

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 33

**Wajibu wa mwuza
bidhaa za kilimo
katika soko la
pembejeo**

JARIDA LA UHAKIKA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 33: Wajibu wa mwuza bidhaa za kilimo katika soko la pembejeo

Mwuza bidhaa za kilimo ni nani?

Mwuza bidhaa za kilimo ni mtu, shirika la kibiashara, au chama cha ushirika kinachojishughulisha na kuuza na kununua pembejeo za kilimo. Wauza bidhaa za kilimo wana cheti halali cha usajili au leseni kulingana na masharti ya sheria za mitaa.

Mgawanyo wa wauza bidhaa za kilimo

Mwuza jumla

- Hufanya biashara moja kwa moja na watengenezaji au waduhuli.
- Hununua kwa viasi vikubwa na huuza kwa viasi vidogo kwa wachuuzi rejareja
- Kwa kawaida hupatikana katika miji mikuu au masoko makuu.
- Hajishughulishi moja kwa moja na wakulima.

Mchuuzi rejareja

- Hununua kutoka kwa wauza jumla.
- Huuza kwa viasi vidogo sanasana kwa wakulima.
- Kwa kawaida hupatikana katika sehemu za mashambani au masoko yalio nusu miji.
- Hujishughulisha moja kwa moja na wakulima/watumiaji

Kazi ya mwuza bidhaa za kilimo

1. Kuweka **mahali pa biashara** kupitia kufungua duka/stoo ilio rahisi kufikiwa ambapo wateja waweza kununua aina nyingi za pembejeo za kilimo.
2. Kuhakikisha **pembejeo zinapatikana zinapohitajika**. Kuhakikisha pembejeo zinapatikana kwa wakati unaofaa, kwa kiasi sahihi, na kwa bei sawa ni kazi muhimu sana ya mwuza bidhaa za kilimo. Kwa sababu pembejeo za kilimo zinahitajika tu kwa misimu Fulani, lazima zipangwe kabla ya kuanza kwa msimu wa upanzi.
3. **Kuwashauri wateja** kuhusu matumizi ya pembejeo. Matumizi ya pembejeo kwa njia isiofaa huleta uharibifu kwa mimea, ni hatari kwa afya na mazingira, na kadhalika. Wateja wana haki ya kushauriwa wanaponunua bidhaa.
4. **Kukuza** matumizi ya pembejeo za kilimo. Kwa kupeana ushauri wa kiufundi kwa wateja, matumizi ya pembejeo yatachangamshwa.

5. **Kutoa habari kuhusu masoko.** Habari muhimu ya mipango ya kuzalisha na elimu ya soko hujumuisha habari ya maoni kuhusu kukubalika kwa bidhaa, manufaa ya bidhaa hiyo, maoni ya wateja kuhusu bei na ubora wa bidhaa, shughuli za washindani, hali ya soko kwa wakati huo na mwelekeo wa mahitaji ya pembejeo za kilimo
6. **Kueneza mkopo kwa wachache wateule.** Wachuuzi rejareja kwa wakati mwingine hutakikana kuwapea mkopo baadhi ya wateja wakulima wao ambao wamekuwa nao uhusiano mrefu na wanaodhaniwa kustahili mkopo.

Ni nini mwuzaji wa bidhaa za kilimo anafaa kufahamu?

- Aina tofauti za mbolea, mbegu, viuawadudu, na vifaa vya shambani.
- Thamani ya virutubishi katika aina tofauti za mbolea na njia za ugeuzaji wa virutubishi kwa nyenzo za mbolea.
- Dalili za ukosefu wa virutubishi vya mmea.
- Wajibu wa virutubishi vya mmea katika uzalishaji wa mimea.
- Wakati/njia bora za matumizi/uwekaji wa pembejeo za kilimo.
- Mapendekezo ya mbolea na viuawadudu kwa mimea tofauti.
- Njia za kudhibiti wadudu waharibifu na magonjwa.
- Aina za mbegu zilizopendekezwa, kipimo/kiwango cha mbegu, na wakati wa upanzi.
- Masharti ya usalama wa bidhaa zote.
- Kanuni za elimu ya soko na ujuzi wa uuzaji.
- Maarifa kamili ya soko la mitaa na mahitaji ya wakulima.
- Mahali pa kununua kwa bei nzuri pembejeo za kilimo zilizo bora zaidi za kuziua tena.

