



**UJUZI WA BIASHARA KWA WAZALISHAJI
MBEGU WADOGO WADOGO
TOLEO LA PILI**

**VIJITABU KWA AJILI YA WAZALISHAJI MBEGU
WADOGO WADOGO**

Kijitabu hiki kimetolewa na Kituo cha Kimataifa
kinachohusika na kilimo katika nchi za joto
(CIAT)

Mwandishi na Mhariri
Soniia David na Beth Oliver

Mchoraji wa Vielelezo
Daudi Ibanda



CIAT inashauri taasisi na mashirika mbalimbali kutafsiri, kutoa nakala nyingi na kutumia kijitabu hiki. Tafadhali tuma taarifa kuhusu nakala ulizochapisha na/au tafsiri kwa:

CIAT,
S. L.P. 6247, Kampala Uganda.
Fax: 256 –41 567635
Email: ciatuga@iwayafrica.com
Website: www.ciat.cgiar.org/africa

Unaweza kutuma maombi ya nakala za vielelezo kwa anuani hiyo hapo juu.

Wapiga picha: Kuanzia juu kwenda kulia: Berga Lemaga, Reuben Otsyula, Roger Kirkby.

Nukuu sahihi:

S. David & B.Oliver, 2002. Ujuzi wa biashara kwa wazalishaji mbegu wadogo wadogo: Vijitabu kwa ajili ya wazalishaji mbegu wadogo wadogo. Toleo la 2. Mtandao wa Utafiti wa Maharage Africa. Machapisho mengineyo Na. 36. CIAT, Kampala, Uganda.

WACHAPISHAJI:

Uchapishwaji wa kijitabu hiki umegharimiwa na Shirika lisilo la kiserikali linaloshughulika na kilimo cha maharage katika bara la Afrika "Pan Africa Bean Research Alliance" (PABRA). Shirika hili ndilo lililogharamia gharama zote za uhariri na uchapishaji.

Shirika lisilo la Kiserikali la "FARM Africa, Babati" ndilo lililogharamia tafsiri yote ya kijitabu hiki.

WALIOTAFSIRI:

K. Massawe
R.P. Msabaha
S. Slumpa
J. Msacky
F.S. Ngulu
S. Kasambala
J. Sembosi
S. Kweka

SHUKRANI

Kituo cha Utafiti na Maendeleo, Selian pamoja na FARM Africa, Babati wanashukuru Shirika la Kimataifa la Kuendeleza Kilimo cha Maharage, CIAT kwa kutoa idhini ya kutafsiri kijitabu hiki kutoka lugha ya Kiingereza kwenda Kiswahili na kutumia picha zilizomo.

Kituo na FARM Africa, Babati wanatoa shukrani za pekee kwa Bi. Eva Ngallo kwa kupiga chapa toleo hili. Na wengine wote walioshiriki kwa namna moja katika kuandaa kijitabu hiki.

YALIYOMO

	Page
Shukrani -----	vi
Utangulizi -----	vii
Sura ya 1: Kwa nini tuanzishe biashara ya mbegu? -----	1
Sura ya 2: Kufanya uamuzi wa kuanzisha biashara ya mbegu -----	4
Je, kuna umuhimu wa biashara ya mbegu katika eneo hii? -----	6
Je, ninaweza kuzalisha mbegu yenye sifanzuri? -----	15
Je, mimi ndiye mtu sahihi wa kufanya biashara ya mbegu kwa ufanisi? -----	16
Je, ninahitaji kuwekeza nini ili kufanikisha biashara ya mbegu?-----	22
Je, nianzishe biashara ya mbegu?-----	36
Sura ya 3: Mpango wa biashara -----	37
Kuandaa mpango wa biashara -----	38
Kuandaa mpango wa mauzo na gharama -----	39
Kuandaa mpango wa mzunguko wa fedha -----	42
Kufanya mahesabu ya thamani halisi -----	45
Sura ya 4: Utunzaji wa kumbukumbu ili kuboresha biashara yako -- -----	49
Kumbukumbu za msimu -----	50
Kitabu cha udhibiti wa mali -----	54
Sura ya 5: Ufahamu masoko -----	56
Fahamu wateja wako -----	57
Jinsi ya kuhudumia -----	57

	Kujihusisha na wasambazaji	
	wengine wa mbegu -----	59
	Kuongeza mahitaji ya mbegu -----	60
	Jinsi ya kuweka mbegu kwenye	
	mifuko -----	62
	Uhamasishaji -----	64
	Usafirishaji -----	65
Sura ya 6:	Upanuzi na mpangilio wa	
	biashara yako -----	67
	Uanzishaji muungano wa	
	wazalisha mbegu -----	68
Sura ya 7:	Muhtasari -----	74
	Maswali ya kutumia kwenye	
	utafiti wa soko kwa aua -----	77
	Jedwali la kuainisha taarifa za mahitaji ya mazao -----	83
	Jedwali la kuainisha taarifa za bei za mbegu -----	83
	Jedwali la kuainisha mahitaji ya mbeya bora	
	zilizopo -----	84
	Jedwali la kuainisha mahitaji ya aina mpya	
	za mbegu -----	84
	Zana za kuzalishia mbegu za maharage na viazi -----	85
	Mfano wa mpangilio wa biashara -----	86
	Lugha ya biashara -----	91

Shukrani

Fedha za kugharamia kijitabu hiki zimetolewa na Canada International Development Agency (CIDA), Swiss Agency for Development & Cooperation (SDC) na United States Agency for International Development (USAID). Mchango wa Berth Oliver katika uchapishaji wa kijitabu hiki mwezi February 2001 ulifadhiliwa na ACIDI/VOCA Uganda.

Majaribio ya matumizi ya kijitabu hiki vijijini, yalifanyika nchini Uganda, ili kuhakiki ubora wake kwa walengwa. Shukrani zinatolewa kwa watu binafsi/taasisi ambazo zilishiriki kwenye zoezi hili za Uganda National Seed Potato Producers Association (UNSPPA), Bungwanyi Farmers Enterprise, Kolonyi Home & Family Child Care Group, Harriet Nafuna of Mission: Moving mountains and John Kyoma of Africare-Kabale. Rupert Best na Colletah Chitsike walitoa mawazo mazuri sana ya kuboresha toleo la awali la kijitabu hiki.

UTANGULIZI KUHUSU MTIRIRIKO WA VIJITABU KWA AJILI YA WAZALISHAJI WADOGO WADOGO WA MBEGU

Walengwa wa kijitabu hiki ni wakulima wadogo wadogo, wafanyabiashara, taasisi za kijamii kama shule na kanisa ambao wana nia ya kuzalisha mbegu za mazao mbalimbali kwa ajili ya kuuza. Kinalenga watu ambao hawajapata mafunzo au wasio na uzoefu wa kuzalisha mbegu. Msomaji wa kijitabu hiki anaweza kupata ufafanuzi zaidi kuhusu baadhi ya vipengele vilivyoainishwa humu kutoka kwa mashirika yasiyo ya kiserikali (NGO) au maafisa ugani.

Kijitabu kingine katika mtiririko huu cha **“Uzalishaji mbegu za maharage”** kinawalenga wazalishaji wa mbegu za maharage. Maelezo ya kitaalam kuhusu uzalishaji wa mbegu za mazao mengine yanaweza kupatikana kutoka mashirika mengine.

Kijitabu hiki cha “Ujuzi wa biashara kwa wazalishaji wadogo wadogo wa mabegu” hakizungumzii zao moja tu. Neno “mbegu” linajumuisha aina zote za mbegu za mazao, miti, au majani ya malisho ya mifugo ambayo huenezwa kwa kutumia sehemu za mmea (vegetatively propagated).

Dokezo kuhusu lugha ya biashara: Huenda baadhi ya lugha zetu za asili hazina lugha ya biashara. Wakati wa kutafsiri hiki kijitabu tunaweza kutumia maneno mapya katika lugha zetu au tukatumia maneno ya Kiingereza, Kifaransa au Kireno.

SURA YA 1: KWA NINI TUANZISHE BIASHARA YA MBEGU?

Tunapozungumzia mazao kama maharage, karanga, viazi mviringo au viazi vitamu, wakulima hupendelea kuotesha akiba ya mbegu itokanayo na mavuno ya msimu uliotangulia/uliopita. Wakati mwingine, wakulima hununua mbegu kutoka sokoni, madukani au kwa wakulima wengine. Wanaweza pia kupata zawadi ya mbegu kutoka kwa wakulima wengine. Hulazimika kutafuta mbegu nje ya akiba zao kutokana na sababu zifuatazo:

- ✓ Wamepoteza akiba yao kutokana na ukame, mvua nyingi, magonjwa, wadudu au utaratibu mbovu wa kuhifadhi
- ✓ Wamekula au kuuza akiba yote ya mbegu
- ✓ Wanataka kupanua shamba lakini hawana mbegu ya kutosha
- ✓ Wanataka kujaribu mbegu mpya.

Madhumuni ya kufanya biashara ya mbegu ni kuzalisha mbegu bora kwa lengo la kupata fedha kutokana na huduma hiyo.



Mbegu zinaweza kuwa biashara ya kutengeneza pesa

Biashara ya mbegu ni nzuri kwa baadhi ya mazao. Zao linafaa kwa biashara ya mbegu iwapo:

- ✓ Wakulima hawaridhiki na upatikanaji au ubora wa mbegu waliyonayo au inayouzwa sokoni/dukani
- ✓ Kunakuwepo ukosefu wa mbegu wakati wa upandaji
- ✓ Wakulima wamezoea kununua mbegu
- ✓ Zao limeathiriwa na magonjwa yanayoenezwa na mbegu au udongo; k.m. mnyauko wa viazi unaosababishwa na bakteria
- ✓ Watu wasio na utaalam hawataweza kuzalisha mbegu bora.

Kijitabu hakilengi zao/mazao maalum. Kinatumia mazao ya maharage na viazi mviringo kwa nia ya ufafanuzi tu. Wazalishaji wa mbegu za maharage wanashauriwa kusoma kile kijarida cha **“Kuzalisha mbegu za maharage”**

Biashara ya mbegu hutoa huduma tatu muhimu kwa jamii:

1. Mbegu Bora: Ingawa wakulima wanaridhika na ubora wa mbegu walizonazo, mara nyingi mbegu wanazonunua kutoka dukani au sokoni hazina ubora wa kuridhisha. Kwa mfano mbegu za maharage/jamii ya mikunde zinakuwa zimesinyaa, zimevunda, zimetobolewa na wadudu, zimepoteza rangi yake na/ au zimechanganyika na aina tofauti za mbegu. Mbegu za viazi mviringo zinaweza kuwa zimeathiriwa na ugonjwa wa “mnyauko bakteria”
2. Upatikanaji wa mbegu: Mara nyingi, wakulima hukabiliwa na ukosefu wa mbegu wakati wa upandaji. Tatizo hili huwa dogo jamii husika inapozalisha mbegu, ukilinganisha na ile hali ambapo mbegu inazalishwa mbali.

3. Uingizaji mbegu mpya: Watafiti, wagani na hata wakati mwingine wakulima huzalisha mbegu bora za mazao mbalimbali lakini wanapata ugumu wa kuzifikisha kwa idadi kubwa ya walengwa.

Uanzishaji wa biashara ya mbegu, humnufaisha mfanyabiashara mwenyewe pamoja na jamii yote. Hii ni kwa sababu mbegu bora hutoa mavuno mengi, na hivyo huboresha hali ya chakula na upatikanaji wa ziada ya kuuza. Kazi ya kuzalisha mbegu inahitaji uangalifu mkubwa. Kutokana na hali hiyo, wazalishaji mbegu wanahitaji ushauri mahsusi kutoka kwa watafiti na maafisa ugani. Vitabu vya mafunzo kuhusu somo hili vinapatikana kwa baadhi ya mazao.

SURA YA 2: KUFANYA UAMUZI WA KUANZISHA BIASHARA YA MBEGU

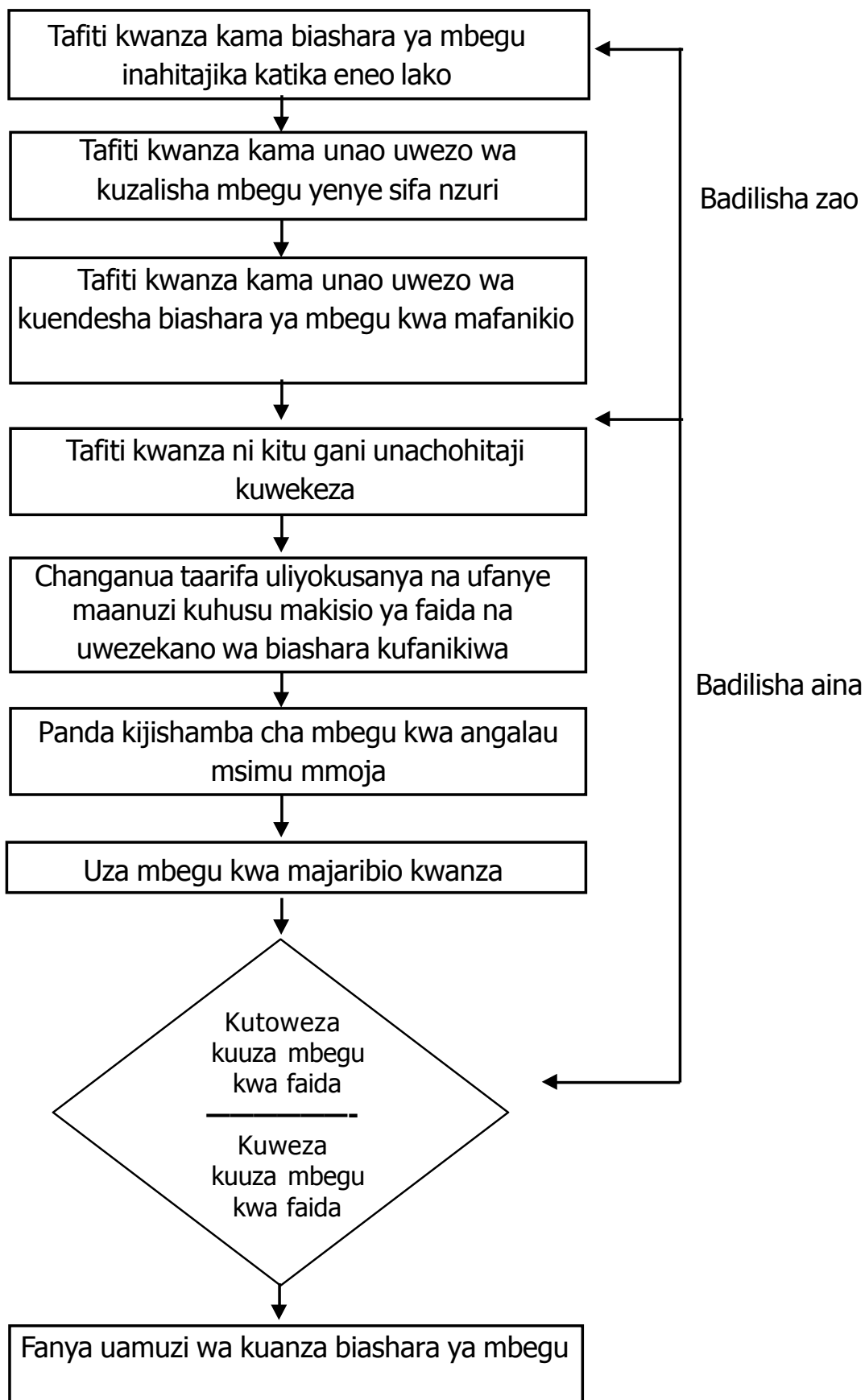
Kabla ya kuanzisha biashara ya mbegu, ni vyema ukatafakari kama kweli unao uwezo wa kufanya biashara ya kuzalisha mbegu zenye kiwango cha juu, kiasi kinachohitajika na kitakachouzika kwa bei ambayo wateja wataimudu. Inakulazimu kukusanya taarifa mbali mbali na kujiuliza maswali mengi kabla ya kuamua kuanza biashara.



Fikiria kwa makini kabla ya kuamua kuanza biashara ya mbegu

Lazima upitie hatua saba katika kufanya uamuzi wa kuanza biashara ya mbegu kama zilivyoonyeshwa (katika jedwali lifuatalo).

Hatua za uanzishaji biashara ya mbegu



Je, biashara ya mbegu inahitajika katika eneo hili?

- Tafiti kwanza kama kuna mahitaji ya mbegu
- Tafiti kwanza ni mazao yapi na aina zipi zinanahitajika zaidi
- Fanya makisio ya ukubwa wa soko linalotarajiwa
- Tafiti kwanza kama kuna washindani wengine

Utafiti wa soko ni utaratibu unaowawezesha wafanya biashara kupata taarifa sahihi zitakazowawezesha kupanga na kuendesha biashara zao. Kwa wazalishaji wa mbegu, utafiti wa soko unaweza kujibu maswali yafuatayo:

- ✓ Wakulima wanataka mbegu za mazao yapi na aina zipi?
- ✓ Wakulima wako tayari kulipia mbegu? kwa bei ipi?
- ✓ Kiasi gani cha mbegu kitazalishwa kwa msimu?
- ✓ Kiasi gani cha mbegu ambacho mkulima binafsi anaweza kununua?
- ✓ Wakulima wangependa kununua mbegu kutoka mahali gani?
- ✓ Je kuna wateja wengine zaidi ya wakulima wanaopenda kununua mbegu?
- ✓ Je kuna sheria yoyote kuhusu uzalishaji wa mbegu kwa mazao maalumu?

Utafiti wa soko ni lazima ufanyike kabla ya kuanzisha biashara ya mbegu kila baada ya miaka 3-4, ili kuwa na ufahamu wa mabadiliko kwenye soko.

Kuna njia mbili za kufanya utafiti wa soko, ambazo zimeainishwa katika kujitabu hiki: **Aua (Informal survey)** na **utafiti kwa kuona (Research by observation)**. Aua

ni namna ya kupata taarifa kutoka idadi ndogo ya watu ili kuwakilisha maoni ya watu wengi. Utafiti kwa kuona maana yake ni kuangalia hali halisi na kufanya majumuisho kufuatana na hali halisi uliyoiona.

