhimu kwa kila biashara?
- c. Ni vitu vipi hujumuishwa kwenye taarifa ya mtiririko wa pesa?

Uchambuzi wa mtiririko wa pesa ni muhimu katika usimamizi wa shamba kwa sababu mbili kuu:

- Hutoa taarifa kuhusu mapato na gharama na taarifa hizo hutumika kutathmini namna kikundi kimepata faida (au kinatarajiwa kuwa) katika kipindi fulani.
- Huwezesha usimamizi mzuri wa fedha wa biashara ya shirika la kilimo, kuhakikisha kwamba mkulima anapesa za kutosha za kukidhi mahitaji yake.

Utabiri wa mtiririko wa pesa huwasaidia wasimamizi kujua jinsi biashara itaendeshwa kila siku kulingana na pesa zilizoko.

Muundo wa taarifa ya mtiririko wa pesa kwa msingi wa robo mwaka umewasilishwa kwenye jedwali lifuatalo:

MTIRIRIKO WA PESA	ROBO YA KWANZA	ROBO YA PILI	ROBO YA TATU	ROBO YA NNE	JUMLA
<b>A. SHUGHULI ZA UZALISHAJI</b>					
(+) Mapato kutoka kwa wateja					
(+) Mapato kutokana uzalishaji nyingine					
(-) Malipo kwa wasambazaji bidhaa					
(-) Malipo kwa wafanyakazi					
(-) Malipo ya kodi					
(-) Malipo ya riba					
(-) Gharama zisizo za moja kwa moja					
..... mengine					
<b>Mtiririko wa pesa halisi kutokana na shughuli za uzalishaji (A)</b>					
<b>B. SHUGHULI ZA UWEKEZAJI</b>					
(+) Mapato kutokana na mali iliyouzwa					
(-) Ununuzi wa mali					
.....mengine					
<b>Mtiririko wa pesa halisi kutokana na shughuli za uwekezaji (B)</b>					
<b>C. SHUGHULI ZA FEDHA</b>					
(+) Mapato kutokana na mikopo					
(-) Ulipaji wa mikopo					
(+) Mtaji wa washikadau mchango					
.....mengine					
<b>Mtiririko wa pesa halisi kutokana na shughuli za fedha (C)</b>					
<b>JUMLA (A+B+C)</b>					

## Fedha kwa makundi ya uzalishaji

Kabla ya kutafuta fedha, baadhi ya mambo muhimu ambayo kikundi kinahitaji kuangazia ni pamoja na:

1. Kufanya tathmini kwa ajili ya kikundi cha uzalishaji/shirika.
2. Ujuzi uliopo wa kusimamia mikopo.
3. Kutambua aina mbalimbali ya fedha za kibiashara zilizopo.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Mambo yapi yanapaswa kuzingatiwa na kikundi cha wakulima wanapotafuta fedha kutoka kwa mashirika mbalimbali?

## 1. Tathmini juu ya shirika au kikundi

Madhumuni ya tathmini ni kukiwezesha kikundi kujua uwezo wao wa kushughulikia mikopo. Wakati wa kufanya tathmini-binafsi, kikundi kinajaribu kutambua yafuatayo:

- Ujuzi na umiliki wao katika kuendesha biashara.
- Mambo ya kale waliyoyapitia au habari hasa kuhusu namna ya kushughulikia mkopo.
- Utendajikazi wa biashara ya kilimo kwa mujibu wa kiasi cha mauzo kwa kipindi cha sasa na kilichopita. Rekodi/kumbukumbu za kale za biashara ni nyenzo muhimu ya kupata aina hii ya taarifa.
- Kuwepo kwa mali halisi ambayo kikundi kinaweza kutumia kama dhamana.
- Uwezo wa wanachama wa kupata fedha kutoka sehemu nyingine.

### HOJA ZA KUJADILIWA

Jadili masuala mbalimbali ndani ya kikundi yanayolazimu kutathminiwa kabla ya kutafuta mikopo. Maswali yafuatayo yanaweza kuongoza tathmini ya kikundi:

- a. Je, kikundi kwa sasa kinaonyesha faida au hasara?
- b. Kwa nini kikundi hakipati faida au hakipati hasara?
- c. Soko lililoko kwa sasa lina tosheleza?
- d. Shirika au kikundi kina mipango gani ya kulipa mkopo huu?
- e. Je, utabiri wa fedha wa shirika/kikundi umefanywa vyema?
- f. Kiasi cha mkopo cha kuchukuliwa ili kuepuka kuchukua za ziada/upungufu au kukosa kuzingatia maafikiano?

## 2. Kutafuta na kutumia ujuzi wa kusimamia pesa za mkopo

- Mikopo inahitaji kusimamiwa vyema ili kuhakikisha kwamba imetumika kwa dhumuni ambalo lililengwa/kusudiwa na kulipwa kwake kufanyike kwa haraka.
- Kikundi kinafaa kujitathmini kuhusu uwezo wa wanachama wake wa kulipa mkopo.
- Akiba inaweza kuhitajika ili kusaidia kikundi kusimamia fedha mahali ambapo ujuzi wa kiufundi/kitaalam hauwezi kupatikana miongoni mwa wanachama.

## HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Kikundi kitazingatia mambo yapi wanapotathmini ujuzi wa usimamizi wa shirika wa kusimamia pesa za mkopo?

### 3. Kutambua aina mbalimbali ya fedha za kibiashara

- Kuna vyanzo vingi vya fedha na kikundi kinaweza kuzingatia vyanzo hivi mbalimbali.
- Ni muhimu kujua yale mambo ambayo ni muhimu kwa kikundi katika kutafuta fedha huku pia gharama ya kukopa ikizingatiwa. Hii itasaidia kikundi kupata mkopo kutoka kwa watoaji huduma za fedha wenye huduma za kufaa zaidi.

## HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Vyanzo vya fedha vinavyopatikana kwa ajili ya kikundi ni kama vipi?
- b. Manufaa na udhaifu wao ni kama upi?