MAELEZO YA ZIADA

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 1a: Misingi ya biologia ya mmea

Vikundi vingine viwili hutajwa wakati mwingine mbali na mwuza jumla na mchuuzi rejareja.

Mwekaji bidhaa

- Huweka bidhaa katika mabohari kwa niaba ya watengenezaji au waduhuli.
- Hurahisisha kuwasilisha kwa bidhaa kwa wachuuzi kufuatana na maagizo ya wakuu
- Hawafanyi kazi ya kuuza
- Hufanya biashara inayotegemea asilimia ya faida ya mauzo.

Wakala wa uondoaji na usafirishaji wa mizigo

- Huondoa na hushughulikia mizigo/mali kwa niaba ya mgawaji/muagizaji katika bandari, stesheni ya reli, na bohari.
- Hawafanyi kazi ya kuuza bidhaa.
- Hufanya kazi kwa niaba ya wateja wengi.
- Hufanya biashara inayotegemea asilimia ya faida ya mauzo.

Mafunzo ya wauza bidhaa za kilimo

1. **Mahitaji** ya mafunzo: Mwuza bidhaa za kilimo ni sawa na mwuzaji katika duka la dawa; hapeani tu dawa sahihi lakini pia huwashauri kuhusu kipimo na wakati wa matumizi. Biashara ya kilimo yafaa itokane na huduma; hii inahitaji mafunzo.
2. **Umuhimu** wa mafunzo: Kama unafanya mpango wa mwaka mmoja, *panda mchele*. Kama unafanya mpango wa miaka kumi, *panda miti*. Kama unafanya mpango wa muda wa maisha yote, *elimisha mtu (Methali ya wachina)*.
3. Mafunzo ya wauza bidhaa za kilimo ni **elimu ya watu wazima**:
 - Watu wazima wamepata maarifa kupitia uzoefu wao mwingi.
 - Wanatofautiana sana.
 - Wakurufunzi wazima hukosa kuamini uwezo wao wa kujifunza.
 - Wanapenda kujifunza tu mafunzo wanayofikiria ni ya umuhimu
 - Wanahitaji muda kuamua ni nini ilio muhimu kwao.



- Huenda wasiwe tayari kubadili mazoea yao kwa haraka
- Wanataka waonwe/wachukuliwe kwa usawa.

MWONGOZO

III. Business Skills and Marketing

Mada ya 1a: Misingi ya biologia ya mmea

Vifaa vinavyohitajika:

- Ubao ulio na makaratasi
- Markers (1 nyeusi, 1 bluu, 1 kijani, 1 nyekundu)

Muda unaohitajika: Dakiki 75

Maandalizi:

- makaratasi manne yalio na kichwa *mwuza bidhaa za kilimo* kwenye kila karatasi. Bandika makaratasi haya katika kuta tofauti chumbani
- Karatasi ilio na kichwa *Kazi ya mwuza bidhaa za kilimo*
- Karatasi ilio na kichwa *Maarifa*

Mwanzo

- Usikivu:** Waulize washiriki waseme taaluma zao. Wengine watasema ni wauza bidhaa za kilimo; wengine watasema ni wachuuzi rejareja, na kadhalika.
- Kichwa:** Waambie washiriki kichwa: Wajibu wa wauza bidhaa za kilimo katika soko la pembejeo.
- Kusadikika:** Elezea uzoefu wako katika soko la pembejeo za kilimo au mafunzo ya wauza bidhaa za kilimo.
- Malengo:** Kuelezea ufafanuzi wa mwuza bidhaa za kilimo, kazi yake, na anachofaa kujua.
- Manufaa:** Ili kuendesha biashara kwa njia inayofaa, wauza bidhaa za kilimo wanafaa wajue wajibu wao katika soko la pembejeo za kilimo.
- Mwelekeo:** Katika kipindi hiki, tutaangazia tu wauza bidhaa za kilimo, sio mazingira yao.

