

## **Ni muhimu kuuza kwa pamoja: Faida za soko la pamoja.**

---

### **Ujumbe kwa watangazaji**

Zao la muhogo limekua likifanyiwa biashara katika miji mbalimbali hapa Tanzania. Wanawake wafanya biashara ndogondogo wamekua wakiuza mihogo katika viunga mbalimbali vya miji katika foleni za magari na pia idadi ya watumiaji wanaonunua unga wa mhogo katika maduka mbalimbali inaongezeka.

Awali muhogo ulikua unatumiwa na waislam na watu wa pwani kwa ajili ya Ramadhani kama chakula kikuu kiitwacho *futari* kwa kuchanganya na maharage na nazi na kutumia pamoja na uji. Kwingine muhogo unatumika kama kifungua kinywa na majani yake kama mboga.

Na sasa muhogo sio tu chakula cha watu fulani fulani ila watanzania wote wanatumia.

Makala hii inalenga kuangalia mnyororo wa thamani wa zao la muhogo, changamoto ya muhogo katika soko na jinsi gani masoko ya pamoja yanovyowasaidia wazalishaji na wachakataji wa mazao ya muhogo.

Unaweza kuamua kutumia hii makala kama sehemu ya programu yako ya kilimo, kutumia wawakilishi kuwakilisha wahusika, ikibidi kufanya hivyo tafadhali wataarifu wasikilizaji mwanzoni kuwa sauti ni za waigizaji na sio za wahusika halisi waliofanyiwa mahojiano.

Pia waweza tumia makala hii kama zana ya utafiti kwa ajili ya mpangilio wako wa masoko ya muhogo nchini kwako.

Zungumza na wakulima wa muhogo na unaweza kuwauliza yafuatayo:

- Je ni fursa gani za kibiashara zinapatikana katika kulima na kutayarisha mazao ya muhogo katika jamii ama nchi yako?
- Je wakulima wana vikundi vya kufanya kazi kwa pamoja katika ulimaji na uuzaji wa muhogo? Je hayo makundi yana mafanikio?

- Kuna changamoto gani katika masoko ya pamoja na je vikundi vimepata suluhisho gani katika kuzitatua changamoto hizo?

Makadirio ya muda kuanzia utangulizi na muziki wa kumaliza ni kama dakika 20.

## **KIASHIRIA KINASIKA NA KUPOTEA**

### **MTANGAZAJI:**

Habari, na karibu katika kipindi hiki maalum kuhusiana na zao la muhogo. Je wajua? Kipindi cha hivi karibuni muhogo umekua chakula cha kawaida sana mitaani? Yeyote anaweza kununua kipande cha mjhogo mbichi au uliokaangwa kwa kiwango kidogo cha kama shilingi mia za kitanzania, unaweza kuipata kandokando ya barabara au katika foleni za magari kwa kifupi inapatikana kila mahali.

Unga wa muhogo pia umekua mashuhuri. Unapatikana kwenye maduka mengi na si kipindi cha ramadhani tu. Kwanini muhogo umekua maarufu sana?

Ungana na mimi tunapoenda kuchunguza mnyororo wa thamani wa zao la muhogo na kuongea na wakulima wa muhogo, wasindikaji na wataalam wa muhogo. Utasikia mengi kutoka kwa wakulima walioungana na kufanya biashara ya muhogo kwa pamoja. Utajionea mwenyewe kiviipi wakulima na wasindikaji wa muhogo wanavonufaika na zao hilo.

### **SFX:**

**SAUTI ZA MISITU WA ASILI, UPEPO NA NDEGE,  
HALAFU MLIO WA GARI LIKIWA LINAONDOKA**

### **MTANGAZAJI:**

Kuelewa jinsi mnyororo wa thamani wa zao la muhogo unavofanya kazi na pia kuhusu masoko ya pamoja, nilitembelea shamba la Ukaya liliyopo wilaya ya Mkuranga kusini mwa jiji la Dar es salaam. Kulikua na mengi ya kujifunza kutoka kwa Matanga Joseph, mkulima na msindikaji wa muhogo aliyenufaika kutokana na biashara ya muhogo. Pia tutasikia kutoka kwa wakulima wadogo wadogo wa muhogo, Salum Nakubabi na Fabiola Mkhorekha na pia John Msemo, mtaalam na mtafiti wa zao la muhogo.

