

# **MASOKO YA MAZAO YA KILIMO**

## **MWONGOZO KWA WAKULIMA**

**Imeandaliwa na:**

**Dr. Wulystan Pius Mtega**

**CHUO KIKUU CHA SOKOINE CHA KILIMO**

**MAKTABA YA TAIFA YA SOKOINE YA KILIMO**

**GHALA LA MKULIMA**

# YALIYOMO

YALIYOMO.....	ii
UTANGULIZI.....	iii
1. MAZAO YA KILIMO .....	1
1.1 SIFA MUHIMU ZA MAZAO NA BIDHAA ZA KILIMO .....	1
2. SOKO.....	6
2.1 SOKO LA MAZAO YA KILIMO NI NINI? .....	7
2.2 SOKO HUUNDWA NA NINI? .....	8
2.3 NGUVU ZA SOKO NI NINI? .....	8
2.4 SIFA ZA MUHIMU ZA SOKO .....	9
2.5 AINA ZA MASOKO YA MAZAO YA KILIMO.....	11
3.0 SHERIA NA KANUNI KATIKA UENDESHAJI WA MASOKO YA KILIMO .....	14
4.0 UTAFITI WA SOKO .....	19
4.1 KUANDAA RIPOTI YA UTAFITI WA SOKO .....	20
5.0 MAMBO YA KUZINGATIA WAKATI KUTAFUTA MASOKO.....	21
6.0 KUANDAA MAZAO KWAAJILI YA MAHITAJI YA SOKO.....	29
7.0 HITIMISHO.....	31
NUKUU .....	32

## **UTANGULIZI**

Mkulima anatakiwa kutafuta soko la mazao yake kabla hajaanza shughuli ya uzalishaji shambani. Ili kupata taarifa za kutosha, mkulima anashauriwa kufanya utafiti wa soko. Mkulima anaweza tumia njia kuu mbili: (i) kuandaa dodoso na kuwauliza wadau muhimu wa soko la zao alilozalisha na, (ii) kutembelea masoko ya mazao na kukusanya taarifa kwa njia ya kuona. Utafiti wa soko humwezesha mkulima kutoa maamuzi sahihi juu ya uuzaji wa mazao yake. Katika kuuza mazao, mkulima lazima azingatie sheria, kanuni na taratibu za nchi na soko husika. Pia, ni muhimu kuelewa namna nguvu ya soko inavyofanya kazi. Hii itamsaidia mkulima kujua lini ayapeleke mazao sokoni na hivyo kupata bei nzuri zaidi.



## **1. MAZAO YA KILIMO**

Shughuli za kilimo huzalisha mazao mbalimbali. Mazao hayo hutokana na mimea iliyopandwa au wanyamwa wanaofungwa. Mazao ya kilimo huweza kusindikwa na kuwa bidhaa zitokanazo na mazao ya kilimo. Kikawaida, usindikaji wa mazao ya kilimo huongeza thamani ya zao husika na pia huongeza muda wa mlaji kutumia bidhaa. Usindikaji pia hisaidia kuondoa makapi na hivyo kuifanya bidhaa ya kilimo iwe safi zaidi.

### **1.1 SIFA MUHIMU ZA MAZAO NA BIDHAA ZA KILIMO**

Ziifuatazo ni sifa za mazao na bidhaa za kilimo:

#### **i. Kuharibika kwa haraka**

Mazao na bidhaa za kilimo huharibika kwa haraka sana ikilinganisha na bidhaa zingine. Huharibika kwa kuoza au hata kupita muda wake wa matumizi. Lakini pia ni ngumu sana kuhifadhi mazao au bidhaa nyingine za mazao kwani wadudu wengi huzila na hivyo kuharibu ubora wake. Mazao yaliyoharibika hayawezi kurudishwa katika hali yake ya awali. Hii huyafanya yasiuzike kabisa au kuuzwa kwa bei ndogo sana.

## **ii. Uzalishaji kwa msimu**

Mazao ya kilimo hayazalishi kama bidhaa zingine za viwandani kama soda. Uzalishaji wake huwa kwa msimu. Hali ya hewa huathiri uzalishaji wa mazao haya. Mara nyingi uwepo wa mvua ni muhimu kwaajili ya kuzalisha. Maendeleo yamesaidia kuwezesha kutenegeneza mifumo ya umwagiliaji. Licha ya uwepo wa mifumo hii, mazao haya huchukua muda hadi kufikia hatua ya kuweza kuuzwa sokoni. Hivyo, kuna msimu wa kuzalisha na msimu ya kuyauza mazao. Hali hii imefanya upatikanaji wa mazao ya kilimo kutofautiana katika miezi tofauti yam waka.

## **iii. Uzalishaji mkubwa wakati wa mavuno**

Sifa kuu ya mazao ya kilimo ni kuwepo kwa mazao mengi kipindi cha mavumo. Hii huleta ugumu katika uhifadhi na usafirishaji mazao. Wakulima hulazimika kutumia gharama kubwa kwaajili ya kuhifadhi au kusafirisha mazao na kuyahifadhi. Pia, kutokana na uwingi, wakati wa mavuno, bei za mazao huwa ndogo sana hasa yanapouzwa katika eneo la shamba.

#### **iv. Utofauti wa ubora wa mazao**

Kuna utofauti mkubwa sana wa ubora wa mazao. Utofauti wa ubora wa mazao hutokana na utofauti wa mbinu zilizotumika katika uzalishaji. Utofauti huu haupo katika bidhaa za viwandani.