Wasilisho

Ufafanuzi, Maonyesho, Mazoezi, na Mwongozo:

1. Waambie washiriki kwamba utanza na zoezi fulani ili kujadili mwuza bidhaa za kilimo ni nani. Gawanya washiriki katika vikundi vinne. Patia kila kikundi kalamu mbili za kutia alama na uwambie kwamba tutaendesha **kipindi kisichosikika cha chemsha bongo**. Hii inamaanisha tutaandika mawazo chini bila kuongea. Kila kikundi kitapewa karatasi ya kuandika mawazo yacho. Wajibu swali hili: **Mwuza bidhaa za kilimo ni nani?** Kwa kujibu swali hili, kila mshiriki lazima aandike maneno kwenye karatasi bila kujadili wala kuongea. Neno lote lijalo katika fikra zao lazima liandikwe chini. Maneno makuu tu ndio yaandikwe wala sio sentensi. Kama kila mshiriki anaelewa zoezi hili, wacha vikundi viende kwa makaratasi yao.
2. Wacha vikundi vifanye kazi hii kwa dakika chache. Hakikisha kila mshiriki ameandika angalau neno moja. Wakumbushe kwamba hawakubaliwi kuongea.
3. Washiriki wakiishiwa na mawazo, waache waangalie yale vikundi vingine vimeandika kwenye makaratasi (lazima waende kwa ukuta mwingine). Hawakubaliwi kuandika kwa hayo makaratasi mengine, ni kuyasoma tu. Washiriki bado hawaruhusiwi kuongea.
4. Wacha kila mshiriki asome makaratasi ya vikundi vingine. Baada ya dakika chache, waambie washiriki warudi na kuongeza maneno katika makaratasi yao. Bado hawaruhusiwi kuongea.
5. Patia vikundi dakika moja hadi mbili ili kumaliza kuandika. Waambie kwamba sasa kila kikundi kitatunga sentensi moja kutoka kwa maneno kilichoyaandika. Sio lazima watumie maneno yote; wanaweza kuchagua yalio ya muhimu sana. Sentensi lazima ianze na maneno haya “Mwuza bidhaa za kilimo ni...” Patia kila kikundi karatasi isio na maandishi ili waandike sentensi hiyo. Sasa washiriki wanakubaliwa kuongea wakitunga sentensi zao.
6. Vikundi vikishakamilisha sentensi zao, kusanya makaratasi yote na uyabandike ukutani yakikaribiana. Wacha vikundi visome sentensi zao kwa sauti. Pigia mistari chini ya maneno yanayofanana. Jaribu kutunga sentensi moja kutoka kwa sentensi hizi nne. Matokeo yatakuwa kama: **Mwuza bidhaa za kilimo** ni mtu, shirika la kibiashara, au chama cha ushirika kinachojishughulisha na kuuza na kununua pembejeo za kilimo na wana cheti halali cha usajili au leseni ya biashara.
7. Eleza kwamba kuna migawanyo mingi ya wauza bidhaa za kilimo. Kwa mara nyingi tunatumia wauza jumla (pia huitwa wagawaji) na wachuuzi rejareja. Uliza kama yeyote anaweza kueleza tofauti baina yao. Tofauti ni:

Mwuza jumla

- Hufanya biashara moja kwa moja na watengenezaji au waduhuli.
- Hununua kwa viasi vikubwa na huuza kwa viasi vidogo kwa wauzaji rejareja
- Kwa kawaida hupatikana katika miji mikuu au masoko makuu.
- Hajishughulishi moja kwa moja na wakulima.