## **KIASHIRIA KINASIKIKI NA KUPOTEA**

- MATANGA:** Karibu katika shamba la Ukaya. Naitwa Matanga Joseph, mkulima na msindikaji wa muhogo.
- MTANGAZAJI:** Unaweza kutueleza ni kwa vipi ulianza kulima na kusindika muhogo?
- MATANGA:** Nilianza kulima muhogo mwaka 2011 kwa sababu ni biashara nzuri. Katika heka kumi za shamba la mhogo, nilipata malori 40 ambapo niliua shilingi laki nne kwa kila lori. Lakini baada ya mda bei ya muhogo mbichi ilishuka kwa kasi sana hadi kufikia shilingi elfu themanini kwa lori, hivyo niliamua kuacha kujishughulisha na zao la muhogo na kutafuta biashara mbadala. Kilimo cha muhogo hakikuwa na faida kutokana na gharama kubwa za uzalishaji ukilinganisha na bei ya kuuzia.
- Nilisikia kuhusu mashine ya Flash Air Drier ambayo wakulima wenzangu waliagiza. Hakuna aliyeitaka kwa sababu ya gharama kubwa ya uendeshaji, hivyo niliuliza kama naweza kuitumia.
- Mashine inaweza kuchakata kilo kumi na sita elfu za muhogo mbichi kwenda hadi kwenye tani nne za unga wa muhogo kwa wiki mara mbili. Kila tani moja ilitoa vifuko elfu moja vya kilo moja moja.
- MTANGAZAJI:** Ni vipi uliongeza thamani kwenye muhogo?
- MATANGA:** Badala ya kuuza muhogo mbichi, niliongeza thamani kwa kuichakata kuwa unga, halafu naweza kuhifadhi na niliua wakati wowote niliohitaji wakati bei ni nzuri. Ilikua ni vizuri kufanya hivi kuliko kuuza muhogo mbichi kwa sababu muhogo mbichi unatakiwa kuuzwa mara tu baada ya kuvunwa na hauwezi kuhifadhiwa kwa zaidi ya miezi tisa.
- Gharama zangu za uzalishaji wa kilo moja ya unga wa muhogo wenye ubora zilikuwa shilingi 1,516 na niliua hiyo kilo moja kwa shilingi 1,800 kwa wateja wa jumla na 2,000 kwa wateja wa rejareja. Nilipata faida kati ya 200 na 484 kwa mfuko wa kilo moja.

**MTANGAZAJI:**

Unga wako wa muhogo ulipokelewaje sokoni?

**MATANGA:**

Watu waliupenda kwa sababu ulikua safi na wenye ubora.

Tofauti na matarajio yangu, kulikua na uhutaji mkubwa kwenye maduka makubwa. Nilikuwa naweza kuuza kwa bei yoyote ile niliyoitaka. Ilinibidi nitafute mihogo mibichi kwa wakulima wengine ili nikidhi uhitaji wa unga wa muhogo.

Nilinunua mihogo kutoka kwenye vyama na masoko ya wazi. Niliwalipa wakulima wadogo wadogo bei nzuri tofauti na wafanyabiashara wa kati ambao huchagua mihogo kwa ukubwa wowote walioutaka, wanachukua mihogo ya ukubwa wa kati na kuacha mingine.

**MTANGAZAJI:**

Je unanunua kutoka kwa wakulima wanaotumia masoko ya pamoja?

**MATANGA:**

Ndio, kwa sababu masoko ya pamoja yamefanya maisha yangu na maisha ya biashara kuwa rahisi kwa sababu masoko ya pamoja yanatengeneza masoko yalio tayari kwa mihogo ya ukubwa wowote. Ninaweza kununua mzigo mkubwa kutoka kwenye kikundi cha watu kuliko kununua kwa mkulima mmoja mmoja na wafanya biashara wa kati ambao wananunua mihogo ya ukubwa fulani, tunanunua mihogo yote bila kujali ukubwa.

Tunanunua moja kwa moja kutoka mashambani na hii inasaidia kuwapunguzia wakulima gharama za usafirishaji kupeleka mazao sokoni. Pia tunanunua kwenye masoko ya wazi ambapo wakulima wanachanganya mazao yao na kuuza kwa ujumla. Hii inatusaidia sisi pamoja na wakulima kupunguza gharama za muda na fedha.

**MTANGAZAJI:**

Kwa njia gani tena ulinufaika na masoko ya pamoja?

**MATANGA:**

Masoko ya pamoja yanawasaidia wakulima kuungana na kushirikiana kutengeneza masoko kwa ajili ya mazao yao ya muhogo, tunapanga wapi na lini kwenda kukusanya muhogo na tunalipa gharama za bei ya jumla badala ya kununua kwa mkulima mmoja mmoja.