*Vyanzo vya fedha kwa kikundi cha uzalishaji / shirika la wakulima*

AINA ZA FEDHA	MANUFAA	UDHAIFU
<b>AKIBA YA BINAFSI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Kuweka faida yote kwenye akiba</li><li>■ Hupunguza kiwango cha deni</li><li>■ Mtoaji huchukua tahadhari kuepuka hasara</li><li>■ Huonyesha uaminifu mwema kwa kila mtu aliye na uwezo wa kufanya kilimo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Hutoa nafasi ya kupatikana kwa hasara</li><li>■ Huweza kupelekea mtu kujitolea kulipa yeye binafsi</li><li>■ Hasara ya mapato kutokana na utumiaji wa akiba katika kufanya kilimo</li></ul>
<b>MISAADA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Chanzo rahisi cha kupata pesa</li><li>■ Kupungua kwa shinikizo na vikwazo</li><li>■ Mipango isiyokuwa rasmi</li><li>■ Kugawa hatari za fedha</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Hatari ya kuvuruga mahusiano binafsi</li><li>■ Nyingi uhimiza uhusika usiohitajika kwenye shamba lako</li></ul>

AINA ZA FEDHA	MANUFAA	UDHAIFU
<b>FEDHA KUTOKANA NA DENI (HUJUMUISHA AINA ZOTE ZA UKOFAJI)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Njia ya haraka na rahisi ya kupata fedha kwa kutegemea vyanzo vyake</li> <li>▪ Hudumisha udhibiti na umiliki wa biashara ya kilimo</li> <li>▪ Malipo katika kipindi kilichoafikiwa</li> <li>▪ Huweza kuokoa pesa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gharama ya riba ni ya juu</li> <li>▪ Hatari kwamba faida za siku zijazo hazita gharamia malipo</li> <li>▪ Rahisi kutumiwa vibaya na kutumiwa kupindukia</li> <li>▪ Lazima taarifa za fedha na za siri zitolewe</li> <li>▪ Mtoaji wa mkopo anaweza kuweka vikwazo vya kukopa</li> </ul>

## Kuweka rekodi/kutunza kumbukumbu

### Kuweka rekodi katika biashara ya kilimo

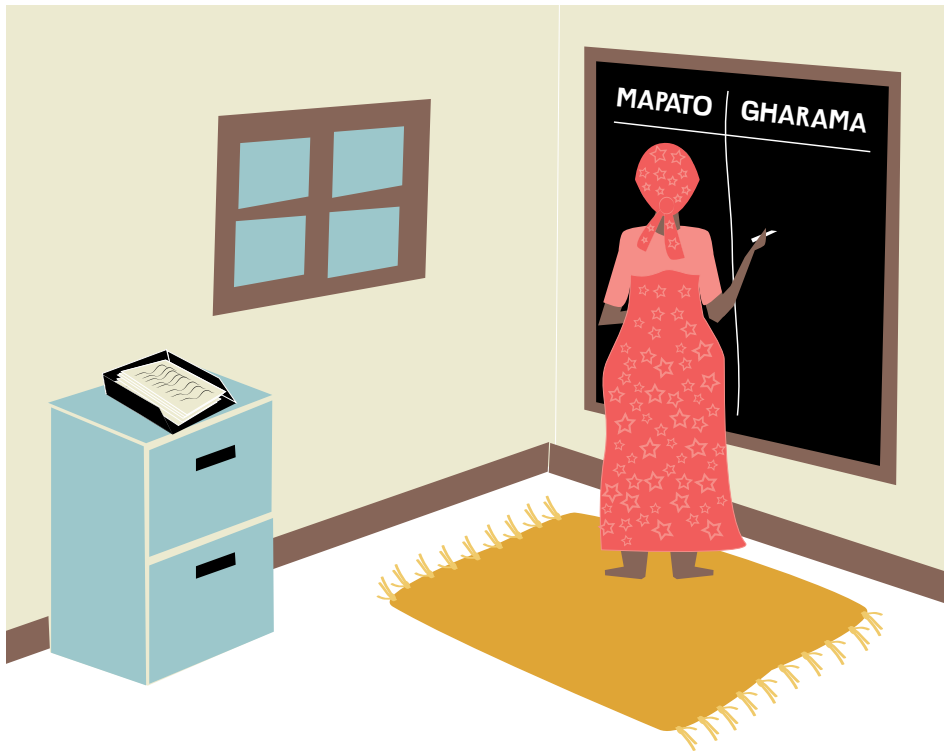
Rekodi/kumbukumbu zinapaswa zinafaa kuwekwa na kutumiwa kwa manufaa ya wanaozitokea. Ili zitumike ipasavyo, ni lazima rekodi/kumbukumbu ziwe:

- Sawasawa.
- Nadhifu, na zimeandikwa kwa uwazi.
- Kamilifu; rahisi.
- Rahisi kuweka na kupatikana.
- Zinatoa habari za kufaa kwa usimamizi; rahisi kuchanganua.
- Zichanganuliwe mara kwa mara.

### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Sifa za mfumo mzuri wa kuweka rekodi/kumbukumbu ni kama zipi?
- b. Sababu kuu za mkulima kuweka rekodi/kumbukumbu ni kama zipi?
- c. Mkulima anapaswa kuweka aina gani ya rekodi/kumbukumbu?





Kielelezo: Kuweka rekodi

Kwa nini kuweka rekodi/kumbukumbu?

- Kufuatilia utendajikazi wa biashara binafsi.
- Kutathmini uwezo wa shamba/biashara wa kuunda/kutoa faida.
- Kujenga msingi wa kuweka bei.
- Kurahisisha upatikanaji wa mikopo.
- Rekodi/kumbukumbu huwa muhimu wakulima wanapotafuta ushauri kutoka kwa maajenti/wataalam wa idara ya kilimo.
- Rekodi/kumbukumbu ni kifaa kizuri cha usimamizi kwa sababu hutoa hesabu kwa ajili ya upangaji na kufanya bajeti.

### **Awamu za kuweka rekodi/kumbukumbu**

Kuweka rekodi/kumbukumbu kwa ajili ya kutumiwa kwa uchambuzi na mkulima kunaweza kugawiwa katika awamu nne:

1. Kuweka rekodi/kumbukumbu ya pesa zilizopokelewa na gharama.
2. Kuweka na kutumia orodha ya bidhaa.
3. Kuweka taarifa kuhusu mazao na mifugo.
4. Uchambuzi wa biashara ya kilimo.

### 1. Kuweka rekodi/kumbukumbu ya pesa zilizopokelewa na gharama

Rekodi/kumbukumbu ya pesa zote zilizopokelewa, ikijumuisha malipo kutokana na mauzo ya mazao na mifugo, pamoja na gharama pia, kama vile gharama ya vyakula, kemikali, gharama ya ufugaji, mbegu, mafuta, riba, n.k.

Kila rekodi/kumbukumbu inafaa kujumuisha tarehe, wateja au majina kamili ya muuzaji na anwani, maelezo juu ya biashara iliyofanywa, mbinu ya kulipa, namba ya kufanya kekodi/kumbukumbu n.k.

