



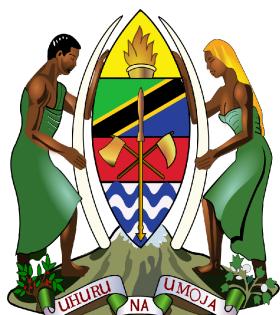
MUONGOZO WA UENDELEZAJI WA MNYORORO WA THAMANI WA MAZAO YA MISITU

MAZAO YA NYUKI, MIANZI, SAMANI ZA MBAO NA MKAA

"TRAINING MANUAL FOR FOREST-BASED VALUE CHAINS
DEVELOPMENT AT THE GRASSROOTS LEVEL
BEEKEEPING, BAMBOO, CARPENTRY, AND CHARCOAL PRODUCTION"

FORCONSULT - SUA

OCTOBER 2020



The United Republic of Tanzania
MINISTRY OF NATURAL RESOURCES
AND TOURISM



**Ministry for Foreign
Affairs of Finland**

MUONGOZO WA UENDELEZAJI WA MNYORORO WA THAMANI WA MAZAO YA MISITU

MAZAO YA NYUKI, MIANZI, SAMANI ZA MBAO NA MKAA



Imeandaliwa na:

**Paulo J. Lyimo, Romanus C.
Ishengoma na Jumanne M.
Abdallah
FORCONSULT
Ndaki ya Misitu of Misitu,
Wanyapori na Utalii
Chuo Kikuu cha Sokoine Cha
Kilimo
S.L.P 3009
Morogoro
Tanzania**

Kwa ufadhili wa:

**Programu ya Mnyororo wa
Thamani wa Mazao ya Misitu
(FORVAC)
Wizara ya Maliasili na Utalii
Mtaa wa Kilimani
S.L.P 1351, 40472 Dodoma
Tanzania**

2020

Hakimiliki© Programu ya Mnyororo wa Thamani wa Mazao ya Misitu (FORVAC), 2020

Nukuu: FORVAC (2020). Muongozo wa Uendelezaji wa Mnyororo wa Thamani wa Baadhi ya Mazao ya Misitu: Mazao ya Nyuki, Mianzi na Samani za Mbao

Oktoba, 2020

Yaliyomo

Yaliyomo	3
Orodha ya Vielelezo.....	5
Orodha ya Jedwali	5
MODULI YA 1: UTANGULIZI	6
1.1 Fasili ya Maneno na Dhana.....	6
1.2 Dhana.....	8
1.2.1 Ramani ya mnyororo wa thamani:	8
1.2.2 Mfumo wa soko:.....	9
1.2.3 Vikundi/Washirika wa Kibiashara Kwenye Mnyororo wa Thamani	10
1.2.4 Umiliki wa Rasilimali Misitu.....	11
MODULI YA 2: UENDELEZAJI WA MAZAO YA NYUKI	13
2.1 Ufugaji nyuki Tanzania.....	13
2.2 Nyuki na Tabia Zake.....	13
2.3 Ufugaji wa nyuki	15
2.3.1 Uchaguzi wa manzuki	15
2.3.2 Zana za kufugia	16
2.3.3 Jinsi ya kukamata au kupata makundi ya nyuki.....	19
2.3.4 Ufuatiliaji na usimamizi wa manzuki	20
2.4 Mazao ya Nyuki	20
2.5 Kupaki na kuweka lebo	21
2.6 Usafirishaji wa mazao ya nyuki.....	22
2.7 Mazingira ya biashara ya mazao ya nyuki	22
MODULI 3: MNYORORO WA THAMANI WA FANICHA/SAMANI	24
3.1 Misitu ya Tanzania	25
3.2 Uvunaji.....	25
3.3 Usafirishaji wa maligafi.....	26
3.4 Uchakataji wa maligafi.....	27
3.5 Utengenezaji wa fanicha/samani	28
3.6 Usaidizi wa Kibiashara	33
3.7 Mazingira ya biashara ya samani.....	33
MODULI 3: MNYORORO WA THAMANI WA MKAA.....	34
4.1 Mnyororo wa Thamani wa Mkaa tangulizi	34
4.2 Upatikanaji wa malighafi	35
4.3 Uzalishaji wa mkaa	36

4.4	Biashara ya Mkaa.....	37
4.5	Kipi Kifanyike ili Mkaa uzalishwe kiendelevu?.....	38
	MADA 5: JINSI YA KUENDELEZA UJASIRIAMALI.....	40
5.1	Je, Ujasiriamali ni nini?	40
5.2	Je, Mjasiriamali ana Tabia Zipi?	40
5.3	Tofauti Kati ya Mjasiriamali na Mfanyabiashara	41
5.4	Jinsi ya Kuanzisha biashara.....	41
5.5	Upepunzi wa biashara	41
5.6.1	Namna ya kuandika mpango wa biashara.....	42
5.6.2	Jinsi ya kuutumia mpango kazi	44
5.7	Je, nifanyeje nipate mtaji wa biashara?	44

Orodha ya Vielezo

Kielelezo Na. 1: Hali ya kawaida ya mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu.....	6
Kielelezo Na. 2: Mchanganuo wa mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu	7
Kielelezo Na. 3: Nodi za msingi.....	8
Kielelezo Na. 4: Mfumo wa soko wa mazao ya misitu	10
Kielelezo Na. 5: Ushirika wa kibiashara kwenye mnyororo wa thamani.....	11
Kielelezo Na. 6: Muonekano wa aina tatu za nyuki	14
Kielelezo Na. 7: Mizinga ya jadi	17
Kielelezo Na. 8: Mzinga ya kati ya Tanzania	17
Kielelezo Na. 9: Mizinga ya kati ya Kenya	18
Kielelezo Na. 10: Mzinga ya Biashara.....	18
Kielelezo Na. 11: Mfano wa lebo inayotoa taarifa kwa mlaji	21
Kielelezo Na. 12: Mfano wa samani kutoka nje ya nchi	24
Kielelezo Na. 13: Mfano wa samani iliyotengenezwa nchini	24
Kielelezo Na. 14: Mnyororo wa thamani wa samani.....	24
Kielelezo Na. 15: Mfano wa muonekano wa msitu wa miombo	25
Kielelezo Na. 16: Uvunaji wa magogo ya miti.....	26
Kielelezo Na. 17: Magogo yaliyotayari kwa usafirisaji.....	26
Kielelezo Na. 18: Usafirishaji wa magogo ya miti.....	27
Kielelezo Na. 19: Uchakataji wa maligafi katika eneo la wazi	27
Kielelezo Na. 20: Uchakataji wa maligafi katika eneo la ndani.....	27
Kielelezo Na. 21: Mionekano ya mbao kwa ajili ya fanicha	28
Kielelezo Na. 22: Utengenezaji wa fanicha/samani.....	28
Kielelezo Na. 23: Mfano wa Karakana ya fanicha ndani ya nchi	29
Kielelezo Na. 24: Mfano wa Karakana ya fanicha njee ya nchi.....	29
Kielelezo Na. 25: Msumeno wa duara (Circular saw).....	30
Kielelezo Na. 26: Msumeno wa bandi	30
Kielelezo Na. 27: Vifaa vya msingi vya kutengenezea fanicha.....	30
Kielelezo Na. 28: Mfano wa muonekano wa biashara ya mkaa	34
Kielelezo Na. 29: Mpingo ukitumika kuzalisha mkaa	36
Kielelezo Na. 30: Upangaji wa malighafi kwa ajili ya kutengeneza Mkaa.....	37
Kielelezo Na. 31: Malighafi yaliyopangwa kwa ajili ya kutengeneza Mkaa.....	37
Kielelezo Na. 32: Urefu kisiwe kirefu sana	38
Kielelezo Na. 33: Machipukizi baada ya ukataji bora wa miti kwa ajili ya Mkaa.....	39

Orodha ya Jedwali

Jedwali Na. 1: Jedwali la Upembuzi wa Miradi A, B na C	42
--	----

MODULI YA 1: UTANGULIZI

1.1 Fasili ya Maneno na Dhana

Je, Mnyororo wa thamani ni nini?

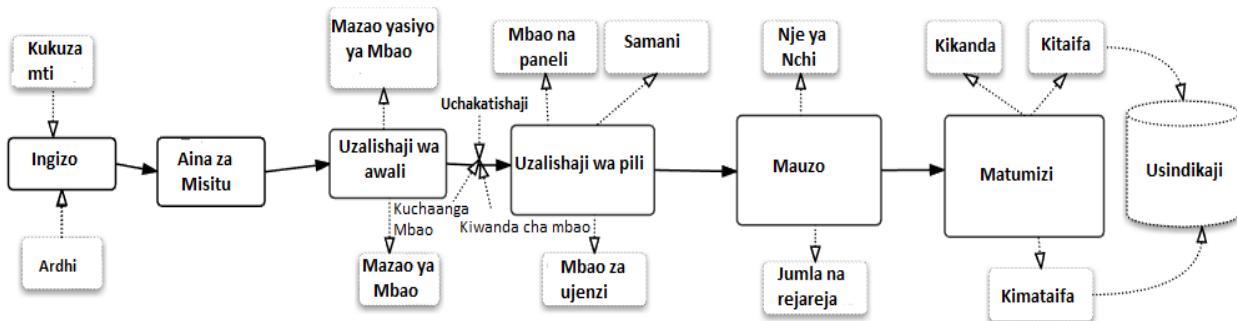
Mnyororo wa thamani ni mfumo wa uzalishaji na biashara ya bidhaa, tangu mwanzo wake hadi bidhaa hiyo itakapokuwa tayari kuliwa na mlaji wa mwisho. Mnyororo wa thamani hujumuisha wahusika mbalimbali wanaounganishwa na mtiririko wa bidhaa, fedha, taarifa na huduma.

Mnyororo wa thamani ni kitovu cha kukomboa jamii na mdau wa mazao ya misitu katika umasikini kwa sababu unawezesha ongezeko la thamani ya misitu, uzalishaji wa mazao ya misitu na biashara yake. Hii inalenga kupata soko, bei yenye tija na hivyo kuongeza kipato kwa kaya, jamii na wadau wengine katika mnyororo.

Kuongeza/ukuzaji wa mnyororo wa thamani katika mazao ya misitu ni kitendo cha kuongeza thamani katika mazao hayo kuanzia kutunza misitu ili kupata mazao bora, uvunaji, uzalishaji/uchakataji na biashara. Kadri zao la msitu linavyopita hatua/nodi mbalimbali za mnyororo ndivyo ubora na thamani huzidi huongezeka na kuvutia wateja/walaji wengi. Kielelezo Na. 1 na 2 kinaonesha hali ya kawaida ya mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu.



Kielelezo Na. 1: Hali ya kawaida ya mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu



Kielelezo Na. 2: Mchanganuo wa mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu

Nodi: Ni hatua katika mnyororo wa thamani ambapo mipango kiutunzaji, uzalishaji au kibiashara huandaliwa na kufanyika. Kila nodi inalenga kupata zao au huduma ambazo ni maalum katika nodi hiyo. Mnyororo wa thamani huboreka endapo ufanisi na tija utaongezwa kwenye kila nodi inayo husika.