#### **v. Utofauti wa uwingi wa mazao katika mida tofauti ya mwaka**

Uzalishaji wa mazao ya kilimo huwa tofauti kati ya msimu moja wa uzalishaji na mwingine. Hii husababishwa zaidi na utofauti wa mvua na mambo mengine yanayo athiri uzalishaji kama wadudu, upatikanaji wa pembejeo na kadhalika. Pia uwingi wa mazao huwa tofauti, msimu wa uzalishaji huwa na mazao mengi na usio wa uzalishaji huwa na mazao kidogo.. Utofauli huu wa uwingi wa mazao katika misimu yam waka huathiri sana bei ya mazao na hivyo kipato cha mkulima.

#### **vi. Ugumu kufikia kiasi cha mazao kinachohitajika**

Kikawaida walaji na wanunuzi wengine wa mazao ya kilimo huwa na mahitaji yasiyo badilika. Uzalishaji wa mazao ya kilimo hubadilika toka msimu moja hadi mwingine. Kiwango cha mazao sokoni huwa kikubwa kipindi cha mavuno na hupungua baada ya

mavuno. Hali hii hufanya upatikanaji wa mazao sokoni kubadilika badilika na hivyo kuathiri bei ya mazao.

### **vii. Kiwango kidogo cha uzalishaji**

Katika nchi zinazoendelea, wakulima wengi ni wale wadogo wadogo wanaolima maeneo madogo kwa lengo ya kujikimu kwa chakula. Ziada kidogo ipatikanayo ndio huuzwa. Lakini, asilimia kubwa ya wananchi katika nchi hizi ni wakulima. Hali hii husababisha kutapakaa kwa maeneno madogo madogo ya uzalishaji katika nchi husika. Hii huongeza gharama ya ukusanyaji mazao ma hivyo kuongeza bei ya mazao sokoni.

### **viii. Uhitaji wa kuyasindika mazao kabla ya kuliwa**

Mazao ya kilimo huhitaji kusindikwa kabla ya kuliwa na mlaji. Licha ya kuwa usindikaji huongeza thamani, bei pia ya bidhaa inayopatikana baada ya kusindika mazao huuzwa kwa bei kubwa kuliko bei ya zao ambalo halijasindikwa. Katika nchi zinazoendelea, viwanda vya kusindika mazao ni vichache hivyo kufanya zoezi la kusindika kuchukua muda mrefu na wakati mwingine kuwa gharama sana.

Sifa nyingi za mazao ya kilimo zimeyafanya mazao ya kilimo yahitaji soko la haraka mara baada ya uzalishaji. Pia, sifa nyingi



za mazao ya kilimo zinaongeza umuhimu wa kuwa na miundombinu thabiti ya kusafirisha, kuhifadhi na kusindika mazao kabla ya kufika sokoni.

Mkulima lazima awe na ufahamu wa kutosha kuhusu masoko kwani ili kuuza mazao yake ni lazima apate soko. Ufahamu huo humsaidia kupata faida zaidi kwani huweza kuamua auze mazao yake kwa muda na kwenye soko lenye bei nzuri zaidi.

## 2. SOKO

Soko ni eneo ambalo muuzaji na mnunuzi wa bidhaa hukutana. Hivyo, soko lolote huwa ni eneo la makutano kati ya muuzaji na mnunuzi wa bidhaa. Ni eneo ambalo muuzaji hupeleka bidhaa zao ili kutafuta wanunuzi wa bidhaa zake. Maana nyingine ya soko ni:

- i. Soko ni eneo ambalo nguvu zinazoweza kupatikana kwa bei ya bidhaa hukutana na kufanya kazi.
- ii. Soko ni eneo linalokutanisha nguvu ya uhitaji na kiwango cha bidhaa na hivyo kusaidia kupanga bei ya bidhaa husika.
- iii. Soko ni eneo ambalo wanunuzi na wauzaji hukutana pamoja kwa lengo la kuuza na kununua. Wauzaji huuza na wanunuzi kununua bidhaa kwa bei iliyokubaliwa.
- iv. Soko ni taasisi inayosaidia kubadilishana kwa bidhaa kati ya wanunuzi na wauzaji.

Hivyo, soko ni eneo linalokutanisha wauzaji na wanunuzi za bidhaa. Ni eneo ambalo wauzaji hubadilisha bidhaa zao kwa bei iliyokubaliwa na wanunuzi hupata bidhaa waitakayo kwa bei ambayo wauzaji wapo tayari kuziua bidhaa zao.

Wauzaji huenda sokoni kwa lengo la kuuza bidhaa zao. Wanunuzi huenda sokoni kwa lengo la kununua bidhaa

wanazozihitaji. Uuzaji na manunuzi hutokea pale tu makubaliano ya bei yanapotokea.

## **2.1 SOKO LA MAZAO YA KILIMO NI NINI?**

Dhana ya soko la mazao ya kilimo imeundwa na maneno matatu: masoko, mazao na kilimo. Soko ni eneo la kuuzia biadhaa. Ni eneo ambalo wauzaji na wanunuzi hukutana kwa lengo na kuuza na kununua bidhaa zitokanazo na shughuli za kilimo. Mazao ni mavuno yapatikanayo baada ya kuhitimisha shughuli fulani ya uzalishaji. Kilimo ni shughuli ya kuzalisha mazao. Mazao yatokanayo na shughuli za kilimo huweza kuwa ni yale ya mimea au manyama. Mazao hayo huweza kuwa yaliyosindikwa au yasiyosindikwa.