### 2. Kuweka na kutumia orodha ya bidhaa

Maendeleo ya utendajikazi wa biashara ya kilimo hayawezi kuchunguzwa mwaka baada ya mwingine bila orodha ya bidhaa kwa kila mwaka. Orodha ya bidhaa hujumuisha kila kitu kilicho na thamani ya pesa shambani kwa mfano, pesa (zinazoweza kupokelewa na zinazoweza kutumiwa kulipia gharama), mifugo, mazao, bidhaa iliyosambazwa na mali.

### 3. Kuweka habari kuhusu mazao na mifugo

Uendeshaji wa biashara ya kilimo unapaswa kuwa na mfumo wa faili kamilifu, lakini sahihi ambao hujumuisha, taarifa zote zinazofaa zinazohusiana na biashara mbalimbali ya kilimo kupitia kwa rekodi/kumbukumbu za nyanjani. Habari hizi zinaporekodiwa kila mwaka, mzalishaji atakuwa na uwezo wa kuzitumia ili kufanya maamuzi muhimu ya uzalishaji na kujiwekea malengo ya siku zijazo.

### 4. Uchambuzi wa biashara ya kilimo

Awamu za awali za kuweka rekodi/kumbukumbu humpa mzalishaji ishara ya utendajikazi wa biashara lakini awamu hii ya mwisho itawasaidia wakulima kuelewa:

- Mahali ambapo mapato yalizalishwa.
- Nguvu na/au udhaifu wa biashara ya kilimo.
- Mapato kutokana na wafanyakazi na usimamizi.
- Mienendo kwenye thamani halisi.
- Ufanisi wa uzalishaji.

Uchambuzi wa biashara ya kilimo humpa mkulima taswira kamili ya utendajikazi wa kilimo anachofanya. Rekodi/kumbukumbu ambazo zimewekwa vizuri, zikapangwa na kuchambuliwa zinaweza kupelekea kufanywa kwa maamuzi bora ya usimamizi.

### **Aina za rekodi/kumbukumbu za shamba**

Hii hutoa maelezo ya shughuli zilizopangwa za shamba na tarehe za kukisiwa za kuzitekeleza. Ratiba hii inapaswa kuwa miongoni mwa rekodi/kumbukumbu za kwanza ambazo mkulima huunda

*Mfano wa ratiba ya mpango wa kuanza kuzalisha zao la ndizi.*

NAMBARI	SHUGHULI	KIPINDI CHA WAKATI
1.1	Kununua vyombo na vifaa	Mwezi wa 1
1.2	Utayarishaji wa ardhi ukiwemo kufyeka na kulima	Mwezi wa 1
1.3	Kuweka alama shambani	Mwezi wa 1
1.4	Kuchimba mashimo ya kupandia	Mwezi wa 1
1.5	Ununuzi na utumiaji wa mbolea	Mwezi wa 1
1.6	Ununuaji wa vijisehemu vya mimea (vichipukizi)	Mwezi wa 1
2.1	Uzibaji wa mianya	Kati ya mwezi wa 2 – 4
2.2	Uchimbaji wa mitaro	Kati ya mwezi wa 2 – 4
2.3	Kuweka mboji	Kati ya mwezi wa 2 – 4
2.4	Kushughulikia shamba kila mara (kupalilia, kunyunyizia maji ikiwa inahitajika)	Kati ya mwezi wa 2 – 4
2.5	Kushughulikia shamba kila mara kwa mfano, kupalilia, kuondoa uchafu, kupogoa, kung'oa vichipukizi vya kiume n.k.)	Kati ya mwezi wa 5 – 11
3.1	Kuuza vichipukizi	Kati ya mwezi wa 5 – 11
3.2	Kushughulikia shamba kila mara	Kuanzia mwezi wa 12 kuendelea
3.4	Kutafuta soko	Kuanzia mwezi wa 12 kuendelea
3.5	Kuuza vichipukizi	Kuanzia mwezi wa 12 kuendelea
3.6	Kuvuna	Kuanzia mwezi wa 12 kuendelea
3.7	Kuuza ndizi	Kuanzia mwezi wa 12 kuendelea

*Orodha ya bidhaa*

PEMBEJEO	TAREHE UNUNUZI	MATARAJIO YA KUDUMU KWAKE	GHARAMA YA KILA KIPIMO	KIASI	GHARAMA YA JUMLA
Vifaa vya kilimo/ shambani; Jembe					
Kifaa cha kunyunyizia maji					
Kifaa cha kutoa maganda					

*Rekodi/kumbukumbu za uzalishaji*

BIASHARA/ ZAO	TAREHE YA UPANDAJI	IDADI YA EKARI	MAVUNO (TAREHE/ KILO NGAPI)	MAVUNO (TAREHE/ KILO NGAPI)	JUMLA YA MAVUNO
Ndizi					
Mahindi					

*Rekodi /kumbukumbu ya wafanyakazi*

TAREHE	SHUGHULI	IDADI YA WATU WANAOFANYA KAZI	SAA ZA KUFANYA KAZI AU ENEO LA KULIMWA	JUMLA YA SAA/JUMLA YA ENEO LA KULIMWA
	Ufyekaji shamba			
	Ulimaji			
	Utiaji alama shambani			
	Uchimbaji wa shimo.			
	Uwekaji wa mbolea			
	Upandaji			
	Upaliliaji na upogoaji			