Wadau: Wenye misitu, wachana mbao, wasafirishaji/wafanyabiashara, wauzaji wa jumla, wauzaji rejareja na walaji ndio wadau wakubwa katika myororo wa thamani wa mazao ya misitu. Utendaji wa wadau katika mnyororo wa thamani unaathiriwa hasi au chanya na mazingira ya kibiashara (kama vile sera, sheria na kanuni) na visaidia kazi (kama vile rasilimali fedha na watu, tafiti na maedeleo, ujasiriamali, ughani taarifa za masoko, ungezaji uwezo, mtandao na uhusiano, utetezi).

Mazao ya misitu: Haya ni mazao na huduma zitokanazo na mifumo ya kiikolojia ya misitu (utoaji/provisioning – kuni, mbao, mazao ya nyuki, mkaa, maji; kusaidia/supporting – kwa mfano utengenezaji wa udogo, mfumo wa urutubishaji wa udongo, uzalishaji wa mazao; uthibiti wa mafuriko, mabadiliko ya tabia nchi, magonjwa and uchujaji wa maji; **Utamaduni:** kiroho, elimu, mapumziko huishi). Muongozo huu unaongelea kwa kina mazao ya nyuki, mianzi, mkaa na samani za mbao. Tafiti zinaonesha kuwa mazao haya yanaweza kumuongezea kipata mdau endapo myorogoro wa thamani uta boreshwa.

Mfumo wa soko: Ni mtandao wa wanunuzi, wauzaji na wadau wengine ambao wanaza husika katika uzalishaji na biashara kwenye zao fulani. Ni mahusiano kati ya mnyororo wa thamani, mazingira ya biashara na visaidia kazi.

Ushirika wa kibiashara katika mnyororo wa thamani: Ni kikundi cha watu, katika hatua/nodi moja au nodi zaidi ya moja kwenye mnyororo wa thamani, wenye lengo moja. Mara nyingi, uhamasishana upashanaji habari, ubunifu, ushirikiano na kupeana mrejesho kwa nia ya kuboresha ufanisi wa mnyororo wa thamani.

Nyuki: Ni mdudu anae tengezeza mazao mbalimbali kama vile asali, masega kwaajili ya nta, sumu, maziwa ya nyuki na pia huchavusha mimea. Nyuki anayetengeneza kiasi kikubwa cha asali na nta. Huyu ndiye nyuki muhimu kwaajili ya ufugaji nyuki rasilimali misitu aina ya miombo.

Manzuki: Ni eneo ambalo limetengwa kwaajili ya ufugaji wa nyuki. Eneo hili liweza kuwa na mizinga ya nyuki au kundi la nyuki. Ukubwa wa manzuki unatofautiana kutokana na zao la nyuki linalotegemewa kuzalishwa.

Gundi ya Nuki (Propolis): Ni gundi ya nyuki inayotokana na utomvu wa miti mbali mbali. Utomvu huu hubebwa miguuni mwa nyuki kama inavyobewa chavua. Inapofika kwenye mzinga, nyuki vibarua huifinyanga mdomoni na kuiongezea vimeng' enyo na baadae huwa gundi ambayo wanaitumia kuziba nyufa kwennye mzinga wao.

Maziwa ya nyuki (Royal jelly): Maziwa ya nyuki yana protini nyingi. Haya yanatumika kama chakula cha watoto. Mtoto anaetarajiwa kuwa malikia analishwa zaidi iliakuwe na awe mkubwa kuliko wengine. Maziwa haya hutengenerezwa kwa kuchanganya chavua na asali. Mchanganyiko huu una sukari, mafuta, Amino acids, vitamin, madini na protini kwa wingi.

Nta: Hili ni zao linalotolewa/kuzalishwa na nyuki vibarua wadogo kwaajili ya kutengenezea masega, kuta za mzinga na vifuniko vya masega ya asali.

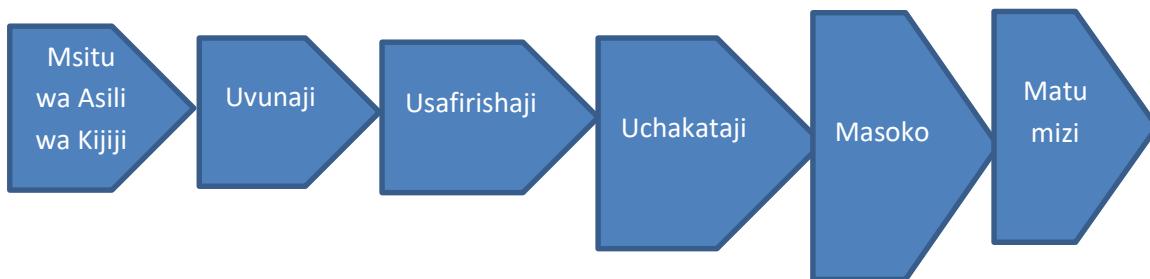
Chavua (Pollon): Ni punje za mbegu za mimea za kiume zinazotumika rutubisha mbegu ya kike kwenye ua la mmea. Chavua hunasa kwenye manyoya yaliyo kichwani na kifuani mwa nyuki. Nyuki ni wachavushaji bora kwasababu nyuki mmoja tu mwenye manyoya anaweza kubeba chembe 15,000 za chavua. Mchanganyiko wa chamvua na asali hutumiwa na nyuki kulisha watoto kwenye mzinga.

Mbochi (Nectar): Ni majimaji matamu yanayotengenezwa na maua, nyuki huwa anavyoza ili kupeleka kwenye mzinga kwaajili ya utengeneza asali

1.2 Dhana

1.2.1 Ramani ya mnyororo wa thamani:

hii ni ramani inayoonesha muunganiko wa nodi kwenye mnyororo wa thamani. Ramani hii inalenga kuongeza uelewa wa maamuzi ya mdau wa mazao ya misitu kupata malighafi kwenye msitu wenyewe usimamizi wa aina fulani, aina ya soko na mahitaji. Ramani hii mara nyingi huwa ni tata (inaweza kuonesha vitu vingi endapo nodi ni nyingi) lakini inaweza kurahisishwa ilikuwarahisi kueleweka. Hatua ya kwanza ni kujua nodi za msingi kwenye mnyororo wa thamani. Kielelezo Na. 3 kinaonesha nodi za msingi kwenye mnyororo wa thamani wa mazao yatokanayo na misitu ya asili ya vijiji.



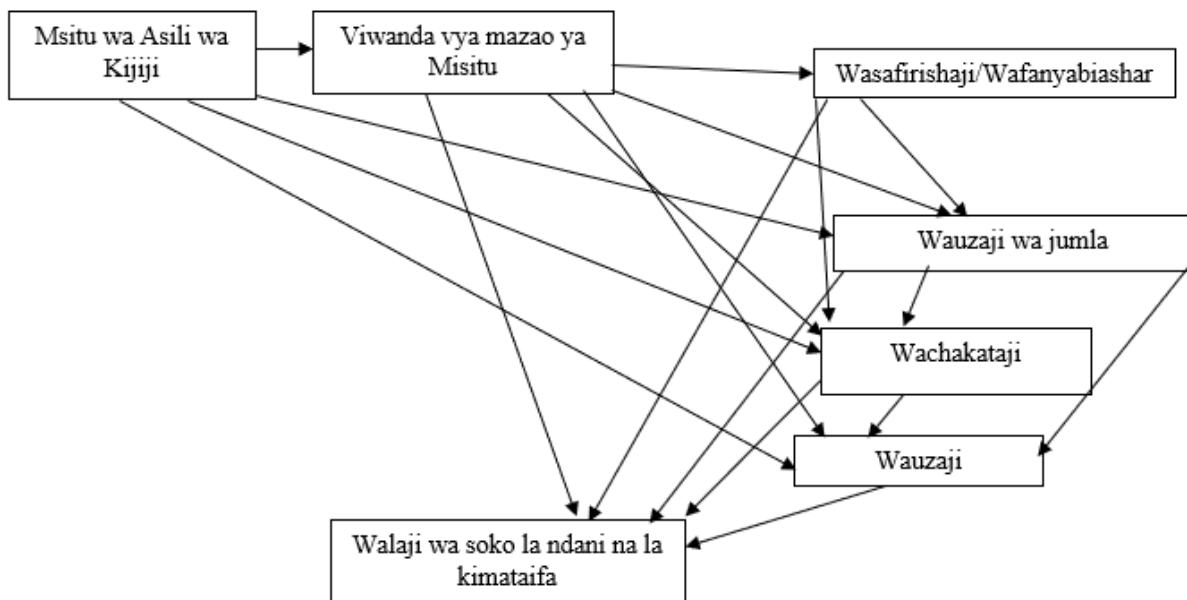
Thamani inaongezeka kadri zao linavyotoka kwenye nodi moja kwenda inayofuata

Kielelezo Na. 3: Nodi za msingi

Idadi ya nodi kwenye mnyororo wa thamani unatokana na sababu mbali mbali kama vile aina ya zao, kiasi, ubora unaohitajika, asili ya soko na sifa za wateja. Hata hivyo, kwa kawaida kunaweza kuwepo bidhaa zaidi ya moja zinazozalishwa kutokana na malighafi

moja. Vivyo hivyo, wakati mwingne nodi ya msingi inaweza isiwe po kwenye mnyororo wa thamani ili kupunguza gharama na kuongeza ushindani wa zao sokoni.

Kadiri mnyororo wa thamani unavyozidi kukuwa, ramani yake inazidi kuwa ngumu kueleweka na minyororo kinzani hujitokeza. Kwa kuongeza, aina mbalimbali ya wadau wauzalishaji na uuzaji bidhaa wenyewe teknolojia mbalimbali wanaweza kushiriki katika minyororo ya thamani. Matokeo yake ni, bidhaa hizi zinaweza kuwa na minyororo ya thamani tofauti. Kwa hali hii, ramani za minyororo ya thamania ina weza kuwa ngumu kueleweka. Kielelezo Na. 3 ni mfano wa ugumu wa ramani ya mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu.