Masoko ya mazao ya kilimo ni maeneo mahususi ambayo mazao ya kilimo huuzwa. Katika masoko haya, wauzaji na wanunuzi wa mazao ya kilimo hukutana na kwa lengo la kuuza au kununua.

Wakulima huweza kuuza mazao yao moja kwa moja sokoni. Huweza pia kuyauza mazao hayo kwa wafanyabiashara wa mazao ya kilimo ambao huyauza sokoni. Wanunuzi wakubwa wa mazao ya kilimo katika masoko ya kilimo ni walaji.

## **2.2 SOKO HUUNDWA NA NINI?**

Ili soko liwepo ni lazima vigezo kadhaa vifikiwe. Vigezo hivyo ni:

- i. Uwepo wa bidhaa zitakazo uzwa.
- ii. Uwepo wa wanunuzi na wauzaji wa bidhaa.
- iii. Mwingiliano wa kibiashara kati ya wanunuzi na wauzaji wa bidhaa.
- iv. Uwepo wa eneo la kufanyia biashara/kuuzia bidhaa.

## **2.3 NGUVU ZA SOKO NI NINI?**

Katika soko, bei hufikiwa kwa kuzingatia nguvu ya mahitaji na uwingi wa bidhaa zilizopo sokoni. Hivyo, idadi ya wauzaji au uwingi wa bidhaa husika na idadi ya wanunuzi au kiwango cha mahitaji hutengeneza nguvu za soko. Nguvu ya soko hutabiri bei ya bidhaa kama ifuatavyo:

- i. Bei huwa kubwa ikiwa mahitaji ya bidhaa ni makubwa na upatikanaji wa bidhaa husika ni mdogo sana sokoni. Katika mazingira haya ya soko, idadi ya wanunuzi huwa kubwa na hivyo hulazimika kunyang'anyana bidhaa chache zilizopo sokoni hivyo kulazimisha bei ya bidhaa husika kupanda.
- ii. Bei huwa ndogo pale bidhaa inapokuwa nyingi sokoni na mahitaji yake yakiwa kidogo. Katika mazingira haya ya soko,

idadi ya wanunuzi huwa ndogo au mahitaji ya bidhaa huwa chini wakati huo huo bidhaa hisika huwepo kwa wingi sana sokoni. Katika hali hii, wanunuzi huwa ni wachahce sana na hivyo kiasi kikubwa cha bidhaa kukosa wanunuzi. Soko hushusha bei ya bidhaa husika na hivyo kuwashawishi wanunuzi waliopo kununua bidhaa kwa wingi kwa kuvutiwa tu na udogo wa bei.

Hivyo, nguvu ya soko ni nyenzo muhimu katika kupanga bei za bidhaa mbalimbali sokoni. Ili kupata faida zaidi, mkulima lazima awe na uelewa mzuri wa kujua lini alate mazao sokoni kwa kufuata dhana ya nguvu ya soko.

## **2.4 SIFA ZA MUHIMU ZA SOKO**

Soko lolote lazima liwe na sifa zifuatazo:

- i. Soko lazima liwe na bidhaa zinazohitajika na zinazouzwa kwa bei ambazo wateja wanaweza kuzimudu.
- ii. Soko lazima liwe na bidhaa tofauti ili kumwezesha mteja kuwa na chaguo.
- iii. Soko lisiwe na bidhaa hatarishi. Bidhaa hatarishi zisiuzwe katika soko la mazao. Hatua za kuwalinda walaji lazima zichukuliwe na soko.

- iv. Taarifa kuhusu uwepo wa bidhaa lazima ipatikane kwa wateja na walaji. Taarifa za ubora wa kila bidhaa lazima ifahamike pia.
- v. Soko lisilazimishe wanunuzi au wateje kununua bidhaa. Wanunuzi au wateje wawe huru kununua wakitacho, wawe huru kununua kwa muuzaji wamtakaye.
- vi. Soko lazima liwe na huduma ya kuuza bidhaa kwa rejareja ili wanunuzi wanaohitaji viwango vidogo vya bidhaa waweze kuvipata.
- vii. Bidhaa zilizopo sokoni lazima ziuzwe kwa bei ambayo wateja wengi wanaweza kuimudu.
- viii. Bei za bidhaa moja yenye ubora unaofanana isiwe tofauti sana kati ya wauzaji waliopo sokoni.
- ix. Kusiwepo na uharibufu wa mazao na bidhaa zilizoletwa sokoni.
- x. Soko limwezeshe mzalishaji kuuza mazao yake kwa haraka na kwa bei inayoendana na nguvu za soko.
- xi. Kuwepo na huduma nzuri na za kutosha za kuhifadhi na kusafirisha mazao na bidhaa.
- xii. Viwepo vipimo muhimu kwaajili ya kupima uzito na ubora wa mazao na bidhaa za kilimo.
- xiii. Soko liwe na uwezo wa kusimamia matumizi ya vifungashio vinavyokubalika kisheria kwa kila aina ya zao.