*Rekodi/kumbukumbu ya mapato*

TAREHE	MAUZO	KIASI	BEI YA KUUZIA KILA BIDHAA	JUMLA YA MAPATO

*Rekodi/kumbukumbu ya gharama/matumizi*

TAREHE	UENDESHAJI/ PEMBEJEO	KIASI	GHARAMA YA KILA KIPIMO	JUMLA YA GHARAMA

*Rekodi/kumbukumbu ya matumizi ya nyumbani*

TAREHE	MAUZO	KIASI	BEI YA KUUZIA KILA BIDHAA	JUMLA YA MAPATO

Fomu ya kupigia hesabu ya gharama/matumizi, mapato na faida

GHARAMA ZA UZALISHAJI	VIPIMO	IDADI YA VIPIMO	BEI YA KILA KIPIMO ((SH))	GHARAMA ((SH))	JUMIA
<b>VIFAA</b>					
Mbegu	Mifuko ya kilo tano				
Mbolea	Mifuko ya kilo hamsini				
Magunia	Mifuko				
Kadi ya kuongeza salio kwenye simu ya rununu	Dakika				
Usafiri hadi sokoni	Mifuko				
Gharama ya kulipia soko	Kwa kila mfuko				
<b>A: GHARAMA YA JUMLA YA VIFAA</b>					
<b>WAFANYAKAZI</b>					
Utayarishaji wa shamba	Mtu-siku				
Kuvuna	Mtu-siku				
<b>B: JUMLA YA GHARAMA YA WAFANYAKAZI</b>					
<b>C: GHARAMA YA JUMLA (BILA KUJUMUISHA WATU WA FAMILIA KAMA WAFANYAKAZI): A + B</b>					
<b>WATU WA FAMILIA KAMA WAFANYAKAZI</b>					
Upandaji	Mtu-siku				
Uwekaji wa mbolea	Mtu-siku				
Upalilaji wa kwanza	Mtu-siku				
Upalilaji wa pili	Mtu-siku				
Mtu wa kukausha	Mtu-siku				
Kutoa maganda, kuchambua, kusafisha	Mtu-siku				
<b>D: JUMLA YA GHARAMA YA WATU WA FAMILIA KAMA WAFANYAKAZI</b>					
<b>E: GHARAMA YA JUMLA (KWA KUJUMUISHA WATU WA FAMILIA KAMA WAFANYAKAZI): A + B + D</b>					
<b>MAPATO</b>					
MAPATO	VIPIMO	IDADI YA KILA KIPIMO	BEI YA KILA KIPIMO ((SH))	MAPATO	
Mauzo ya mahindi	Mifuko ya kilo 50				
Mauzo ya mahindi	Mifuko ya kilo 50				
Mauzo ya mahindi	Mifuko ya kilo 50				
<b>F: JUMLA YA MAPATO</b>					
<b>FAIDA (bila kujumuisha watu wa familia kama wafanyakazi): F - C</b>					
<b>FAIDA (bila kujumuisha watu wa familia kama wafanyakazi): F - E</b>					

## SURA YA 7: Udhibiti wa hatari

### MALENGO YA KUSOMA

1. Kuwa na uwezo wa kueleza dhana ya hatari katika biashara ya kilimo.
2. Kuelewa hatari mbalimbali ambazo wakulima hukumbana nazo katika biashara ya kilimo.
3. Kueleza baadhi ya mikakati ya kudhibiti hatari katika ngazi ya shambani.
4. Kuelewa uhusika kwa shirika la wakulima katika udhibiti wa hatari shambani.



Nini kimeathiri? Kwa nini mavuno ni ya chini sana? Kwa nini mapato ni ya chini na kwa nini tumepata hasara?



Baba, mavuno yetu yaliathiriwa vibaya na ukosefu wa mvua ya kutosha! Tungezingatia hayo katika mipango yetu.



Kielelezo: Dhana ya hatari katika ukulima

### KUTOKUWEPO NA HAKIKA

Katika kielelezo hiki mkulima alikuwa na mipango wazi ya kuwekeza shilingi (SH)800 katika shamba la ekari 1 ili kupata tani 6 za mahindi na hatimaye kupata faida ya (SH)400.

Hata hivyo, matokeo haya hayakuwa na uhakika kwa vile kulikuwa na mambo mengine yaliyoathiri matokeo, na mkulima hangeweza kudhibiti mambo hayo. Unapoathiriwa na hatari kama vile ukame na ukosefu wa uhakika wa kupata soko, matokeo mengine mengi yanaweza kutarajiwa. Katika matukio mabaya zaidi, hakuna mazao, mapato na hata faida zinazopatikana.

## Udhibiti wa hatari ni nini?

**Hatari:** Uwezekano wa kupata hasara kutokana na matokeo yasiyokuwa ya hakika.

**Kutokuwepo na hakika:** Hali ambapo matokeo ya kweli kuhusu matukio hayajulikani na kuna uwezekano wa matokeo zaidi ya moja, kuwa mazuri au kuwa mabaya.

**Uwezekano wa kupatwa na hatari:** Kiwango cha uwezekano wa kupatwa na hatari. Kuepukana na hatari kwa kuweka mipango kabambe kuhusu namna ya kukabiliana na hatari na kufanya matokeo yenye hatari kuwa na athari kidogo.

Faida hutarajiwa katika kila biashara, lakini huwezi kuwa na uhakika nayo kila mara. Hii ni kwa sababu biashara nyingi huendeshwa katika mazingira yanayobadilika kwa kasi na yasiyoweza kutabirika ambayo huathiri matokeo ya shughuli za biashara hizo. Hata hivyo, hili haliwezi kuzuia kuendeshwa kwa biashara.

Wafanyabiashara lazima watarajie, wakubali na kudhibiti hatari kama ambavyo hatari hizo zinahusiana na biashara. Kwa kuwa kilimo hutegemea hali ya hewa na hali ya soko ambazo hazina uhakika, wakulima wadogo wadogo wanahitaji kuchua tahadhari juu ya hatari ili kuepuka kupata hasara kubwa.

### Dhana ya hatari

Hatari hurejelea ule uwezekano wa kupata hasara kutokana na matokea yasiyojulikana. Endapo mambo mengi yanatishia matarajio mema ya mazao au yana uwezo mkubwa, hali hii huongeza kutokuwepo kwa uhakika na matokeo na uwezekano wa kupata hasara huwa mkubwa - kwa hivyo kuna hatari kubwa katika shughuli hiyo. Kwa mfano, ikiwa kuna ishara za kutokea mvua kwa uchache katika mwaka fulani, hakuna uhakika wa kupatikana mavuno mema ya mahindi na hatari ya kukuza mahindi itakuwa juu. Swali kuu lililopo ni, mambo gani ambayo yanatishia kuwepo kwa matokeo mazuri katika biashara za kilimo?

## Hatari zinazohusishwa na biashara ya kilimo

### Utathmini na udhibiti wa hatari zilizoko kwenye kilimo biashara

Mnyororo wa shughuli unaotarajiwa katika kilimo ni kwamba wakulima waweke pamoja pembejeo ya hadhi bora na raslimali bora na kuendesha shughuli bora za uzalishaji. Kwa upande mwingine, matokeo yanayotarajiwa ni kwamba wakulima wapate mavuno mazuri, kuuza na kupata faida, kuboresha hali zao za maisha, na kurejesha kiasi fulani cha pesa kwenye biashara. Hata hivyo, masuala yanayohusiana na mazingira ya kisiasa, kijamii na ya kiuchumi yanaweza kutishia na kuvuruga mnyororo huu, na kwa hivyo kupelekea matokeo mabaya.

Katika kilimo, hatua tatu tofauti ambapo matokeo huweza kuvurugwa ni:

1. *Hatua ya uzalishaji* – ambayo huathiri viwango vya mazao.
2. *Ngazi ya soko* – ambayo huathiri mapato na faida.
3. *Hatua ya msambao wa mapato* – ambayo huathiri maisha ya mkulima.