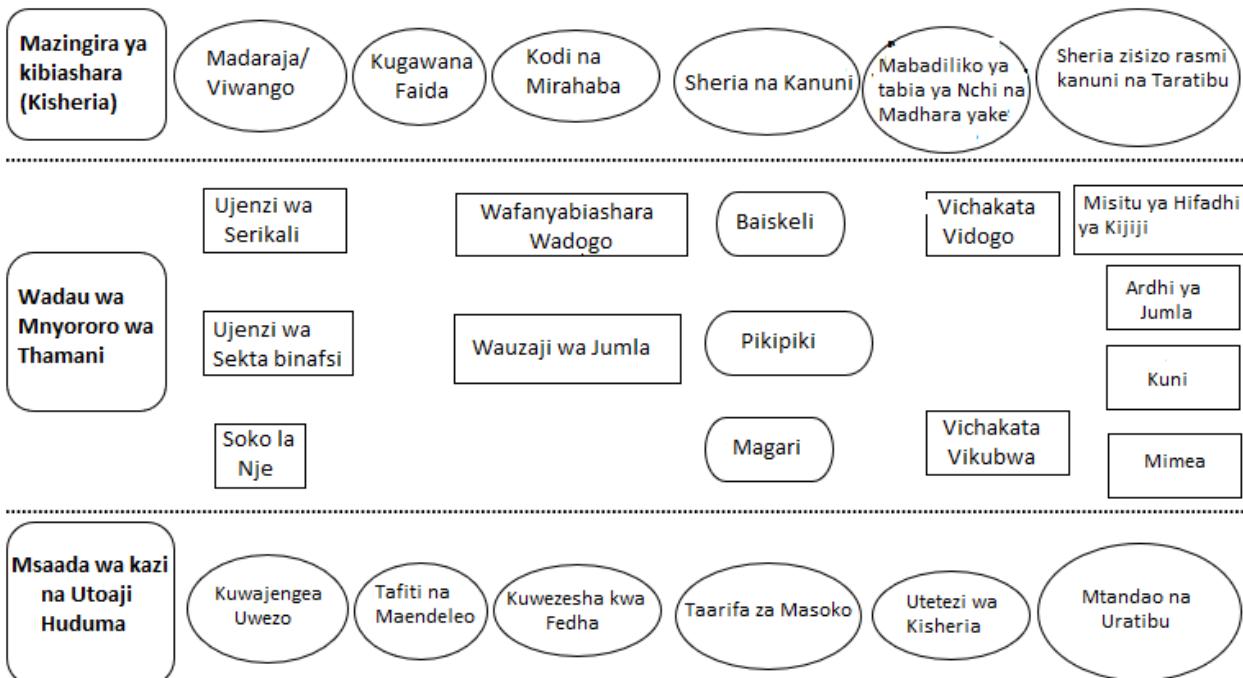
Kielelezo 3: Utata/ugumu wa ramani ya mnyororo thamani wa mazao ya misitu

1.2.2 Mfumo wa soko:

Ni zana inayowezesha uwelewa wa masuala yanayo athiri utendaji kazi wa mnyororo wa thamani. Masuala yanayo athiri yanaweza kuwa ya kitaasisi/shirika ambalo hutoa huduma. Mfumo wa soko unaundwa na vitu vitatu:

- Soko/mnyororo wa thamani wa mazao ya msitu (wazalishaji, wafanyabiashara, wauzaji/wanunuvi wa jumal, wachuuvi na walaji);
- Mazingira ya kibiashara (kama vile sera, sheria, kanuni, kodi, viwango, upangaji madaraja, makubaliano ya kimataifa na adhari za mabadiliko ya tabia nchi); na
- Visaidia kazi (kama vile rasilimali fedha – VICOBA na banki za biashara, rasilimali watu, tafiti na maedeleo, ujasiriamali, ughani, taarifa za masoko, uongezaji uwezo, mtandao na uhusiano, utetezi).

Uelewa wa mfumo wa masoko ni muhimu kwani wadau wanaweza kutambua fursa na changamoto kwenye mnyororo wa thamani. Kielelezo Na. 4 kinaonesha mfumo wa masoko kwa ujumla.



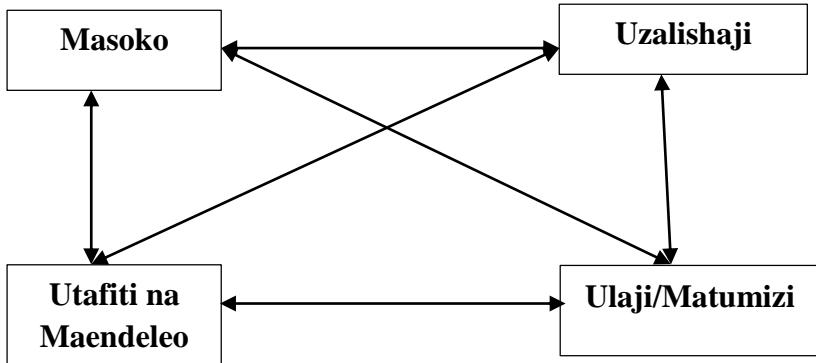
Kielelezo Na. 4: Mfumo wa soko wa mazao ya misitu

1.2.3 Vikundi/Washirika wa Kibiashara Kwenye Mnyororo wa Thamani

Wadau wa dogo kwenye mnyororo wa thamani wanakabiliwa na changamoto mbalimbali ukilinganisha na wadau wakubwa. Maranying huwa wanamitaji midogo, raslimali watu wenyewe ujuzi mdogo, ukosefu wa taarifa za kimasoko na ubunifu mdogo. Matokeo yake ni, ushindani wa kiuzalishaji, usafirishaji na kibiashara na wadau wakubwa ni mdogo, hali hii husababisha kufuata maamuzi ya wadau wakubwa. Mara nyingi hawana maamuzi ya kibei, kwahiyio wana kubali bei na masharti ya bidhaa yaliyopo sokoni. Hawana changuo wala mbadala zaidi ya kukubali hali iliopo sokoini. Hata hivyo, wadau wadogo wanaweza kuunda vikundi, vilivyosajiliwa au ambanyo havija sajiliwa kwa lengo la kuongeza kuongeza nguvu ya ushindani sokoni na ufanisi kwenye mnyororo wa thamani. Ili vikundi vya kibiashara viweze kuwa na ufanisi ni budi sifa za mdau mmoja mmoja ziwe zifuatazo:

- Nia na uwezo wa kufanya kazi kwa kushirikiana;
- Sifa chanya za kibiashara;
- Mahusiano mazuri na jamii;
- Kuzingatia na kujali muda;
- Nia ya kuchangia kwenye kikundi chake;
- Uwezo wa kutambua and kuepuwa migongano ya kimaslahi;
- Uwezo kuhamasisha na kukubali uwiano sawa;
- Uwezo wa kutambua matatizo/changamoto na kutoa majawabu kiubunifu; and
- Kufanya maamuzi na kumaliza jukumu kwa wakati.

Kikundi/washirika watambue kuwa thamani ya bidhaa inatengenezwa na mahusiano baina ya nodi mbalimbali kwenye mnyororo. Mara nyingi, mchakato wa zao unaweza kuhusisha nodi zaidi moja kwa wakati moja. Kwahiyio, tatizo lolote kwenye mnyororo wa thamani ni vizuri likashughulikiwa na wanakikundi/washirika ili kupata jawabu kwa haraka. Ni budi, utafiti na maendeleo (Research & Development), uzalishaji, masoko na walaji washirikiane ili kuongeza thamani ya zao (Kielelezo Na. 5).



Kielelezo Na. 5: Ushirika wa kibiashara kwenye mnyororo wa thamani

1.2.4 Umiliki wa Rasilimali Misitu

Umiliki wa misitu unategemea sana na aina ya umiliki wa ardhi. Kimsingi ardhi yote Tanzania ni ardhi ya umma (*public land*), Ardhi yote ni mali ya umma na imekabidhiwa kwa Raisi kama mdhamini (msimamizi) mkuu kwa niaba ya watanzania wote. Sera ya Ardhi ya waka 1995, Sheria ya Ardhi ya mwaka 2002, na Sheria ya Ardhi ya Kijiji ya Mwaka 2002 zimeweka kanuni za misingi za kulinda na kusimamia ardhi ya Tanzania. Sheria ya Ardhi imegawanya ardhi katika makundi yafuatayo: (1) Ardhi ya hifadhi; (2) Ardhi ya kijiji; and (3) Ardhi ya Jumla (matajiwazi).

Takribani asilimia 55 (ambayo ni hekari milioni 48.1) ya ardhi yote Tanzania Bara ni misitu. Kati ya hizo, asilimia 93 ni misitu ya miombo na asilimia 7 ni mikoko, misitu ya pwani, misitu ya ukanda wa juu wa milimani na misitu ya kupandwa. Sheria ya Ardhi, Sheria ya Ardhi ya Kijiji na Sheria ya Misitu zinatambua aina zifutatazo za ardhi na misitu yake:

Umiliki wa ardhi	Maeleo
Ardhi ya serikali kuu	Misitu iliyopo kwenye ardhi hii ni ya hifadhi na inasimamiwa na serikali kuu kwa kipitia Wakala wa serikali kama vile Wakala wa Usimamizi wa Misitu Tanzania (TFS), Mamlaka ya Hifadhi za Taifa (TANAPA) and Wakala wa Usimamizi wa Wanyama Pori (TAWA)
Ardhi ya Serikali za Mitaa	Misitu iliyopo katika ardhi hii ni ya hifadhi na inasimamiwa na serikali za mitaa. Hii inajumuisha misitu ya hifadhi iliyo gatuliwa na serikali kuu kwenda serikali za mitaa miaka ya 1970
Ardhi ya vijiji	Hii ni misitu iliyopo ndani ya mipaka ya ardhi ya kijiji inasimamiwa na wanakijiji wote kwa pamoja. Serikali ya kijiji imepewa mamlaka ya kusimamia ardhi ya kijiji kwaniaba ya wanakijiji kipitia sheria ya kimila na sharia ya Ardhi ya Kijiji ya mwaka 2002. Ardhi hii inahusisha ardhi ya pamoja na ya binafsi.
Ardhi binafsi	Misitu iliyopo kwenye ardhi hii inahusisha aina zote za haki za umiliki na inatoa haki ya umiliki binafsi na wa pamoja ndani ya kijiji, matajiwazi au ardhi ya serikali kuu. Aina hizi za umiliki ni kama ifuatavyo (1) Umiliki wa kimila, (2) Haki miliki ya kiserikali, (3) Kukodisha and (4) Leseni ya mkazi
Ardhi ya jumla (Matajiwazi)	Misitu iliyopo kwenye ardhi hii haijahifadhiwa, haijakaliwa au ardhi ya kijiji ambayo haitumiki

Asilimia 47 ya maeneo ya misitu Tanzania Bara yanamilikiwa na vijiji.

Misitu inasimamiwa kufuatana na sheria ya misitu katika ngazi ya serikali kuu, mitaa na vijiji na watu binafsi/kaya. Sheria inaruhusu ubia katika kusimamia rasilimali misitu, ambapo usimamizi wa misitu unashirikisha serikali na jamii. Ubia huu hurasimishwa kwa kusaini Makubaliano ya Pamoja ya Usimamizi wa Misitu. Pia, misitu wa serikali kuu unaweza kusimamiwa kupitia makubaliano ya hiari (Concessions) na makampuni kwa Mpangilio wa Ushirikiano wa Kibinafsi wa Umma (Public Private Partnership arrangement).

Misitu ya asili ina bioanuwai nyingi zaidi ya aina ya mimea 10,000, mamia kati ya aina hizo inapatikana Tanzania tu. Kati ya hizo, aina ya miti 305 zimetambuliwa na shirika la IUCN kuwa zipo katika orodha ya mimea yenye tishio la kutoweka duniani (IUCN, 2013). Rasilimali hii ya misitu inatoa fursa za biashara na ongezeko la mnyororo wa thamani wa mazao ya misitu.

Uwekezaji katika ufugaji wa nyuki, matumizi ya mianzi samani/fanicha na na mkaa endelevu unaongezeka kutokana na ongezeko la uhitaji wa bidhaa husika kwenye masoko ya ndani na nje ya nchi.