## **2.5 AINA ZA MASOKO YA MAZAO YA KILIMO**

Masoko ya mazao ya kilimo ni kiungo muhimu sana kati ya wazalishaji/wakulima na walaji. Masoko haya yapo ya aina tofauti kama ifuatavyo:

### **i. Masoko ya vijijini**

Masoko ya vijiji huwepo katika vijiji ambapo uzalishaji wa mazao ya kilimo hufanyika. Kikwaida, katika masoko haya, mkulima huuza mazao yake kwa mununuzi ambaye naye huenda kuuza kwa muuzaji mwingine au mlaji. Masoko ya vijijini huitwa masoko ya shambani. Changamoto kubwa ya kuuza mazao kwenye masoko haya ni kuwa mkulima hapati taarifa nyingine za masoko na hata mahitaji ya mazao yake. Ushindani wa bei pia huwa mdogo kwani mara nyingi wanunuzi huja na bei zao ambazo wakulima hulazimika kuuza mazao yao kwa bei tajwa.

### **ii. Masoko ya msingi**

Masoko haya hupatikana katika maeneo ya miji midogo iliyopo kwenye maeneo ya wakulima. Katika masoko wakulima huleta mazao yao na wanunuzi au wachuuzi huyanunua na kuyasafirisha. Mara nyingi mazao wanayouzwa kutoka soko la

msingi hupelekwa katika masoko makubwa yenye idadi kubwa ya walaji.

### **iii. Masoko ya kati**

Masoko haya hupatikana katika maeneo muhimu ya kibiashara. Mara nyingi huwepo katika njipanda za barabara kuu, njia za reli na hata jirani na bandari. Mara nyingi wachuuzi walionunua mazao vijijini huja kuyauza kwa wanunuzi wakubwa wa mazao ambao hupatikana katika masoko haya. Kikawaida, masoko haya huwa na kiwango kikubwa sana cha mazao kwani masoko haya hutumika kama sehemu muhimu za kukusanyia mzigo wa mazao.

### **iv. Masoko ya makubwa**

Masoko makubwa hupatikana katika makao mkuu ya mikoa au nchi. Masoko haya huhudumia walaji wengi waishio katika miji au majiji husika. Kikawaida, masoko haya huwa sehemu ya mwisho ya kuuza mazao ya kilimo yauzwayo ndani ya nchi. Katika masoko haya, wafanyabiashara huwa wamejipanga vyema na hutumia njia za kisasa za kufanya biashara.

### **v. Masoko ya nje ya nchi**

Masoko haya yapo nje ya nchi. Walaji wa mazao ya kilimo kutoka nchi zenye uhitaji huwa soko zuri la mazao ya kilimo. Katika nchi



yetu zipo taratibu na kanuni ambazo zinafuatwa ili kuweza kuuza mazao nje ya nchi. Wizara ya Kilimo hutangaza kanuni hizo kwa lengo la kuhakikisha wakulima wanapata wanachostahili pindi waamuapo kuuza mazao yao nje ya nchi. Ni muhimu pia kufahamu matakwa ya kisheria hasa kuhusu viwango vya ubora vinavyotakiwa kufikiwa kwa kila zao liuzwapo katika nchi husika.

### **3.0 SHERIA NA KANUNI KATIKA UENDESHAJI WA MASOKO YA KILIMO**

Mfumo wa zamani wa soko la kilimo ulimlazimisha mkulima kugharamia gharama zote za kufanya biashara ya mazao. Mkulima alilazimika kulipia gharama za usafiri na hata uhifadhi wa mazao. Gharama hizo zote ziliingizwa katika bei ya mazao na hivyo mkulima kuuza mazao yake kwa bei ya chini sana.

Ili kupunguza gharama onezi, sheria na kanuni mbalimbali zimeundwa ili kumlinda mkulima. Sheria na kanuni hizi zimeundwa kwa lengo la kuleta ushindani katika biashara ya mazao ya kilimo na kuondoa dhuluma, kupunguza tozo zisizo za msingi na kuongeza uhusika na maamuzi ya mzalishaji/mkulima katika soko.

Malengo ya kuweka sheria na kanuni katika uendeshaji wa masoko ya kilimo ni haya yafuatayo:

- i. Kuzuia na kuondoa dhuluma kwa wakulima na kusaidia waweze kupata faida kutokana na kazi zao za uzalishaji.
- ii. Kuongeza ufanisi wa mfumo wa soko la mazao ya kilimo ili wakulima wapate bei nzuri za mauzo ya mazao yao na kuhakikisha mazao yanawafikia walaji kwa bei wanazoweza kuzimudu.

- iii. Kuwapa wakulima bei nzuri zinazoweza kuwamotisha wakulima ili kuongeza ubora wa mazao na viwango vya uzalishaji.
- iv. Kuboresha miundombinu ya masoko ya kilimo.
- v. Kuhakikisha matumizi ya mfumo sahihi wa vipimo halisi katika uuzaji na ununuzi wa mazao.

Wakulima wanatakiwa kufahamu na kuzifuata sheria na kanuni zinazowahusu. Wanalazimika kuzitekeleza sheria husika ili wasihusishwe na uvunjifu wa sheria hizo. Baadhi ya kanuni za msingi kuzingatiwa ni hizi zifuatazo:

#### **i. Vipimo**

Wakulima wanatakiwa kuyauza mazao yao kwa kutumia vipimo sahihi. Kipimo sahihi hueleweka na vyema na kila mmoja (muuzaji na mnunuzi), hutoa majibu yale yale hata kikitumika katika maeneo tofauti.