Pia tunanunua mihogo iliyokomaa kupita kiasi ambayo umri wake ni kati ya miaka miwili ambayo wanunuzi wengine hawaitaji ila wachakataji. Tunalipa kati ya shilingi 100 na 600 kwa kilo kwa mihogo mikubwa ambapo kama haitanunuliwa itatupwa, kwa njia hii wakulima wana faida ya kuuza mazao yao mwaka mzima.

**MTANGAZAJI:**

Ni changamoto gani unazipata kutokana na masoko ya pamoja?

**MATANGA:**

Changamoto kubwa tunayoipata pamoja na uwezo mkubwa wa kununua mihogo kwa wingi kutoka kwa wakulima ni kwamba wakulima wanashindwa kuelewa kuwa hatuwezi kununua kutoka kwao kila mara wanapotuhitaji kufanya hivyo. Tuna mahitaji maalum ya uzalishaji na masoko. Hatuwezi kuchakata mihogo wakati hakuna uhitaji kutoka kwa wanunuzi, inabidi tusebiri wakati muafaka na wakati kuna uhitaji mkubwa kutoka kwa wateja.

**MTANGAZAJI:**

Je una ushauri gani kwa wakulima wa muhogo?

**MATANGA:**

Wasikate tama na kulipuuzia zao la muhogo. Watu wengi wanalionga zao la muhogo kama la kuleta unafuu wakati wa njaa. Ndio maana halilimwi kibiashara. Badala yake mihogo ilipandwa kwa kiasi kidogo na wakulima hawakutegemea iwanufaishe kwa kiasi kikubwa pindi wakiiuza.

**MTANGAZAJI:**

Vipi kuhusu walaji?

**MATANGA:**

Ushauri wangu kwa wakulima ni kuuangalia muhogo kwa jicho la tatu. Uchakataji wa muhogo ni gharama zaidi kuliko kuchakata mahindi ndio maana unga wa muhogo una gharama kubwa. Pia wanatakiwa wazingatie thamani iliyoongezwa wakati wa uchakataji na wakubali bei iliyopangwa kama wanavyofanya kwa mazao mengine.

**MTANGAZAJI:**

Nakushukuru Matanga.

**KIASHIRIA/KIUNGANISHI**

**MTANGAZAJI:**

Baada ya kusikia kutoka kwa Matanga Joseph kuhusiana na uchakataji wa muhogo, ongezaji wa thamani na masoko ya pamoja, tusikie kutoka kwa Salum Nakubabi. Nakubabi

ni katibu wa chama cha wakulima wa mihogo kijulikanacho kwa jina la Jitegemee kilichopo Mtwara kusini mwa Tanzania. Ataongelea kuhusiana na masoko ya pamoja na jinsi yalivyobadili maisha yake.

**SALUM:**

Mimi ni mkulima mdogo wa muhogo na nilianza kulima mihogo mwaka 1983 katika eneo dogo, ila haikuninufaisha sana, sana sana ilikua kwa ajili ya chakula na kiasi kidogo kilichobaki niliua na kupata fedha kidogo.

Mwaka 2006, mimi na wakulima wengine wachache tulianzisha kikundi cha pamoja kwa kusaidiwa na afisa ugani wa serikali. Walipendekeza tutengeneze vikundi ambapo itakua rahisi kwao kutusaidia tukiwa pamoja kuliko kusaidia mkulima mmoja mmoja.

Tulianza na nusu ekari ya muhogo. Lakini baadae uongozi wa mkoa uliona juhudi zetu na kutupa ekari kumi na mbili. Tilitumia ekari kumi na mbili kupanda mihogo kibiashara na nusu ekari kama shamba darasa.

**MTANGAZAJI:**

Uliona tofauti gani ya kujiunga kwenye kikundi na kufanya kazi pamoja?

**SALUM:**

Faida ni nyingi sana... kwanza kabisa mwanzoni kulima mihogo nilitumia muda mwingi sana, sikua na muda wa kupumzika na nilichokipata nilikua kwa ajili ya chakula tu. Kufanya kazi pamoja kumenisaidia kupata muda wa kupumzika na kufanya mambo mengine pia najifunza kulima mihogo kitaalam zaidi. Tulijifunza kuandaa mbegu zetu wenyewe ambazo tunazitesha mashambani kwetu, ambazo pia tunawauzia wakulima wengine kupata kipato zaidi. Pia tunapata uangalizi zaidi na mafunzo kutoka kwa maasifa ugavi kutoka manispaa ya Mtwara. Walitufundisha jinsi ya kupanda mihogo bora inayohimili magonjwa na kutoa mazao mengi.

**MTANGAZAJI:**

Vip kuhusu masoko ya pamoja? Je ina tofauti?