Uhitaji wa mazao ya nyuki kutoka katika misitu ya Tanzania kama asali, nta, maziwa ya nyuki na gundi umeongezeka ndani ya nchi na nje ya nchi. Pia, biashara ya bidhaa za mianzi na samani/fanicha kwaajili ya ajira, kujiongezea kipato na kupunguza umasikini imeongezeka kutoka kwenye misitu ya vijiji. Hivyo, uwekezaji katika maendeleo ya mnyororo wa thamani kuanzia kwenye misitu ya vijiji ni muhimu ili kuhakikisha biashara inakuwa endelevu.

Hata hivyo, utamaduni hafifu wa biashara (ujuzi mdogo wa ujasiriamali, utunzaji kumbukumbu na uchache wa rasilimali fedha, upatikanaji hafifu wa taarifa ya masoko, ubunifu duni inayopelekea matumizi ya aina chache ya miti na mfumo hafifu wa soko) ni baadhi ya changamoto zinazosababisha matumizi yasiyoendelevu ya rasilimali za misitu vijijini. Muongozo huu una lenga kuwasaidia wafugaji nyuki, wadau wa mianzi, samani/fanicha na mkaa kuweza kuendeleza minyororo husika ya thamani ili kukuza uchumi na kupunguza uharibifu wa misitu ya kijiji.

MODULI YA 2: UENDELEZAJI WA MAZAO YA NYUKI

2.1 Ufugaji nyuki Tanzania

Tanzania ina maeneo mengi yanayofaa katika ufugaji nyuki. Maeneo hayo yana sifa za kuwa na miti inayotoa maua na pia kuna vyanzo vingi vya maji ambayo ni muhimu katika suala zima la Ufugaji nyuki. Misitu ya miombo inatumika zaidi kufugia nyuki kwa sababu ina mazingira yanayohitajika na nyuki. Upatikanaji wa maeneo ya ufugaji nyuki yanaenda sambamba na uhifadhi wa misitu ya asili kwa kushirikisha jamii.

Ufugaji wa nyuki ni shughuli ya binadamu ya kale na yakijadi. Ufugaji nyuki wa awali ulianza kwa kumiliki viota vya asili vya makundi ya nyuki kwenye mapango, miti na sehemu ambazo nyuki walijijenga na kuweka akiba. Teknolojia muafaka katika ufugaji nyuki ni ile ambayo wananchi wana uwezo nayo na yenye kudumisha uhifadhi wa maliasili. Upatikanaji wa kundi imara la nyuki, ulinzi wa kundi, kutodhoofisha kundi wakati wa uvunaji wa mazao ya nyuki na uchakataji bora ni muhimu ili kuendeleza mnyororo wa thamani.

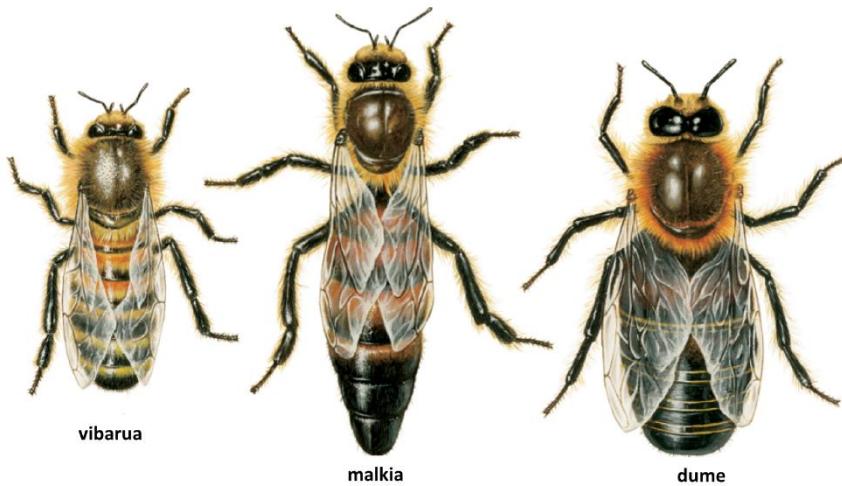
Ufugaji nyuki unafaida kubwa kwa kaya moja moja, jamii na taifa kwa ujumla kama ifuatavyo:

- Kujipatia mazao mbali mbali yatokanayo na nyuki;
- Kupata huduma ya uchavushaji wa mimea;
- Urembo au mapambo;
- Kudumisha mila na desturi mbali mbali;
- Utoa ajira kwa kujiajiri au kuajiriwa; na
- Huchangia kipato cha taifa kutokana na kuuza mazao ya nyuki.

Moduli hii inalenga kuongeza uelewa kwenye mambo yafuatayo: nyuki na tabia zake, uchaguzi wa manzuki, zana za kufugia, jinsi ya kukamata au kupata makundi, uangalizi/ukaguzi wa manzuki na makundi, kuvuna na uchakataji mazao ya nyuki, kupaki na kuweka lebo, usafirishaji, masoko na mazingira ya biashara.

2.2 Nyuki na Tabia Zake

Nyuki ni mdudu kama walivyo wadudu wengine ambaye mwili wake umegawanyika katika sehemu kuu tatu kichwa, kifua na tumbo. Tofauti yake kubwa na wadudu wengine ni kwamba hutengeneza na kuhifadhi asali kwenye kiota chake. Nyuki wa asali wako wa aina mbili: (a)nyuki wanaodunga na (b)nyuki wasiodunga. Kundi la nyuki wanaodunga lina aina tatu za nyuki ambao ni vibarua, dume na malkia kama picha hapo chini zinavyoonesha (Kielelezo Na. 6).



Kielelezo Na. 6: Muonekano wa aina tatu za nyuki

Nyuki vibarua

Ni wadogo kuliko wote kwenye kundi. Wanao uwezo wa kudunga kwa kutumia mshale ulioko mwishoni mwa tumbo lake. Ndio wafanyakazi na waamuzi wa shughuli zote zinazofanyika ndani ya mzinga. Kwa kawaida hawatagi mayai, ni majike tasa. Wanaweza kufikia hadi 60,000 kwa idadi katika kundi (wakati mwingine idadi yao huzidi).

Nyuki madume

Ni wanene kiumbo kuliko vibarua. Ni weusi kwa rangi kuliko nyuki wengine. Hawana mshale hivyo hawadungi. Wanakuwepo kwa mamia kwenye kundi. Jukumu lao ni kujamiiiana na malkia, pia kushirikiana kupunguza joto ndani ya mzinga.

Nyuki Malkia

Ana mwili mwembamba, tumbo refu kuliko mabawa. Hatumii mshale wake kujikinga na maadui. Ndiye pekee anayetaga mayai kwenye kundi, Ni mmoja tu kwenye kundi. Hutoa riha (pheromone) inayosaidia kufanya uratibu wa kundi na kuongoza nyuki wengine kuwa na utii kwenye kundi na kufanya kila kazi kwa faida ya kundi zima.

Maendeleo ya ukuaji wa nyuki toka yai hadi mdudu kamili

Hatua	Idadi ya siku		
	Malkia	Kibarua	dume
Yai	3	3	3
Kiwavi	4-5	4-5	6 ½
Buu	8	11-12	14 ½
Mdudu kamili	16	21	24

Mgawanyo wa kazi baina ya vibarua

Kazi za vibarua huendana na umri wao. Mara waanguliwapo hufanya kazi ya kusafisha chumba walichozaliwa na kukuziba, na baadaye vyumba vingine. Hulisha viwavi (majana au watoto) kwa mchanganyiko wa chavua na asali. Pia, hulisha malkia kwa maziwa ya nyuki. Huzalisha nta kwa ajili ya kutengenezea masega, hurekebisha hali ya hewa ndani ya mzinga, kusafisha mzinga, kubadilisha nekta (mbochi) kuwa asali, kufanya kazi kama walinzi kwenye mlango, kisha huanza kuruka nje ya mzinga ili kukusanya mahitaji kwa ajili ya kundi zima hadi mwisho wa maisha yao.

Mawasiliano baina ya nyuki

Kuna namna tatu za mawasiliano ya nyuki ambazo ni harufu itokanayo na kemikali mbalimbali wanazotoa, hisia za mitikisiko na dansi/kucheza. Kundi la nyuki laweza kugawanyika kutokana na: kuongezeka kwa kundi hadi riha (kemikali anayoitao malikia) kutoenea kwa nyuki wote na nafasi ndani ya mzinga kuwa ndogo.

Nyuki hupitia hatua zifuatazo lli kugawanyika: Malkia kadhaa hukuzwa, kundi kubwa la kwanza (primary swarm) kuondoka na malkia mzee, makundi mengine madogo madogo yaweza kufuatia (After swarm) na ikiwa kuna dalili ya nyuki kutaka kugawanyika kwa sababu ya nafasi kuwa ndogo ni vyema kuwaongeza nafasi.

Dalili za kugawanyika

Dalili za kugawanyika kwa kundi ni: vyumba vyaa malkia kujengwa kwa wingi kwenye masega ya majana/watoto, kundi kujengeka kwa haraka na nyuki wengi kukusanya nje na wengine wengi kutoka na kuingia.

2.3 Ufugaji wa nyuki

Hivi karibuni, ufugaji wa nyuki umevutia watu wengi, ikiwemo watu binafsi, vikundi, mashirika, n.k. Kwa wanaoanza ufugaji nyuki, ni budi kuzingatia yafuatayo:

- kupata elimu sahihi ya ufugaji wa nyuki;
- kupata eneo lenye sifa zinazostahili kwa kufugia nyuki;
- kutumia vifaa bora vyaa ufugaji, uvunaji, uchakataji na ufungaji wa mazao;
- kuanza na makundi machache na kuongeza pindi upatapo uzoefu wa kutosha;
- kupata ushauri hasa katika hatua za mwanzo za shughuli hiyo; na
- kufanya ukaguzi wa mizinga iliyopata makundi ili kufuutilia maendeleo ya makundi

2.3.1 Uchaguzi wa manzuki

Nyuki kama walivyo viumbe wengine wana mahitaji mbalimbali. Yafuatayo ni mambo muhimu ya kuzingatia wakati wa uchaguzi wa maeneo ya kufuga nyuki:

Chakula

Chakula ni hitaji la muhimu kwa nyuki kama ilivyo kwa viumbe wengine. Nyuki hukusanya chavua na mbochi kama chakula chao kutoka kwenye maua ya mimea tofauti tofauti. Hivyo basi eneo liwe na mimea inayotoa chakula mwaka mzima au kipindi fulani cha mwaka.

Maji

Eneo linalochaguliwa kwa ajili ya kufugia nyuki ni vyema liwe na chanzo cha maji au liwe karibu na chanzo cha maji. Kama eneo hilo halina chanzo cha maji, inatakiwa kuwaletea nyuki maji kila wakati. Maji ni muhimu sana kwani yanatumiwa na nyuki waleaji kwa ajili ya kuchanganya na vyakula vingine kwaajili ya chakula kifaacho kwa majana. Wakati ambapo hali ya hewa ni joto kali maji hutumika kupoza mzinga.

Kivuli

Eneo la kufugia nyuki linatakiwa liwe na kivuli cha kutosha. Ukosefu wa kivuli husababisha malkia kutotaga kwa wingi. Ukusanyaji wa mbochi na chavua kuwa mdogo (dhaifu), n.k.

hivyo kupelekea mfugaji kupata mazao kidogo ya nyuki. Kama kivuli cha miti hakipo, inashauriwa kujenga ili mizinga yako iwe kwenye kivuli.