#### HOJA ZA KUJADILIWA

- a. Hatari kuu zilizopo kwenye biashara wakati wa uzalishaji ni zipi na wakulima wanaweza kuzidhibiti kwa namna gani?
- b. Hatari kuu zilizopo kwenye biashara wakati wa uuzaji ni zipi na wakulima wanaweza kuzidhibiti kwa namna gani?
- c. Hatari kuu zilizopo za fedha katika usimamizi wa kikundi cha biashara ni zipi na kikundi kinaweza kuzidhibiti kwa namna gani

Kuna aina nne kuu za hatari katika kilimo biashara. Hizi ni pamoja na;

1. Hatari katika uzalishaji.
2. Hatari katika uuzaji.
3. Hatari za fedha.
4. Wafanyakazi.

#### 1. Hatari katika uzalishaji

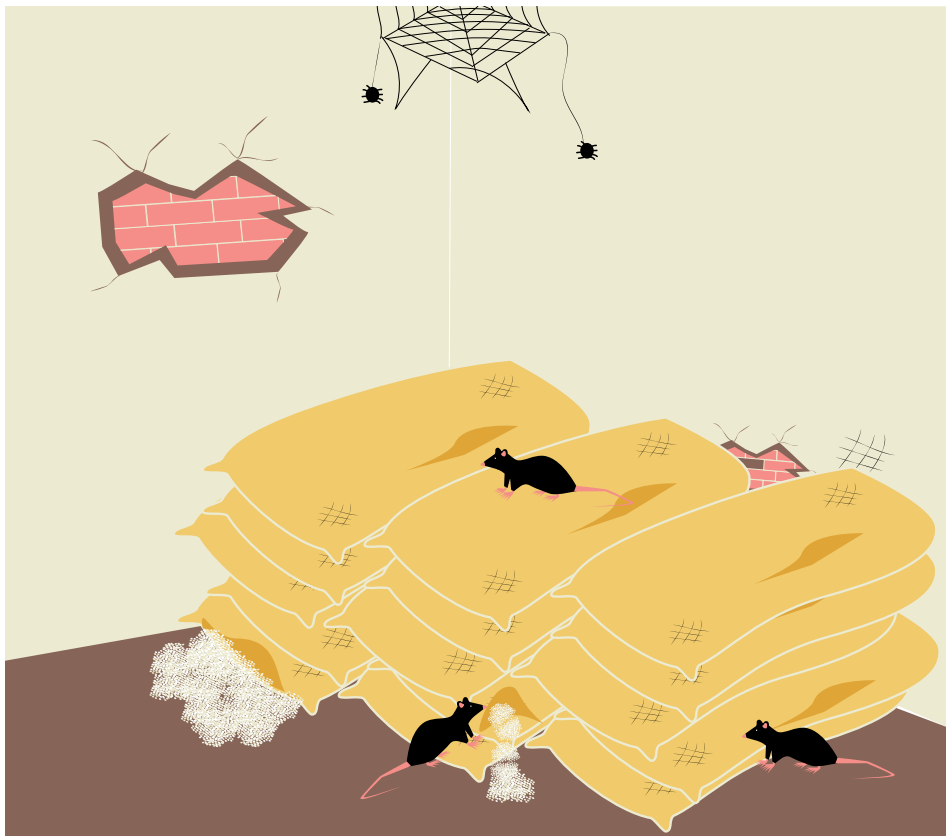
Hatari katika uzalishaji husababisha mabadiliko katika viwango vya uzalishaji. Kuwepo kwa tofauti katika matokeo yanayotarajiwa huathiri uwezo wako wa kufikia malengo ya fedha yanayotarajiwa.





Kielelezo: Hatari katika uzalishaji

**Biashara zote zina hatari. Mfanyabiashara lazima ajue hatari ni zipi, azitarajie na azishughulikie ipasavyo.**



Kielelezo: Hatari katika uzaji

Vyanzo vya hatari za kuzalisha zao:

- Hali ya hewa.
- Uharibifu unaoletwa na wadudu na magugu.
- Maradhi.
- Kuingiliana na teknolojia mpya.

Vyanzo vya hatari za kufuga mifugo:

- Hali ya hewa na mazingira.
- Athari ya maradhi katika kuwalea ndama.
- Wanyama wa pori wanao wala wanyama wa nyumbani kama mlo.
- Kuingiliana na teknolojia mpya.

Udhibiti wa hatari zinazohusiana na uzalishaji:

- Fanya biashara mseto kwa:
  - Kukuza mazao tofauti tofauti.
  - Kujaribu mchanganyiko wa mazao na mifugo.
  - Kutambua vituo mbalimbali katika mchakato mmoja wa uzalishaji.
  - Kukuza aina tofauti tofauti ya zao moja.
- Kuzingatia kutumia mpango wa bima ya mazao.
- Uzalishaji wa kitaalam: Kuwa tayari kujitolea kutoa ubora na kiasi mahususi cha bidhaa na kukidhi matakwa ya kitaalam.
- Dhibiti hatari zilizopo katika utaalum kwa kutumia bima ya mazao na usimamizi mwema.

## 2. Hatari katika uuzaji

Hatari zinazohusishwa na uuzaji:

- Kutokuwepo na uhakika wa bei na soko.
- Gharama ya pembejeo.
- Athari za kutoka nje.

Udhibiti wa hatari zinazohusishwa na uuzaji:

- Punguza hatari na uepuke kuingia katika biashara zilizo na hatari kubwa kwa:
  - Kufahamu habari za hivi punde juu ya soko.
  - Kutumia wabia muhimu wa kibiashara.
  - Kusambaza kwa wingi mauzo.
  - Kutumia uzalishaji wa kitaalam.
  - Kuandaa na kufuata mpango wako wa biashara.
- Gawanya hatari kwa wengine kwa:
  - Kutumia utaalum (pesa, elekeza mbele, cheleweshwa).
  - Kushiriki kwenye soko la siku zijazo.
  - Kujiunga na mashirika/makundi.
  - Gawana ukodishaji.

- Zingatia wakati au ukarabati aina ya mauzo.
- Kununua bima ya mazao.
- Dumisha uwezekano wa kubadilika kwa:
  - Kuzingatia wakati wa kufanya mauzo na/au ununuzi wa mazao/ pembejeo.
  - Mahali ambapo mauzo/ununuzi wako unafanywa.
  - Aina mbalimbali ya kufanya mauzo na kununua pembejeo.



Kielelezo: Hatari za fedha

### 3. Hatari za fedha

Hatari za fedha hutokana na shughuli za kila siku za biashara ya kilimo kwa mfano:

- Gharama na kuwepo kwa mtaji unaotokana na mkopo.
- Uwezo wa kukidhi mahitaji ya mtiririko wa fedha.
- Uwezo wa kuzalisha mgao wa ziada wa fedha.

