



MWONGOZO KWA WAKULIMA TANZANIA

**Jinsi ya kuzalisha, kuongeza
thamani na kuuza kwa bei nzuri**

- Salama kwa afya
- Rafiki kwa mazingira
- Ina soko lenye thamani

SOMA ZAIDI NDANI

Toleo hili limetayarishwa na kuchapishwa na Mkulima Mbunifu
Mhariri: Erica Rugabandana, Mhariri Msaidizi: Flora Laanyuni,
Mpangilio: Cathbert Msemu

Mkulima Mbunifu: S. L. P. 14402, Arusha, Sakina, Barabara ya Majengo, Jengo la Elerai.
www.mkulimambunifu.org, barua pepe: info@mkulimambunifu.org
Rununu +255717 266007, +255766841366



Kwa nini mazao ya kilimohai ni fursa kwa mkulima?

Katika miaka ya hivi karibuni, mahitaji ya mazao ya Kilimo hai yamekuwa yakiongezeka kwa kasi nchini Tanzania na duniani kwa ujumla. Wateja wengi wanatafuta chakula salama, kisicho na kemikali, na chenye ubora wa juu. Kwa mkulima, hii ni fursa kubwa.

Mazao ya kilimo hai mara nyingi huuzwa kwa bei nzuri zaidi ikilinganishwa na mazao ya kawaida. Lakini faida yake si bei tu, pia yanasaidia;

- Kulinda afya ya mkulima na mlaji
- Kuboresha udongo kwa muda mrefu
- Kupunguza gharama za pembejeo za kemikali

Hata hivyo, kupata soko la uhakika si jambo la bahati, inahitaji maarifa, mipango, na mbinu sahihi za uuzaji.

Mwongozo huu utakusaidia kuelewa;

- Soko la kilimo hai linafanyaje kazi
- Jinsi ya kuwafikia wanunuzi
- Namna ya kuongeza thamani ya mazao yako
- Mbinu za kuuza kwa bei nzuri

Lengo ni moja, kumsaidia mkulima kuuza mazao yake kwa faida na uhakika.

Maana ya kilimo hai

Kilimo hai ni mfumo wa uzalishaji wa chakula unaozingatia matumizi ya rasilimali za asili, kuimarisha rutuba ya udongo kwa njia za kibaolojia, na kuepuka matumizi ya mbolea na viuatilifu vya kemikali za viwandani. Mfumo huu unalenga kulinda afya ya udongo, mimea, wanyama na binadamu kwa wakati mmoja huku ukihakikisha uzalishaji endelevu wa muda mrefu. Kilimo hai hutambuliwa zaidi kupitia viwango na mifumo ya uthibitisho (certification) inayoruhusu bidhaa kuuzwa rasmi kama bidhaa ya kilimo hai, yaani 'organic' katika masoko ya ndani na ya kimataifa.

Ni muhimu kuelewa kuwa kilimo hai si tu kuacha kutumia kemikali, mbali ni mfumo kamili unaohuisha usimamizi wa udongo, uhifadhi wa bioanuwai, matumizi ya mbegu bora zisizobadilishwa kimaabara, na ufuatiliaji wa shughuli zote za uzalishaji kwa ajili ya ukaguzi na uaminifu wa soko.

Kanuni na misingi ya kilimo hai

Kilimo hai kinaongozwa na kanuni kuu nne zinazotambuliwa kimataifa;

Kanuni ya afya – Kulinda afya ya udongo, mimea, wanyama na binadamu kama mfumo mmoja unaounganishwa.

Kanuni ya ikolojia – Kufanya kazi kwa kuzingatia mifumo ya asili na mzunguko wa kibaolojia.

Kanuni ya haki – Kuhakikisha usawa kwa wakulima, wafanyakazi na walaji.

Kanuni ya uwajibikaji – Uzalishaji uwajibike kwa vizazi vya sasa na vijavyo.

Katika utekelezaji wake, mkulima wa kilimo hai anatakiwa kutumia mbolea za mboji, samadi iliyoza vizuri, mazao funika, mzunguko wa mazao, na mbinu za kudhibiti wadudu kwa njia za asili kama matumizi ya viuatilifu vya mimea, mitego na wadudu rafiki.



Fursa za kiuchumi katika kilimo hai

Mahitaji ya vyakula salama na vyenye ubora yanaongezeka duniani kote. Hali hii imeongeza fursa kwa wakulimaawanaozalisha kwa viwango vya kilimo hai.