Kipimo cha uzito (kilogramu) kinatoa majibu sahihi zaidi kwa kupima mazao yaliyo katika hali ya ugumu kama mahindi, pamba, nyama, nyanya, maharage, mchicha na mengineyo. Kipimo cha lita kinaweza kupima vyema mazao na bidhaa za mazao ya kilimo zilizo katika hali ya kimiminika kama maziwa, mafuta na hata juisi.

**Angalizo:** ni wajibu wa mkulima kuhakikisha mazao anayoyauza yanapimwa katika kipimo kinachotakiwa. Matumizi ya vipimo mbadala humletea mkulima hasara.

## **ii. Viwango vya ubora wa mazao na bidhaa za kilimo**

Zipo sheria na kanuni zinazosimamia viwango vya ubora wa mazao na bidhaa zitokanazo na mazao ya kilimo. Ni muhimu kwa mkulima kuelewa kuwa mazao bora huwa na bei kubwa. Mkulima analazimika kuyatenga mazao ya kilimo kulingana na ubora na kuayauza kwa bei tofauti kulingana na kiwango cha ubora.

Mkulima asifanye chochote kitakachoharibu ubora wa mazao yake. Mfano, baadhi ya wakulima hulowesha au kutokausha mazao yao vizuri ili yawe na uzito mkubwa. Wapo wale wanaoongeza mawe ili kuongoeza uzito wa magunia. Wengine huongeza maji katika maziwa ili wawe mengi zaidi. Matendo haya yote ni hujuma kubwa kwa sekta ya kilimo nan chi kwa ujumla. Ni matendo ambayo kwa namna moja au nyingine huathiri afya ya mlaji wa mazao husika.

**Angalizo:** mkulima lazima azingatie kuwa ubora wa mazao ya kulimo huanzia katika hatua za awali za uzalishaji. Mkulima lazima afuate kanun una taratibu zote za kilimo bora ili aweze kupata mazao yenye ubora unaotakiwa.

### **iii. Miundombinu ya soko**

Miundombinu ya soko ni mipana sana. Huhusisha pale mazao yanapoandaliwa kwaajili ya kuyauza hadi yanapomfikia mlaji. Hivyo, uwepo wa miundombinu bora ya uhifadhi mazao, usafirishaji na hata ya uuzaji mazao ni muhimu kwa kuhakikisha bei nzuri ya mazao na bidhaa za kilimo. Kwa muktadha huo, mkulima kama chanzo muhimu cha bidhaa zierendazo sokoni lazima ahusike kujenga miundombinu madhubuti ya soko. Katika nafasi yake, mkulima anawajibika kujenga miundombinu itakayohakikisha ubora wa mazao. Mfano, mkulima awe na miundobinu sahihi ya kukaushia na kuhifadhia mazao.

Ni muhimu kuwepo na miundombimu mizuri na ya kuaminika ya kusafirishia mazao. Ubora wa miundombinu ya usafiri ni muhimu kwani mazao ya kilomo huharibika kwa haraka, hivyo ni lazima yafikishwe sokoni mapema.

Katika masoko ya mazao na bidhaa za kilimo ni lazima kuwepo na miundombinu ya kuhifadhia mazao na bidhaa ili zisioze. Pia, ni muhimu kuwepo na miundombinu ya maji safi na taka kwa lengo la kulinda afya ya mlaji.

#### **iv. Vifungashio**

Vifungashio hutumika kuwekea mazao kwa kipimo husika. Mkulima hulazimika kuzingatia kutumia vifungashio sahihi kwa uzito au ujazo husika. Ni muhimu pia kutumia vifunganishio vinavyokubaliwa kisheria. Mfano, hairuhusiwi kutumia mifuko ya naironi yenye unene usiooza. Mkulima akifuata sheria na kanuni zinahusu vifungashio ataepuka adhabu ambazo siyo za lazima.

Ni muhimu pia kutumia vifungashio kwa ujazo unaotakiwa. Mfano, haitakiwi kutumia lumbesa katika kufungasha mazao. Mkulima awe mtu wa kwanza kupiga vitu aina hivyo ya vifungashio kwani vinamwingiza kwenye hasara.

**Angalizo:** kuna uhusiano mkubwa kati ya vifungashio na vipimo. Vifungashio vimetengenezwa kwa kutosha kipimo cha ujazo au uzito fulani. Mkulima ahakikishe anatumia kifungashio sahihi kwa ujazo au uzito husika wa mazao au bidhaa.

## **4.0 UTAFITI WA SOKO**

Utafiti wa soko humwezesha mkulima kupata taarifa sahihi kuhusu mambo mbalimbali. Kupitia utafiti wa soko mkulima huweza kupata taarifa za mambo yafuatayo:

- i. Mazao yanayohitajika zaidi na walaji.
- ii. Masoko yaliyopo kwa kila aina ya zao.
- iii. Bei za soko kwa zao husika.
- iv. Viwango vya ubora kwa kila aina ya zao.
- v. Aina mbalimbali za wateja wanaoweza kununua mazao.
- vi. Muda muaafaka wa kuuza mazao.

Utafiti wa soko hutakiwa kufanyika kabla mkulima hajaanza uzalishaji wa mazao yake.

Zipo njia kuu mbili za kufanya utafiti wa masoko ambazo mkulima anaweza kuzitumia. Njia hizo ni utafiti kwa njia ya kuuliza na utafiti kwa njia ya kuona.