Aua

Wakati wa kufanya utafiti wa soko la mbegu ni lazima kupata taarifa kutoka watu na mashirika mbalimbali: wakulima, vyama na mashirika ya wakulima, watu wanaouza mbegu (wafanyabiashara, wenye maduka, wasambazaji wa pembejeo) shule zenye mashamba, mashirika ya maendeleo kama vile mashirika yasiyo ya kiserikali na miradi.



Hushika washika dau tofauti wanaoweza kuwa wateja, katika utafiti wa soko

Kusanya taarifa tofauti kutoka kwa kila mdau, ukitumia njia tofauti kama zilivyoorodheshwa kwenye jedwali linalofuata.

Habari za utafiti wa soko

Nani wa kuongea naye?	Aina za taarifa za kukusanya	Njia/mbinu
Wakulima, Vikundi vya wakulima	<ul style="list-style-type: none"> • Mahitaji ya mbegu • Aina inayopewa kipaumbele • Aina inayopandwa/ oteshwa • Uhitaji wa aina mpya za mbegu • Mambo ya muhimu kuhusu ubora wa mbegu • Bei wanayokubali kulipia 	Aua
Wauzaji wa mbegu (wafanyabiashara, wenye maduka na wasambazaji wa pembejeo)	<ul style="list-style-type: none"> • Bei ya mbegu iliyouzwa • Aina iliyouzwa • Daraja la mbegu iliyouzwa • Kiasi kilichouzwa • Faida iliyopatikana • Matatizo ya uuzaji wa mbegu • Bei wanayokubali kulipia • Nia ya kununua mbegu kwa wingi • Eneo 	Aua na kuona
Wazalishaji wa mbegu	<ul style="list-style-type: none"> • Mazao • Aina ya mbegu iliyozalishwa • Bei ya mbegu • Kiasi kilichozalishwa • Gharama za uzalishaji • Faida iliyopatikana • Mahali mbegu ilikouzwa • Matatizo ya uuzaji wa mbegu 	Aua na kuona

Nani wa kuongea naye?	Aina za taarifa za kukusanya	Njia/mbinu
Shule, Mashirika yasiyo ya serikali (NGOs), Miradi	<ul style="list-style-type: none"> • Nia ya kununua mbegu • Bei wanayokubali kulipia • Aina inayopewa kipaumbele • Nia ya kununua mbegu kwa wingi 	Aua
Wagani na watafiti	<ul style="list-style-type: none"> • Sheria na sera za mbegu 	Aua

Amua idadi ya watu na mashirika utakayoongea nao/nayo. Kama soko unalolenga ni kubwa, utalazimika kufanya dodoso katika vijiji kadhaa. Ni muhimu kuongea na watu usiowajua ili kupata maoni mengi tofauti. Idadi ya washikadau iliyoainishwa katika kipengele kinachofuata itakusadia wakati wa utafiti:

Wakulima: 20 kwa kila kijiji. Chagua kaya kulingana na tofauti ya utajiri (5 matajiri, 8 wastani na 7 maskini - hili ni pendekezo).

Wauzaji wa mbegu: 5-8

Wazalishaji wa mbegu: itategemea kuna masoko mangapi

Shule: 3-5

Mashirika ya maendeleo: itategemea idadi ya mashirika yaliyopo.

Kwanza, tengeneza mtiririko wa maswali utakayoyauliza. Tembelea watu na mashirika uliyoyachagua kuuliza maswali yaliyopo kwenye mtiririko wako. Ni muhimu wakati wa kuongea na wakulima, ongea na mtu katika kaya

anayehusika na utunzaji wa mbegu. Kwa kawaida huwa ni mwanamke. Andika majibu yanayotolewa na watu ili yakusaidie kufanya mamuzi baadaye.

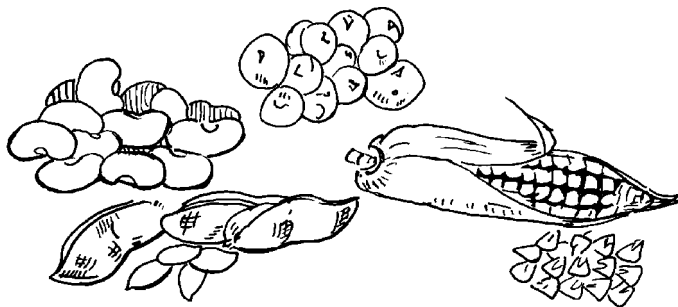
Utafiti kwa kuona

Unaweza kupata taarifa ya nyongeza kukusaidia wewe kuelewa mahitaji ya mbegu kwa kuona kitu kinachotendeka katika jumuiya yako. Tembelea masoko na maduka kadhaa, kwa nyakati tofauti za mwaka ili kuona ni wakati gani, nani anauza mbegu, aina gani ya mbegu inayouzwa, uzuri/usafi wa mbegu, wakati gani watu hununua mbegu na aina gani ya maswali wanamwuliza muuzaji wa mbegu.

Unahitaji kupangilia vizuri taarifa ulizokusanya. Tumia jedwali katika ukurasa wa **83-84** kukusaidia wewe kupangilia taarifa kuhusu mahitaji ya mbegu, bei ya mbegu, sifa muhimu za aina za mbegu kwa mkulima na wafanyabiashara, na mahitaji ya mbegu za aina tofauti.

Kuchagua mazao na aina za mbegu kwa biashara yako

Lazima uamue idadi ya mazao na aina za mbegu utakayoweza kuzalisha. Fanya uamuzi wa mwisho baada ya kukamilisha utafiti wa soko.

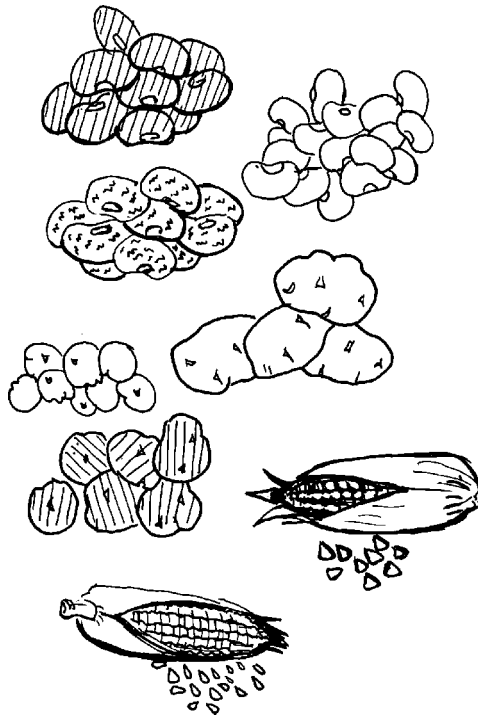


Biashara ya mbegu ina manufaa kwa baadhi ya mazao lakini sio yote

Kuzalisha mbegu zaidi ya zao moja kuna faida kadhaa:

- ✓ Wakati mahitaji ya mbegu ya zao moja yameshuka, unaweza kuzalisha mbegu ya zao lingine.
- ✓ Unaweza kupata fedha kutokana na mbegu wakati unafanya mzunguko wa mazao.
- ✓ Unakuwa na zaidi ya zao moja, ambayo inaweza kukuongezea faida na kupunguza vikwazo kutokana na matatizo ya hali ya hewa katika msimu. Kikwazo kikubwa cha kuzalisha zao zaidi ya moja ni kwamba utalazimika ufanye kazi kwa bidii zaidi na itahitaji zana na utaalamu zaidi.

Ni vyema kuzalisha zao moja au mawili kwa wakati mmoja ili kuhakisha ufanisi wa biashara yako. Kama utaamua kuzalisha mbegu ya mazao mawili, hakikisha unapanda mazao ambayo yanaweza kupandwa kwa mzunguko ili kuhifadhi ardhi. Kwa mfano, maharage na viazi yanafanya mchanganyiko mzuri. Unaweza kuamua kupanda mazao yote katika msimu mmoja au zao moja kwa msimu.



Chagua aina ya zao kwa uangalifu ili kufanikisha biashara yako

Zalisha tu aina ambayo inauzika kwa urahisi. Aina za mbegu kwa mazao yote, zinaweza kugawanywa katika makundi matatu.

1. **Aina ya kienyeji inayopandwa kwa kawaida:** aina ambayo imepandwa kwa miaka mingi na wakulima wengi.
2. **Aina ya kienyeji inayopandwa mara chache:** aina ambayo wakulima wanaikubali kwa sifa zake fulani, lakini ambayo siku hizi ni wakulima wachache wanaipanda. Aina kama hizo huwa ni adimu kwa sababu ya uhaba wa mbegu.
3. **Mbegu bora:** aina zilizozalishwa na watafiti au wakulima ambazo hutoa mavuno mengi na huwa mara nyingi zinastahimili wadudu waharibifu na magonjwa. Aina nyingi mpya huwa zinafanana sana na za kienyeji.

Wakati unaamua ipi kati ya aina hizi tatu utaongeza, fikiria faida na hasara ya kila aina kama ilivyoorodheshwa hapa chini.

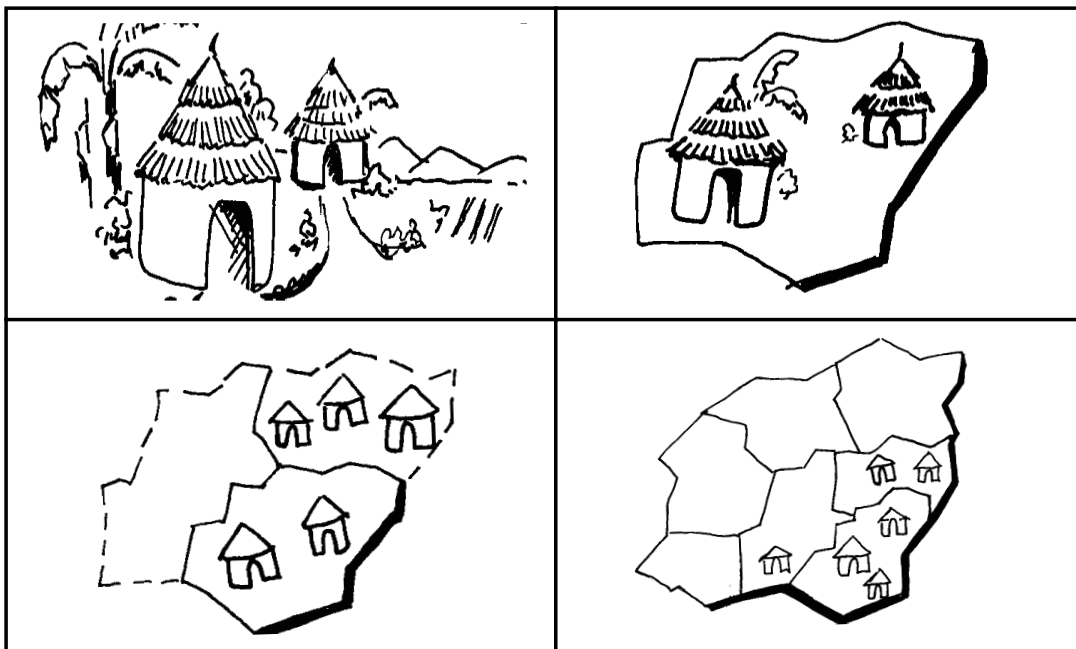
Aina za mbegu kwa ajili ya uzalishaji

Aina	Faida	Hasara
Aina za kienyeji	<ul style="list-style-type: none"> • Wakulima wanazijua • Zina tabia ambazo wakulima wanazikubali 	<ul style="list-style-type: none"> • Wakulima wanaweza kutopenda kuzinunua kwa vile zinapatikana kwenye maduka, soko au kwa wakulima wengine • Kasi ndogo ya kuongeza mbegu • Uchache wa mavuno na/au kutostahimili wadudu waharibifu na magonjwa muhimu
Aina za kienyeji zinazopandwa kwa uchache	<ul style="list-style-type: none"> • Wakulima wangelipenda kununua kwa bei ya juu lakini ni adimu • Zina tabia ambazo wakulima wanazikubali 	<ul style="list-style-type: none"> • Kasi ya kuongezeka kwa mbegu ni ya chini • Uchache wa mavuno na/au kutostahimili wadudu waharibifu na magonjwa muhimu • Mahitaji yanaweza kuwa madogo
Aina bora	<ul style="list-style-type: none"> • Hutoa mavuno mengi na hustahimili wadudu waharibifu na magonjwa muhimu • Wakulima wanaweza kuwa tayari kulipa bei ya juu 	<ul style="list-style-type: none"> • Wakulima wanaweza kutokuwa na ufahamu wa aina bora za mbegu • Zinaweza kuwa na tabia zisizoridhisha

Hatua inayofuata ni kuchagua mazao au aina ya zao la kuzalisha. Unaweza kutomaliza hatua hii kama unaandaa mipango ya kuzalisha aina mpya ambayo hunayo kwa sasa. Kabla ya kufanya uamuzi wa mwisho, ni muhimu kuwa na taarifa iliyoandikwa kuhusu bei inayolipwa kwa aina tofauti. Jedwali linaloorodhesha taarifa kuhusu bei za mbegu limeonyeshwa katika ukurasa wa **83**.

Kufanya maamuzi ya kuhusu ukubwa wa biashara yako.

Katika kufanya utafiti wa soko, ni muhimu kuzingatia ni soko gani biashara yako inalenga. Je, utasambaza mbegu hasa kwa wakulima katika kijiji chako, vijiji vya jirani, wilayani au kwa wakulima katika eneo pana zaidi?



Biashara ya mbegu inaweza kulenga masoko tofauti

Ni dhahiri kuwa, malengo ya soko yatategemea sana matarajio ya ukubwa wa biashara yako pamoja na rasilimali ulizonazo (ardhi, nguvu kazi, fedha na muda).

Je ninaweza kuzalisha mbegu yenye sifa nzuri?

- Amua ni daraja gani ya mbegu ya kuzalisha
- Tafakari kuhusu aina ya zana na vifaa vinavyohitajika kwa biashara ya mbegu

Kuamua ni daraja gani ya mbegu ya kuzalishwa

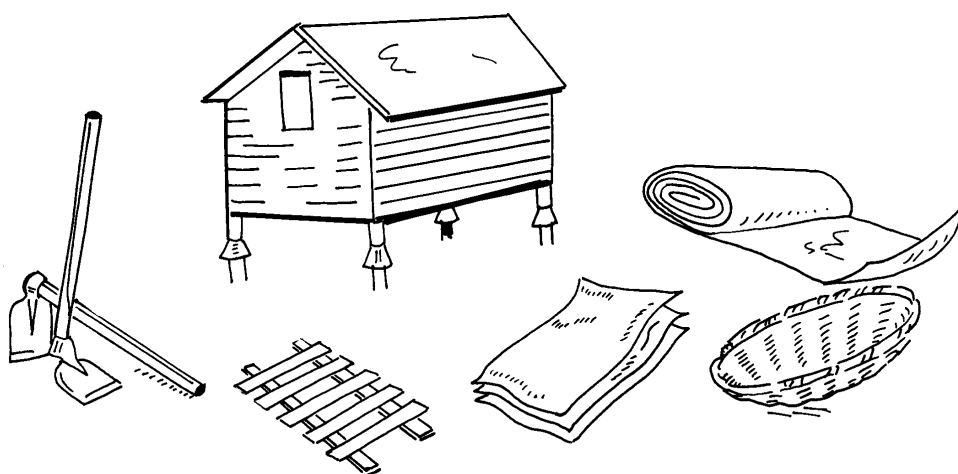
Mbegu zimegawanywa katika madaraja ili kuonyesha tofauti katika ubora wake. Kwa mazao kama maharage, ubora unapimwa kwa kiwango cha uotaji, usafi, na kama mbegu haina magonjwa yoyote. Ubora wa mbegu za viazi mviringo unapimwa kwa ukubwa (sio zaidi ya milimita 35) na namba ya uoto kijani (green sprout) 4 au zaidi. Kwa kawaida serikali inatambua madaraja matatu ya mbegu ambayo yanafaa kuuzwa kwa wakulima.

1. **Mbegu iliyohakikiwa:** Mbegu inayozalishwa na wazalishaji maalumu kama vile watafiti na miradi ya mbegu ambayo ipo tayari kwa mauzo. Mashamba ya mbegu iliyohakikiwa lazima yakaguliwe na wataalamu wa mbegu kuhakikisha yanafikia viwango vilivyowekwa na serikali.
2. **Mbegu bora:** (Pia huitwa mbegu ya kawaida au mbegu ya kibiashara): Hii ni mbegu ya daraja la chini ukilinganisha na mbegu iliyohakikiwa. Inaweza kuzalishwa katika mazingira ya mkulima kwa utaratibu na uangalifu.
3. **Mbegu ya mkulima:** Mbegu zinazozalishwa na wakulima, kwa kuzingatia njia/mbinu za kiutamaduni.

Kijitabu hiki kinazungumzia biashara ya mbegu, daraja la 'mbegu bora'. Iwapo unataka kuzalisha mbegu iliyohakikiwa, tafuta maelezo kutoka kwa maafisa ugani.

Zana na vifaa vinavyohitajika kwa biashara ya mbegu

Uzalishaji wa mbegu zenye sifa nzuri, unaweza kuhitaji zana na pembejeo ambazo mkulima kwa kawaida hazitumii.



Uzalishaji wa mbegu unahitaji zana maalumu

Zana zinazohitajika kwa uzalishaji wa mbegu za maharage na viazi, zimeorodheshwa ukurasa wa 84. Unaweza kuanza biashara yako na zana chache za msingi na kupata zingine baadaye jinsi biashara yako inavyopanuka.

Je, mimi ndiye mtu sahihi wa kufanya biashara ya mbegu kwa ufanisi?

- Unaweza kusimamia biashara ya mbegu kwa ufanisi?
- Unao ujuzi unaofaa kwa biashara ya mbegu?
- Utafanya kazi kama mtu binafsi au kikundi?

Watu wengine ni wazuri katika kufanya biashara kuliko wengine. Pia ni muhimu kutambua kwamba biashara zingine ni ngumu kuzifanya kuliko zingine na unaweza kuhitaji ujuzi zaidi wa kibiashara. Biashara ya mbegu ni aina ya biashara ngumu, inayohitaji ujuzi mkubwa wa kibiashara kwa sababu zifuatazo:

- ✓ Kuyumbayumba kwa soko
- ✓ Ushindani kutoka kwa mbegu za wakulima
- ✓ Ugumu wa kutabiri mahitaji ya wateja
- ✓ Hali mbaya ya hewa

Unahitaji ujuzi katika vipengele nane vifuatavyo ili kuendesha biashara ya mbegu kwa ufanisi. Vipengele vitatu vya mwanzo ni ujuzi wa mtu binafsi unaotokana na uzoefu, hivi havitazungumziwa katika kijitabu hiki.