Katika soko la ndani, miji mikubwa inaonyesha ongezeko la walaji wanaotafuta mboga, matunda, nafaka na bidhaa zilizosindikwa kwa mfumo wa kilimo hai. Hii inafungua fursa ya mauzo ya moja kwa moja, masoko ya wakulima, mikataba na hoteli, hospitali na maduka maalum ya vyakula asilia.

Katika soko la kimataifa, bidhaa kama kahawa, kakao, chai, viungo, asali, pamba, mafuta ya alizeti na parachichi



hupata bei ya juu zaidi zinapokuwa na cheti cha kilimo hai kinachotambulika kimataifa. Bei hizi za juu zinaweza kuongeza kipato cha mkulima kwa kiasi kikubwa ikiwa mnyororo wa thamani unasimamiwa vizuri.

Katika kilimo cha kawaida, wakulima hutumia pembejeo hizi;

- Mbolea za kemikali
- Dawa za kuua wadudu (*synthetic pesticides*)
- Dawa za kuua magugu (*herbicides*)

Katika kilimo hai mkulima hutumia;

- Mbolea za asili (samadi, mboji)
- Mbinu za asili za kudhibiti wadudu
- Mzunguko wa mazao (*crop rotation*)
- Mimea mchanganyiko (*intercropping*)

Tofauti kati ya kilimo hai na kilimo cha kawaida

Kilimo hai	Kilimo cha kawaida
Hakuna kemikali	Hutumia kemikali
Inalinda udongo	Huathiri udongo
Inajenga afya ya muda mrefu	Hulenga mavuno ya haraka

Katika soko la kilimo hai, kitu kikubwa ni uaminifu wa mkulima na mteja. Mnunuzi lazima aamini kwamba mazao yako ni kweli imezalishwa kwa njia asili. Hivyo, mkulima anatakiwa kuwa mkweli, kudumisha ubora na kujenga jina zuri sokoni.



Mtiririko wa mazao ya kilimo hai

Mtiririko wa mazao ya kilimo hai unahusisha hatua zifuatazo;

- **Uzalishaji**

Hapa mkulima huzingatia kanuni za kilimo hai, akihakikisha kuwa shamba halitumii pembejeo zilizokatazwa. Kipindi cha mpito (conversion period) cha miaka 2–3 kinaweza kuhitajika kabla ya mazao kutambuliwa rasmi kama ya kilimo hai.

- **Uvunaji na uhifadhi**

Mazao yanapaswa kuvunwa, kuhifadhiwa na kusafirishwa bila kuchanganyika na mazao ya kawaida. Hii inahitaji utenganishaji wazi (segregation) na usimamizi mzuri wa ghala.

- **Usindikaji na ufungashaji**

Kama mazao yanasindikwa, kiwanda lazima kifuatake viwango vya kilimo hai na kutotumia viambato vilivyokatazwa. Ufungashaji lazima uwe na nembo sahihi ya uthibitisho.

- **Masoko na usambazaji**

Bidhaa huingia sokoni kupitia vikundi vya wakulima, vyama vya ushirika, makampuni ya usafirishaji au mauzo ya moja kwa moja kwa walaji.

Nani ananunua mazao ya kilimo hai?

Tambua soko lako

Ili uuze vizuri, lazima ujue nani ananunua mazao ya kilimo hai Tanzania, wateja wanapatikana zaidi katika maeneo yafuatayo;

Wateja wa mijini

- Wakazi wa miji kama Dar es Salaam, Arusha, Mwanza, Dodoma.
- Watu wanaojali afya na lishe bora
- Wako tayari kulipa bei ya juu kwa ubora
- Wakazi waa eneo linalokuzunguka (ni wateja wa muhimu kwani watakusaidia kutangaza bidhaa yako)

Hoteli na migahawa

- Hoteli mbalimbali hasa za kitalii
- Migahawa hasa maeneo ya mijini

Wanahitaji mazao safi, yenye ubora na yanayopatikana mara kwa mara.

Maduka ya kilimo hai

- Baadhi ya maduka maalum huuza vyakula vya kilimo hai. Hapa ubora na uaminifu ni muhimu sana.

Wanunuzi wa nje

Soko la kimataifa lina mahitaji makubwa, mara nyingi linahitaji uthibitisho wa nembo ya kilimo hai. Ni vizuri kujiunga na kikundi cha wakulima ili kurahisisha mchakato huu. Hili linahitaji mazao mengi na ya hali ya hali ya juu ili kukidhi mahitaji ya watenga na sheria za kimataifa.

Kumbuka, soko la kilimo hai linahitaji uhusiano wa muda mrefu, si kuuza mara moja tu. Hivyo, panga uzalishaji wako vizuri ili kufikia mahitaji ya soko hili.