**SALUM:**

Mwanzoni nilipata shida sana kutafuta masoko kutokana na ubora hafifu wa muhogo niliokua nalima, ila kwa sasa halmashauri imetutafutia wanunuzi wakubwa kutoka ndani na nje ya Mtwara. Wajasiriamali pia wanatujua na

wanakuja kununua kwetu na bei tunapanga sisi kutokana na kwamba muhogo wetu ni mzuri.

Tunafahamika na mashirika yasiokua ya kiserikali na kuunganishwa na masoko ya nje na pia tunapata ushauri sana kwenye hii biashara yetu. Biashara imenisaidia kuongeza kipato changu na kufanya maisha yangu yawe mazuri.

## **KIASHIRIA/KIUNGANISHI**

**MTANGAZAJI:**

Sasa tusikilize mitizano ya wanawake kuhusu biashara ya mhogo na umuhimu wa masoko ya pamoja.

Karibu, Fabiola Mkorekhe. Unaweza kuttuambia umenufaikaje na masoko ya pamoja?

**FABIOLA:**

Sijabahatika kupata elimu, nimeolewa na ni mama wa watoto watano, biashara ya muhogo ndio tu ninayojua inayofanywa na kila mtu kwa ajili ya kupata chakula na kipato. Nilianza kupanda katika shamba langu dogo kwa ajili ya chakula na kiwango kidogo kuuza na kupata hela kidogo.

**MTANGAZAJI:**

Uliwezaje kuingia katika masoko ya pamoja?

**FABIOLA:**

Baada ya kufanya kazi kama mkulima mdogo na bila ya kupata hela nzuri, nilipata habari kutoka kijiji cha jirani, walikua wanaongelea ni jinsi gani maisha yao yalivoimarika kwa kufanya kazi kwa makundi na kwa jinsi gani kufanya kazi kwa makundi kulivoweza kupata misaada kutoka serekalini na mashirika yasiyo ya kiserekali.

**MTANGAZAJI:**

Uliingiaje katika masoko ya pamoja? Na ulinufaikaje?

**FABIOLA:**

Haikuwa kazi rahisi kuwashawishi wakulima kuungana na kufanya kazi kwa makundi lakini nilifanikiwa na kukubaliana kuunda kikundi tulichokiita 'Jipe Moyo' mwaka 2013 tukiwa jumla kumi na nane. Tulianza kwa kulima ekari moja tuliyoopewa na kijiji na sasa tuna jumla ya hekari tatu na nusu.

## **SFX: SAUTI ZA KIJIJINI**

**MTANGAZAJI:**

Tuambie matunda ya juhudi zako.

**FABIOLA:**

Sio tu kikundi chetu kutufanya tuwe pamoja ila pia tumejenga undugu wa karibu na urafiki na pia kutuwezesha kupata kipato zaidi.

Nimenufaika sana kwa kuuza muhogo na pia tumepata mafunzo ya kitaalamu kuhusiana na uzalishaji wa mihogo. Ila pia nimejifunza kutengeneza baadhi ya bidhaa zaitokanazo na muhogo mfano keki. Awali nilikua natumia muhogo kwa kupikia ugali tu.

Pesa tunazopata kutokana na uzalishaji tunagawana wote na tunahifadhi nyingine kwa ajili ya kupatia huduma kama vile mikopo n.k. Niliazima kiasi cha shilingi laki moja na ishirini (120,000/=) na kuanza biashara ya kununua na kuuza vitenge.

**MTANGAZAJI:**

Safi sana, huo ni ubunifu mzuri.

**FABIOLA:**

(Kicheko)... Unajua sijawahi kuwa na hela yangu mwenyewe. Nilikua natamani vitu ila sikuwa na pesa ila tangia nimeanza biashara ya vitenge nimekua nikipata hela na kua najitegemea na nimepunguza utegemezi kutoka kwa mume wangu.

Faida niipatayo naitumia kuwasomesha wanangu, nimenunua meza ya kupasia, kitanda na godoro na kabati la nguo! Hizi zilikuwa ndoto tu lakini kwa sasa zimetimia na nina furaha, shukurani kwa masoko ya pamoja!

Nimetimiza matazamio yangu. Niliazima 120,000/= na 150,000/=! Na nimemaliza kulipa madeni, nimerudisha mtaji wangu na pia nimetengeneza faida ya shilingi 30,000/=.

**MTANGAZAJI:**

Asante Fabiola, mawazo mazuri sana hayo. Hongera.

**FABIOLA:**

Asante pia kwa kunipa nafasi hii.

**KIASHIRIA**

**MTANGAZAJI:**

Asanteni Matanga Salum na Fabiola kwa kutueleza uzoefu wenu juu ya zao la muhogo na faida za masoko ya pamoja.