Eneo liweze kufikika kiurahisi

Eneo la kufugia nyuki (manzuki) linatakiwa liwe rahisi kufikika kwaajili ya kurahisisha usafirishaji wa zana za ufugaji na mazao yake. Wafugaji wa sehemu nyingi wameripotiwa kuacha baadhi ya mavuno porini kwa sababu manzuki kutofikika kirahisi.

Usalama

Ni muhimu manzuki ikawa katika eneo ambalo ni salama kwa watu na mali zao, nyuki na mazao yake na vifaa vya ufugaji nyuki. Eneo linatakiwa umbali usiopungua mita 200-400 kutoka makazi ya watu na shughuli za kijamii (soko, shule, hospitali, zahanati na barabara). Pia, eneo linatakiwa liwe umbali usiopungua kilomita 7 kutoka maeneo ya kilimo kinachotumia madawa ya kuulia wadudu. Eneo lisiwe na matukio ya mara kwa mara ya moto kwani unaua nyuki na makazi yake. Eneo lisiwe na upепо mkali kwani hypoteza mwelekeo wa nyuki hasa wale wanaotoka kutafuta mahitaji.

Maadui wa nyuki

Nyuki wanaweza kupatwa na magonjwa mbali mbali na pia wanao maadui (simba wa nyuki, mende wa mzinga, mbawa kavu, siafu, nyegere na vitendo vya kihalifu vya binadamu). Inashauriwa kuwa eneo liwe huru kutokana na magonjwa na maadui wa nyuki.

Aina za Manzuki

Aina hizo ni manzuki ya miti, manzuki ya vichanja, manzuki ya banda na manzuki ya nyumba.

Zana za Ufugaji Nyuki

Zana hizi ni za kufugia, kukinga, kuvuna, kuchakata na kuhifadhi.

2.3.2 Zana za kufugia

Zana za kufugia ni mizinga ya nyuki ambayo hutengenezwa kwa malighafi tofauti tofauti na kwa teknolojia za aina mbali mbali. Mizinga ya nyuki imegawanyika katika aina kuu mbili ambazo ni: mizinga ya jadi (asili) na mizinga ya kisasa (masanduku).

Mizinga ya jadi

Mizinga ya jadi (asili) ipo ya aina nyingi kulingana na malighafi iliyotumika kutengenezea. Aina hizi ni pamoja na mizinga ya magome, magogo, vikapu, vyungu, vibuyu n.k. Kwa kawaida katika mizinga hii nyuki hujenga masega yasiyoweza kuhamishika. Kielelezo 7 hapa chini Kinaonesha aina ya mizinga ya asili.



Mzinga wa kibuyu



Mzinga wa pipa



Mzinga wa magome ya miti
Kielelezo Na. 7: Mizinga ya jadi

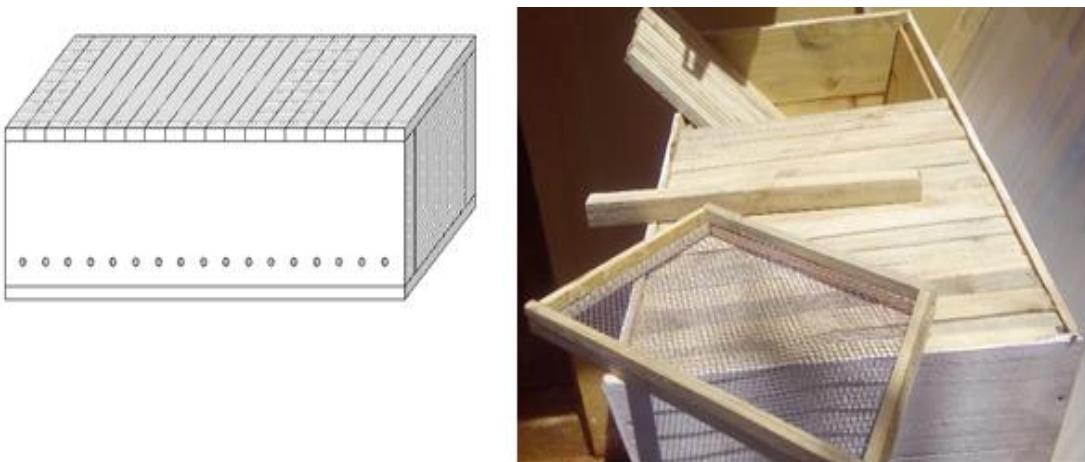
Faida za mizinga ya jadi: Rahisi kutengeneza, haihitaji ujuzi mkubwa na malighafi viwandani na zaweza kupatikana kwenye misitu.

Hasara za mizinga ya jadi: miti huharibiwa kwa kukobolewa na kukatwa ili kutengeneza mizinga hii, uvunaji wa asali na ukaguzi wa mizinga huwa mgumu na hypoteza muda mwingi, mizinga hasa ya magome hudumu kwa muda mfupi, na uvunaji hunachangia kudhoofisha kundi.

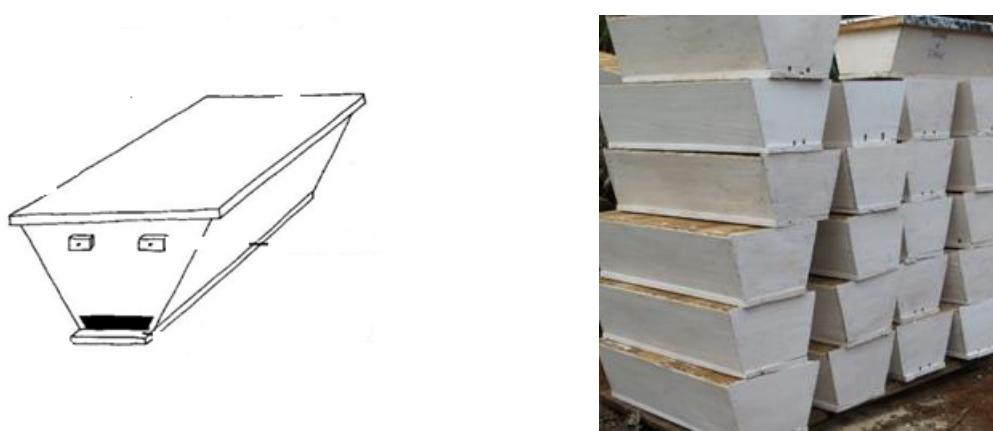
Mizinga ya kisasa

Mizinga hii huundwa kama umbo la sanduku ambamo nyuki hujenga masega yanayoweza kuhamishika. Mizinga hii imegawanyika katika aina kuu mbili kulingana na teknolojia iliyotumika kuitengeneza: mizinga ya Kati (Transitional hives) na mizinga ya biashara (Commercial hives).

Mzinga wa Kati: Aina hii ya mzinga inatumia michi (top bars) ambayo nyuki hujenga masega yao ambayo ni rahisi kuhamishika. Mzinga hii ni rahisi kutengeneza kuliko mzinga wa biashara. Kielelezo Na. 8 kinaonesha Mzinga ya kati ya Tanzania na Kielelezo Na. 9 kinaonesha Mzinga ya kati ya Kenya



Kielelezo Na. 8: Mzinga ya kati ya Tanzania



Kielelezo Na. 9: Mzinga ya kati ya Kenya

Faida za mzinga wa kati:

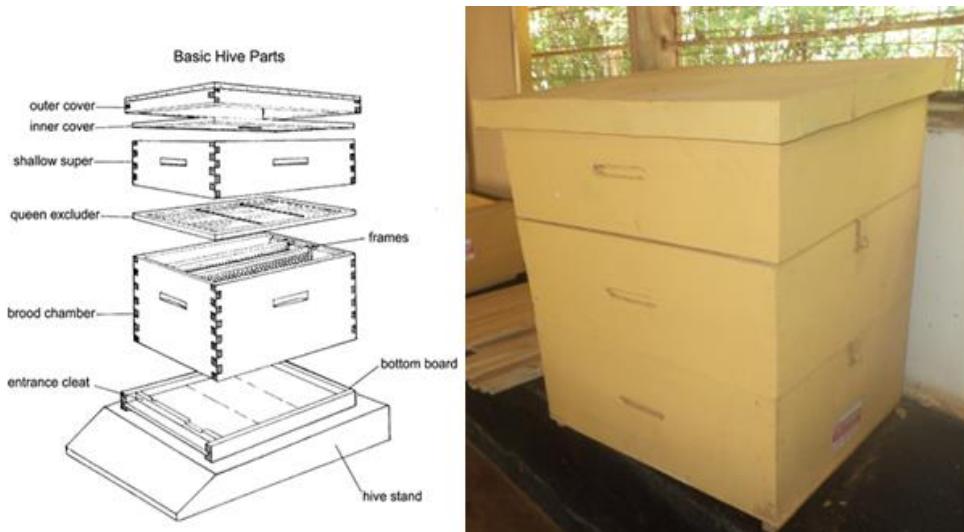
- Ukubwa wa mzinga unaweza kutofautiana ili uendane na hali halisi ya eneo la ufugaji;
- Kila sega hufikiwa bila ya kuondoa masega mengine;
- Inarahisisha uchambuzi wa masega yenye asali iliyokomaa; na
- Mavuno ni makubwa ukilinganisha na mzinga ya asili.

Hasara za mzinga wa kati:

- Gharama za utengenezaji ni kubwa kuliko zile za utengenezaji wa mizinga ya jadi; na
- Inahitaji utaalamu ili kuhudumia makundi ya nyuki.

Mzinga wa biashara

Mbao hutumika kutengeneza masanduku na viunzi. Kwa kawaida huwa na masanduku mawili au zaidi yenye vipimo vinavyolingana. Sanduku la chini ni la majana na yanayo fuata ni ya asali. Kila sanduku linaweza kuwa na viunzi (vibao) 13. Kielelezo hapa chini kinaonesha mzinga wa biashara. Kielelezo Na. 10 kinaonesha Mzinga ya Biashara.



Kielelezo Na. 10: Mzinga ya Biashara

Mzinga huu ni rahisi:

- kuhamisha masega toka mzinga mmoja hadi mwengine;
- kufuatilia maendeleo ya malkia, utagaji mayai na ukuaji wa majana; na
- kuongeza au kupunguza sanduku ili kuongeza ufanisi.

Hata hivyo, mzinga wa aina hii:

- viunzi vyake huvunjika kirahisi endapo vimegundishwa na nyuki;
- utengenezaji ni mgumu, hasa viunzi; na
- masega hurudishwa kwenye mzinga, kwahiyo mfugaji hapati nta.

2.3.3 Jinsi ya kukamata au kupata makundi ya nyuki

Zipo njia mbali mbali ambazo zinaweza kutumika kukamata au kupata kundi la nyuki. Njia hizo ni:

- Kutundika mzinga;
- Kukamata kundi lililoijenga mahali;
- Kugawa makundi; na
- Kununua makundi.