Hatari zingine za fedha huweza kusababishwa na:

- Upangaji usiofaa.
- Kukosa kudumisha udhibiti wa kuendesha biashara.
- Ukosefu wa uelewa kuhusu fedha.

Udhibiti wa hatari za fedha:

- Dhibiti hatari zako za fedha kwa:
  - Kutambua viwango vyako vya hatari vinavyokubalika.
  - Kuweka mpango na mbinu za udhibiti ili kudumisha viwango vyako vya hatari vinavyokubalika.
- Njia zingine za kudhibiti hatari zako za fedha ni kama:
  - Kuweka bajeti ya pesa za kuingia na za kutumia.
  - Kudumisha uwekaji wa rekodi/kumbukumbu za fedha na kuziangalia kila mara.
  - Kuendesha uchambuzi wa kimsingi wa fedha.
  - Kuunda taarifa za fedha kwa kila mwaka.



Kielelezo: Hatari katika fedha

#### 4. Hatari zinazotokana na wafanyakazi

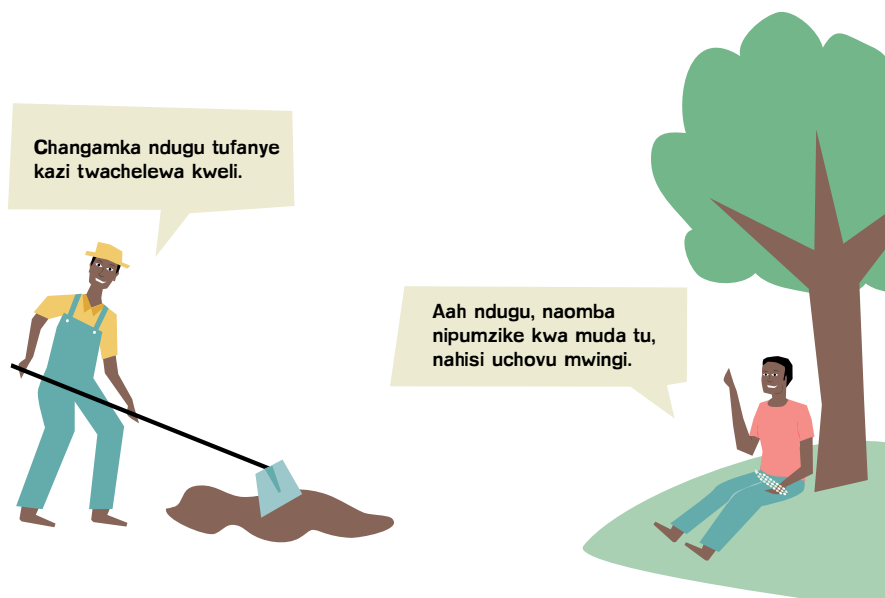
Hatari zinazotokana na wafanyakazi hutokea wakati ambapo sughuli za biashara ya kilimo uhitaji kufanya kazi na watu wengine.

Hatari za kikazi ni pamoja na:

- Kazi ambazo hazijafanywa, zimefanywa vibaya, au kufanywa bila kuzingatia muda uliowekwa.
- Gharama za juu za wafanyakazi wasio waajiriwa rasmi.
- Uwezekano wa migogoro na waajiriwa.
- Sheria na kanuni.

Kudhibiti hatari zinazotokana na wafanyakazi:

- Punguza hatari zinazotokana na wafanyakazi kwa kuwapa waajiriwa mafunzo ya kufana. Mafunzo yanapaswa kuendelea ili kuhimiza motisha na ukuzaji wa ujuzi ili kudumisha utendajikazi wa hali ya juu.



Kielelezo: Hatari zinazotokana na wafanyakazi

*Hatari kama zilivyojadiliwa katika muktadha wa ngazi hizi tatu zimeonyeshwa kwenye jedwali lifuatalo.*

AINA YA HATARI	KINACHOWEZA KUZISABABISHA	ATHARI ZINAZOWEZA KUTOKEA
UZALISHAJI/MAZAO	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mabadiliko ya hali ya hewa/ukame/ mafuriko</li> <li>■ Upungufu wa pembejeo/kutoweza kufikiwa</li> <li>■ Gharama ya juu ya pembejeo</li> <li>■ Hali duni ya pembejeo</li> <li>■ Ujuzi duni wa kudhibiti</li> <li>■ Kutozingatia wakati wa undeshaji wa biashara</li> <li>■ Uvamizi wa wadudu na maradhi</li> <li>■ Afya iliyodhoofika na upungufu wa wafanyakazi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Uharibifu wa mazao au mifugo</li> <li>■ Kulemazwa kwa ukuaji</li> <li>■ Mavuno duni na faida ya chini</li> <li>■ Bidhaa duni</li> <li>■ Hasara ya juu nyanjani na baada ya mavuno</li> </ul>
SOKO/MAPATO	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kukosekana kwa soko kwa ajili ya bidhaa/bei za chini</li> <li>■ Mikakati duni ya kutafuta soko kwa bidhaa</li> <li>■ Kuwepo kwa bidhaa mbadala</li> <li>■ Wanunuzi wana watu wengine wa kuwaletea bidhaa</li> <li>■ Ukosefu wa maghala ya kuhifadhi bidhaa</li> <li>■ Miundo mbinu na usafiri duni</li> <li>■ Gharama ya juu ya utafutaji soko kwa bidhaa</li> <li>■ Bidhaa duni</li> <li>■ Uwezekano wa kuharibika kwa bidhaa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Uharibifu au kuoza kwa bidhaa zilizovunwa (hasa zile zinazoharibika kwa haraka)</li> <li>■ Faida ya chini au hasara</li> <li>■ Kuuza kwa bei ya chini kwa kukata tamaa</li> <li>■ Ukosefu wa fedha za kufanya shughuli za kilimo katika siku zijazo</li> <li>■ Mapato yasiyotosheleza hali ya maisha ya familia</li> </ul>
MSAMBAO WA MAPATO	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ujuzi duni wa kusimamia fedha</li> <li>■ Upotevu katika udhibiti wa mapato</li> <li>■ Kukosa kuwahusisha watu wa familia katika upangaji wa fedha na usambazaji wake</li> <li>■ Kukosa kulipa deni/mikopo</li> <li>■ Kukosa kutoa fedha za kuendesha biashara</li> <li>■ Kukosa kuheshimu wajibu wa kifamilia, shirika la ukulima</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kutohusisha baadhi ya ahadi (kwa mfano, ulipaji wa mkopo)</li> <li>■ Kupoteza mali kupitia kwa kukosa kulipa mkopo</li> <li>■ Ukosefu wa fedha kwa ajili ya shughuli zinazofuata za kilimo</li> <li>■ Ukosefu wa mabadiliko kwenye ubora wa maisha</li> <li>■ Migogoro na ukosefu wa umoja katika familia</li> </ul>