Changamoto za kuuza mazao ya kilimo hai

Ukweli wa soko (usiogope kujua)

Ingawa soko la mazao ya kilimo hai lina faida, lina changamoto zake, kama vile;

Uaminifu wa mteja

Wateja wengi huuliza, “Ni kweli hii imezalishwa kiasili?”

Bila uthibitisho, wanaweza kusita kununua

- **Ukosefu wa masoko ya uhakika**

Wakulima wengi hawajui mahali pa kuuza ila wanategemea madalali ambao hupunguza bei ya chini inayowaletea wakulima hasara. Hivyo, ni vyema kujenga solo kuanzia walaji wa karibu kisha kutafuta soko la mbali.

- **Uzalishaji mdogo**

Mazao ya kilimo hai mara nyingi hutoa mavuno kidogo mwanzoni na kuongezeka kulingana na usimamizi, mipango na bidii ya mzalishaji. Hii huathiri kiasi cha kuuza wakati wateja ni wengi na uhitaji ni ya juu.

- **Gharama za usafiri**

Kufikisha mazao sokoni (hasa mijini) ni changamoto kwa wakulima wengi wa kilimo hai. Habari njema ni kwamba changamoto hizi zinaweza kutatuliwa kwa njia mbalimbali, ikiwemo;

- Ushirikiano wa wakulima
- Mbinu sahihi za masoko
- Kujenga uhusiano na wateja





Jinsi ya kupata soko la mazao ya kilimo hai

Kama mzalishaji, usisubiri soko, litafute!

Mkulima wa Kilimo hai lazima awe mzalishaji na mfanyabiashara kwa wakati mmoja. Unazalisha na kutafuta mbinu za kuuza. Ikiwa soko ni ngumu, unatafuta au kuunda soko lenyewe kupitoa watumiaji wa karibu.

Njia za kupata soko ni pamoja na;

Uuzaji wa moja kwa moja, yaani, uza moja kwa moja kwa mteja. Kwa mfano, uza kwa majirani, marafiki, au wateja wa kudumu. Faida hapa ni bei nzuri na hakuna dalali, unapata hela zako moja kwa moja.

• **Masoko ya wakulima**

Haya ni masoko maalum ya mazao, ambapo wakulima wanapangiwa au kuwekewa siku na mahali pa kuuzia

mazao yao. Hapa, unaweza kukutana na wateja wapya, hivyo, hakikisha unapata nafasi ya kuuza kwa masoko haya.

• **Mikataba na wanunuzi**

Fanya makubaliano na hoteli au duka na unaweza kupata soko la uhakika na ya muda mrefu. Unapoganikiwa kuingia kwenye soko, panga uzalishaji wako ili kuwa na mazao nyakati zote.

• **Vikundi vya wakulima**

Jiunge au unda kikundi cha wazalishaji ili kuuza kwa pamoja na kwa wingi. Hii inaongeza uwezo wa kujadiliana bei na uhakika wa upatikanaji wa mazao ili kutosheleza mahitaji ya wateja. La muhimu ni kwamba, usiuzie tu mazao, jenga uaminifu wako kwa sababu mteja akikuamini atarudi tena na atakuunganisha na wateja wengine.

Nguvu ya vikundi vya wakulima

Ukweli ni kwamba umoja ni nguvu sokoni. Mkulima mmoja anaweza kuzalisha, lakini kikundi kinaweza kuuza kwa nguvu zaidi. Faida za kufanya kazi kwa vikundi ni;

- Kuuza kwa pamoja
- Kupata bei nzuri zaidi
- Kupunguza gharama za usafiri
- Kujifunza kutoka kwa wengine

Vikundi vinaweza kusaidia kukusanya mazao pamoja, kupanga usafirishaji, na kujadiliana na wanunuzi wakubwa. Mfano, wakulima 10 wakileta mazao yao pamoja, wanaweza kuuza kwa hoteli au soko kubwa ambalo mkulima mmoja hawezi kufikia.

Ni muhimu kuweka sheria wazi ndani ya kikundi na kuhakikisha ubora wa mazao unafanana kwa wazalishaji wote.





Picha:MKM

Ongeza thamani ya mazao yako

Usiuze mazao kama yalivyo tu, yaongezee thamani. Mazao ya kilimo hai yanaweza kuuzwa kwa bei ya juu zaidi kama yataandaliwa vizuri.