### **i. Utafiti kwa njia ya kuuliza**

Mkulima anaweza kupata taarifa mbalimbali za soko la mazao yake kwa kuuliza. Kikawaida, mkulima huandaa maswali machache (dodoso fupi) yenye lengo la kupata taarifa kuhusu soko la zao analotaka kuliuza. Maswali atakayouliza yatalenga

kuwajua zaidi walaji, bei za mazao, mahali pa kuuzia, viwango wa ubora, aina ya vifungashio, vipimo vinavyotumika na kadhalika. Maswali hayo yanaweza kuulizwa kwa walaji, wachuuzi, wanunuzi wakubwa, viwanda vya usindikaji, waendeshaji wa mfumo wa stakabadhi ya mazao ghalani na hata mashirika yanayonunua mazao.

## **ii. Utafiti kwa njia ya kuona**

Mkulima anaweza kupata taarifa zaidi kwa kuona. Njia hii huhusishwa kuangalia kwa makini nini kinatokea katika eneo la soko. Mkulima anaweza tembelea masoko mbalimbali kwa lengo la kuona bei za mazao, viwango vya ubora, vipimo vinavyotumika, mazao wanayonunuliwa na wateja wengi zaidi na kadhalika.

### **4.1 KUANDAA RIPOTI YA UTAFITI WA SOKO**

Baada ya kukusanya taarifa zote, mkulima anatakiwa kutafsiri maana ya kila taarifa na kutengeneza ripoti fupi itakayo mwezesha kufanya maamuzi. Ripoti itokanayo na utafiti huwa ya kisanyansi na mara zote huwa na matokeo mazuri. Hupunguza uwezekano wa kushindwa na humwezesha mkulima kuuza mazao yake kwa kujiamini zaidi. Maamuzi yatokanayo na utafiti humsaidia mkulima kupunguza hasara zisizo za lazima na kumwezesha kuuza mazao yake kwa faida zaidi.



## **5.0 MAMBO YA KUZINGATIA WAKATI KUTAFUTA MASOKO**

Kabla ya kuanza kilimo tafuta masoko, fahamu muda wa kuuza bidhaa. Kutafuta soko la mazao ni kutafuta mnunuzi wa mazao yaliyozalishwa na mkulima. Soko linalotafutwa ni lile ambalo mkulima anaweza akauzwa mazao yake kwa faida.

Kutafuta soko la mazao ni kutafuta mteja anayeweza nunua mazao kwa bei nzuri zaidi. Kikawaida, soko lina wateja wanaoweza kununua mazao kwa bei tofauti, utafutaji wa soko huhusisha kumtambua mnunuzi mwenye uwezo wa kulipa kwa bei kubwa zaidi kwa zao linalotakiwa kuuzwa.

Kutafuta masoko ni muhimu sana kwani humsaidia mkulima kupata sehemu ya kuuza mazao yake na hivyo kuweza kupata pesa. Kikawaida, mkulima, lazima upeleleze jinsi utakavyouza mazao yake kabla ya kuanza kupanda au kuotesha kitu chochote.

Wakati wa kutafuta masoko ya mazao yake, mkulima anatakiwa kuzingatia mambo yafuatayo:

### **i. Bidhaa**

Kwa vile soko hutafutwa pale mkulima anapotaka kuanza kuzalisha, ni muhimu sana kwa mkulima utambua nini atakizalisha na soko analolitegemea kwa zao analolizalisha.

Hivyo, aakati unapanga zao gani unataka kuzalisha, fikiria kuhusu yafuatayo:

- Wengine wanazalisha nini?
- Je kuna uhitaji wa bidhaa yako?
- Soko linahitaji nini?
- Matarajio gani ya ubora yako katika eneo la soko?
- Mahitaji gani ya kisheria unatakiwa kutimiza? Kwa mfano, huwezi kuzungusha maziwa bila ya kibali.

Ni muhimu kwa mkulima kuzingatia viwango vya ubora wa bidhaa au zao analotaka kuliuza. Viwango vya ubora hutegemea sana namna ambavyo zao husika limezalishwa na kuhifadhiwa. Hivyo, ili kuwa na mazao bora, mkulima anatakiwa kuzingatia taratyibu na kanuni katika uzalishaji na utunzaji wa zao husika.

## **ii. Bei**

Mkulima anapotafuta soko la mazao yake ni muhimu sana kutafakari juu ya bei itakayotozwa. Ni muhimu sana kupata majawabu ya maswali yafuatayo:

- Utatoza bei sawa na wengine?
- Utafanya nini kama kutatokea mshindani?
- Je, inafidia gharama zako za uzalishaji na kukuachia faida?
- Kuna bei tofauti kulingana na viwango tofauti?

- Unawza kutengeneza faida?

Ni muhimu sana kwa mkulima kujua maeneo tofauti na bei ambazo anaweza toza kama atauza mazao yake huko. Mkulima anaweza tumia mitandao ya kijamii, kusikiliza redio na televisheni pamoja na kusoma magazeti kwa lengo la kujua bei zinazotozwa katika masoko husika. Mkulima pia anaweza kufanya na mawasiliano na wanunuzi hivyo kujua bei halisi ya kuuzia mazao yake.

### **iii. Mahali pa kuuzia mazao**

Mkulima lazima ajue wapi atauzia mazao yake. Hii inahusisha pia namna gani mkulima ataweza kulifikia soko lake.