Baada ya kuzungumza na wakulima wa kati kuhusu masoko ya pamoja sasa tusikilize wataalamu wa muhogo toka serikalini kuhusu uzoefu wa masoko ya pamoja.

Karibu, John Msemo mtaalam wa kilimo na mtafiti kutoka Wizara ya Kilimo, Chakula na Ushirika.

**MSEMO:**

Asante. Kwangu muhogo ni zao zuri la biashara na linaweza limwa na kila mtu. Mahitaji ni makubwa sana kuliko uzalishaji. Tunasisitiza wakulima wadogo wadogo kujiunga katika vikundi na kushirikiana kusudi wawe na nguvu ya uzalishaji na uuzaji kwa faida zaidi.

**MTANGAZAJI:**

Kwanini wafanye kazi kwa vikundi na wakati wanaweza fanya kazi kama mkulima mmoja mmoja na wakanufaika vilevile?

**MSEMO:**

Moja ya changamoto ni muingiliano mdogo kati ya wadau wa kilimo, mfano wenye viwanda na wakulima, wenye viwanda wanaeza hitaji kubwa zaidi ya uzalishaji kutoka kwa mkulima mmoja mmoja lakini kwa kufanya kazi kwa vikundi uzalishaji unakua mkubwa zaidi.

Pia kama wakulima watafanya kazi kiviikundi ni rahisi kupata msaada serikalini kuhusu uzalishaji kwa ujumla. Hii inasaidia zaidi kutoa msaada kwa vikundi kuliko kumsaidia mtu mmoja mmoja.

**MTANGAZAJI:**

Vipi kuhusu uwezeshwaji kifedha?

**MSEMO:**

Ni rahisi kwa serikali na wadau wengine kutoa msaada wa fedha kwa vikundi kuliko mtu mmoja mmoja. Pia ni rahisi kutoa mkopo kwa vikundi manake kikundi kinakuwa kama dhamana ya mkopo na ni ngumu kwa mtu mmoja mmoja kupata mkopo.

Vifaa pembejeo za uzalishaji wa muhogo ni ghali sana, sio wengi wanye uwezo wa kupata vifaa na hawajui pa kupata mtaji kwa ajili ya ununuzi. Unahitaji jengo kwa ajili ya kuhifadhi vifaa na pembejeo na pia kukausha na kuhifadhi muhogo. Ni rahisi kupata jengo kwa serikali za mitaa kama wakulima watafanya kazi kiviikundi kuliko mmoja mmoja.

Kama wakulima wakijiunga kivitundi ni rahisi sana kwa mabenki kutoa mikopo. Hii itasaidia katika uzalishaji.

**MTANGAZAJI:**

Asante, Msemo kwa mchango wako wa thamani juu ya umuhimu wa masoko ya pamoja.

**MSEMO:**

Asante na karibu.

**MTANGAZAJI:**

Huyo alikuwa ndugu John Msemo, mtaalamu na mtafiti wa muhogo na toka serikalini, ametoa maoni yake kuhusu jinsi gani jitihada za serekali katika kusaidia uzalishaji wa zao la muhogo, changamoto zinazowakabili wakulima wadogo wadogo wa muhogo na nafasi ya zao la muhogo sokoni.

Pia tumesikia kutoka kwa Mataga Joseph, Salum Nakubabi na Fabiola Mkorekha wakulima na wauzaji wa muhogo ambao wametoa uzoefu wao kuhusu faida za masoko ya pamoja.

Soko la pamoja lina faida zaidi kwa wakulima wadogo wadogo kuhusu uzalishaji wenye manufaa zaidi na kuweza kushindana na wakulima wakubwa na madalali ambao muda mwingine huweka mipaka katika masoko na upatikanaji wa kipato kwa ujumla.

Asante kwa kusikiliza (jina la kipindi). Hadi wakati mwingine, ni mimi mtangazaji wako (jina). Endelea kusikiliza.

**KIASHIRIA**

**SHUKURANI**

Imeandaliwa na: Raziah Mwawanga

Imehakikiwa na: John Msemo, Taasisi ya utafiti Kibaha, Wizara ya Kilimo, Chakula na Ushirika, TANZANIA.

**VYANZO VYA HABARI**

**MAHOJIANO:**

John Msemo, Julai 2014.

Matanga Joseph, Agosti 2014.

Salum Nakubabi, Agosti 2014.

Fabiola Mkorekha, Agosti 2014.

**Canada**

Mradi unaendeshwa kwa ufadhili wa serikali ya Kanada kupitia idara ya masuala ya kimataifa (GAC)