Mchuuzi rejareja

- Hununua kutoka kwa wauza jumla.
 - Huuza kwa viasi vidogo sanasana kwa wakulima.
 - Kwa kawaida hupatikana katika sehemu za mashambani au masoko yalio nusu miji.
 - Hujishughulisha moja kwa moja na wakulima/watumiaji
8. Onyesha karatasi ilio na kichwa *Kazi ya mwuza bidhaa za kilimo*. Kwa vile tumetambua ni nani mwuza bidhaa za kilimo, sasa tutaangalia kazi yake. Uliza mawazo ya washiriki. Andika maneno makuu kwenye makaratasi. Majibu yafaa yawe:
- a. Kuweka **mahali pa biashara** kupitia kufungua duka/stoo ilio rahisi kufikiwa ambapo wateja waweza kununua aina nyingi za pembejeo za kilimo.
 - b. Kuhakikisha **pembejeo zinapatikana zinapohitajika**. Kuhakikisha pembejeo zinapatikana kwa wakati unaofaa, kwa kiasi sahihi, na kwa bei sawa ni kazi muhimu sana ya mwuza bidhaa za kilimo. Kwa sababu pembejeo za kilimo zinahitajika tu kwa misimu Fulani, lazima zipangwe kabla ya kuanza kwa msimu wa upanzi.
 - c. **Kuwashauri wateja** kuhusu matumizi ya pembejeo. Matumizi ya pembejeo kwa njia isiofaa huleta uharibifu kwa mimea, ni hatari kwa afya na mazingira, na kadhalika. Wateja wana haki ya kushauriwa wanaponunua bidhaa.
 - d. **Kukuza** matumizi ya pembejeo za kilimo. Kwa kupeana ushauri wa kiufundi kwa wateja, matumizi ya pembejeo yatachangamshwa.
 - e. **Kutoa habari kuhusu masoko**. Habari muhimu ya mipango ya kuzalisha na elimu ya soko hujumuisha habari ya maoni kuhusu kukubalika kwa bidhaa, manufaa ya bidhaa hiyo, maoni ya wateja kuhusu bei na ubora wa bidhaa, shughuli za washindani, hali ya soko kwa wakati huo na mwelekeo wa mahitaji ya pembejeo za kilimo
 - f. **Kueneza mkopo kwa wachache wateule**. Wachuuzi rejareja kwa wakati mwingine hutakikana kuwapea mkopo baadhi ya wateja wakulima wao ambao wamekuwa nao uhusiano mrefu na wanaodhaniwa kustahili mkopo.
9. Onyesha karatasi ilio na kichwa *Maarifa*. Ili kutekeleza kazi hizi, mwuza bidhaa za kilimo lazima awe na habari nyingi. Uliza washiriki **anachofaa kufahamu** mwuza bidhaa za kilimo kabla ya kuanza biashara hii. Kusanya mawazo na uandike maneno makuu kwa makaratasi. Mkulima anafaa afahamu:
- a. Aina tofauti za mbolea, mbegu, viuawadudu, na vifaa vya shambani.
 - b. Thamani ya virutubishi katika aina tofauti za mbolea na njia za ugeuzaji wa virutubishi kwa nyenzo za mbolea.
 - c. Dalili za ukosefu wa virutubishi vya mmea.
 - d. Wajibu wa virutubishi vya mmea katika uzalishaji wa mimea.
 - e. Wakati/njia bora za matumizi/uwekaji wa pembejeo za kilimo.
 - f. Mapendekezo ya mbolea na viuawadudu kwa mimea tofauti.
 - g. Njia za kudhibiti wadudu wahaaribifu na magonjwa.
 - h. Aina za mbegu zilizopendekezwa, kipimo/kiwango cha mbegu, na wakati wa upanzi.

- i. Masharti ya usalama wa bidhaa zote.
- j. Kanuni za elimu ya soko na ujuzi wa uuzaji.
- k. Maarifa kamili ya soko la mitaa na mahitaji ya wakulima.
- l. Mahali pa kununua kwa bei nzuri pembejeo za kilimo zilizo bora zaidi za kuziua tena.

Malizia

Muhtasari: Peana muhtasari ukitumia makaratasi ulioyatumia. Rudia ufafanuzi wa mwuza bidhaa za kilimo, kazi yake, na maarifa anayofaa kuwa nayo.

Maswali: Uliza kama kuna yeyote aliye na swali au maoni.

Tathmini: Uliza ufafanuzi na kazi ya mwuza bidhaa za kilimo na maarifa/ufahamu unaohitajika.

Hatua fuatilizi: Katika kipindi hiki, tumejifunza tu kuhusu mwuza bidhaa za kilimo. Katika kipindi kifuatacho, tutajifunza kuhusu mwuza bidhaa katika mazingira ya soko la pembejeo za kilimo.

Sambaza **makaratasi ya taarifa ya maelezo** kwa washiriki wote.