Mkulima anaweza akauza mazao yake katika masoko yasiyo rasmi. Kikawaida, ni rahisi sana kuyafikia masoko haya kwani soko lisilo rasmi huwa ni pamoja na kuuza mazao mlangoni mwa shamba (shambani au nyumbani kwa mkulima) na uuzaji wa kando ya barabara. Masoko ya vijijini, uuzaji katika maeneo ya mjini na masoko ya jumla na rejareja ni masoko rasmi. Haya yana muundo rasmi,

Wakulima pia wanaweza kuuza mazao yao viwandani. Mfano, viwanda vya kuchja mafuta ya alizetu huwa na utaratibu wa kununua alizeti toka kwa wakulima. Viwanda vya mvinyo, chai, na

kadhalika hutengeneza utaratibu kama huo pia ili kuweza kupata malighafi kiurahisi.

Nchini kwetu, serikali imeteneneza mifumo mbalimbali ambayo mkulima anaweza akaitumia ili kuuza mazao yako. Mifumo hii ni aina nyingine ya masoko rasmi yanayoweza tumiwa na mkulima kuuza mazao yake. Mfano, Wakala wa Taifa Hifadhi ya Chakula huweka utaratibu maalumu wa kununua mazao ya chakula. Mkulima huweza kupata bei nzuri pale atumiapo Wakala wa Taifa Hifadhi ya Chakula kama soko lake. Mfumo mwingine unaotumika sana ni ule wa stakabadhi ghalani. Serikali kupitia wizara husika huweka utaratibu na bei elekezi ili mkulima aweze kupata faida atumiapo mifumo hii.

Mkulima anaweza akauza mazao yake kwa wanunuzi wengine rasmi kama wanunuzi wa chakula cha msaada kama vile Mpango wa Chakula Duniani (WFP), Msalaba Mwekundu na kadhalika. Masoko rasmi yanahitaji wakulima kuendana na viwango madhubuti vya ubora, mahitaji sawa ya ujazo wa hakika unaofikishwa na bei ya kupanda nakushuka.

#### **iv. Muda wa kuuza**

Mkulima lazima aamue juu ya muda halisi wa kuuza mazao yake. Katika biashara, muda wa kuuza huwa na maana kubwa juu ya

faida za na uzalishaji. Yapo mazao ambayo huuzwa mara tu baada ya kuvunwa kwani uhifadhi wake ni mgumu. Mazao hayo ni kama yake ya jamii ya mbogamboga, nyama, na mengineyo. Mazao yanayoweza kuhifadhika kiurahisi huweza kuuzwa kwa muda tofauti wenye bei nzuri zaidi.

Ni muhimu kwa mkulima kutambua muda awa kuuza mazao yake mwanzoni kabisa anapofikiria kuzanza uzalishaji. Maendeleo ya sayansi na teknolojia za kilimo yamewezesha kuzalisha mazao mengi ya kilimo katika muda mzalishaji anaoamua. Hii husaidia kuwepo kwa mazao husika kwa kipindi chote cha mwaka na pia mkulima kuweza kupata bei bora kama atazalisha muda tofauti na wazalishaji wengine.

Kwa mazao yasiyoharibika na yanayoweza hifadhika, mkulima anatakiwa kuamua muda muafaka wa kuuza. Uhifadhi wa mazao ni gharama hivyo mkulima atalazimika kugharamia uhifadhi mazao ili waeze kuyauza kwa muda sahihi.

#### **v. Vipimo sahihi**

Wakati wa kuuza mazao, mkulima lazima azingatie vipimo sahihi na vinavyokubalika nchini. Vipimo vitumikazo hutofautiana na aina ya zao linalouzwa. Vipo vipimo vya ujazo ambavyo hutumika hasa kupimia mazao yaliyo katika hali ya kimiminika. Mara nyingi

kipimo cha lita hutumika zaidi katika kupima mazao yaliyo katika hali ya kimiminika. Vipimo vya uzito hutumika kupimia mazao yasiyo ya kimiminika. Kipimo cha kilogramu hutumika zaidi kupima mazao yauzwayo kwa kufuata uzito wa zao.

Mkulima hutoza bei kwa kipimo kimoja cha ujazo au uzito. Hivyo bei ya jumla huwa idadi au uwingi wa ujazo au uzito wa mazao yanayouzwa kuzidisha na bei ya kipimo kimoja (lita au kilogramu moja).

*Mfano, mkulima anauza magunia manne ya mahindi kwenye soko lisilo rasmi. Kipimo atakachokitumia ni kilogramu. Atalazimika kupima uzito wa kila gunia ili kujua uzito wa pamoja wa magunia yote manne. Endapo kila gunia lina uzito wa kilogramu 100 basi kwa ujumla atakuwa na kilogramu 400 za mahindi. Endapo bei ya soko kwa muda huo ni shilingi 50 kwa kila kilogramu basi mkulima atauza mahidi yake yote kwa kufuata utaratibu ufuatao: Kilo 400 X Shilingi 50 = Shilingi 200,000/=.*

## **vi. Walaji**

Walaji ni wateja wa mazao yanayouzwa. Zao lenye wahitaji wengi huwa na soko kubwa zaidi kuliko lile lenye wahitaji wachache. Pia sehemu yenye mahitaji makubwa ya mazao husika huwa ni eneo lenye soko zuri zaidi kwa mkulima kwani bei ya mazao husika huwa kubwa. Hivyo, mkulima analazimika kutambua walaji/wateja wa mazao yake. Hii humsaidia kujua wapi atayauza mazao yake.