Jinsi ya kuvutia nyuki kwenye mzinga:

- kupaka nta kwenye viunzi, michi au kuta za mzinga;
- Kupaka kinyesi kikavu cha ng'ombe;
- kupaka matunda kama vile ndizi zilizoiva;
- Kutumia nta iliyotengenezwa kama sega la nyuki na kuning'inizwa kwenye viunzi ndani ya mzinga; na
- Kutumia majani mimea yanayonukia kama vile limao.

Jinsi ya kukamata kundi lililoijenga mahali: Kwa kawaida kundi lililotua kwenye mti, kwa mapumziko ni tulivu, hivyo ni rahisi kulikung'utia kwenye mzinga. Endapo limehama kwenye mzinga kwa sababu ya usumbufu laweza kuwa kali zaidi kidogo.

Kugawa makundi: Makundi makubwa yanaweza kugawanya ili kupata makundi mawili au zaidi. Ili kufanikisha hili, mfugaji anapaswa kufanya yafuatayo:

- kuwa na kundi lililoimarika vizuri (yaani kundi kubwa);
- kuandaa mzinga mtupu;
- kufukiza moshi na funga mzinga wenye nyuki;
- kugawanya masega yenye majana machanga kwa uwiano sawa;
- kuhakikisha mzinga mpya una chakula na nyuki wa kutosha na hasa nyuki wenye umri mdogo;
- kuhamishwa mzinga wa zamani kiasi cha mita 200 hivi na mzinga mpya uchukue nafasi yake;
- kuhakikisha malikia yumo ndani ya mzinga wa zamani (kundi linalohamishwa); na
- kuhakikisha kundi jipya linalishwa hadi hapo litakapokuwa limejiimarisha.

Kununua kundi: Hii inafanyika kwenye nchi ambazo upatikanaji wa makundi ni mgumu. Kundi huuzwa likiwa kwenye mzinga mdogo (*nuc hive*) na kisha kuhamishiwa kwenye mzinga mkubwa pale kundi litakapo kuwa limejijenga. Kwa hapa Tanzania, biashara ya makundi inafanyika hasa kwa nyuki wasidunga.

2.3.4 Ufuatiliaji na usimamizi wa manzuki

Ufuatiliaji na usimamizi wa manzuki ni muhimu. Mambo muhimu katika ufuatiliaji huu ni: Usafi wa shamba/Manzuki: Fanya usafi chini na pemberi mwa mizinga ili kuzuia wadudu au wanyama waharibifu. Pia, kwa kufanya usafi inapelekea kurahisisha kazi wakati wa ukaguzi wa mizinga na uvunaji.

Ukaguzi wa makundi: Ni muhimu kufanya ukaguzi wa mara kwa mara kwa sababu zifuatazo: Kuthibiti madui, kufuatilia maendeleo ya mayai na majana, chakula na kuangalia dalili za kundi kujigawa au kuhama. Muda mzuri wa ukaguzi ni mapema asubuhi au jioni sana. Anayekagua ni muhimu awe amevaa mavazi ya kinga yaliyo safi. Mkaguzi anaposogelea mzinga ni vizuri atokee kwa nyuma.

2.4 Mazao ya Nyuki

Nyuki huzalisha aina tofauti za mazao kama yafuatayo ikiwemo asali, nta, gundi ya nyuki, chavua, majana, sumu na maziwa ya nyuki. Hapa Tanzania, mazao yanayovunwa sana ni asali, nta na gundi ya nyuki.

Asali hutokana na maji matamu (mbochi) yanayopatikana kwenye maua ya mimea. *Nta* huzalishwa na matezi yaliyoko kwenye tumbo la nyuki vibarua kwa ajili ya kutengenezea masega.

Gundi ya nyuki hutokana na utomvu ukusanywao na nyuki vibarua kutoka kwenye miti mbali mbali.

Uvuna wa asali

Wakati muafaka wa kuvuna asali: Kwenye mapokeo ya mbinu za ufugaji nyuki, maeneo mbali mbali hutumia viashiria tofauti kuonyesha wakati wa kuvuna/kurina asali. Wengine hawana viashiria, lakini hutumia mbinu mbali mbali. Vifuatavyo ni viashiria vinavyotumika kuonyesha msimu wa kuvuna asali:

- Mwisho wa msimu wa mvua na mwanzo wa kiangazi;
- Maua au matunda ya mmea fulani kupukutika;
- Matunda ya mmea mwitu kutokeza;
- Mazao ya shambani kukomaa;
- Muung'urumo wa nyuki wakusanyao chakula kupungua;
- Madume ya nyuki kuonekana yamekuwa kwenye mlango ama chini ya mzinga;
- Kundi la nyuki kutanda nje ya mzinga;
- Gundi nyingi kuonekana katika mlango na matundu ya mzinga;
- Uzito wa mzinga kuongezeka;
- Kijiti kuchomwa ndani ya mzinga na kuona kama kina asali. Njia hii haimwezeshi mfugaji kujua kama asali imeiva ama ni mbichi.
- Sauti ya mzinga unapogongwa, inaashiria kama mzinga umejaa ama ni mtupu; na
- Mwinamo wa mzinga kubadilika.

Mambo ya kuzingatia wakati wa kuvuna asali

- (i) Andaa wasaidizi kulinga na wingi wa mizinga.
- (ii) Andaa vifaa safi vya kujikinga na nyuki kwa ajili ya wasaidizi wote.
- (iii) Vifaa safi na vikavu kwa ajili ya kurinia na kuhifadhi asali.
- (iv) Andaa bomba la moshi pamoja na viwashio vizuri ni muhimu sana kwenye urinaji, na pia kwa ubora wa asali.

Utayarishaji wa nta

Kutngeneza nta mara baada ya kukamua asali ni jambo muhimu, vinginevyo masega uharibiwa na nondo. Loweka masega kwenye maji safi kwa masaa 12 au zaidi ili kuondoa mabaki ya asali. Kuna njia kuu nne za kutengeneza nta: Kwa kutumia njia ya Tanganyika; nguvu ya jua; jiwe na galoni.

Njia ya Tanganyika

- Chemsha maji vipimo viwili, ongeza masega kipimo kimoja, koroga vizuri mara kwa mara;
- Chuja masega kwa kutumia gunia au kung'uto na vijiti viwili;
- Yayusha nta na uichuje; na
- Acha nta kwa usiku mzima ili igande na kuwa tayari kwa kuuzwa.

Nguvu ya jua

- Osha masega ili kuondoa mabaki ya asali na chavua;
- Weka maji kidogo kwenye chombo kitakachotumika kukusanya nta; na
- Funua vioo vilivyopo kwenye *solar wax* na kuyaweka masega hayo.

Nta hutumika kutengenezea vianzio vya masega kwa ajili ya nyuki, vipodozi kama lipstick, wanja, mafuta ya kupaka, dawa za kuchua, dawa za ngozi, pipi na bazooka. Pia nta hutumika kwenye viwanda vya vifaa vya umeme, muziki na video, rangi za nyumba, viatu, polishi za mbao na ganda la dawa chungu.

2.5 Kupaki na kuweka lebo

Paki bidhaa yako kwenye kifungashio rafiki na mazingira. Ni vizuri kuweka lebo ili kutoa maelezo muhimu kwa mlaji. Kielelezo hapa chini kinaonyesha mfano wa lebo inayotoa maelezo kwa kina kuhusu bidhaa iliyodani ya kifungashio. Kielelezo Na. 11 inaonesha mfano wa lebo inayotoa taarifa kwa mlaji.



Kielelezo Na. 11: Mfano wa lebo inayotoa taarifa kwa mlaji

2.6 Usafirishaji wa mazao ya nyuki

Usafirishaji wa mazao ya nyuki ni budi ukafuata sharia, kanuni na taratibu zilizopo. Ni lazima kulipa ushuru na kukata vibali vinavyotakiwa na kuzingatia muda wa kusafirisha. Usafirishaji uzingatie viwango vya ubora kama vile usafi. Kabla ya kusafirisha mazao ya nyuki ni vizuri ukapata taarifa ya masoko.

2.7 Mazingira ya biashara ya mazao ya nyuki

Biashara ya mazao ya nyuki yanaongozwa na sera, sheria, kanuni na taratibu kama ifuatavyo;

Sera ya Taifa ya Ufugaji Nyuki

Sera ya Taifa ya Ufugaji Nyuki ya mwaka 1998 itoa dira inayoelekeza wadau wa Sekta ya Ufugaji Nyuki nini cha kufanya katika kusimamia na kutumia rasilimali za ufugaji nyuki kwa misingi endelevu. Madhumuni ya sera hii ni: kuzuia magonjwa ya nyuki yasiingie nchini; kuzuia maadui wa nyuki (wadudu na wanyama waharibifu); kuondoa magonjwa na maadui wa nyuki pindi yanapotokea; kukuza mchango wa Sekta ya ufugaji nyuki kwa ajili ya maendeleo endelevu ya Nchi, na kuhifadhi maliasili zake kwa faida ya kizazi cha leo na vizazi vijavyo; kukuza uwezo wa Taifa wa kusimamia na kuendeleza Sekta ya ufugaji nyuki na kuiwezesha Sekta kuchangia kupunguza umasikini; kuhakikisha kuwa usimamizi na uendelezaji wa ufugaji nyuki una ushirikishi katika ngazi zote na viwango vya ubora vinadumishwa; kuhakikisha kuwa nyuki wa asali wanahifadhiwa kwa misingi endelevu kwa kuanzisha na kusimamia kikamilifu hifadhi za nyuki na manzuki; kuinua viwango vya ubora na wingi wa asali, nta na mazao mengine ya nyuki ili kuhakikisha kuwa mazao hayo yanapatikana kwa mlaji kwa misingi endelevu; kuboresha na kukuza wingi na mahusiano baina ya nyuki, viumbe vingine na mazingira (Bioanuwai); kuongeza ajira na fedha za kigeni kutoptana na ufugaji nyuki na biashara ya mazao ya nyuki; haki za wafugaji nyuki kwa mujibu wa Sera ni kupewa miongozo ya ufugaji bora wa nyuki na kuonyeshwa fursa na mazingira mazuri ya kutekeleza Mkakati wa Kukuza Uchumi na Kuondoa Umaskini Tanzania (MKUKUTA).

Programu ya Taifa ya Ufugaji Nyuki

Huu ni mkakati wa kutekeleza Sera ya Taifa ya Ufugaji Nyuki. Madhumuni na Malengo ya Programu ni: kuendeleza uzalisha na usambazaji wa mazao ya nyuki na huduma mbali mbali; kukuza uwezo wa taifa katika kusimamia na kuendeleza Sekta ya ufugaji nyuki kwa mipango shirkishi; kukamilisha mfumo wa kisheria wa kusimamia Sekta ya ufugaji nyuki; na kuinua mchango wa kiuchumi wa Sekta ya ufugaji nyuki katika masuala ya ajira na mapato ya fedha za kigeni kwa njia ya kuhamasisha uwekezaji katika ufugaji nyuki.