## Hatua za kudhibiti hatari katika ngazi ya shamba

Kudhibiti hatari ni muhimu sana kwa ajili ya ufanisi wa maendeleo ya biashara ya kilimo. Ijapokuwa baadhi ya hatari huweza kudhibitiwa kupitia kufanya mabadiliko katika mbinu za kilimo na utafutaji soko ,baadhi ya hatari hizi haziwezi kuepukika kwa vile ni za kiasili (kwa mfano, ukame na mafuriko). Kwa hivyo, wakulima wadogo wadogo wanahitaji kuangalia kuhusu kushughulikia hatari zinazoweza kudhibitiwa, na kuchukua hatua za kupunguza athari hasi za hatari zisizoweza kudhibitiwa. Jedwali lifuatalo linaweka kwa muhtasari mikakati ya udhibiti wa hatari ambayo inaweza kutumiwa katika ngazi ya shamba ili kuhakikisha ufanisi wa biashara za kilimo.

### *Mikakati ya kudhibiti hatari katika ngazi ya shamba*

AINA YA HATARI	MIKAKATO YA KUEPUKA/KUDHIBITI
<b>UZALISHAJI/ MAZAO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mafunzo ya kuimarisha shughuli za uzalishaji</li> <li>■ Upangaji wa uzalishaji kama familia na kufanya hivyo mapema</li> <li>■ Kutumia mbinu zinazofaa za kibiashara katika kilimo</li> <li>■ Kufanya biashara mseto (mazao na mifugo)</li> <li>■ Kutumia teknolojia ifaayo</li> <li>■ Uzalishaji kwa wakati ufaao</li> <li>■ Kutafuta habari za hivi punde kuhusu tahadhari za kutokea kwa janga</li> <li>■ Ushirikiano na wakulima wengine katika kutafuta fedha na pembejeo</li> <li>■ Kujihusisha katika taaluma ya kilimo</li> </ul>
<b>SOKO/ MAPATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kuanza mchakato wa kutafuta soko mapema, kabla ya kuvuna</li> <li>■ Upangaji wa kutafuta soko kama familia</li> <li>■ Ushirikiano na wakulima wengine katika kutafuta soko</li> <li>■ Kuongezwa kwa thamani panapo wezekana</li> <li>■ Uuzaji wa bidhaa kwa wingi</li> <li>■ Ukulima kwa kandarasi/wanunuzi waliojitolea kabla ya uzalishaji</li> <li>■ Mafunzo juu ya ujuzi wa kutafuta soko</li> <li>■ Upangaji wa wakati ufaao wa kutafuta bidhaa soko</li> </ul>
<b>MSAMBAO WA MAPATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kupanga kutafuta fedha na matumizi ya fedha kama familia na kuthamini mchango wa mchumba na watoto</li> <li>■ Mafunzo au ushauri juu ya usimamizi wa fedha</li> <li>■ Ahadi ya kulipa madeni</li> <li>■ Ahadi ya kuwekeza tena katika biashara ya kilimo</li> <li>■ Ahadi ya kufanya biashara kupitia kwa shirika la wakulima</li> </ul>

### MFANO WA TUKIO

Baada ya mavuno mazuri ya nyanya, Bw. Sibanda, ambaye ni mkulima katika eneo la Bulawayo, alitarajia kupata wanunuzi ambao wangenunua nyanya kwa wingi, ili anunue pembejeo kwa ajili ya mazao ya msimu uliofuata na kulipia karo ya watoto wake. Akaanza kuvuna nyanya na kuziweka kwenye masanduku bila kuagizwa. Alipoenda kwenye soko la mboga la Bulawayo ili kuuza nyanya zake, aligundua kwamba kulikuwa na nyanya nyingi zaidi sokoni na hakuna yeyote aliyetaka kununua nyanya zake kwa bei aliyoitaja.

Bw. Sibanda alisalia na nyanya zake kwa muda wa wiki mbili lakini bado hakupata wanunuzi wa kununua kwa wingi kama alivyotaka. Nyanya zake zilipoanza kuharibika, alilazimika kupunguza bei hadi asilimia 40 ya bei aliotarajia mwanzoni. Pia alilazimika kutupa kiasi kikubwa cha nyanya zake kwa sababu zilikuwa zimeharibika.

Hapo ndipo wanachama wa kikundi waligundua kuwa kulikuwa na tatizo sokoni, na Bw. Sibanda hangepata pesa alizotarajia kupata kutokana na mauzo ya nyanya. Bw. Sibanda alikutana na kikundi chake cha wakulima ili kujadiliana kuhusu namna ambavyo wangeuza nyanya zilizokuwa zimebaki na kupunguza hasara. Mwanachama mwenzake alitoa wazo la kufunga nyanya kwa vipimo vidogo na kuuza katika maduka ya mtaani na maduka ya kuuzia nyama.

Tangu siku hiyo, kikundi cha wakulima kikaanza kuuza nyanya safi zilizofungwa kwenye maduka madogo, wachuuzi, na watu binafsi mtaani na katika masoko mengine ya karibu. Kufikia mwisho wa msimu uliofuata, walikuwa na oda nyingi kwa vile wafanyabiashara walivutiwa na ufungaji huo wenye ubunifu uliowarahisishia uuzaji wa nyanya kwa wateja wao wa mara kwa mara.

### MASWALI NA MAFUNZO KUTOKANA KWA MFANO WA TUKIO

- a. Bw. Sibanda alikumbana na hatari ya aina gani katika biashara yake ya nyanya?
- b. Unafikiri ni nini kilisababisha hatari hii?
- c. Walitumia mikakati ipi kudhibiti hatari hizo?
- d. Unaweza kutoa ushauri upi kwa kikundi cha wakulima cha akina Sibanda ili waweze kukabiliana na hatari za aina hiyo katika siku zijazo?



## Muhtasari wa masuala muhimu

1. Hatari ni tukio la kawaida katika biashara. Kwa hivyo, wakulima lazima watarajie hatari katika viwango vya uzalishaji, uuzaji, na usambazaji wa mapato, na kuweka mikakati ifaayo ya kudhibiti hatari.
2. Kukuliana habari, kufanya biashara mseto, kupanga, na kuchukua hatua za pamoja, miongoni mwa mengine, ni mikakati muhimu ya kudhibiti aina zote za hatari katika biashara ya kilimo.