## **vii. Utangazaji**

Mkulima anatakiwa kufikiria namna utakavyo wajulisha watu kuhusu mazao anayo yauza. Matangazo huibua ufahamu kuhusu mazao yanayouzwa miongoni mwa wanunuzi.

Matangazo yanaweza kufanywa kupitia mbao za matangazo, mitandao ya kijamii, redio, televisheni na hata magazeti.

Unaweza pia kuongea na madalali na kutembelea wanunuzi. Baadhi ya wakulima hutumia maongezi na wengine kama njia ya kutangaza biashara ya mazao. Hii ni wakati watu wanawaambia wengine kuhusu mazao wanayoyauza. Wanunuzi wadogo wadogo pia hutumika kama njia nzuri ya kutangaza uwepo wa mazao yauzwayo na mkulima.

## **viii. Usafirishaji**

Iwapo soko lipo mbali na shamba, mkulima anatakiwa kufikiria namna ya kuyafikisha mazao yake sokoni. Katika hatua hii, mkulima analazimika kutafuta usafiri kulingana na ukubwa wa mzigo anaotaka kuusafirisha. Wakulima kadhaa wanaweza wakaungana na kutafuta usafiri kwa pamoja ili kupunguza gharama ambazo zingetakiwa kulipiwa na mtu mmoja. Kikawaida, gharama za kusafirishia mazao hadi sokoni hufidiwa na mlaji wa mazao/mteja.



## **6.0 KUANDAA MAZAO KWAAJILI YA MAHITAJI YA SOKO**

Baada ya kuwa na taarifa za muhimu na kufanya maamuzi juu ya soko la kuuzia mazao, mkulima analazimika kuyaandaa mazao tayari kwa kuyauza. Katika hatua hii mkulima lazima azingatie mambo yafuatayo:

### **i. Muda muafaka wa kuuza mazao**

Ripoti ya utafiti wa soko iliyofanywa na mkulima itamwongoza kujua muda muafaka wa kuuza mazao yake. Kupitia utafiti huo, mkulima atatambua namna nguvu za soko zinavyofanya kazi. Atajua ni muda gani wakulima wengi hupeleka mazao sokoni na namna ambavyo bei imekuwa inabadilika kwa kipindi kizima cha mwaka. Kwa kutumia taarifa hizi, mkulima anakuwa na nafasi nzuri zaidi ya kutambua lini auze mazao yake.

### **ii. Kuhifadhi mazao**

Iwapo mkulima ataamua kuuza mazao muda fulani baada ya mavuno basi atalazimika kuyahifadhi. Uhifadhi wa mazao hulengo kulinda ubora wake dhidi ya wadudu, unyevu au joto. Uhifadhi wa mazao ni gharama, mkulima anatakiwa kuhakikisha yupo tayari na ana uwezo wa kuzimudu gharama husika kabla ya kuanza zoezi hilo.

### **iii. Vifungashio ya mazao**

Mkulima anapoyandaa mazao yake kwaajili ya soko lazima ayafunge kwenye vifungashio vinavyotakiwa. Vifungashio vianvyotakiwa ni vile vyenye uzito au ujazo wa vipimo vinavyotambulika. Mkulima asitumie vifungashio visivyotakiwa na sheria yan chi.

### **iv. Kuyafikisha mazao sokoni**

Mkulima lazima ayafikishe mazao sokoni. Ni muhimu sana kuwa na mipango mahususi ya usafiri hasa pale ambapo soko lipo mbali na shamba.

## **7.0 HITIMISHO**

Mkulima anahitaji soko ili kuuza mazao yake. Ni muhimu sana kutafuta soko kabla ya kuanza kuzalisha mazao. Hii itamwezesha mkulima kuwa na ufahamu mkubwa wa masuala mbalimbali juu ya uhitaji wa zao analolizalisha na hivyo kutengeneza mazingira ya kupata faida kubwa zaidi.

Ili kupata soko zuri, mkulima analazimika kufuata taratibu na kanun izote za kilimo bora. Hii itamwezesha kuzalisha mazao yenye viwango vinavyotakiwa na soko. Katika hatua ya uuzaji, mkulima awe na uamuzi sahihi juu ya muda muafaka zaidi wa kuuza mazao yake. Iwapo atalazimika kuyahifadhi, mkulima ahakikishe anatumia teknolojia sahihi ili kulinda ubora wa mazao yake na kumwezesha kupata bei nzuri zaidi sokoni.

## NUKUU

David, S & Oliver, B. (2002). *Ujuzi wa biashara kwa wazalishaji wa mbegu wadogo wadogo: Vijitabu kwaajili ya wazalishaji wa mbegu wadogo wadogo*. Toleo la 2. Matandao wa utafiti wa maharage Afrika. Machapisho mengineyo Na. 36. CIAT, Kampala, Uganda.

Iddi, B. (2012). Benki ya mazao: mchakato, matokeo na mabadiliko katika jamii. PELUM Tanzania, Dar es Salaam, Tanzania.

Hine, J. L., & Ellis, S. D. (2001). Agricultural marketing and access to transport services, rural transport knowledge base, rural travel and transport program (inapatikana: [http://www.transport-links.org/transport\\_links/index.asp](http://www.transport-links.org/transport_links/index.asp)).

Jensen, R. T. (2010). Information, efficiency, and welfare in agricultural markets. *Agricultural Economics*, 41, 203-216.

Sexton, R. J. (2013). Market power, misconceptions, and modern agricultural markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 95(2), 209-219.