Njia rahisi za kuongeza thamani ni;

- Kuchambua na kupanga kulingana na ubora wa mazao.
- Kuondoa mazao mabovu

Kufungasha vizuri kwa kutumia mifuko safi na kuweka mazao kwa mpangilio mzuri

- Usindikaji mdogo

Haya ni pamoja na mboga zilizokaushwa, unga wa lishe na bidhaa rahisi za kuongeza thamani. Kumbuka kwamba mteja hununua kwa macho kwanza! Hivyo, mazao yako yaonekane Safi, yenye kuvutia na yenye ubora wa hali ya juu.

Kujenga jina na uaminifu wa mteja

Ili kufanikisha uuzaji mkulima lazima ajenge jina lake sokoni, kwani katika biashara ya kilimo hai, jina la Mkulima ni mali yake. Hii inaambatana na kujenga uaminifu. Ukijenga uaminifu, unajenga jina. Njia mbalimbali za kujenga uaminifu ni pamoja na;

- Kutoa mazao ya ubora kila wakati
- Uza pasipo kubadilisha ubora

- Kuwa mkweli kwa mteja

Kujenga jina ni jinsi watu wanavyokutambua. Unaweza kuwa ni jina la kikundi, nembo ndogo, au hata sifa yako tu kama mzalishaji. Hadithi yako ni muhimu. Kwa mfano, waambie wateja wako kwamba unalima wapi na unatumia mbinu gani, na kwa nini unalima ukitumia mbinu za kilimo hai. Hii huongeza uaminifu na thamani ya mazao yako.



Mfumo wa uthibitisho (Certification)

Umuhimu wa cheti na nembo

Ni muhimu na ni fursa kubwa kwa mkulima kupata cheti rasmi na nembo ya kilimo hai ili kuweza kutambulika kwamba mazao yake yameidhinishwa na mtandao wa wazalishaji wa kilimo hai na pia kutambulika na serikali, Ila, wakulima wengi huogopa mchakato unafuatwa ili kupata cheti na nembo. Hata hivyo, sio lazima kila wakati, ingawa ni muhimu.

- Ili kuthibitisha na kupata nembo ya kilimo hai nchini Tanzania, ni lazima mkulima apatie mchakato wa uhakiki wa uzalishaji unaoratibiwa na Tanzania Organic Agriculture Movement (TOAM). Nembo hii hutolewa baada ya ukaguzi wa mashamba na mifumo ya uzalishaji kuhakikisha haitumii kemikali, na inathibitisha kuwa bidhaa ni salama kwa walaji
- Hapa kuna hatua za kufuata ili kupata uthibitisho wa kilimo hai:
- Uanachama na Kujisajili: Jiunge na Tanzania Organic Agriculture Movement (TOAM), ambao ndio wasimamizi wakuu wa kilimo hai Tanzania, ili kuanza mchakato wa kutambuliwa.
 - Ukaguzi wa Shamba: Wakaguzi walioidhinishwa watatemelea shamba lako ili kujiridhisha kuwa unazingatia kanuni za kilimo hai (kutotumia mbolea za viwandani au dawa za wadudu za kemikali).
 - Mfumo wa Uhakiki (PGS): Kwa wakulima wadogo, uthibitisho unaweza kupatikana kupitia Participatory Guarantee System (PGS), ambayo ni mfumo wa uhakiki wa kijamii.
 - Kupata Nembo: Baada ya kukidhi vigezo, utapewa cheti na kuruhusiwa kutumia nembo ya kilimo hai kwenye mazao yako.
 - Mafunzo: Unaweza kupata misingi ya kilimo hai kutoka Sustainable Agriculture Tanzania (SAT).



- Participatory Guarantee System (PGS) ni mfumo wa udhibitisho wa ubora wa bidhaa za kilimo (hasa kilimo hai) unaozingatia ushirikiano, uaminifu, na ushirikishwaji wa wadau wa ndani, badala ya kutegemea wakaguzi wa nje wenye gharama kubwa.
- Lengo Kuu: Kuthibitisha kuwa mazao yamezalishwa kwa kuzingatia misingi ya kilimo hai (bila kemikali kali/ za viwandani) na kuwapa walaji uhakika wa usalama wa chakula.
 - Inavyofanya Kazi: Wakulima wenyewe, wakishirikiana na walaji na wadau wengine, hukagua mashamba ya wenzao ili kuhakikisha viwango vinafuatwa.
 - Msingi: Imejengwa juu ya uaminifu, mitandao ya kijamii, na kubadilishana maarifa.
 - Nani anahusika: Wakulima, walaji, wataalamu wa kilimo, na asasi za kiraia.
 - Ni mfumo maarufu kwa wakulima wadogo wadogo nchini Tanzania na kwingineko, kwani ni nafuu sana ikilinganishwa na vyeti vya kimataifa (Third-party certification).