1. Uzoefu katika Kilimo: Kama huna uzoefu na utaalamu mzuri katika kilimo hutaweza kuzalisha mazao mazuri au kufanya maamuzi sahihi jinsi ya kuzalisha mbegu.

2. Nia ya kufanikiwa: Kunakuwa na shauku kubwa wakati biashara inaanza. Nia ya kufanikiwa ni kubwa na misaada inapatikana kwa wingi. Mkulima anafurahia mbegu mpya na mbinu mpya za uzalishaji wa mbegu. Baadaye matatizo huanza kujitokeza kama vile: ukame, mvua nyingi kupita kiasi, kupungua kwa manunuzi ya mbegu, magonjwa katika familia na haja ya kutumia pesa katika matibabu. Unaanza kujiuliza kama uamuzi wa kuanzisha biashara ulikuwa sahihi. Iwapo una nia kubwa ya kufanikiwa, unakubali kuwa ni kawaida matatizo kujitokeza na yana ufumbuzi. Kujiamini kwako, ndiko kutafanikisha biashara yako.

3. Uwezo wa kukabiliana na vikwazo: Mara nyingi, uanzishaji biashara hukabiliwa na vikwazo; na sio watu wote wanaweza kukabiliana navyo. Baadhi yao wanapata shida kutatua hata matatizo madogo madogo. Watu wa aina hiyo hupendelea kujishughulisha na mambo wanayoyafahamu kuliko kujaribu mambo mapya. Baadhi yao wako tayari lakini baada ya kuvichanganua kwa makini na kuona kama wanaweza kuvimudu. Unaweza kupunguza vikwazo katika biashara yako kwa kuwa na ufahamu mzuri wa biashara husika, masoko unayolenga na ushindani uliopo. Hata hivyo baadhi ya vikwazo havitabiriki, kama vile hali ya hewa, sera za serikali, mabadiliko ya mahitaji, magonjwa, wadudu na wizi ambavyo viko nje ya uwezo wa mtu.

Ujuzi ufuatao unafundishika na kueleweka. Ujuzi huo utatajwa kwa kifupi sana hapa lakini utafafanuliwa zaidi baadaye katika hiki kitabu.

4. Utafiti wa Soko: Utahitaji kutafuta maelezo kuhusu mazao na aina za mbegu ambazo wakulima wanahitaji na kwa bei ambazo wako tayari kulipia.

5. Taaluma ya kifedha: Utahitaji kuwa na ufahamu wakati wote hata kabla ya kuanza, jinsi ya kubaini kama biashara yako ya mbegu inazalisha faida. Utahitaji pia kujua kiasi gani utatumia na kiasi gani unategemea kupata.

6. Ufahamu wa Biashara: Unahitaji kuelewa biashara yako ya mbegu kwa kina na jinsi ya kuisimamia.

7. Mauzo ya mbegu: Unapaswa kuwa na uwezo wa kuwashawishi wateja wako ni kwa nini wanunue mbegu kwako na sio kwingineko.

8. Huduma: Unahitaji kufahamu namna ya kuwahudumia wateja wako.

Kufanya biashara kama mtu kibinafsi au kwa kikundi:

Biashara ya mbegu inaweza kufanywa na mtu binafsi au kikundi. Faida na hasara ya kufanya katika mifumo hii zimeorodheshwa hapa chini.

Kuendesha biashara ya mbegu kama mtu binafsi.

Faida zake:

- ✓ Mfanyabiashara anaweza kutoa maamuzi yote bila kuomba idhini ya mtu mwingine
- ✓ Mapato yatokanayo na biashara huenda kwa mhusika
- ✓ Mapato yote yanayopatikana ni mali ya mmiliki
- ✓ Unaweza kujaribu wazo au mbinu mpya bila kuuliza mtu mwingine
- ✓ Hakuna tatizo la kutokuelewena au kutokuaminiana katika biashara ya mtu binafsi



Jishauri kama unaweza kuendesha biashara ya mbegu peke yako.

Hasara:

- ✓ Matatizo yote ya kifedha yanabakia kwa mhusika.
- ✓ Unaweza kupata msaada wewe mwenyewe kutoka nje katika kufanya maamuzi lakini hii ina gharama kubwa na hukuchukua muda mrefu
- ✓ Watu wengine hujiona wapweke, badala ya kuwa mmoja wa wanakikundi
- ✓ Vikwazo vyote, zana za kilimo na pembejeo, vyote ni jukumu la mtu binafsi.

Kufanya biashara ya mbegu kwa kikundi

Faida:

- ✓ Gharama za usafiri, masoko na usambazaji wa mbolea na mbegu unaweza kuchangiwa
- ✓ Ununuzi wa kiasi kikubwa cha pembejeo kama vile mbolea, madawa ya wadudu na madawa ya kuchanganya na mbegu hupunguza gharama
- ✓ Upatikanaji wa mikopo kwenye vikundi ni rahisi zaidi na gharama zake huwa ndogo
- ✓ Watu wanaofanya kazi kwa pamoja hupata mavuno mengi na kipato kikubwa. Ongezeko la uzalishaji huongeza mapato na akiba ambayo inaweza kutumika kupanua uzalishaji na kumudu mahitaji mengineyo
- ✓ Watu hujifunza kufanya kazi kwa pamoja, kuchambua matatizo kwa pamoja na kufanya mipango yao ya baadaye kwa pamoja
- ✓ Akina mama wanapata ardhi na rasilimali nyinginezo kwa urahisi wanapokuwa kwenye vikundi.



Fikiria kama unaweza kufanya biashara ya mbegu katika kikundi

Hasara:

- ✓ Kunaweza kuwepo na mzozo kati ya wanakikundi kwa sababu mbalimbali
- ✓ Mara nyingi vikundi hutegemea msaada wa kifedha kutoka nje kuliko kujitegemea
- ✓ Ikiwa uongozi wa kikundi ni dhaifu, kuna hatari ya kikundi kushindwa kufikia malengo yake na wanachama kupungua
- ✓ Uwekaji mbaya wa kumbukumbu unaweza kusababisha mfarakano ndani ya kikundi, kuhusiana na matumizi, masoko na mauzo
- ✓ Ikiwa wanakikundi wachache watafanya maamuzi yote, wanakikundi waliosalia wanakata tamaa kwa sababu ya kutopata nafasi ya kutoa maoni yao.

Kama mkiamua kufanya kazi katika kikundi, kuna njia kadhaa za kuzingatia:

1. Wanakikundi hufanya shughuli zote za uzalishaji wa mbegu kwa pamoja na kugawana faida
2. Kila mwanakikundi huzalisha mbegu peke yake lakini hushirikiana katika kuhifadhi na kutafuta masoko
3. Wanakikundi wanakutana pale tu wanaponunua vifaa na pembejeo ili kupunguza gharama

Ni vizuri zaidi kufanya kazi kwenye kikundi kilicho na mafanikio na uzoefu wa kufanya kazi kwa pamoja.

Fikiria kwa uangalifu juu ya faida na hasara za kila njia kabla ya kufanya uamuzi.

Je, ninahitaji kuwekeza nini ili kufanikisha biashara ya mbegu?

- Kadiria kiasi gani cha gharama zinazohitajika kuanzisha biashara ya mbegu
- Kadiria mapato na matumizi ya mwaka mmoja
- Kadiria kiwango cha faida unayotegemea kupata

Kabla hujaanzisha biashara, inakulazimu kufanya mpangilio wa biashara yenyewe na kuangalia kama unaweza kuanza na kama italeta faida. Hii ina maana ya kufanya mahesabu yafuatayo:

- ✓ **Gharama za mali isiyohamishika (kama ardhi na uendeshaji)**
- ✓ **Bei ya kuuzia**

- ✓ **Mapato ya mwaka kutokana na mauzo**
- ✓ **Faida ya Biashara**



Andaa mpangilio wa biashara kabla ya kuanza biashara yako

Gharama za biashara:

Kuna aina mbili za gharama za biashara: **Gharama zisizohamishika na gharama za uendeshaji.** Gharama zisizohamishika na zile za uendeshaji kwa pamoja huitwa **gharama za uzalishaji.** Gharama zisizohamishika ni gharama zinazotumika mara moja tu wakati wa kuanzisha biashara. Gharama zisizohamishika katika biashara ya mbegu zinajumuisha zana za kufanyia kazi, ujengaji wa ghala na zana zote zinazodumu zaidi ya msimu mmoja wa uzalishaji, lakini sio kwa miaka mingi. Gharama za kununua au kukodisha ardhi zinaweza kuwa sehemu ya gharama zisizohamishika.

Wakati wa kufanya mahesabu ya gharama za zana za kazi na vifaa ikiwa ni pamoja na gharama za awali za kila kimoja, kadiria kwanza muda ambao kila kifaa kitadumu. Muda wa kudumu wa kifaa unategemea idadi ya misimu au miaka. Kwa mfano, muda wa kudumu wa jembe ni miaka miwili.

Gharama zisizohamishika za wazalishaji wa mbegu za maharage wa Kabale zimeonyeshwa kwenye jedwali lifuatalo:

Gharama zisizohamishika za wazalishaji wa mbegu za maharage wa Kabale						
Vitu vya gharama isiyohamishika	Msimu wa kwanza			Msimu wa pili		
	Kiasi	Gharama za wali (Sh.)	Muda a kudumu (Misimu)	Kiasi	Gharama za awali	Muda wa kudumu (misimu)
Reki za kuchambulia	1	9.000	3	1	9.000	3
Jukwaa la kuchambulia	1	6.500	8	1	6.500	8
Karatasi nyeusi ya nailoni ya kuanikia	1	750	6	1	750	6
Majembe	12	350	2		350	2
Vikapu vya kupepetea	4	50	2		50	2
Ardhi	0.53 kari	4.000		0.6 ekari	3.000	
		20.650			19.650	

Gharama za uendeshaji ni zile zinazojitokeza kila msimu katika hatua zote za uzalishaji wa mbegu, kuanzia kulima shamba mpaka kuuza mbegu. Gharama za uendeshaji ni pamoja na zana za kilimo, pembejeo, mbegu, mbolea,

vibarua, usafi na vitu vya kuhifadhia (kama magunia). Gharama za kukodisha ardhi zinaweza kuwa ni sehemu ya gharama za uendeshaji kama unakodisha ardhi/shamba mara kwa mara. Ni muhimu kujua kuwa gharama zinaongezeka jinsi eneo la shamba linalopandwa linavyoongezeka kwa sababu utahitaji kiasi zaidi kwa kila aina ya kifaa. Chunguza gharama za kazi kwa wazalishaji wa mbegu za maharage wa Kabale na Bwana Tussiime, mzalishaji wa mbegu za viazi mviringo.

Gharama za uendeshaji; kikundi cha wazalishaji wa mbegu za maharage wa Kabale

	Msimu wa kwanza				Msimu wa pili			
	Kiasi	Idadi ya siku	Gharama (Shilingi)	Jumla ya gharama	Kiasi	Idadi ya siku	Gharama (Shilingi)	Jumla ya gharama
Mbegu	15.5		120	1.860	9.5		120	1.140
Madawa				1.000				1.000
Kukodisha bomba la kunyunyizia dawa	1	2	100	200	1	2	100	200
Mifuko ya nailoni (Paketi 1 = mifuko 80)	1		300	300	1		300	300
Mifuko ya nailoni ya kuhifadhia mbegu (kilo 100)	4		50	200	2		50	100
Madawa ya kuhifadhia				155				100
Jumla ya gharama za uendeshaji				3.715				2.840

**Gharama za Bw. Tusiime, mzalishaji wa mbegu za viazi
mviringo (Shilingi)**

	Msimu wa 1	Msimu wa 2
Mbegu	54,000 (magunia 18)	2,100 (7 magunia)
Utayarishaji wa ardhi	14,050	3,400
Upandaji	2,200	800
Kupalilia	1,300	600
Kunyunyuzia dawa	870	800
Pura maharage kutenganisha mbegu na ganda lake	200	200
Mbolea	7,000	3,000
Madawa	5,970	2,000
Ulinzi	2,000	500
Uvunaji	2,400	1,500
Mifuko/Magunia	500	600
Usafiri	6,270	1,300
Jumia	96,760	16,800

Wakati unapoanza biashara kwa mara ya kwanza, inakulazimu kulipia gharama zisizohamishika na zile za uendeshaji. Ukumbuke kuwa hakutakuwepo na mapato yoyote kutokana na biashara yako hadi hapo mazao ya kwanza yatakapovunwa. Kwa sababu hiyo, kabla hujaanza biashara ni lazima kujua sehemu utakapopata fedha za kuanzia. Fedha zinaweza kupatikana kutoka kwenye akiba yako mwenyewe au kukopeshwa. Lakini kama umekopa pesa angalia kama unaweza kulipa mkopo na ubakiwe na mapato ya kutosha kugharamia uendeshaji wa biashara yako.

Gharama za uendeshaji zinategemea sana ukubwa wa shamba. Ni muhimu kutathimini kwanza rasilimali zilizopo (ardhi, nguvu kazi, muda) mtaji uliopo na matarajio ya soko la mbegu. Ni vyema kuanzisha biashara ndogo na kuipanua taratibu.

Ili aweze kufanikiwa, mzalishaji wa mbegu anatakiwa kuzalisha kwa gharama ndogo na kuongeza wingi wa mazao yake. Hii itawezekana ikiwa atazingatia yafuatayo:

- ✓ Kupanda aina zenye kutoa mazao mengi.
- ✓ Kupanda aina zenye kustahimili magonjwa na wadudu katika eneo lako.
- ✓ Kupanda mbegu bora.
- ✓ Kuchagua udongo wenye rutuba au kwa kutumia mbolea za viwandani, mboji au mbolea hai ili kuongeza rutuba ya udongo.
- ✓ Utunzaji bora wa shamba la mbegu kwa kupanda kwa muda muafaka, kuthibiti magugu, magonjwa na wadudu, kuvuna kwa wakati sahihi na kuhifadhi mbegu vizuri.

Hali mbaya ya hewa inaweza kuathiri mavuno na ufanisi wa mazao. Tatizo hili linaweza kupungua kwa kutumia kilimo cha umwagiliaji.

Kufanya mahesabu ya bei za kuuzia:

Baada ya kufahamu gharama zinazotakiwa kufanya biashara yako, huna budi kufanya mahesabu ya bei ambayo utauzia mbegu ili upate faida.

Bei ya kuuzia ni gharama ya kuzalisha kiasi fulani cha mbegu (kama gunia au kilo), **gharama ya kuzalishia**, ukijumlisha na faida ya mzalishaji (faida ghafi) pamoja na kiasi cha

kufidia gharama za zana zilizotumika (**gharama za uchakavu**).

Bei ya kuuzia = Gharama za uzalishaji + Faida ghafi + Gharama za uchakavu

Huu hapa ni mfano wa jinsi Bi. Mafabi, mzalishaji wa mbegu za maharage, alivyofanya mahesabu ya bei yake ya kuuzia.

Hatua ya 1: Fanya mahesabu ya gharama ya uzalishaji:

Bi. Mafabi amepanga kupanda kilo 300 za mbegu za maharage kwa jumla ya gharama ya Shilingi 288,000. Baada ya kuvuna na kuchagua, anatarajia kubakiwa na kilo 4000 za mbegu safi za maharage.

Anagawanya gharama zote za uzalishaji (Shilingi 288,000) kwa kiasi cha mbegu zilizozalishwa. (Kilo 4000):
 $\text{Shilingi } 288,000 / 4000 = 72$

Hii ina maana kuwa, inagharimu shilingi 72 kuzalisha kilo 1 ya mbegu za maharage.

Kwa hiyo, Bi. Mafabi hana budi kuuza kila kilo ya mbegu kwa Shilingi 72 kufidia gharama za kuzizalisha. Kama akiuza kilo moja ya mbegu za maharage kwa Shilingi 72, hataweza kupata faida. Hivyo basi, hana budi kujumlisha faida ghafi na gharama za uzalishaji ili ajipatie faida kutokana na mauzo.

Hatua ya 2: Fanya mahesabu ya faida ghafi

Kwa wastani faida ghafi kwa mbegu inaweza kuwa kati ya asilimia 20 hadi 50 ya gharama za uzalishaji kwa ujazo

fulani. Kwa kuwa wakulima wapo tayari kulipa zaidi kwa aina wanayopenda, unaweza kutoza faida ya juu kwa hizo aina. Kwa upande mwingine, unaweza kutoza faida pungufu kwa aina inayoonekana tofauti na ile aliyozoea mkulima, kwa aina ambayo haipendelewi sana na ambayo ina soko hafifu.

Bi. Mafabi anaona faida ghafi ya asilimia 25 kuwa ni halali. Anatafuta asilimia 25 ya Shilingi 72.

$$\text{Zidisha } 72 \times 0.25 = \text{sh. } 18.$$

Jumlisha faida ghafi ya sh. 18 na gharama za uzalishaji za kilo moja ambayo ni Sh. 72.

$$\text{Sh. } 18 + \text{sh. } 72 = \text{Sh. } 90.$$

Ili kufanya maamuzi ya faida, ni vizuri kujiuliza mwenyewe maswali yafuatayo:

- ✓ Je, wateja wengi wanaweza kulipa kwa bei hii?
- ✓ Je, bei hii inashindana na bei za mbegu nyingine zenye ubora unaofanana?
- ✓ Je, bei hii itamruhusu mfanyabiashara au mwenye duka kuongeza faida yake na bado akaweza kuuza mbegu? Hata kama mfanyabiashara au mwenye duka ataongeza bei aliyokulipa mara mbili au zaidi, mwenyewe, zingatia bei uliyojiwekea.

Kama jibu la mojawapo ya maswali haya ni hapana, fikiria kupunguza kiwango cha faida uliyojiwekea (faida ghafi).