Sheria ya Taifa ya Ufugaji Nyuki ya mwaka 2002

Hii ni sheria inayosimamia ufugaji nyuki nchini. Sheria hii inasimamia ufugaji nyuki nchini unafanyika kwa mpangilio na utaratibu mzuri ili malengo yafuatayo yaweze kufikiwa: kuzuia magonjwa ya nyuki yasiingie nchini; kuzuia maadui wa nyuki (wadudu na wanyama waharibifu); kuondoa magonjwa na maadui wa nyuki pindi yanapotokea; kukuza mchango wa Sekta ya Ufugaji Nyuki kwa ajili ya maendeleo endelevu ya nchi ya Tanzania, na kuhifadhi Maliasili zake; kukuza uwezo wa Taifa wa kusimamia na kuendeleza Sekta ya Ufugaji Nyuki na kuiwezesha Sekta kutoa mchango katika kupunguza umasikini. Ufugaji nyuki unatambuliwa kuwa ni kazi muhimu katika kutekeleza Mkakati wa Kukuza Uchumi na Kupunguza Umaskini Tanzania (MKUKUTA); kuhakikisha kuwa usimamizi na uendelezaji wa Ufugaji Nyuki una ushirikishi katika ngazi zote na viwango vya ubora

vinadumishwa; kuhakikisha kuwa nyuki wa asali wanahifadhiwa kwa misingi endelevu kwa kuanzisha na kusimamia kikamilifu Hifadhi za Nyuki na Manzuki; kuinua viwango vya ubora na wingi wa asali, nta na mazao mengine ya nyuki ili kuhakikisha kuwa mazao hayo yanapatikana kwa mlaji kwa misingi endelevu; na kuboresha na kukuza wingi na mahusiano baina ya nyuki, viumbe wengine na mazingira (Bioanuwai) na kuongeza ajira na fedha za kigeni kutokana na ufugaji nyuki na biashara ya mazao ya nyuki.

MODULI 3: MNYORORO WA THAMANI WA FANICHA/SAMANI

Fanicha/samani ni bidhaa zinazohamishika ambazo hutumiwa kwenye chumba au jengo kwaajili ya kuishi au kufanya kazi. Mfano wa fanicha/samani ni meza, viti, madawati. Fanicha zinaweza kutengenezwa kwa kutumia malighafi za aina mbalimbali ikiwemo mbao, plastiki, chuma, aliminium.

Aina za fanicha/samani

Kwa ujumla nchini tuna aina mbili za fanicha/samani ikiwemo kutoka nje ya nchi and zinazotengenezwa nchini kama inavyoonekana kwenye kielezo Na 12 na 13. Mnyoro wa Thamani wa aina zote mbili za fanicha/samani zinaanza kwenye misitu mpaka kumfikia Mtumiaji (kielezo Na 14).



Kielelezo Na. 12: Mfano wa samani kutoka nje ya nchi



Kielelezo Na. 13: Mfano wa samani iliyotengenezwa nchini



Kielelezo Na. 14: Mnyororo wa thamani wa samani

3.1 Misitu ya Tanzania

Mnyororo wa thamani wa fanicha unaanzia kwenye msitu. Misitu wa miombo ni moja ya chanzo kikubwa cha malighafi ya kuzalisha samani/fanicha hapa nchini. Kielelezo Na. 15 inaonesha mfano wa muonekano wa msitu wa miombo



Kielelezo Na. 15: Mfano wa muonekano wa msitu wa miombo

Misitu kwaajili ya mbao za fanicha

Je misitu ya vijihi inakidhi kupata mbao kwaajili ya kutengenezea fanicha? Misitu mingi ya kijiji haina miti inazo kidhi ubora wa fanicha zitakiwazo na wateja. Je, tuituze vipi ili tupate mbao zenye ubora, upana na urefu unaotakiwa?

Ni muhimu misitu kuwa na:

- Mpango wa Usimamizi wa Misitu;
- Mpango wa uvunaji mbao wa msitu;
- Kupogoa (pruning) miti ili kupata gogo lililonyooka;
- Kupunguza miti (thinning) ilikuongeza ujazo wa mti mmoja mmoja; na
- Kuukinga msitu na mioto kichaa.

3.2 Uvunaji

Wakati wa uvunaji miti ya mbao zingatia yafuatayo:

- kuwa miti midogo haiharibiwi kwasababu miti midogo/machipukizi ni miti ya baadae;
- muelekeo wa uangushaji mti (felling direction).
- Hakikisha mti haupasuki wakati wakuangusha

Baada ya kuangusha mti ni vizuri ukauberega (cross-cutting) kwa vipimo vinavyo hitajika.

Baada ya uvunaji, magoo ukusanya tayari kwa ajili ya kusafirishwa kwenda kwenye karakana (Kielelezo Na. 16 and 17).



Kielelezo Na. 16: Uvunaji wa magogo ya miti



Kielelezo Na. 17: Magogo yaliyotayari kwa usafirisaji

3.3 Usafirishaji wa maligafi

Baada ya uvunaji, magogo husafirishwa kwenda kwenye karakana kwa ajili ya kupasuliwa kulingana na vipimo hitajika. Kielelezo Na. 18 inaonesha mfano wa usafirishaji wa magogo ya miti.



Kielelezo Na. 18: Usafirishaji wa magogo ya miti

3.4 Uchakataji wa maligafi

Wenye viwanda vya mazao ya misitu wanatakiwa kutimiza masharti mbalimbali ya kisheria ikiwa ni pamoja na kuwa na leseni ya kuweka na kuendesha viwanda kutoka Wakala wa Huduma za Misitu Tanzania. Uchakataji unaweza kufanyika katika eneo la wazi (Kielelezo Na. 19) au katika eneo la ndani (Kielelezo Na. 20).



Kielelezo Na. 19: Uchakataji wa maligafi katika eneo la wazi



Kielelezo Na. 20: Uchakataji wa maligafi katika eneo la ndani

Mbao za kutengenezea fanicha

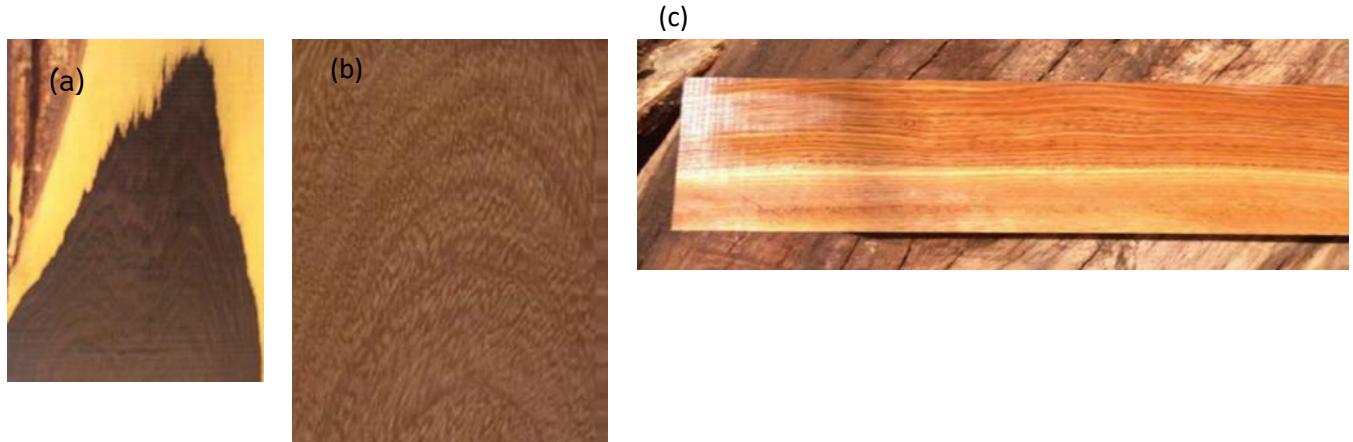
Mbao kwa ajili ya kutengeneza fanicha zinatakiwa ziwe na sifa zifuatazo:

- ziwe zimekatwa vizuri kwa msumeno au mashine (sawmilling);
- ziwe zimekauka vizuri; na
- zisiwe zimepinda;

Mbao hizi zaweza kutengeneza fanicha iliyo imara na maridadi.

Vile vile, vipande vya mbao vinaweza kuunganishwa na kutumika kutengenezea fanicha Ili kupata fanicha bora, ni vizuri kuzingatia:

- Rangi ya mbao;
- Muelekeo wa ‘grain’ (Kielelezo Na. 21a); na
- Umbo (Kielelezo Na. 21b&c).



Kielelezo Na. 21: Mionekano ya mbao kwa ajili ya fanicha

3.5 Utengenezaji wa fanicha/samani

Fanicha hutengenezwa kulingana na mahitaji mbalimbali ya wateja. Samani hizo ni kama vile Viti, Sofa, Vitanda, Meza, Kabati, Madirisha na Milango ya aina tofauti tofauti kulingana na mahitaji ya mteja husika. Mara nyingi, wateja wengi uhitaji kutengenezewa fanicha kwa mbao aina ya Mkongo na Mnninga. Mbao hizi zimethibitika kuwa bora na za kudumu muda mrefu ukilinganishwa na aina nyingine za mbao. Pia, wateja uweza kutengenezewa Fanicha kwa kutumia mbao laini (softwood). Kielelezo Na. 22 kinaonesha utengenezaji wa fanicha/samani.



Kielelezo Na. 22: Utengenezaji wa fanicha/samani

Karakana ya fanicha na Zana

Karakana ya fanicha ni eneo linalotumika kuzalisha fanicha. Karakana huwa ina zana za aina mbali mbali kwaajili ya kuongeza Thamani. Kielelezo Na. 23 and 24 zinaonesha mfano wa karakana inayopatika ndani ya nchi na nje ya nchi. Katika karakana hizi vifaa mbalimbali upatikana kwa ajili ya kazi za kutengeneza Fanicha. Baadhi ya vifaa vinaoneshwa na Vielelezo Na. 25 hadi



Kielelezo Na. 23: Mfano wa Karakana ya fanicha ndani ya nchi



Kielelezo Na. 24: Mfano wa Karakana ya fanicha njee ya nchi

Vifaa vya msingi vya kutengenezea fanicha

Zifuatazo ni zana mbalimbali ambazo hutumika kuzalisha fanicha:



Kielelezo Na. 25: Msumeno wa duara (Circular saw)



Kielelezo Na. 26: Msumeno wa bandi

Kielelezo Na. 27: Vifaa vya msingi vya kutengenezea fanicha
Circular table saw



Band saw



Planers



Surface Planer

Spindle moulder/shaper



Mortiser



Horizontal borer



Mashine ya Msasa



Mashine ya kukereza



3.6 Usaidizi wa Kibiashara

Usaidizi wa kuimarisha au kukuza mnyororo wa thamani wa mbao unaweza kupataikana kutoka sehemu zifuatazo:

- Benki, SACCOs, wafadhili, serikali na taasisi zake ili kupata mitaji;
- Kuunda na kukuza vikudi na mtanzao kwaajili ya kulimbikiza mimtaji na kupata taarifa za masoko;
- Kutumia vitotozi (incubators) ilikuongeza ujuzi, maarifa na elimu; na
- Kupata mafunzo kutoka SIDO, Chuo cha Viwanda vya Misitu, VETA n.k.