Faida za PGS:

1. Gharama Nafuu: Haina gharama kubwa za wakaguzi wa nje, hivyo kufaa kwa wakulima wadogo.
2. Uaminifu na Uwazi: Walaji wanajua walikotoa chakula chao na wanaamini wakulima.
3. Kujenga Ujuzi: Inakuza kubadilishana maarifa kati ya wakulima.
4. Soko la Ndani: Inawezesha mazao ya kilimo hai kupata soko la ndani kirahisi.

Uthibitisho kwa soko la nje

Hii inahitajika kwa soko la nje. Ina gharama na taratibu. Kwa wakulima wadogo, inashauriwa kuanza tu kwa kujenga uaminifu, kujiunga kwa vikundi, na kujenga na kudumisha soko la ndani.

Mara nyingi, ukaguzi unafanywa na taasisi huru ya kimataifa na unahitajika zaidi kwa mauzo ya nje. Gharama zake ni kubwa, hivyo wakulima wengi hujiunga katika vikundi na kutumia mfumo wa udhibiti wa ndani ili kupunguza gharama.



Masoko ya kidigitali kwa mkulima

Simu yako ni soko! Leo hii, mkulima anaweza kuuza bila kutoka shambani. Njia rahisi za kutumia mitandao ya kidigitali kama vile;

WhatsApp

Tuma picha za mazao yako kwa wateja ama unaweza kuunda kikundi cha wateja na kutangaza mazao yako. Wale wanaohitaji wataitisha mazao na kulipa kupitia simu nawe utawatumia mazao, na biashara inanoga.

Facebook

Unaweza kuunda kikundi ama kutangaza bidhaa kwa ukurasa wako. Piga picha na kutangaza mazao yako na wale

wanaohitaji wataitisha ama kununua mazao. Kumbuka kujenga uaminifu, kwamba, unatumia picha kutoka shambani mwako. Hakikisha mteja anapata kile ameona kwenye picha. Pia, ni muhimu kueleza vile unavyozalisha ili kuwavutia wateja wanaohitaji mazao yenye afya na salama kwa afya.

Mawasiliano ya moja kwa moja

Unaweza kupiga simu au kutuma ujumbe moja kwa moja kwa wateja wako ili kujia kama wanahitaji bidhaa. Ikiwa kuna hitaji, mteja analipa kwa simu kisha unasafirisha mazao kwa mteja. Muhimu ni picha nzuri ili kupata mauzo Zaidi. Kisha unahakikisha kwamba mazao ni ya ubora wa hali ya juu.



Jinsi mkulima anavyoweza kuanza

Mkulima anayependa kuingia katika kilimo hai anapaswa;

- Kupata mafunzo ya kanuni na viwango vya kilimo hai.
- Kufanya tathmini ya shamba na kuanza kipindi cha mpito.
- Kuweka kumbukumbu za shughuli zote za uzalishaji.
- Kujiunga na kikundi au chama cha wakulima wa kilimo hai.
- Kuchagua mfumo wa uthibitisho unaofaa kulingana na soko analolenga.

Ushirikiano wa vikundi ni muhimu kwa sababu unapunguza gharama za uthibitisho na kuongeza nguvu ya majadiliano katika soko.

Changamoto na mapendekezo

Ingawa kilimo hai kina fursa kubwa, bado kuna changamoto kama gharama za uthibitisho, uelewa mdogo wa walaji, miundombinu hafifu ya usindikaji na usafirishaji, pamoja na ushindani wa bidhaa zisizo na cheti lakini zimezalishwa kwa njia asili.

Ili kuimarisha sekta hii, kunahitajika uwekezaji katika elimu ya walaji, kuimarisha mifumo ya ushirikishaji kama PGS, kuunganisha wakulima na wanunuzi kupitia mikataba,

na kuendeleza sera zinazounga mkono uzalishaji endelevu.

Kilimo hai ni fursa muhimu ya kiuchumi na kimazingira kwa wakulima wa Tanzania. Hata hivyo, mafanikio yake yanategemea uelewa wa viwango, usimamizi wa mnyororo wa thamani, na uteuzi sahihi wa mfumo wa uthibitisho. Wakulima wanapaswa kuona sekta hii kama mfumo wa biashara unaohitaji nidhamu, ubora na mkakati wa soko ili kufikia faida endelevu na kujenga imani ya walaji.



mkulimambunifu.org,
theorganicfarmer.org
infonet-biovision.org



+255 717 266 007



http://www.facebook.com/mkulima_mbunifu



http://twitter.com/mkulima_mbunifu



https://www.instagramu.com/mkulima_mbunifu