Hatua ya 3: Mahesabu ya upunguaji wa thamani

Zana za kufanyia kazi, zana za kilimo na majengo huchakaa, huvunjika na inalazimu kubadilishwa. Kwa sababu thamani ya zana hizi hupungua kila mwaka zinapotumika gharama hii ni lazima iongezwe kwenye bei ya kuuzia kwa kutoa kiasi kidogo cha pesa kila mwaka kutoka kwenye bei ya awali ya kununulia zana hii. Kwa sababu wazalishaji wa mbegu wanatumia zana mbalimbali za kufanyia kazi, ni vigumu sana kuamua kiasi gani cha pesa cha kuongezea kwenye bei ya kuuzia ili kufidia gharama ya kila zana. Njia rahisi kuliko zote ni kufanya makisio ya uchakavu wa zile zana zilizounuliwa kwa bei ya juu zaidi (zisizidi zaidi ya mbili).

Bi. Mafabi alinunua kifaa cha kupukuchulia kwa Shilingi 9,000. Kifaa hiki kina muda wa kudumu wa misimu mitatu kabla ya kuchakaa. Ili kupata gharama za uchakavu, gawanya bei ya zana hiyo kwa muda wake wa kudumu.

Bi. Mafabi aligawanya Sh. 9,000 kwa 3 sawa na kuandika: $9000/3 = \text{Sh. } 3,000$. Sh. 3,000 ni gharama ya kutumia chombo cha kupuria kwa mwaka mmoja.

Bi. Mafabi aligawanya kiasi cha mbegu anachotarajia kuuza (kilo 4000) kwa kiasi cha thamani ya uchakavu wa $4000/3000 = 1.33$. Unaweza ukapunguza hii 0.33 kutoka kwenye hesabu ya 1.33. Kiasi hiki kingekuwa 0.50 ya 1.50, uchakavu ungehesabika kama 2.00.

Bi. Mafabi aongeze shilingi 1 kwa kila bei ya kilo moja ya mbegu. Sh. 90 (gharama za uzalishaji + faida ghafi) + Shilingi 1 (gharama ya uchakavu) = Sh. 91. Ujumlishaji wa gharama za uchakavu, unamruhusu kupata pesa za kutosha kubadilisha mashine za zamani zilizochakaa baada ya misimu mitatu.

Bi. Mafabi aongeze shilingi 1 kwa kila bei ya kilo moja ya mbegu. Sh. 90 (gharama za uzalishaji + faida ghafi) + Shilingi 1 (gharama ya uchakavu) = Sh. 91. Ujumlishaji wa gharama za uchakavu, unamruhusu kupata pesa za kutosha kubadilisha mashine za zamani zilizochakaa baada ya misimu mitatu.

Bei ya kuuzia kwa kila kilo moja ya mbegu za maharage kutokana na mfano huu ni Shilingi 91.

Kwa kujumlisha gharama za uzalishaji, faida ghafi na gharama za uchakavu wakati wa kuweka bei ya kuuzia, itakufanya upate faida kutokana na biashara yako ya mbegu. Kama bei za kuuzia mbegu ni ndogo zaidi ya gharama za kuzalishia biashara, haitafanikiwa. Kama gharama za uzalishaji zikiwa kubwa sana, mbegu zinaweza kuwa ghali sana kwa mnunuzi.

Jedwali lifuatalo linaonyesha gharama za uchakavu kwa gharama zisizobadilika zilizotumiwa na wazalishaji wa mbegu za maharage wa Kabale kwa msimu mmoja. Gharama za uchakavu kwa kila kitu umefanyiwa mahesabu kwenye jedwali lililopo ukurasa wa 32.

**Gharama za uchakavu wa vifaa vinavyotumiwa
na wazalishaji wa mbegu za maharage wa
Kabale kwa msimu mmoja**

Vifaa vyenye gharama isiyohamishika	Gharama za uchakavu (Shilingi)	Muda wa kudumu (Msimu)
Kifaa cha kupuria	3	3,000
Jukwaa la kupuria	8	813
Karatasi ya nailoni ya kuanikia	6	125
Majembe	2	2,100
Vikapu vya kupepetea	2	100
Jumla		6,138

Makisio ya mapato ya mwaka kutokana na mazao

Mara tu ufanyapo mahesabu ya bei ya kuuzia mbegu, utakuwa tayari kufanya mahesabu juu ya makisio ya mapato ya mwaka kutokana na mauzo. Fuata hatua tatu kufanya mahesabu ya kiasi cha mapato kutokana na mauzo kwa kila msimu.

Hatua ya 1: Kadiria bei ya kuuzia na kiasi cha mbegu unachotarajia kuuza kila msimu. Mahesabu haya yafanywe tofauti kwa kila aina ya mbegu.

Bi. Mafabi anatarajia kuuza kilo 4000 za mbegu za maharage zilizozalishwa msimu wa kwanza kwa Shilingi 91 kwa kilo.

Anategemea kuuza kilo 3500 zilizozalishwa msimu wa pili kwa Shilingi 98.

	Msimu wa kwanza	Msimu wa pili
Bei ya kuuzia kilo moja	Sh. 91	Sh. 98
Kiasi kitakachouzwa (kilo)	4.000	3.500

Hatua ya 2: Ainisha faida iliyopatikana msimu wa kwanza na wa pili.

		Jumla
Msimu wa kwanza	91 x 4000	Sh. 364.000
Msimu wa pili	98 x 3500	Sh. 343.000

Hatua ya 3: Ili kupata jumla ya mapato ya mwaka, jumlisha jumla ya mapato ya misimu yote miwili.

Msimu wa kwanza	Sh. 364.000
Msimu wa pili	Sh. 343.000
Mapato ya mwaka	Sh. 707.000

BI. Mafabi anatarajia kupata mapato ya mwaka ya Sh. 707,000 kwenye mwaka wake wa kwanza wa uzalishaji wa mbegu.

Kufanya mahesabu ya faida ya biashara yako:

Madhumuni ya biashara yako ya mbegu ni kupata pesa (faida). Hii ina maana kuwa mapato yatokanayo na mauzo ya mbegu ni lazima yawe juu zaidi ya gharama za uzalishaji mbegu. Ni muhimu sana kuangalia kama utaweza kupata faida kutokana na mauzo ya mbegu kabla hujaanza biashara. Biashara nyingi hazifanikiwi kwa sababu zinashindwa kupata faida.

Fuata hatua nne ili kujua kama utaendesha biashara kwa faida:

Hatua ya 1: Fanya mahesabu ya makadirio yako ya gharama zisizohamishika na zile gharama za uendeshaji. Hizi gharama mbili pia zinaitwa gharama za mauzo.

Bi. Mafabi ameweka kumbukumbu za gharama zisizohamishika na gharama za uendeshaji kwa misimu miwili kama ifuatavyo:

	Msimu wa kwanza	Msimu wa pili
Gharama zisizohamishika	194.000	150.000
Gharama za uendeshaji	94.000	60.000
Gharama za mauzo	288.000	210.000

Gharama zote za kuendesha biashara yake kwa mwaka mmoja ni: Sh. 498,000 (Sh. 288,000 + 210,000).

Hatua ya 2: Fanya mahesabu ya mapato ya mwaka kutokana na mauzo:

Msimu wa kwanza	Sh. 364.000
Msimu wa pili	Sh. 343.000
Mapato ya mwaka	Sh. 707.000

Bi. Mafabi anatarajia kupata mapato ya mwaka ya Sh. 707,000 kwenye mwaka wake wa kwanza wa uzalishaji wa mbegu.

Hatua ya 3: Fanya mahesabu ya faida

Faida ni mapato yatokanayo na mauzo ukitoa gharama za mauzo.

Bi. Mafabi anafanya mahesabu ya faida kwa kutoa mapato yake ya mwaka ya Sh. 707,000 kutoka kwenye gharama zake za mauzo kwa mwaka za Sh. 498,000 (gharama za mauzo za misimu miwili: Sh. 288,000 + Sh. 210,000 = Sh. 498,000).

Faida ya Bi. Mafabi kwa mwaka ni Sh. 209,000.

Hatua ya 4: Kufanya hitimisho la faida

Amua kama kiasi cha faida iliyokadiriwa ina thamani sawa na kiasi cha kazi utakazozifanya kwenye biashara yako.

Je, nianzishe biashara ya mbegu?

- Chunguza na kuzichambua kumbukumbu zote ulizokusanya
- Panda mbegu angalao msimu mmoja na uziuze
- Fanya mahesabu ya faida na kutathimini uzoefu wako
- Amua kama (1) utaanza biashara ya zao au aina ya mbegu uliyokwisha kuijaribu, (2) utabadilisha aina au zao (3) utaondokana kabisa na wazo la biashara ya mbegu.

Baada ya kukamilisha hatua hizo pamoja na kutathimini kumbukumbu zilizokwisha kusanywa, unaweza kuanza kupanda mbegu kwa ajili ya majaribio. Hatua hii ni ya maana sana kwa sababu inakuruhusu kuwa na uzoefu wa upandaji na uuzaji wa mbegu bila kuwa na vikwazo vingi. Panda mbegu angalau kwa msimu mmoja, uza mazao na kutathimini faida ya biashara yako. Kama unaweza kuuza mbegu kwa faida, fanya maamuzi ya kuanza biashara ya mbegu. Kama huwezi kuuza mbegu kwa faida, jaribu aina nyingine ya zao ulilokwisha lijaribu au badilisha mazao. Kwa njia yeyote ile, unatakiwa kurudia baadhi ya hatua za kufanya maamuzi ya kufanya biashara (angalia hatua zilizopo ukurasa wa 5). Baada ya jaribio hilo, unaweza pia ukaamua kuwa biashara ya mbegu sio biashara inayokufaa na kuondokana na mawazo ya biashara hiyo.

SURA YA 3: MPANGO WA BIASHARA

Kupanga ni kufikiria na kubuni namna ya kufanya shughuli fulani kabla ya kuitekeleza.



Kupanga ni kigezo muhimu katika mafanikio ya biashara

Ziko hatua mbili za kufuata wakati wa kutayarisha mpango wa biashara. Ni muhimu kufikiria na kufanyia kazi mambo yatakayofanyika kabla ya kuanza utekelezaji wa shughuli au biashara yoyote. Baada ya kuanzisha biashara utatakiwa kuandaa mipango kila msimu au mwaka ili uweze kuboresha biashara yako katika siku za baadaye.

Kuna sababu kuu tatu zinazodhihirisha umuhimu wa kupanga kwa ajili ya biashara ya mbegu.

1. Mpango unakuonyesha eneo la kuboresha katika biashara yako.
2. Mpango unakuonyesha kiasi cha fedha unazotarajia kupata na kiasi kinachotoka katika biashara yako

3. Mpango unakuonyesha taasisi zinazotoa huduma za mikopo kama vile mabenki na jinsi biashara yako itakavyoendelea hapo baadaye.

Sura hii inaonyesha jinsi ya kuandaa aina tatu za mipango: mpango wa biashara, mpango wa mauzo na gharama na mpango wa mzunguko wa fedha.

Kuandaa mpango wa biashara:

Maandalizi ya mpango wa biashara utakusaidia kufafanua na kuelekeza mawazo yako katika biashara yako. Vile vile hukufanya ujiamini zaidi kupata mafanikio. Mpango uliotayarishwa vizuri unaziwezesha taasisi zinazokopesha kubaini kiasi cha fedha unachohitaji kukopa na jinsi utakavyolipa mkopo. Mpango wa biashara lazima uwe na taarifa zifuatazo:

1. **Utangulizi:** Katika utangulizi, elezea aina za mazao na mbegu utakazozalisha, na kwa nini unaona biashara ya mbegu kuwa inafaa, na nani watakuwa wateja wako.
2. **Taarifa binafsi:** Taarifa zako binafsi zieleze jina lako, jina la biashara, ujuzi na uzoefu ulionao.
3. **Maelezo kuhusu bidhaa:** Toa maelezo ya kina kuhusu aina ya bidhaa utakazozalisha kwa wingi, uthibiti wa viwango, ujazo na ubora wa mbegu utakazozalisha. Elezea pia sifa maalumu za mbegu zako unazozizalisha.
4. **Maelezo kuhusu soko:** Katika kipengele hiki unatakiwa kuainisha wateja wako, ni nani, wako wapi, ukubwa wa soko na kama kuna ongezeko la soko au linapungua. Je kuna washindani, na ni kina nani? Watafanya nini ikiwa utanza kuzalisha?

5. **Mpango wa mauzo:** Utasambazaje na kuuza bidhaa zako? Utatangazaje bidhaa zako na kwa nini unadhani kuwa mbinu zako zitafanikiwa?
6. **Mahitaji ya zana:** Biashara yako itakuwa mahali gani na utapataje ardhi? Ni zana zipi zinazohitajika na kwa gharama gani?
7. **Mahitaji ya fedha:** Elezea ni kiasi gani cha fedha kinahitajika ili uweze kuendesha biashara yako kwa mwaka mzima na ni kiasi gani cha rasilimali ulizo nazo ambazo utazielekeza kwenye biashara tarajiwa. Ikiwa utaomba mkopo katika benki elezea ni kiasi gani kinatakiwa na kwa shughuli ipi. Pia utadhamini mkopo kwa kitu gani.
8. **Mipango yako ya baadaye:** Mipango yako ya baadaye ni ipi na malengo yako ni yapi na utayafikiaje? Ni nini unatarajia kutokea baada ya miaka mitatu hadi mitano ijayo?

Mfano wa mpango wa biashara uko ukurasa wa 86.

Kuandaa mpango wa mauzo na gharama

Mpango wa mauzo na gharama unakuwezesha kukisia mauzo na gharama kwa kila mwezi katika mwaka unaofuata. Hii itakuwezesha kufahamu ni kiasi gani cha faida unachoweza kupata katika msimu wa mwaka ujao. Katika biashara ya mbegu, ni vizuri kuandaa mipango ya mauzo na gharama mwaka mmoja kabla, kufuatana na kama kuna misimu miwili au mmoja kwa mwaka. Kamilisha mipango yako ya mauzo na gharama kabla ya kuitumia.



Andaa mipango ya mauzo na gharama mapema

Hatua ya 1: Fanya makisio ya rasilimali zisizohamishika na gharama za uendeshaji. Unaweza kupata taarifa muhimu zinazohitajika katika zoezi hili kutoka kwenye kumbukumbu za biashara yako. Jiulize kama kuna chochote ambacho unaweza kuboresha. Ulitumia vifaa bora na vyenye gharama nafuu? Fikiria mambo yote yanayoweza kuhusiana na gharama. Je kulikuwa na ubadhirifu wowote?

Hatua ya 2: Kadiria mauzo na faida kwa kila mwezi. Taarifa za mafanikio ya mwaka uliopita zinaweza kukusaidia katika kukadiria, na hizi zinapatikana katika kumbukumbu za biashara yako. Tathimini kwa makini hali ilivyokuwa siku za nyuma na kama marekebisho yanahitajika. Pia jaribu kupata taarifa za mwaka unaofuata na fikiria kama kuna vikwazo

ambavyo vinaweza kuathiri au kuharibu mauzo na faida katika biashara yako. Unaweza kuugawa ukadiriaji katika misimu ya kuzalisha mbegu. Jiulize maswali yafuatayo:

Bidhaa (mazao au aina ya mbegu)

Bidhaa zipi zinauzika vizuri na kwa nini?

Bidhaa zipi haziuziki vizuri na kwa nini?

Ni bidhaa zipi zinatakiwa na wateja wako?

Unaweza kuuza bidhaa za aina nyingine?

Bei

Je wateja wako waliridhika na bei uliyoweka?

Je bei uliyoweka kwa bidhaa zako ilitosha kukupatia faida?

Je unahitaji kuongeza au kupunguza bei ya bidhaa zako?

Mauzo:

- ✓ Je, uliwauzia mbegu wateja wako moja kwa moja au ulipitishia kwa wakala wa mbegu?
- ✓ Ni utaratibu upi wa mauzo uliokupatia faida zaidi?
- ✓ Ulitumia mbinu gani ya kutangaza bidhaa zako?
- ✓ Utaratibu upi wa kutangaza bidhaa zako ulikuwezesha kufanya mauzo ya juu na kukupatia faida nzuri?
- ✓ Ni njia ipi nzuri ya usambazaji wa bidhaa zako?
- ✓ Utafanya nini ili uweze kutangaza bidhaa zako?

Hatua ya 3: Tumia mpango wako wa mauzo na gharama katika kuboresha biashara yako. Kila mwisho wa mwezi, linganisha mpango wako wa mauzo na gharama na hali halisi ya mauzo inayoonekana katika vitabu vya

kumbukumbu. Tumia mpango wako kuangalia kama biashara yako inaendelea vizuri kulingana na matarajio yako.

- ✓ Je, mauzo yako ya mwezi husika ni makubwa kama ulivyokadiria? Kama sivyo, tafuta ni kwa nini mauzo yamekuwa chini ya makadirio
- ✓ Je, gharama za uendeshaji ni kubwa kuliko ulivyokadiria? Kama ndivyo, tafuta ni kwa nini zimekuwa kubwa
- ✓ Je, faida kwa mwezi ni chini ya ulivyokadiria? Kama ndivyo, tafuta sababu ni kwa nini faida imekuwa chini ya kiwango ulichokadiria.

Kuandaa mpango wa mzunguko wa fedha

Mpango wa mzunguko wa fedha unaashiria ni kiasi gani cha fedha unazotarajia kukipata kutokana na biashara na ni kiasi gani unachotarajia kitumike kila mwezi. Hii inasaidia kukuhakikishia kuwa biashara yako haifilisiki. Inatoa onyo la mapema kuhusu upungufu wa fedha hapo baadaye na hivyo kukusaidia kuepuka matatizo kabla hayajatokea. Ukilinganisha "mpango" na mzunguko "halisi" unapata hali halisi ya maendeleo ya biashara yako. Unaweza kuandaa mpango wa mzunguko wa fedha kwa msimu mmoja au kwa muda mrefu zaidi.

Ufuatao ni mpango wa mzunguko wa fedha wa Bw. Tusiime kwa ajili ya biashara ya mbegu ya viazi mviringo:

Mpango wa mzunguko wa fedha			
	Janvier	Février	Mars
Fedha mwanzoni mwa mwezi	4.500	3.480	2.780
Fedha taslimu kutokana na mauzo	-	-	3.000
Fedha taslimu kutoka vyanzo vingine	480	500	300
Jumla ya fedha mkononi	4.980	3.980	6.080
Fedha taslimu za kugharamia rasilimali isiyohamishika	900	900	900
Gharama za uendesaji	600	300	1.200
Gharama za zana	0	0	800
Fedha za matumizi mengineyo	0	0	0
Jumla ya fedha iliyotumika	1.500	1.200	2.980
Fedha mwishoni mwa mwezi	3.480	2.780	3.100

Fuata hatua 10 za kutengeneza mpango wa mzunguko wa fedha. Hatua 1-4 ni za mzunguko wa fedha zinazolingia. Hatua 5-9 ni kwa ajili ya fedha zinazotumika. Angalia hatua katika mwezi wa Machi.