Kielelezo : Mnyororo wenye thamani

# Vifupisho

**HUBI** Huduma za Ukuzaji wa Biashara

**UBIKI** Ukuzaji wa Biashara za Kilimo

**NGOs** Mashirika Yasiyo ya Kiserikali

**MAU** Mashirika ya Uzalishaji

**UKAKI** Usimamizi wa Kudumu wa Ardhi ya Kilimo

**SWOT** *Strengths: Uwezo, Weaknesses: Udhaifu, Opportunities: Nafasi Threats: Matishio).*

**UWT** Uongezaji wa Thamani

**UMT** Ukuzaji wa Mnyororo wa Thamani

## Ufafanuzi wa istilahi kuu

**AUKUZAJI WA KILIMO BIASHARA:** huu ni mchakato wa kuanzisha na kukuza biashara za kilimo. Hujumuisha shughuli zote zinazohusiana na usambazaji wa pembejeo, uzalishaji, usindikaji, usafirishaji na uuzaji wa bidhaa za kilimo.

**UCHAMBUZI WA BIASHARA:** mchakato uliopangwa wa kutambua mahitaji ya kibiashara na kuamua suluhu kwa matatizo ya kibiashara.

**HUDUMA ZA UKUZAJI WA BIASHARA (HUBI):** Hii inarejelea huduma mbalimbali zinazotumiwa na wafanyabiashara ili kuwasaidia kufanya kazi na kukuza biashara zao yaani; usafiri, ufadhili, kutoa mafunzo n.k.

**HATUA YA PAMOJA:** shughuli zinazofanywa pamoja na kikundi cha watu ambao lengo lao ni kuimarisha hali yao na kufikia lengo sawa. Watu wanapochukua hatua ya pamoja, nguvu za rasimali za kikundi, ujuzi na juhudi huletwa pamoja ili kufikia lengo lililo sawa kwa wahusika wote.

**NYENZO ZA UUZAJI:** Ni kikundi cha mifumo/wahusika wanaotegemeana wanaohusika katika mchakato wa kufanya bidhaa ipatikane na wateja au watumiaji. Sio kila wakati ambao wazalishaji wa bidhaa huza bidhaa zao kwa watumiaji moja kwa moja; kati ya wazalishaji na watumiaji kuna kikundi cha watu wengine wanaofanya shughuli mbalimbali. Watu hao wa kati uhusisha nyenzo za uuzaji au usambazaji.

**UKUZAJI WA SOKO** Mkakati uliopangwa vizuri ambao hutambua na kukuza kitengo cha soko kwa ajili ya bidhaa fulani.

**HATARI:** Uwezekano wa kupata hasara kutokana na matokeo yasiotarajiwa.

# Marejeleo

Falegard, L., 2004. *How to write study material for study circles*. Studieförbundet Vuxenskolen. Stockholm, Sweden.

FAO, 2009. *Training Materials for Agricultural Management, Marketing and Finance*. Food and Agriculture organisation, Rome, Italy.

FAO, 2011. *Farm Business School Handbook. Training of farmers program, South East Asia*. ISBN 978-92-5-106818-2. Food and Agriculture Organisation, Rome, Italy.

Ibitoye, S. J., 2008. *Principles of Farm Management*. National Open University of Nigeria. ISBN: 978-058-917-1.

Jutvik, G., Wiborn, P., Glushkova, L., Liepina, I. 2015. *Manual for participant of the study circle*.

Kindstrom, C., 2002. *The Study Circle Method*. Studieförbundet Vuxenskolen. Stockholm, Sweden.

Kurtis, K. 2014. *Agribusiness Risk and Risk Management Strategies*. University of Nevada, Reno.

Luyayi, F., Karanja, E., Ngocho, E., Oduol, J., Muriuki, J. and Mowo, J. 2014. *Farmers Training Entrepreneurship Manual*. World Agroforestry Centre. ISBN: 978-92-9059-356-0.

Musitini, T., 2012. *Farming as a Family Business Training Manual*. Zimbabwe Agricultural Competitiveness Program. DAI.

CRS and MEAS. 2015. *Marketing basics: A SMART Skills manual*. Catholic Relief Services, Baltimore, MD, and Modernizing Extension and Advisory Services project, University of Illinois at Urbana-Champaign.

Panlibuton, H., 2006. *Value Chain Selection: Tools and Tales*. Action for Enterprise (AFE).

Entrepreneurship training, 2009, MEPI, Institute of International Education, Inc.

**Vi Agroforestry – Head Office**

105 33 Stockholm  
Tel: +46 (0)8 120 371 00  
E-mail: [info@viskogen.se](mailto:info@viskogen.se)  
Web: [www.viskogen.se](http://www.viskogen.se)

**Vi Agroforestry – Regional Office East Africa**

Postal address: P.O. Box 45767, 00100 Nairobi, Kenya  
Visiting address: Lower Kabete/Ngecha Road, Nairobi  
Tel: +254 20 418 4480/1383  
E-mail: [info@viagroforestry.org](mailto:info@viagroforestry.org)  
Web: [www.viagroforestry.org](http://www.viagroforestry.org)

**Vi Agroforestry – Kitale**

Postal address: P.O. Box 2006, Kitale 30200, Kenya  
Visiting address: Along Kitale-Eldoret Road, next to Kitale Museum  
Tel: +254 54 314 98  
E-mail: [kenya@viagroforestry.org](mailto:kenya@viagroforestry.org)

**Vi Agroforestry – Kisumu**

Postal address: P.O. Box 3160, Kisumu 40100, Kenya  
Visiting address: Aga Khan Rd, Milimani Estate  
Tel: +254 57 202 204  
E-mail: [kenya@viagroforestry.org](mailto:kenya@viagroforestry.org)

**Vi Agroforestry – Uganda**

Postal address: P.O. Box 1732, Masaka, Uganda  
Visiting address: Plot 21, Birch Avenue  
Tel: +256 481 420 946  
E-mail: [uganda@viagroforestry.org](mailto:uganda@viagroforestry.org)

**Vi Agroforestry – Rwanda**

Postal address: P.O. Box 2911 Kigali, Rwanda  
Visiting address: Nyarutarama Road KG9 St, House11  
E-mail: [rwanda@viagroforestry.org](mailto:rwanda@viagroforestry.org)

**Vi Agroforestry – Tanzania**

Postal address: Mwanza, Tanzania  
Visiting address: Plot No 14 Block D, Isamilo, Nyamagana, Mwanza  
Tel: +255 (0) 28 2500407, +255 (0) 743 330 048  
E-mail: [tanzania@viagroforestry.org](mailto:tanzania@viagroforestry.org)