Hatua ya 1: Ingiza kiasi cha fedha unazotegemea ziwepo katika kasha la fedha na akaunti ya benki kama una akaunti benki mwanzoni mwa mwezi Machi. Andika kiasi hicho katika nafasi iliyo karibu na sehemu ya “fedha mwanzoni mwa mwezi”.

Hatua ya 2: Angalia mpango wako wa mauzo na matumizi. Tafuta makadirio uliyokadiria kwa ajili ya mauzo ya mwezi Machi. Andika kiasi hiki katika nafasi iliyo karibu na fedha zinazolingia kutokana na mauzo.

Hatua ya 3: Unaweza kupata fedha kutoka vyanzo vingine mbali na mauzo, kama vile mkopo kutoka benki au msaada, riba kutokana na akaunti yako ya benki, au msaada. Andika kiasi hiki katika nafasi iliyo karibu na fedha itokanayo na vyanzo vingine.

Hatua ya 4: Jumlisha fedha yote kutoka hatua ya 1, 2, na 3 ili upate fedha yote iliyoingia. Andika kiasi hiki katika nafasi iliyokaribu na jumla ya fedha iliyoingia

Hatua ya 5: Inawezekana ukawa umenunua vifaa katika mwezi wa Machi kwa ajili ya biashara. Angalia katika mpango wako wa mauzo na mzunguko wa fedha kwa mwezi Machi. Ingiza kiasi cha fedha ulichokadiria kununulia vifaa katika nafasi iliyoachwa wazi karibu na “fedha taslimu kwa ajili ya vifaa”.

Hatua ya 6: Angalia mpango wako wa mauzo na gharama za uendeshaji kwa mwezi Machi, ili kuona kiasi cha fedha ulichokadiria kwa ajili ya kuendeshea biashara. Andika kiasi cha fedha ulizokadiria katika nafasi iliyokaribu na fedha zilizotoka kwa ajili ya kuendeshea biashara.

Hatua ya 7: Je unatarajia kununua zana katika mwezi wa Machi? Tafuta gharama za zana na andika kiasi hiki katika nafasi iliyokaribu na fedha zilizotoka kwa ajili ya mpango wa kuwekeza kwenye zana.

Hatua ya 8: Je kuna kiasi chochote cha fedha ambacho unatarajia kilipwe mwezi huu kutoka katika biashara kama vile kurudisha mkopo? Andika kiasi hiki katika nafasi iliyo karibu na fedha zingine zitakazotoka. Ikiwa hakuna gharama katika eneo hili, usiandike chochote.

Hatua ya 9: Jumlisha fedha zote zilizotumika kuanzia hatua ya 5, 6, 7, na 8. Hiki ni kiasi kinachotegemewa kutumika kwenye biashara katika mwezi wa Machi.

Hatua ya 10: Toa jumla ya fedha zote zilizotumika katika fedha zilizoingia ili kupata kiasi cha fedha zitakazobaki ndani ya kasha la kutunzia fedha na akaunti ya benki mwishoni mwa mwezi Machi. Kumbuka fedha taslimu inayobaki mwishoni mwa mwezi ni sawa na fedha taslimu utakayoanzia mwezi unaofuata.

Mpango wa mzunguko wa fedha wa Bw. Tusiime unaonyesha kuwa mwishoni mwa kipindi cha miezi mitatu anatarajia kuwa na Shilingi 9,360.

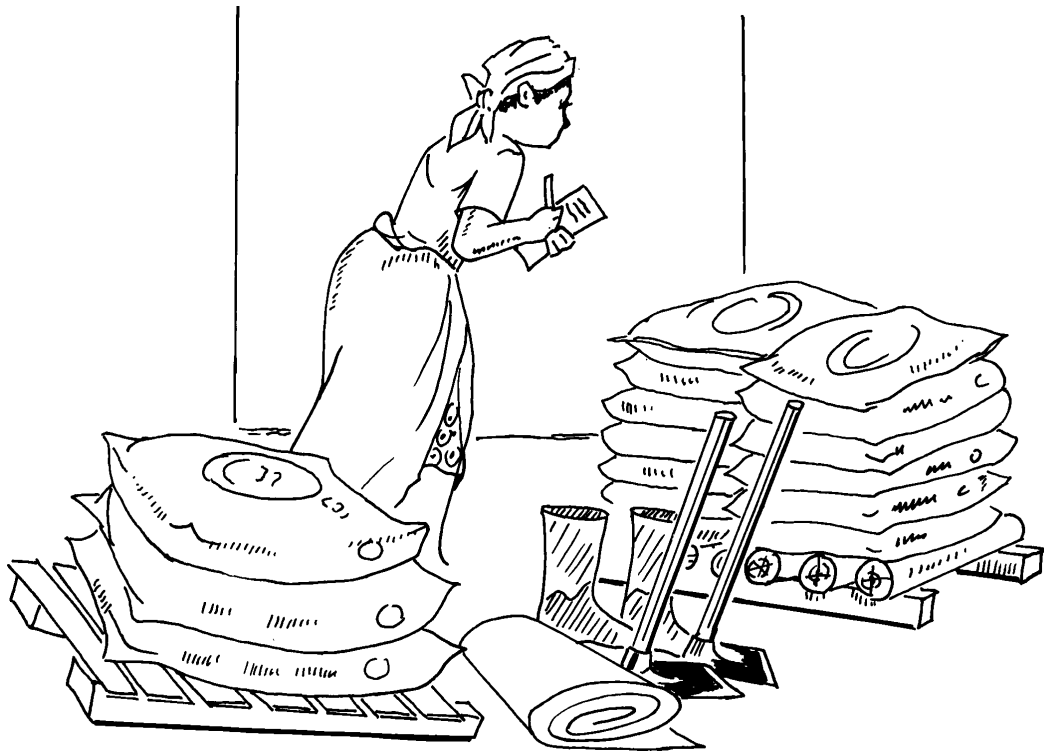
Kwa kutumia mpango wako wa mzunguko wa fedha utahakikisha kuwa biashara yako inazo fedha za kutosha kwa muda wote. Kama mpango wa mzunguko wa fedha unaonyesha kuwa biashara yako inaelekea kufilisika katika mwezi mmoja, fikiria yafuatayo:

- ✓ Je unaweza kuongeza fedha kutokana na mauzo ya mwezi husika? Jaribu kuangalia kama unatoa mikopo zaidi kwa wateja
- ✓ Je unaweza kupunguza gharama za vifaa kwa mwezi husika?
- ✓ Je kuna ulazima wa kununua zana katika kipindi hiki? Je kuna uwezekano wa kukopa zana au kupata mkopo?

Kufanya mahesabu ya thamani halisi

Thamani halisi ni hesabu zinazofanyika ili kujua thamani ya biashara yako kwa kipindi fulani ili kubaini mafanikio yake.

Ni vizuri kufanya hesabu hizi kila baada ya miezi sita. Fuata hatua zifuatazo katika kufanya mahesabu ya kupata thamani halisi ya biashara yako.



Fanya hesabu za thamani halisi kila baada ya miezi sita

Hatua ya 1: Fanya hesabu ya thamani ya rasilimali zote zinazohusiana na biashara yako. Rasilimali za biashara ya mbegu ni pamoja na mbegu ambazo hazijauzwa, zana, vitendea kazi na fedha taslimu zinazotokana na mauzo.

Hatua ya 2: Fanya hesabu ya thamani ya gharama zisizohamishika na gharama za uendeshaji

Hatua ya 3: Ondoa gharama za uendeshaji kutoka kwenye thamani ya rasilimali. Kiasi hiki ndicho thamani halisi ya biashara yako.

**Thamani halisi ya biashara ya mbegu za maharage ya
Bi. Mafabi mwezi Machi (Sh.)**

A. Rasilimali	Thamani/ gharama
Zana	7.500
Mbegu	3.000
Mifuko ya kufungia mbegu	1.000
Fedha mkononi kutokana na mauzo	3.500
Jumla ndogo	15.000
B. Gharama	
Gharama zisizobadilika:	
Mikopo ya mbegu, vifaa au zana	2,500
Uchakavu	700
Zana	3.500
Gharama zinazobadilika:	
Usafiri	1.000
Kukodisha zana	2.000
Jumla ndogo	9.700

Sh. 15,000 – Sh. 9,700 = Sh. 5,300

Thamani halisi kwa mwezi Machi ni Shilingi 5,300.

Bi. Mafabi anafanya hesabu ya thamani halisi ya biashara yake ya mbegu katika mwezi Machi na kupata jumla ya Shilingi 5,300. Miezi sita baadaye atafanya hesabu tena ya biashara yake.

**Thamani halisi ya biashara ya mbegu za maharage ya
Bi. Mafabi mwezi September (Sh.)**

A. Rasilimali	Thamani / gharama
Zana	7,000
Mbegu	5,000
Mifuko ya kufungia mbegu	1,500
Fedha mkononi kutokana na mauzo ya mbegu	5,000
Jumla ndogo	18,500
B. Gharama	
Gharama zisizobadilika:	
Mikopo ya mbegu, vifaa au zana	1,500
Uchakavu	700
Zana	4,000
Gharama zisizobadilika:	
Usafiri	1,500
Kukodisha zana	2,500
Jumla ndogo	10,200

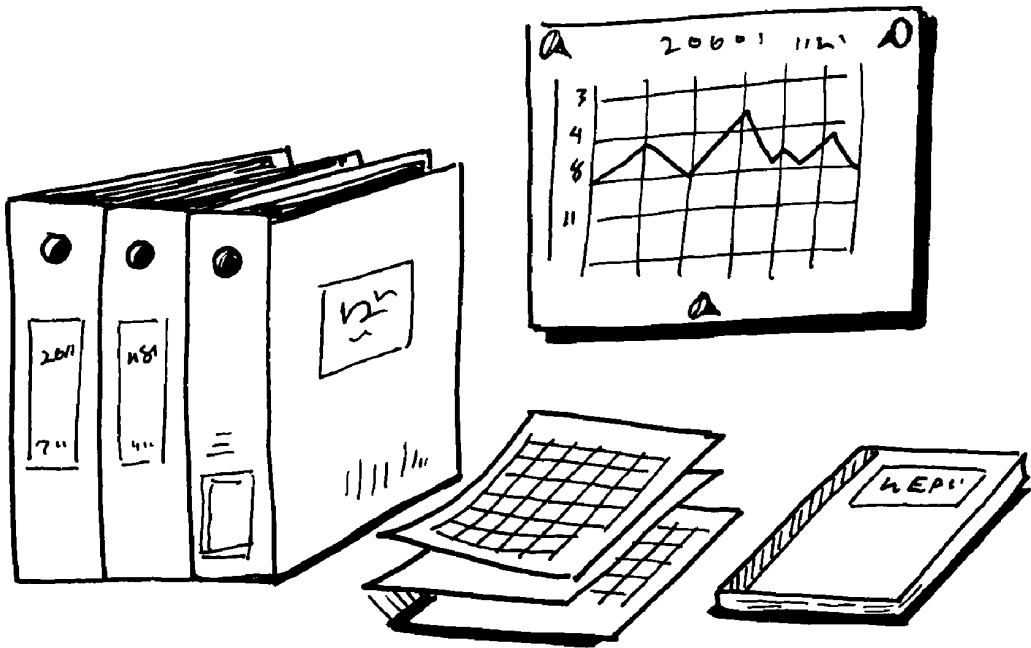
Sh. 18,500 – Sh. 10,200 = Sh. 8,300
Thamani halisi ya biashara kwa mwezi
September ni Sh. 8,300

Mnamo mwezi Septemba thamani halisi ya biashara ya Bi. Mafabi ilionyesha Shilingi 8,300. Mapato yake halisi katika biashara yake ya mbegu za maharage yameongezeka ndani ya miezi 6. Ingawa gharama za uendeshaji zimeongezeka, bado anapata faida ya kutosha kugharamia upanuzi wa biashara yake.

Ongezeko hili linaweza kuwa limetokana na sababu kadhaa, kama vile ongezeko la mavuno, kupanda kwa bei au vyote viwili. Hii inaweza kuwa ni kupungua kwa gharama za uzalishaji.

SURA YA 4: UTUNZAJI WA KUMBUKUMBU ILI KUBORESHA BIASHARA YAKO

Utunzaji wa kumbukumbu ni muhimu ili kukuwezesha kufanya maamuzi sahihi kuhusiana na biashara yako.



Mafanikio ya biashara hutegemea utunzaji mzuri wa kumbukumbu

Utunzaji mzuri wa kumbukumbu utakuwezesha kufahamu yafuatavyo:-

- ✓ Jinsi fedha zako zilivyotumika
- ✓ Kipindi gani mauzo mengi hufanyika
- ✓ Kuwa na ufahamu wa ukuaji wa biashara yako
- ✓ Kipindi gani manunuzi yafanyike.

Kuna aina mbili za kumbukumbu muhimu:

1. **Kumbukumbu za msimu:** Kumbukumbu za mauzo, manunuzi, nguvu kazi ilivyotumika, ardhi iliyokodishwa gharama za usafiri na matumizi mengine wakati wa msimu.
2. **Matarajio ya mapato:** Hizi ni kumbukumbu za matarajio ya mapato na matumizi kwa kipindi fulani, mfano mwezi au msimu. Usahihi wa makisio haya hutegemea uzoefu na ujuzi katika utekelezaji. Matarajio ya mapato hukuwezesha kupata mwanga wa biashara yako na hivyo kukuwezesha kutoa maamuzi ya kurekebisha matumizi na kupanga bei. Mifano ya kumbukumbu za matarajio ya mapato ni mipango ya mauzo na gharama pamoja na mzunguko wa fedha.

Kumbukumbu za msimu:

Kumbukumbu za msimu za gharama zote na mauzo lazima zitunzwe kwenye **kitabu**. Kitabu ni daftari maalumu la kuhifadhia kumbukumbu za biashara. Kama hutaweza kununua kitabu, unaweza kutengeneza kitabu chako kwa kutumia kalamu au penseli kuchorea mistari ya wima kutofautisha kumbukumbu mbalimbali utakazoorodhesha. Weka kumbukumbu zote za msimu husika katika kitabu kimoja lakini tumia kurasa tofauti kwa kila aina ya kumbukumbu. Haya ni mapendekezo lakini unaweza kutumia njia yeyote ifaayo ili mradi inaweza kutunza kumbukumbu zote muhimu zinazohitajika.

Gawanya kitabu chako katika sehemu 2 au 3

Sehemu ya 1: Orodhesha vitu vya kudumu na gharama za uendeshaji. Kumbukumbu hizi zinaweza kuwa katika vifungu vifuatavyo hapo chini:

Kitabu cha manunuzi, kitabu cha nguvu kazi, kitabu cha ardhi, kitabu cha usafiri, kitabu cha gharama nyinginezo.

Sehemu ya 2: Orodhesha kiasi cha mbegu kwa kila zao na aina ulizonazo na bei kwa kilo au gunia. Aina hii ya kumbukumbu huitwa uthibiti wa mali.

Sehemu ya 3: Orodhesha kumbukumbu za mikopo ya biashara yako kama unayo.

Sehemu ya 1: Kumbukumbu za sehemu ya 1 ya kitabu chako inaweza kugawanywa katika visehemu A-E kama ifuatavyo:

A. Kitabu cha manunuzi

Kitabu hiki huonyesha orodha yote ya vitu ambavyo umenunua kwa kiasi kilichonunuliwa na kwa gharama zilizolipwa. Tunza stakabadhi za manunuzi yote yaliyofanyika. Kumbukumbu hizi zinaweza kukupa mwanga wa matarajio ya matumizi kwa siku zijazo na kusaidia kuashiria kiwango cha faida.

Kitabu cha manunuzi

Vitu vilivyonunuliwa	Tarehe ya kununua	Kiasi kilichonunuliwa	Bei kwa kila kimoja	Jumla ya bei

B. Kitabu cha nguvu kazi

Kitabu hiki huonyesha orodha ya nguvu kazi yote iliyotumika, idadi ya siku alizofanya, na kiasi ambacho amelipwa. Kumbukumbu hizi zinakuwezesha kufanya makisio ya gharama za matarajio ya nguvu kazi kwa mwezi, na kukusaidia kutoa maamuzi ya kiasi cha nguvu kazi unayoweza kuhitaji?

Kitabu cha nguvu kazi

Jina la kibarua	Siku alizofanya	Malipo kwa saa au siku	Jumla ya Malipo

C. Kitabu cha ardhi

Kitabu hiki cha ardhi hutumika kuweka kumbukumbu za kiasi cha eneo lililokodishwa na gharama yake. Kumbukumbu hizi zinakuwezesha kupanga gharama za baadaye zinazohusiana na ukodishaji wa ardhi na kukupa kumbukumbu za matarajio kwa mwezi.

Kitabu cha ardhi

Jina la mmiliki wa ardhi	Kiasi cha ardhi iliyokodishwa	Gharama kwa ekari	Jumla ya gharama

D. Kitabu cha usafirishaji

Kitabu hiki cha usafirishaji kinatumika kuweka kumbukumbu za gharama za kusafirisha mbegu hadi kwenye soko. Kumbukumbu hizi zinakuwezesha kufanya makisio ya kipindi kijacho na kukupa ufahamu wa kiasi cha fedha kitakachohitajika kwa usafirishaji.

Kitabu cha usafirishaji

Aina ya usafiri	Tarehe	Kiasi cha mbegu kilichosafirishwa kwa kilo au gunia	Gharama kwa kilo au gunia	Jumla ya gharama	Mahali ilipopelekwa

E. Kitabu cha gharama nyinginezo

Kitabu hiki chaweza kutumika kwa ukodishaji wa zana, malipo ya ardhi au kutunza kumbukumbu za malipo ya mikopo. Matumizi mengine yanaweza kuwa ni kukuwezesha kufahamu kiasi cha gharama zilizotumika katika kugharamia vifaa na nguvu kazi katika ujenzi wa ghala la mbegu.

Kitabu cha gharama nyinginezo

Kiasi kilichonunuliwa	Aina	Bei kwa kila kimoja	Jumla ya gharama

Sehemu ya 2: Kumbukumbu za sehemu ya 2 ya kitabu chako kitaonyesha kumbukumbu za udhibiti wa mali na mauzo.

A. Kitabu cha udhibiti wa mali

Kumbukumbu za udhibiti wa mali hukuwezesha kufahamu kiasi cha mbegu kilichopo kwenye ghala kwa kuuzwa. Kumbukumbu hizi kukuwezesha kufahamu kwa uhakika na kwa kipindi chote aina na kiasi cha mbegu kilichopo kwa mauzo. Kumbukumbu hizi zinakuwezesha kufahamu kiasi cha fedha unazoweza kupata au kupoteza iwapo mbegu imeuzwa au kutokuuzwa.

Kitabu cha udhibiti wa mali

Tarehe	Kiasi kilichopo				Bei kwa kila moja			Jumla bei
	Aina	Aina	Aina	Aina	Aina	Aina	Aina	

B. Kitabu cha mauzo

Orodhesha mauzo yote yaliyofanywa katika kitabu hiki ukionyesha jina la mnunuzi, tarehe ya mauzo, kiasi kilichonunuliwa kwa aina, bei kwa aina na jumla ya malipo yaliyofanywa. Aina hizi za kumbukumbu zinakuwezesha kufahamu aina ya wanunuzi wa mbegu zako, kwa kiasi gani, aina gani za mbegu ambazo ni muhimu zaidi na maeneo watokapo wateja wako.

Kitabu cha mauzo

Jina la mnunuzi	Terehe	Kiasi kilichonunuliwa				Bei			Jumla ya gharama
	Aina	Aina	Aina	Aina	Aina	Aina	Aina		

Uwekaji na utunzaji wa kumbukumbu ni muhimu kwa ajili ya uandaaji wa mipango. Bila kumbukumbu nzuri, kuna uwezekano mkubwa wa mradi kutofaulu.

SURA YA 5: UFAHAMU WA SOKO

Kuna maeneo saba ambayo unapaswa kutilia maanani kama unataka biashara yako ya mbegu ifanikiwe na kupanuka:

- ✓ Kujua aina ya wateja unaowataka
- ✓ Huduma nzuri kwa wateja
- ✓ Uhusiano na wafanya biashara wengine wa mbegu
- ✓ Kuhamasisha mahitaji ya mbegui
- ✓ Kujitangaza
- ✓ Uwekaji/ufungaji mbegu kwenye mifuko
- ✓ Usafirishaji.



Mafanikio ya biashara yanahitaji jitihada nyingi

Fahamu wateja wako

Kama mzalishaji wa mbegu, unahitaji kutilia maanani matakwa ya wakulima na wauzaji. Hata hivyo, ni muhimu kukumbuka kuwa wafanya biashara wanawakilisha matakwa ya kundi la tatu: wanunuzi wa vijijini na mijini. Wateja wako wakuu, wakulima na wauzaji wa mbegu, mara nyingi wana matakwa tofauti. Wakulima hujali zaidi ustawi wa aina ya mbegu shambani, ubora ikipikwa, ladha na uwezo wa kuuzika, lakini wauzaji wa mbegu wanazingatia zaidi sifa za mbegu baada ya kuvuna kama vile ubora baada ya kupikwa, ladha na soko. Wakati mwingine, wakulima wanaweza kupendelea aina ambazo hazina soko. Hata hivyo, aina zinazopendwa sana na wateja lazima zitakuwa nzuri kwa matumizi ya nyumbani na kwa kuuza.

Kwa kuwa matakwa ya wateja hubadilika baada ya muda, ni vizuri kufanya utafiti wa soko mara kwa mara (kila baada ya miaka 3-4) ili kupanua ufahamu wako wa soko na mahitaji ya wateja wako. Hii itakuwezesha kubadili zao au aina ya mbegu unayozalisha iwapo kuna haja ya kufanya hivyo.

Jinsi ya kuhudumia wateja

Wateja wako wanaweza kuongezeka kufuatana na unavyowahudumia. Huduma nzuri na zenye kujenga mahusiano mazuri zinakuwezesha kuuza mbegu nyingi zaidi. Tabasamu wakati wa kusalimiana na wateja.



Toa huduma nzuri kwa wateja wako

Kuwa tayari kujibu maswali ya wateja waliyonayo, kuhusu aina za mbegu unazouza. Fahamu sifa nzuri na mbaya za kila aina na uwe tayari kuzizungumzia. Kuwa tayari kutoa maelezo ya jinsi unavyozalisha mbegu na jinsi zinavyotofautiana na mbegu nyingine zinazopatikana kienyeji.

Kama mteja haridhiki, tafiti ni kwa sababu gani. Omba samahani kwa tatizo lililotokea na litafutie ufumbuzi. Kama kuna tatizo la mbegu yenyewe, angalia uwezekano kwa kutoa mbegu nyingine za ziada bure kwa mteja wako. Sheria ya kuuza ni "mteja siku zote hana kosa". Unaweza usikubaliane naye na unaweza kuwa na haki, lakini ili uweze kuuza bidhaa zako, unapaswa kufahamu "mteja ni mfalme".

Kujihusisha na wafanyabiashara wengine wa mbegu

Mbegu zinazouzwa na watu wengine zinaweza kuathiri mafanikio ya biashara yako. Kwa hiyo ni muhimu kuwa na ufahamu na maelewano mazuri na wazalishaji wengine wa mbegu. Kuna uwezekano wa kupata ushindani kutoka maeneo mawili:

- ✓ Mbegu ambazo huuzwa kiholela sokoni na madukani. Kwa mazao kama maharage, kinachouzwa kama mbegu kinaweza kuwa sawa kama kinachotumika kama chakula kwa binadamu.
- ✓ Mbegu zinazozalishwa na wataalamu wa mbegu kama kampuni ya mbegu au watafiti.

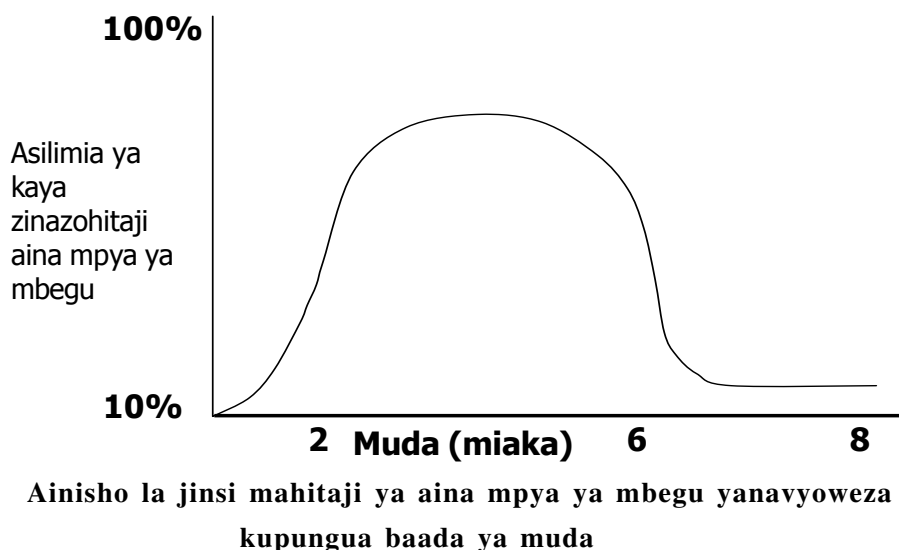
Mara nyingi mbegu zilizozalishwa kienyeji zinauzwa kwa bei ya chini kwa sababu hakuna huduma za kitaalamu zilizotumika kuzizalisha. Mara nyingi mbegu hizo zinaweza zisiwe na tofauti kubwa na zile ambazo zinazalishwa kwa kutumia mbinu bora. Wateja wako wanaweza wasielewe kwa nini mbegu unazozalisha zina tofauti kubwa ya bei. Hivyo ni lazima mbegu zako ziwe katika hali ya kujitangaza kwa ubora. Njia mojawapo ni kufunga mbegu zako.

Njia nyingine ya kutangaza ubora wa mbegu ni kufanya majaribio kwa ajili ya watu kujionea (angalia kijitabu - **“Uzalishaji mbegu za maharage”**). Katika jaribio la ubora wa mbegu, mbegu zenye ubora tofauti (mbegu unazozalisha, mbegu zinazotoka sokoni, mbegu zisizochambuliwa) zinapandwa ili kujionea tofauti za ubora wa zao. Jaribio la ubora wa mbegu linapaswa kupandwa katika maeneo ya jamii ambapo watu wote wanaweza kujionea matokeo yake (mfano karibu na barabara kuu au

kando ya njia ya watu). Wazalishaji wakubwa wa mbegu, huzalisha kwa kiwango kikubwa na hivyo gharama za uzalishaji huwa ndogo. Lakini hii haimaanishi kuwa kiwango cha ubora wa mbegu ni kikubwa zaidi. Kama wazalishaji hawa wanajihusisha katika uzalishaji wa aina chache, basi kuna uwezekano wa wewe kuzalisha aina nyingine tofauti. Wakati mwingine mashirika yasiyo ya kiserikali, watafiti, na taasisi nyingine hutoa mbegu mpya bure. Hali hiyo inaweza kusababisha wakulima wasinunue mbegu zako. Kama ukitambua kuweko kwa hali hiyo, fanya mawasiliano na taasisi husika ili waweze kuelewa shughuli zako na jaribu kuzishawishi kuacha kutoa mbegu bure.

Kuongeza mahitaji ya mbegu

Kuna aina nyingi za mazao kama maharage, soya maziwa, au karanga, wakulima wakishapata mbegu za kuanzia, wanaendelea kurudia hizo hizo kwa misimu mingi na hivyo ununuzi wa mbegu mpya hufanyika kwa nadra. Hii ina maana kuwa kutakuwa na kipindi ambacho kiasi cha mahitaji cha mbegu unazozalisha kitashuka hasa kama wakulima wengi hununua aina mpya kutoka kwako. Mchoro hapa chini unaonyesha mfumo wa mahitaji katika baadhi ya jamii kwa mahitaji ya aina mpya ya zao kama maharage.



Ili kuongeza mahitaji ya mbegu ni lazima ufahamu sababu zinazofanya wakulima wanunue mbegu toka kwako. Baadhi ya sababu za msingi ni kama zifuatazo:

- ✓ Kupata aina mpya ya mbegu
- ✓ Kupata mbegu kwa sababu wakulima wamekula au kuuza mbegu zao zote
- ✓ Kupata mbegu bora
- ✓ Kupata mbegu za nyongeza ili kupanua eneo la kilimo.

Kama sababu kuu ya kununua mbegu ni kupata aina mpya, unapaswa kufikiria sana jinsi ya kuongeza kiwango cha mahitaji kufuatana na muda. Yafuatayo ni baadhi ya mapendekezo ya kuongeza mahitaji.

Panua ukubwa wa soko: Ingawaje ni rahisi kuuza mbegu katika kijiji chako, soko hili linaweza kuwa dogo na kutoruhusu upanuzi wa biashara yako ili kuongeza kipato. Hivyo itakupasa kufanya jitihada za kutafuta soko nje ya eneo lako. Kwa kutafuta masoko ya mbali, weka maanani matakwa ya wakulima katika maeneo mengine pamoja na gharama za usafirishaji na gharama nyinginezo zinazohusiana na masoko ya mbali. Ni muhimu kuweka malengo ya soko. Je, ni katika kijiji, kanisa/parokia/msikiti, wilaya au ngazi za juu?

Tafuta wateja wapya: Usiuze mbegu kwa wakulima tu. Wafanyabiashara, shule, na taasisi za maendeleo kama mashirika yasiyo ya kiserikali wanaweza kuhitaji kununua mbegu. Baadhi ya wanunuzi hawa watahitaji kununua mbegu kwa kiwango kikubwa na wanaweza kutuma mahitaji yao mapema.

Tangaza mbegu zako kwa jitihada kubwa:
Tazama ukurusa wa 64 kwa maelezo zaidi.

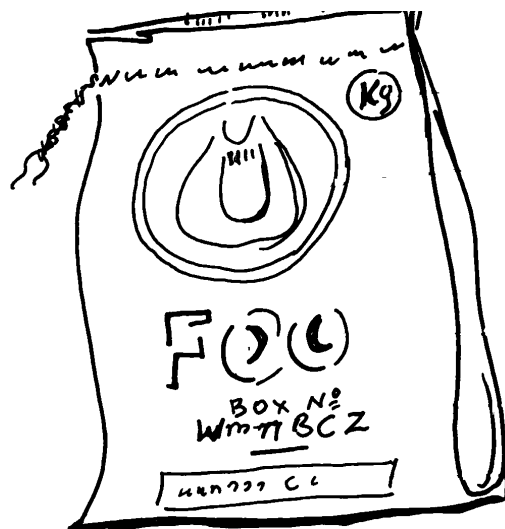
Badilisha aina za mbegu mara kwa mara:
Kupungua kwa kiwango cha mauzo kunaweza kuwa ni ishara ya wewe kuingiza aina mpya. Tafuta kutoka kwa watafiti na maafisa ugani kuhusu aina mpya na namna ya kupata mbegu. Mara upatapo mbegu, anza kwa kuzifanyia utafiti katika eneo dogo kutathimini mafanikio kabla ya kuamua kuzipanda kwenye eneo kubwa. Unapoingiza aina mpya, ni muhimu kuonyesha na kufahamisha wateja jinsi gani aina hiyo ni tofauti na ina sifa gani za ziada. Uliza wateja wanaopanda aina mpya kuhusu maoni yao. Maelezo yao yatakuwezesha kufikia uamuzi wa kiasi gani cha mbegu mpya kipandwe msimu unaofuata.

Bei ndogo ya kuuzia: Kama bei yako ya kuuzia ni ya juu sana, utauza kwa kiwango kidogo na hivyo kukufanya usipate faida ya kutosha na kufanya biashara yako isilipe. Kama inawezekana uza mbegu kwa bei ya chini kuongeza mahitaji hasa baada ya mwaka wa 1-2. Hata hivyo hakikisha bei ni ya juu kiasi ili kiweze kufidia gharama za uendeshaji.

Jinsi ya kuweka mbegu kwenye mifuko

Ufungaji mzuri pamoja na maelezo yaliyowekwa, ni muhimu kwa aina fulani za mazao kama maharage kwani hutoa sifa za ubora wa mbegu husika na kuifanya ionekane tofauti na mbegu kutoka vyanzo vingine. Ufungaji humwezesha mteja kusafirisha mbegu kwa urahisi. Kwa mazao kama maharage, aina nzuri ya ufungaji ni kwa kutumia mifuko ya nailoni nyeupe ambayo inaruhusu mteja kuona anachokinunua. Karatasi za nailoni zenye unene tofauti

(mwepesi na mzito) hupatikana ingawaje inaweza kuwa vigumu kupata aina hizi vijijini. Unaweza pia kufunga mbegu kwenye mifuko ya karatasi. Gharama itapungua endapo utanunua vifaa vya kufungia mbegu kwa kiwango kikubwa, hasa kama vinapatikana kwenye miji mikubwa tu. Kama huwezi kupata mifuko ya nailoni au ya karatasi, jaribu kufikiria mbinu nyingine za ufungaji. Kwa mfano, kikundi kimoja kilitengeneza mifuko midogo kutoka mifuko mikubwa ya sementi.



Ufungaji mzuri husaidia katika kuuza mbegu

Fikiria kwa makini kuhusu kufunga mbegu kwa ujazo tofauti kulingana na taarifa zilizopatikana katika kutafiti soko. Pia weka maanani vitu kama uzalishaji, matakwa ya mkulima na gharama wakati wa kufanya maamuzi ya vifaa vya kufungia mbegu. Mfano, mbegu za maharage ya kutambaa ambayo uzalishaji wake ni mkubwa zinaweza kufungwa kwenye ujazo mdogo. Unaweza kuamua kufunga mbegu mpya au ambazo hazipendelewi sana katika ujazo mdogo sana kama robo kilo. Aina ya vifaa vya kufungia vitaainishwa na ukubwa wa ujazo. Aina duni za mifuko ya karatasi au nailoni zinaweza tu kutumika kwa ujazo mdogo.

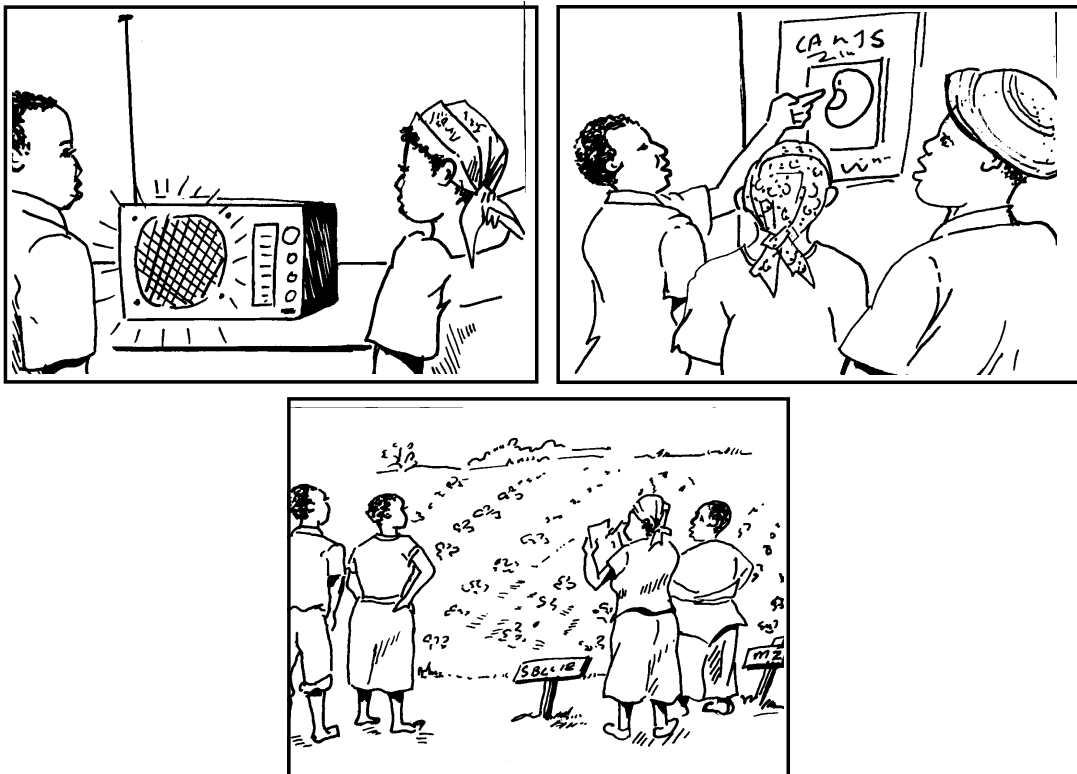
Kila kifurushi ni lazima kiwe na maelezo, aidha kwenye mifuko ya karatasi au nailoni au kama kuna maelezo tofauti. Maelezo ni lazima yahusishe yafuatayo: Jina la mzalishaji na anwani yake, aina ya mbegu na sifa zake, ujazo, onyo kuwa mbegu imechanganywa na dawa na maelezo kuhusiana na daraja la mbegu.

Uhamasishaji

Kutangaza bidhaa yako ni muhimu kwa kuongeza kiwango cha mahitaji. Kuna njia nyingi za kutangaza mbegu zako. Mifano michache ni kama ifuatayo:

- ✓ Kama kikundi kinazalisha mbegu, tunga na fanya igizo kuhusiana na umuhimu wa matumizi ya mbegu bora. Fanya igizo wakati na mahali ambapo watu wengi wanaweza kufika kwa urahisi.
- ✓ Tafuta maeneo mapya ya maonyesho ya kuuzia mbegu zako. Mfano uza mbegu kwenye masoko, shule zenye mashamba, kupitia kwa maafisa ugani, na kwenye maduka ambayo huuza pembejeo za kilimo. Ni muhimu kufahamu kuwa ukiuza mbegu kupitia mtu wa kati, wanaweza kununua kwa bei ya chini
- ✓ Zungumza na wanafunzi kuhusiana na mbegu na fanya maandalizi ya shule kutembelea shamba lako. Kwa kawaida wanafunzi hutoa taarifa kwa wazazi wao kuhusiana na walichokiona.
- ✓ Fanya mawasiliano na mwenye duka kuhusu kuweka matangazo kwenye duka lake na muulize kama anaweza kukuruhusu kuja kutoa maelezo kwa wateja kuhusiana na mbegu.

- ✓ Tumia barua maalum na matangazo kwa taasisi za serikali, na taasisi zisizo za kiserikali katika eneo lako kuelezea kuhusu aina mpya na bei kwa wakati husika
- ✓ Tengeneza mabango kutangaza mbegu yako
- ✓ Tangaza mbegu zako kwenye maonyesho ya kilimo na sehemu nyinginezo.

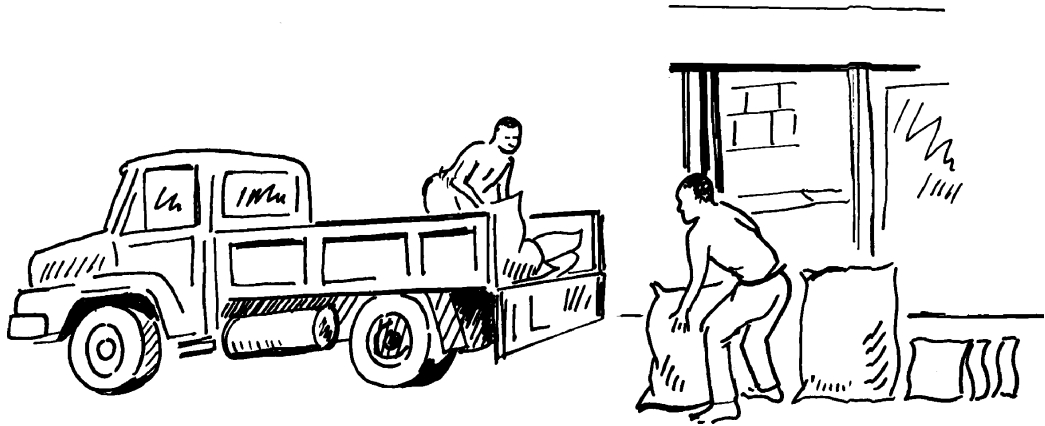


Tumia njia mbalimbali kutangaza mbegu zako

Usafirishaji

Shughuli za usafirishaji ni za gharama kubwa, lakini zinaweza kuwa na faida kubwa ikiwa kutakuwa na mahitaji makubwa ya mbegu katika maeneo mengine ya nchi. Uamuzi wa aina ya usafiri utategemea mahali lilipo soko. Ikiwa unauzia mbegu zako kijijini, usafiri hautakuwa tatizo. Hata hivyo utafikiria usafiri wa gari kama utauzia mbegu nje ya kijiji.

Aina ya usafiri utakaohitaji utategemea kiasi cha mbegu ulizonazo, gharama na kiasi cha mbegu unayotarajia kusafirisha kwa wakati huo.



Kupata usafiri ni muhimu na unaweza kuwa na faida

Kikundi au mtu binafsi wanaofanya kazi pamoja wafikirie kuunganisha rasilimali zao na kukodisha lori kubwa au dogo kwa vile ni gharama nafuu kusafirisha kiasi kikubwa. Njia mojawapo ya kupunguza gharama ni kusafirisha mbegu katika gari moja kama bidhaa yoyote ile. Fanya makisio ya gharama zozote zile na ingiza katika mpango wako wa biashara. Hakikisha usafiri wowote utakaotumia unazuia uharibifu wa mbegu kutokana na mvua, jua kali na vitu vingine vinavyoweza kuharibu mbegu.

SURA YA 6: UPANUZI NA MPANGILIO WA BIASHARA YAKO

Ili kuwa na mafanikio katika biashara lazima biashara ionyeshe kukua katika kipindi husika na lazima ionyeshe ongezeko la faida na uzalishaji.



Biashara ya mbegu lazima ikuwe pole pole kama mti na kwa uhakika

Fikiria mambo na maswali kadhaa kabla ya kuchukua uamuzi wa kupanua biashara yako.

- ✓ Faida ya biashara yako: Je, kuna ongezeko la mauzo na faida katika kipindi cha angalu miaka miwili?
- ✓ Badiliko la soko: Je, kutokana na utafiti wa masoko, soko limebadilika?
- ✓ Bidhaa mpya: Je, unazo aina mpya za mbegu zinazokubalika kwa wakulima, wafanyabiashara na wanaonunua kwa ajili ya chakula?

- ✓ Rasilimali: Kwa kutilia maanani kuwa zitakuwepo nyongeza za gharama za upanuzi wa biashara, unazo fedha za kutosha kwa ajili ya upanuzi huo? Je, unayo ardhi ya kutosha kwa ajili ya upanuzi au unaweza kununua au kukodisha kwa bei ambayo itakuletea faida kutokana na zao unalotaka kupanda? Je, utafanikiwa kupata mkopo?
- ✓ Nguvu kazi: Unayo nguvu kazi ya kutosha kwa ajili ya uzalishaji zaidi wa mbegu?
- ✓ Usafiri: Je, umefanikiwa kupata usafiri wa kutosha kusafirisha mzigo mkubwa wa mbegu na kwa bei ambayo unaimudu?

Ikiwa una majibu ya ndiyo kwa maswali 3 au zaidi kati ya haya, inawezekana kupanua biashara yako.

Uanzishaji wa muungano wa wazalishaji wa mbegu

Wakati biashara yako ya mbegu inapanuka na wakulima wengine katika eneo lako wanakuwa wazalishaji wa mbegu, anza kufikiria uundaji wa muungano wa wazalishaji wa mbegu. Ikiwa watu watahikamana katika kikundi pamoja na wengine walio na azma inayofanana, watakuwa na nguvu zaidi na wanaweza kukamilisha mambo mengi zaidi.



Muungano wa wazalishaji wa mbegu unasaidia wazalishaji wa mbegu kufanya kazi kwa ufanisi zaidi

Muungano wa wazalishaji wa mbegu unaweza kufanya kazi katika ngazi mbali mbali ndani ya mkoa au katika mikoa mbali mbali au kitaifa. Madhumuni ya muungano huu ni:

- ✓ Kuwasaidia wazalishaji katika kutatua matatizo yanayowakabili kwa pamoja.
- ✓ Kuwakilisha mawazo ya wazalishaji wa mbegu katika ngazi ya juu kama vile serikali. Kwa mfano, muungano unaweza kutumia vituo vya utafiti ili viweze kuzalisha aina mpya ya mbegu mara kwa mara.
- ✓ Kupata taarifa zinazohusiana na uzalishaji wa mbegu, utaalumu na upatikanaji wa pembejeo kama vile mbegu.
- ✓ Kuwawezesha wanachama waweze kununua mbegu kwa wingi na hivyo kupunguza matumizi
- ✓ Kuwawezesha wanachama kuanzisha uhusiano na watafiti na wazalishaji wakubwa wa mbegu katika sehemu zingine za nchi.

Sehemu inayofuata inaelezea kwa kifupi namna ya kuunda muungano wa wazalishaji wa mbegu.

Namna ya kuanzisha muungano wa wazalishaji wa mbegu

Andaa mkutano: Tafuta taarifa kuhusu wazalishaji wa mbegu katika eneo husika kwa kuwasiliana na wataalamu wa ugani, mashirika yasiyo ya kiserikali na mashirika mengineyo ya kilimo. Ikiwezakana panga kukutana na baadhi ya wazalishaji wa mbegu ili mjadili wazo la kuanzisha muungano. Ni muhimu kuwashawishi wazalishaji wengine wa mbegu kuhusu manufaa ya muungano kabla ya kuitisha mkutano. Mnaweza kuamua kuanzisha muungano utakaoshughulikia zao moja au mazao mengi. Hii itategemea jinsi wazalishaji walivyojipanga na idadi ya wazalishaji kwa kila zao.

Itisha mkutano wa wazalishaji wa mbegu katika eneo husika. Peleka barua za mwaliko kwa wazalishaji wengine wa mbegu ili waje kuhudhuria mkutano utakaojadili pendekezo la kuanzisha muungano wa wazalishaji wa mbegu. Mkutano ufanyike sehemu ambayo ni muafaka kwa wote. Kabla ya kuanza mkutano tayarisha karatasi na kalamu kwa ajili ya kuandika yanayojadiliwa. Mkutano unapaswa kujadili mawazo ya jumla tu.

Kuendesha mkutano wa kwanza: Ainisha mtu mmoja atakayeongoza mkutano (mtu huyu anaitwa mwezeshaji). Wajibu wa mwezeshaji ni kuanzisha majadiliano na kuwashawishi watu kuongea kwa uhuru. Kabla ya kuanza mkutano, mwezeshaji anatakiwa kuorodhesha mambo yatakayojadiliwa. Mambo haya ni lazima yajumuishe yafuatayo:

- ✓ Utambulisho wa washiriki. Kila mshiriki lazima atoe historia ya biashara yake ya mbegu, kama vile ni mazao yapi analima na kwa wingi kiasi gani, masoko yake, yanavyofanya kazi, faida anayopata, matatizo na mipango ya baadaye.
- ✓ Majadiliano ya jumla kuhusu matatizo wanayoyapata wazalishaji wa mbegu
- ✓ Majadiliano ya namna washiriki wanavyoweza kunufaika kutokana na muungano wa wazalishaji wa mbegu
- ✓ Majadiliano kuhusu malengo na matarajio. Ni muhimu kufafanua kwa uwazi madhumuni ya mkutano. Ni nini watu wanataka kufanya? Kwa namna gani na kwa wakati gani wanatarajia kufikia malengo yao? Kumbuka watu mara nyingi wanatarajia mafanikio mengi kwa wakati mfupi. Wanaweza wakadhani kwa kuanzisha muungano, matatizo yao yatatatuliwa haraka. Wanachama wanaweza kuvunjika moyo na muungano ukavunjika pia. Mwezeshaji anahitajika kuwakumbusha wanachama kuwa faida za muungano zitapatikana tu, kwa kufanya kazi kwa bidii, kujitolea, na mwelekeo sahihi wa madhumuni yaliyowekwa.
- ✓ Tathimini gharama na faida za muungano. Washiriki wanahitajika kufanya makisio ya gharama za uundaji wa muungano wa wazalishaji wa mbegu. Hii ni pamoja na kuhudhuria mikutano kwa kujitolea na kuchangia uendeshaji wa shughuli mbali mbali. Je faida zinazidi gharama? Kama hivi ndiyo, washiriki wote wanakubali kugawana gharama hizo? Ikiwa washiriki wote watakubali, endelea na hatua inayofuata.

Kuanzisha muungano wa wazalishaji wa mbegu:

Mara baada ya kikundi kukubali kuwa wanaweza wakanufaika na uundaji wa muungano wa wazalishaji mbegu, unalazimika kujadili mambo yafuatayo yanayohusu jinsi ya kuendesha muungano huo.

Kanuni: Jadilianeni kanuni zitakazofuatwa na wanachama wakati wa kutoa maamuzi, wakati gani na mara ngapi mikutano itafanyika, aina za viongozi na namna ya kuwachagua na ada ya uanachama. Baadaye, kanuni hizi za muungano lazima ziandikwe kama sehemu ya katiba yaani kuandikwa kama kumbukumbu za madhumuni na kanuni za muungano. Katiba itasaidia kuepuka migongano ya ndani na kuelezea kwa uwazi wajibu wa kila mwanachama. Katiba lazima ijumuishe madhumuni ya muungano, kanuni za wanachama, uchaguzi wa watendaji, ratiba ya mikutano na muungano utakavyojiendesha.

Uanachama: Orodhesha watu, mmoja mmoja au vikundi ambao wana nia ya kuunda muungano. Wakumbushe watu kuwa uanachama maana yake ni kuwa na haki fulani pamoja na uwajibikaji.

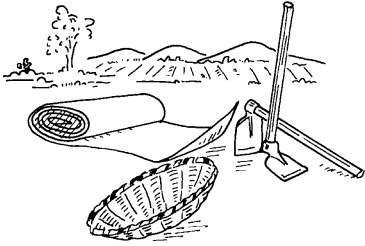
Uongozi: Muungano unahitaji viongozi na usimamizi. Aina rahisi ya usimamizi ni kamati ya utendaji ambayo ina raisi, katibu na mweka hazina ambao wanasimamia shughuli za kila siku za muungano. Nafasi nyingine zinaweza kujazwa pindi inapobidi. Kamati zingine zinaweza pia kuongezwa kwa ajili ya masuala maalumu.

Kuweka kumbukumbu: Ni muhimu kuweka kumbukumbu yoyote iliyojadiliwa na kuwekewa maamuzi wakati wa mikutano. Amua ni nani aweke kumbukumbu hizi.

Muungano wa wazalishaji wa mbegu unapaswa kuanza pole pole sambamba na maendeleo ya wazalishaji wa mbegu ambao ndiyo wanachama wake.

SURA YA 7: MUHTASARI

Kwa ufanisi katika kuzalisha mbegu kibiashara kuna mambo kadhaa muhimu ya kuzingatia:



Katika kuanzisha biashara ya mbegu unahitaji ujuzi, uzoefu na rasilmali zinazofaa

1. Kufanikiwa katika biashara ya mbegu, mzalishaji lazima awe mchapakazi, amejitayarisha vizuri, ana uwezo wa kuamua na kuchukua tahadhari, na awe na hisia nzuri ya kibiashara na ujuzi wa utunzaji wa mahesabu.



Chagua mazao na aina kwa uangalifu kufuatana na utafiti wa soko

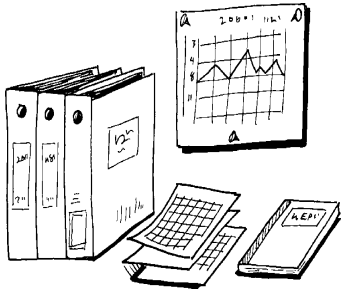
2. Biashara ya mbegu ni nzuri zaidi kwa mazao na aina zenye mahitaji makubwa au ya wastani. Fanya utafiti wa soko kabla ya kuanza biashara ya mbegu na kila baada ya miaka 3-4 ili kuongeza ufahamu wako kuhusu nini wateja wako wanahitaji.



3. Panda mbegu kwa uangalifu ili kupunguza gharama za uzalishaji na kuongeza faida. Panda aina inayotoa mavuno mengi kwenye udongo wenye rutuba na simamia shamba lako vizuri. Panga bei ya mbegu yako kwa kiwango ambacho utapata faida lakini bei ambayo mkulima atakuwa na uwezo wa kulipa.



4. Fanya bidii ya kuongeza mahitaji ya mbegu kwa kupanua soko lako, tafuta wateja wapya na badilisha aina za mbegu mara kwa mara. Washawishi wateja kwa kuwa na mbegu nzuri kwa kuweka kwenye mifuko na maelezo juu ya mifuko kuhusu mbegu, kutoa huduma nzuri na za kirafiki, na kuendelea kudumisha uzalishaji wa mbegu zenye sifa nzuri.



Weka kumbukumbu sahihi na ufanye maanuzi ya biashara kutegemeana na hizo kumbukumbu

- 5.** Panua biashara yako kwa kuweka kumbukumbu sahihi za mauzo, faida, mapato yako halisi na namna unavyotumia pesa. Fanya maamuzi ya kweli kwenye biashara kutegemeana na matarajio ya mapato kwa mwezi.



Panua biashara yako

- 6.** Biashara yenye ufanisi hupanuka baada ya muda. Namna moja ya kuhimiza uzalishaji mzuri wa mbegu na kuelewa matakwa ya wazalishaji ni kuanzisha umoja wa wakulima wa mbegu.

MASWALI YA KUTUMIA KWENYE UTAFITI WA SOKO KWA AUA

Maswali kwa wakulima

Je, ni mazao yapi yenye upungufu wa mbegu?

Kwani wakulima wanapata uhaba wa mbegu? Wakati gani?
Mara ngapi?

Je, wakulima wanapata wapi mbegu wanapoishiwa?

Kuna wakulima wengine wanakosa mbegu mara nyingi zaidi
ya wengine? Kwa nini? na ni wakulima gani?

Wakulima wananunua mbegu kiasi gani kwa msimu?

Wakulima tajiri, wa kawaida na maskini wananunua mbegu
kiasi gani?

Je, wakulima wanaridhika na sifa ya mbegu wanayopata
kutoka vyanzo vingine?

Je, kuna wakulima wengine au taasisi katika sehemu yako
inayozalisha mbegu kwa ajili ya kuuza? Wangapi? Ni kina
nani?

Wanazalisha mazao gani na aina zipi?

Je, wanauza mbegu zao kwa bei gani?

Je, ni aina zipi za mbegu za kawaida? (kwa kila aina)?

Je, ni tabia zipi nzuri na mbaya kwa kila aina?
Je, zinashambuliwa kwa urahisi na wadudu na magonjwa?

Zinatoa mavuno kiasi gani kwa ekari?

Je, kuna mahitaji makubwa ya aina hii ya mbegu kwenye kijiji/tarafa/jimbo/wilaya?

Je, kuna aina ambayo wakulima wanaipenda lakini haipatikani?

Je, ni aina gani ya mbegu mpya mmezipata kwa kipindi cha miaki 4 iliyopita?

Mbegu hizo zimepatikana wapi?

Maswali kwa wauzaji wa mbegu

Je, wakulima wanapenda kununua mbegu? (Uliza kwa mazao tofauti)

Kwa nini wanapenda/hawapendi?

Ni aina gani unauza kama mbegu?

Je, ni bei gani ya juu na ya chini kwa mbegu ya aina maalumu?

Ni aina gani unauza kwa ajili ya chakula?

Je, ni kiasi gani cha mbegu unauza kila mwaka?

Je, kwa kiasi gani hiki kiasi kinatofautiana kwa msimu/mwaka?

Unauza wapi mbegu zako?

Ni nani hununua mbegu zako kwa kawaida?

Je, wateja wako wanatoka wapi kwa kawaida? (Kijijini hapo? Wilaya zingine)?

Bei ya mbegu zako ni kiasi gani?

Unapata faida kiasi gani kutokana na uuzaji wa mbegu?

Umeshawahi kukosa mbegu?

Unaweza kukisia mahitaji ya mbegu katika soko analolihudumia (kwa kila aina)?

Ni sifa zipi muhimu ambazo wafanyabiashara wanazingatia katika aina ya mbegu unazotaka kuzalisha kwa wingi?

Je, wafanyabiashara mbalimbali wanapendelea tabia/sifa tofauti za mazao?

Je, kuna wakulima au taasisi katika eneo lako wanaozalisha mbegu kwa kuuza? Wako wangapi? Ni kina nani?

Ni mazao yapi na aina gani za mbegu wanazozalisha?

Je, wanauza mbegu kwa kiasi gani?

Je, mbegu zinatoka sehemu nyingine za nchi kuja kwenye sehemu yako?

Nani anazizalisha?

Nani anaziuza mbegu?

Mazao yapi na aina gani zinapatikana?

Bei ya hiyo/hizo mbegu ni kiasi gani?

Hiyo mbegu ni ya daraja lipi (imehakikiwa)?

Wazalishaji na wauzaji wengine wa mbegu wanawahamasishaje wateja?

Maswali kwa shule, mashirika yasiyo ya kiserikali, miradi ya maendeleo

Je, taasisi yako inanunua mbegu?

Mazao gani? Na aina zipi?

Je, mbegu zinatumika kwa ajili gani?

Je, ni mbegu yenye sifa gani unayonunua (iliyohakikiwa)?

Unanunua mbegu kiasi gani kila msimu?

Je, unalipa kiasi gani kwa mbegu

Je, una maoni gani kuhusu ubora wa mbegu uliyonunua?

Je, umeridhika na mipangilio ya jinsi unavyopata mbegu?

Je, ungependa kuagiza mbegu? Kwa zao gani? Kwa aina zipi?

Je, ni kiasi gani cha mbegu ungependa kuagiza?

Maswali kwa watafiti na maofisa ugani kuhusu sheria na sera za mbegu

Wapi naweza kupata mbegu safi kwa ajili ya kuzalisha kwa wingi? (taja ni zao gani)

Je, inauzwa kwa bei gani?

Je, mbegu safi inapatikana kwa urahisi?

Je, unaweza kufikiria mbegu bora inahitajika kwa kiasi gani? (taja zao na aina)

Je, kuna mahitaji ya mbegu bora kwa parokia/tarafa/wilaya nyingine?

Ni aina gani mpya inayopatikana kwa sasa na inafaa katika sehemu hii? (taja zao)?

Je, ni kiasi gani hii aina mpya inahitajika? unaweza kutoa makisio?

Je, ni madaraja mangapi ya mbegu yanayotambuliwa na serikali kwa mazao maalumu?

Je, sifa zipi ni muhimu kwa kila daraja la mbegu?

Je, nini sera za serikali kuhusu uzalishaji wa mbegu?

Je, nini mahitaji ya wazalishaji wadogo wadogo wa mbegu?

Je, utapenda kuandikisha biashara ndogo?

Jedwali la kuainisha taarifa ya mahitaji ya mazao

Mahitaji ya mbegu za: _____ (taja kwenye jedwali tofauti kwa kila zao husika)

	Juu	Kati	Chini	Maelezo
Matarajio ya mahitaji ya mbegu kutoka kwa wakulima kwa jumla				
Matarajio ya kiwango cha mahitaji kwa wakulima tofauti: Tajiri Mtu wa wastani Masikini sana				
Matarajio ya mahitaji kutoka shule				
Matarajio ya mahitaji kutoka mashirika ya maendeleo				

Jedwali la kuainisha taarifa za bei za mbegu

Aina muhimu zilizouzwa	Vyanzo vinavyouza kila aina		Bei wakati wa kupanda		Bei wakati wa msimu		Bei wakati wa kuvuna	
			Maharage ya chakula	Maharage ya mbegu	Maharage ya chakula	Maharage ya mbegu	Maharage ya chakula	Maharage ya mbegu

Jedwali la kuainisha taarifa/takwimu za mahitaji ya aina za mbegu zilizopo

Jina la Aina ya mbegu	Wastani wa kiasi kilichonunuliwa na wakulima kwa msimu	Makisio ya mahitaji kwa wakulima kwenye eneo husika (ukanda wa juu, kati na chini)	Je, mbegu zinapatikana kwa urahisi? (ndiyo/Hapana)	Kiasi kilichouzwa kwa mwezi na wafanyabiashara waliohojiwa	Kiasi kilichonunuliwa na shule kwa msimu	Kiasi kilichonunuliwa na mashirika ya maendeleo kwa msimu	Makisio ya mahitaji kwenye eneo husika

Jedwali la kuainisha taarifa/takwimu za aina mpya za mbegu

Jina la aina ya mbegu	Sifa nzuri	Sifa mbaya	Makisio ya mahitaji kwa wakulima (ukanda wa juu, kati na chini)	Makisio ya mahitaji kwa shule (ukanda wa juu, kati na chini)	Makisio ya mahitaji kwa mashirika ya maendeleo (ukanda wa juu, kati wa chini)

Zana za kuzalishia mbegu za maharage na viazi mviringo

Ifuatayo ni orodha ya zana na pembejeo zinazohitajika kwa wazalishaji wa mbegu za maharage na viazi mviringo. Alama ya * inaonyesha zana au pembejeo muhimu ambazo mkulima inabidi awe nazo kabla ya kuanza kazi ya uzalishaji wa mbegu. Nyinginezo, zinaweza kununuliwa kadri biashara yako inavyopanuka.

Zana na vifaa vya kuzalisha mbegu za maharage

Mbegu bora*

Mbolea

Dawa za wadudu

Bomba la kunyunyizia dawa

Karatasi ya nailoni ya kuanikia*

Jukwaa la kuchambulia

Sazia*

Pipa la kuwekea mbegu dawa

Dawa za kuthibiti wadudu*

Mifuko ya kuhifadhia na kusafirishia mbegu *

Mifuko ya kuwekea mbegu

Mizani

Kihenge cha kuhifadhia mbegu

Kivuli cha kihenge/ghala

Vifaa na pembejeo za kuzalishia mbegu za viazi mviringo

Mbegu bora

Mbolea

Madawa ya kuzuia magojwa

Madawa ya kuua wadudu

Bomba la kunyunyizia dawa za wadudu/magonjwa

Mifuko ya kuwekea mbegu

Mizani

Ghala lenye mwanga hafifu

MFANO WA MPANGILIO WA BIASHARA

Mbegu Bora
S.L.P. 6024
Arusha, Tanzania
Simu: (+255-027) 2505211-12/2505675

1. Utangulizi

Biashara mpya itasambaza mbegu zenye sifa nzuri za maharage ya aina bora na ya kienyeji.

A. Ufafanuzi wa biashara

Jina: Mbegu Bora

Aina: Biashara ya familia

Anwani: S.L.P. 6024, Arusha, Tanzania

Kumbukumbu binafsi:

Ndg. Janes Bombo (Mwenyekiti), kijiji cha Gijedabushka, mkulima mwenye uzoefu wa miaka 20 katika uzalishaji wa maharage. Amehudhuria mafunzo yaliyotolewa na SARI, FARM Africa - Babati na CIAT juu ya uzalishaji wa mbegu za maharage. Ana uzoefu wa kilimo cha mahindi na mbaazi.

Bi. Amina A. Suge, mkulima mwenye uzoefu wa miaka 15 katika uzalishaji wa maharage. Amehudhuria mafunzo yaliyotolewa na SARI, FARM Africa - Babati na CIAT juu ya uzalishaji wa mbegu za maharage. Ni mzoefu katika ufugaji wa ng'ombe.

Nguvu kazi: kuajiri watu wawili wa kufanya kazi masaa yote na wengineo kama wakihitajika.

B. Mazao

Mbegu za maharage aina mbalimbali zilizoboreshwa ni kama: Lyamungu 85, Lyamungu 90, Selian 94, JESCA na Selian 97.

Maelezo ya aina za maharage yanayopandwa kwa sasa.

Lyamungu 85:

Hutoa mavuno mengi

Muda wa kukomaa ni siku 80 hadi 85

Haitambai

Mbegu nyekundu zenye madoa meupe

Huiva kwa dakika 40 hadi 45

Mavuno magunia 8 hadi 10 kwa ekari

Hustahimili kutu ya majani na haishambuliwi na magonjwa ya chule buni na mabaka.

Lyamungu 90:

Ina mbegu nyekundu zenye madoa meupe

Haitambai

Muda wa kukomaa ni siku 80 hadi 85

Hutoa mavuno mengi gunia 10 hadi 12 kwa ekari

Huiva mapema dakika 40 hadi 48

Hustahimili kutu ya majani na haishambuliwi na magonjwa ya chule buni na mabaka.

Selian 94:

Hutambaa kiasi

Umbo hufanana na karanga

Hukomaa mapema wastani wa siku 85

Hutoa mavuno mengi magunia 8 hadi 10 kwa ekari
Inastahimili magonjwa kwa kiwango kizuri.

JESCA:

Haitambai ina mbegu zenye rangi ya kijivu
Hutoa mavuno mengi magunia 10 hadi 12 kwa ekari
Hukomaa mapema siku 80 hadi 85
Hustahimili magonjwa kwa kiwango kizuri.

Selian 97:

Haitambai, mbegu zake zina rangi nyekundu
Hukomaa siku 80 hadi 85
Haishambuliwi na ugonjwa wa chule buni na
hustahimili ugonjwa wa mabaka kwa kiwango kikubwa
Huiva haraka dakika 40 hadi 48
Mavuno magunia 8 hadi 10 kwa ekari.

Uchaguzi wa zao au aina unategemea sababu
zifuatazo:

Wakulima wengi katika eneo hili hupanda maharage
kama zao la biashara na hivyo kuweka mbegu kidogo
za kupanda. Hali hii husababisha kuwepo kwa mahitaji
makubwa ya mbegu bora na zile za kienyeji. Wakulima
wanakuwa tayari kulipa bei kubwa kwa mbegu nzuri
hasa zile zilizoboreshwa.

C. Soko

Soko husika katika jimbo X. Wakulima wa maharage
katika jimbo X (30%), shule zenye bustani kubwa
(5%), mashirika yasiyo ya kiserikali (40%), muungano
wa wakulima katika wilaya (10%), wasambazaji wa
pembejeo (15%).

Ukubwa wa uzalishaji: biashara itazalisha jumla ya tani moja ya mbegu kwa kila msimu.

Usambazaji: Mbegu zitawekwa na kufungwa katika mifuko ya nailoni kwa kiasi kinachotofautiana (kilo 1, 5 na 10) na zitauzwa moja kwa moja kwa wakulima na shule kutoka nyumbani kwa wakulima kupitia mashirika yasiyo ya kiserikali, wasambazaji wa pembejeo na muungano wa wakulima katika wilaya. Kipindi muhimu cha mauzo ni wakati wa kupanda; mwezi Machi.

D. Rasilimali

Ardhi: ziko eka 5 kwa ajili ya uzalishaji wa mbegu

Wafanyakazi: wafanyakazi wawili wataajiriwa pamoja na vibarua kadhaa. Hawa watafanya kazi zote za mbegu zikiwa shambani na baada ya kuvuna.

Uwekaji wa kumbukumbu: ziwekwe na meneja

Vifaa:

Mbegu

Mbolea

Bomba la kunyunyizia dawa

Karatasi la nailoni ya kuanikia mbegu

Reki ya kupukuchulia

Jukwaa la kuchambulia

Pipa la kuwekea mbegu dawa

Sazia

Madawa ya mbegu

Magunia ya kuhifadhia na kusafirisha mbegu

Mifuko ya kuwekea mbegu

Mizani

Kivuli cha kihenge/ghala

Mawasiliano: Simu

E. Ngazi za maendeleo

Ngazi ya 1: kabla haijaanza

Ngazi ya 2: imeanza (kwa sasa)

Ngazi ya 3: kupanuka/kusambaa

Ngazi ya 1: kujifadhili

Shughuli:

Utafiti wa soko

Kuanza uhusiano na maafisa ugani na nyanja za utafiti

Amua aina

Amua bei

Anza mawasiliano na mashirika yasiyo ya kiserikali, muungano wa wakulima na shule

Panda shamba la mbegu kwa misimu miwili na uza mbegu

Ngazi ya 2: Miaka 2-3

Shughuli:

Andikisha biashara

Fungua akaunti benki

Chukua mahitaji

Ngazi ya 3: Baada ya miaka 2-3

Shughuli:

Ingiza mazao na aina mpya

Nunua zana mpya/kubwa

Pata mkopo

Panua soko

LUGHA YA BIASHARA

Amana: Ni kitu chochote chenye thamani ya pesa

Rundo: Vitu vingi au kiasi kikubwa

Ujuzi/hisia za biashara: Kujua maeneo yote ya biashara yako na jinsi ya kusimamia

Mbegu zilizohakikiwa: Ni mbegu bora zilizozalishwa kwa uangalifu na kukidhi baadhi ya mahitaji maalumu. Kwa kawaida, makampuni makubwa au mashirika huzalisha mbegu zilizohakikiwa.

Gharama za uzalishaji: Ni gharama zote zilizohusika katika kupata mazao.

Mahitaji: Upendeleo walionao watu kwa mali au huduma na wako tayari kununua

Gharama za uchakavu: Ni kiasi cha upungufu wa thamani kwa mwaka kutokana na matumizi au kuchakaa.

Gharama zisizobadilika: Ni zile gharama za biashara zisizobadilika mara kwa mara na kudumu zaidi ya msimu mmoja. Gharama nyingi za kianzio, zana za kudumu, ghala, magari na gharama zisizobadilika.

Mbegu zilizoboreshwa: Ni mbegu bora zilizozalishwa kwa kutumia utaratibu maalumu. Hizi ni mojawapo ya makundi mbalimbali ya mbegu ambazo zinaweza kutambulika na serikali. Makundi mengine ya mbegu nizile mbegu zilizohakikiwa na zile za mkulima.

Aina zilizoboreshwa: Aina zilizotolewa na watafiti. Mara nyingi aina hizi huwa na mazao mengi na zinastahimili magonjwa na wadudu zaidi ukilinganisha na zile za kienyeji.

Mapato yanayotarajiwa: Namna ya kukadiria mapato na matumizi uliyopanga kuyafanya baadaye.

Aua: Ni utaratibu wa kukusanya taarifa kwa kuwauliza maswali watu wachache wanaowakilisha watu wengi. Wawezeshaji huandaa maswali kabla na kunakili majibu ya kila swali.

Mali: Majumuisho ya vitu vilivyopo

Kitabu: Daftari maalumu la kuhifadhia kumbukumbu za biashara

Masoko ya ndani: Watu walioko kwenye jumuiia yako ambao watanunua bidhaa zako

Mbegu za kienyeji: Aina ambazo wakulima walikuwa wanazipanda kwa muda mrefu

Utafiti wa masoko: Mpangilio wa namna ya kukusanya taarifa kuhusu aina gani ya bidhaa au huduma wanazohitaji watu na wako tayari kulipia, kiasi kinachohitajika na bei wanayokubali kulipia.

Thamani halisi: Biashara yako ina kiasi gani cha pesa. Ni muhimu kufanya mahesabu ya thamani halisi kila baada ya miezi sita.

Faida: Kiasi cha pesa anachopata baada ya kutoa gharama zote za kufanya kazi fulani.

Faida ghafi: Ni kiasi cha pesa kinachoongezwa kwenye gharama halisi ya bidhaa inayouzwa ili kupata faida.

Uhamasishaji na kutangaza: Njia na shughuli zinazotumiwa na wafanya biashara kuwawezesha wengine kununua bidhaa.

Mbegu: Ni sehemu ya mmea inayopandwa. Kwa baadhi ya mazao kama viazi vitamu na mihogo, mbegu au kitu cha kupanda hakiwezi kuliwa.

Bei ya kuuzia: Bei ya mali au huduma inayotolewa kwa mauzo

Gharama za utendaji: Ni gharama za uzalishaji zinazobadilika kila wakati. Pia zinaitwa gharama zinazobadilika.

MAELEZO



Kijitabu hiki cha Ujuzi wa Biashara kwa Wazalishaji Wadogo Wadogo wa Mbegu kimeandaliwa na Shirika la Kimataifa la Kuendeleza Maharage (CIAT)

Kwa maelezo zaidi kuhusu kijitabu hiki wasiliana na:

**Pan African Coordinator, CIAT,
P.O. Box 6247, Kampala, UGANDA**