3.7 Mazingira ya biashara ya samani

Ilikuboresha mazingira ya biashara, ni vizuri:

- kutambua sheria na tozo zilizopo ilikuendeleza mnyororo wa thamani wa fanicha
- kujua maduhuli kwa mita ya ujazo na kulipa;
- kupanga madaraja na kukata cheti cha kuuza nje ya nchi, pasi ya kusafirishia, kuijiandikisha kama mfanya biashara wa mazao ya misitu. Kwa mfano, ada ya usajili kwaajili ya fanicha furniture mart (micro) ni shilingi 100,000 kwa mwaka, kiwanda kidogo cha fanicha ni shilingi 384,000, benchi kwaajili ya kuranda ni shilingi 50,000.

MODULI 3: MNYORORO WA THAMANI WA MKAA

4.1 Mnyororo wa Thamani wa Mkaa tangulizi

Je Mnyororo wa Thamani wa Mkaa ni nini?

Mnyororo huu unahu:

- Upatikanaji wa malighafi
- Hali ya uvunaji
- Teknolojia za Uzalishaji
- Soko la ndani
- Usafirishaji
- Mauzo kwa jumla
- Mauzo reja reja
- Mtumiaji/Matumizi
- Utawala (governance)
- Jinsi zao linavyo changia katika ustawi wa kaya, jamii, kijiji, wilaya na taifa

Vyote hivi vinaamua (*determined*) uendelevu wa biashara hii ya mkaa. Kielelezo Na. 28 kinaonesha mfano wa muonekano wa biashara ya mkaa



Kielelezo Na. 28: Mfano wa muonekano wa biashara ya mkaa

Mnyororo wa Thamani Nchini

Tafiti zinaonesha kwamba Nchi ya Tanzania ina minyororo ya thamani ya mkaa ifuatayo:

- Mnyororo wa thamani wa kawaida;
- Mnyororo wa thamani mfupi; na
- Mnyororo wa thamani wa kuuza nje.

Mnyororo wa thamani wa kawaida

Mnyororo huu wa thamani upo kwenye mikoa yote ya Tanzania. Mafundo (Nodes) yote yanahuksika katika uzalishaji na biashara ya mkaa. Katika mnyororo huu wa thamani biashara ya mkaa inafanyika katika masoko ya ndani ya Nchi.

Mnyororo wa thamani mfupi

Mfumo huu unapatikana kwenye baadhi ya vijiji vilivyopo kwenye wilaya ya Handeni, Masasi, Kilwa na Mkinga. Lengo la mzalishaji ni kuzalisha na kuuza mkaa kwenye miji mikuu, manispaa na majiji kama vile Dar es Salaam na Mwanza. Faida kwa mfanyakia shara katika mnyororo huu ni kubwa ukilinganishwa na mnyororo wa thamani wa kawaida kwa sababu bei kwa gunia ni kubwa kuliko bei ya kijijini au katika eneo la uzalishaji.

Mnyororo wa thamani wa kuuza nje

Sheria ya Kudhibiti Biashara Nje ya Nchi (The Export Control Act Cap 381) inakataza kuuza mkaa nje ya Nchi. Hata hivyo mkaa unasafirishwa na kuuzwa nje kinyemela. Nchi ambazo mkaa wa Tanzania Bara husafirishwa na kuuzwa ni Jamuhuri ya Congo, Burundi, Kenya, Oman and Comoro.

Mkaa unazalishwa, kusafirishwa (kutumia magari, pikipiki, meli, merikebu) na kuuzwa ng'ambo pasikufuata sheria. Mkaa mwingi unaozalishwa katika wilaya ya Mkinga unasafirishwa na kuuzwa Kenya. Mkaa unaozalishwa mkoa wa Mtwara, wilaya za Pangani na Bagamoyo unasafirishwa kwenda Zanzibar kuitia Bandari bubu. Inasemekana kuwa bandari bubu kwaajili ya kusafirishia bidhaa mbali mbali kama mkaa Mkoani Tanga zipo takribani 180. Mkwaja, Stahabu na Kipumbwi zilizopo wilayani Pangani, Mkoa wa Tanga ni baadhi ya bandari bubu. Kipekee, mkaa unaingizwa (imported) Tanzania Bara kutoka Zambia kuitia mpaka wa Tunduma. Hii inatokana na marufuku ya kuvuna miti kwaajili ya kuchoma mkaa Mkoani Songwe.

4.2 Upatikanaji wa malighafi

Mkaa unazalishwa kutoka kwenye malighafi zifuatazo

- Misitu ya asili
- Misitu ya kupandwa
- Briqueti
- Misitu ya asili

Mkaa unazalishwa kutoka kwenye malighafi zifuatazo

Misitu ya asili

Hiki ndicho chanzo kikuu cha mkaa. Mkaa unavunwa kutoka matajiwazi, misitu ya hifadhi ya kijiji, misitu binafsi, baadhi ya misitu ya serikai kuu na ya serikali za mitaa. Mara nyingi miti inakatwa kwenye misitu ya hifadhi kinyume na sheria.

Ufyekaji wa miti kwa kisingizio cha kusafisha mashamba kwaajili ya kilimo ndio hutumika zaidi kwenye baadhi ya matajiwazi kwamfano katika wilaya ya Handeni.

Ufyekaji kwaajili ya mkaa haujalishi aina ya miti. Miti ya ainazote hufwekwa pasipo kujali umuhimu au thamani ya mti huo. Uzalishaji wa mkaa kutumia misitu ya asili si endelevu kwasababu zifuatazo:

- Mazingatio madogo ya hali halisi ya mazingira ya msitu;
- Matumizi ya teknolojia duni;
- Ufuatiliaji mdogo; na
- Mchango mdogo kwenye pato la kaya na jamii.
-

Kielelezo Na. 29 kinaonesha miti ya mpingo iliopangwa kwenye tanuru kwaajili ya kuzalisha mkaa.



Kielelezo Na. 29: Mpingo ukitumika kuzalisha mkaa

Misitu binafsi ya asili au kupandwa

Katika baadhi ya maeneo mkaa unazalishwa kutokana na misitu binafsi ya asili na ya kupandwa. Mfano mzuri ni uzalishaji wa mkaa wa miwato mkoani Njombe, wilaya ya Kilolo and Ludewa. Mkaa huu ni moja ya biashara kubwa kwenye maeneo hayo na huuzwa Dar es Salaam na majiji mengine hapa nchini. Misitu ya miwato inakuwa haraka (miaka sita yatosha kuzalisha mkaa), utunzaji wa misitu hii unagharama ndogo. Lakini, mkaa huo unasadikika kuwa na ubora mdogo na moto wake unaisha haraka ikilinganishwa na mkaa unaozalishwa kwenye misitu ya asili.

Briqueti

Mkaa unatengenezwa kutokana ma masalia ya miti, vumbi la bao, mazao na makaa ya mawe. Teknolojia za uzalishaji wa mkaa wa briqueti zinapatikana Tabora, Kilimanjaro, shirika la TaTEDO. Vile vile zaweza kuonekana Mufindi (Forest and Wood Industries Training Centre and Sao Hill. Hata hivyo, uzalishaji wa mkaa huu unakabiliwa na changamoto zifuatazo: Uchache wa malighafi, ufahamu mdogo wa fursa hii, bei na ubora mdogo ukilinganisha na mkaa wa misitu ya asili

Hali ya uvunaji miti kwaajili ya mkaa

Hali ya uvunaji wa miti kwaajili ya mkaa si endelivu kwasababu ya:

- Uvunaji holela wa miti;
- Uvunaji hauzingatii mpango wa usimamizi wa msitu;
- Teknolojia bora hazitumiwi wakati wa uvunaji miti; na
- Matumizi madogo ya teknolojia ya visiki hai.

4.3 Uzalishaji wa mkaa

Matanuru ya asili ndio hutumika. Ufanisi wake ni mdogo sana (asilimia 19 mpaka 25). Wadau (mfano TaTEDO) wameleta matanuru ya kisasa katika maeneo ya Morogoro, Mbeya, Tanga, Pwani, Kilimanjaro, Songwe, Manyara (SULEDO) and Tabora lakini bado haya tumiwi na wengi. Kielelezo Na. 30 na 31 vinaonesha upangaji wa malighafi kwa ajili ya kutengeneza Mkaa.



Kielelezo Na. 30: Upangaji wa malighafi kwa ajili ya kutengeneza Mkaa



Kielelezo Na. 31: Malighafi yaliyopangwa kwa ajili ya kutengeneza Mkaa

4.4 Biashara ya Mkaa

Ingawa TFS imeagiza mkaa uuzwe sehemu maalum, lakini uuzaaji hauzingatii maagizo haya. Mkaa unauzwa holela. Hii inazuia ufuatiliaji wa biashara ya mkaa nchini. Pikipiki na biskeli ndizo hutumika zaidi katika kusafirisha mkaa, lakini ndizo zinazovunja sheria na kanuni mbali mbali (e.g. SUMATRA, Shria ya Misitu ya mwaka 2002, Sheria ya usafiri Barabarani ya 2017). Pikipiki hazikaguliwi kwenye vizuia, lakini zina beba mkaa mwingi sana. Ni muhimu pikipiki zinazo beba mkaa zikatambuliwa, zikasajiliwa, na zikaingizwa kwenye mfumo rasmi. Mifuko maalumu inaweza kutumika kusafirishia mkaa

Kodi na Ushuru

Mkaa kama biashara nyingine una maduhuri na ushuru kama ifuatavyo:

- Ushuru wa usajili ni Sh. 256,000 kwa mwaka
- Usajili kwa wauzaji wa jumla ni Sh. 256,000 kwa banda kwa mwaka;
- Ada ya maombi ni Sh 100,000. Hii hulipwa kwenye serekali ya kijiji;
- Ada ya maombi ni Sh 50,000. Inalipwa Halmashauri ya Wilaya;
- Maduhuli kwa gunia la kilo 50 ni Sh. 12,500, kati ya hizi asilimi 97 inabaki TFS na asilimia 3 inaenda TaFF;
- Asilimia 5 ya TZS 12,500 (maduhuli) inalipwa kwaajili ya upandaji miti;

- Ada ya maombi ya usafirishaji ni Sh. 7,700 kwa gari la mizigo la tani 7 au chini na Sh. 15,400 kwa gari la zaidi ya tani 7. Ada hii inalipwa TFS; na
- Ada ya sh 1000 kwa kila gunia linalozalishwa hulipwa kwenye kijiji au wilaya ambako mkaa huzalishwa.

Ingawaje ada na ushuru unalalamikiwa na wafanyabiashara wa zao hili kuwa ni kubwa, lakini ni budi kulipa ili kufanya biashara halali.

4.5 Kipi Kifanyike ili Mkaa uzalishwe kiendelevu?

- Kuanzisha mashamba ya miti kwaajili ya kuvuna mkaa. Katika maeneo ya wilaya ya Karatu, Mbulu, Babati, Hanang, Iringa, Kondoa, Kibaha and Kishapu wanajaribu kuanzisha mashamba binafsi ya miti kwaajili ya uzalishaji wa mkaa. Baadhi ya sifa za aina ya miti ambayo inapendekezwa kwaajili ya kuanzisha mashamba ya uzalishaji mkaa ni;-
 - Ukuwaji wa haraka;
 - Inatoa ujazo mkubwa katika muda mfupi;
 - iwe inakuwa kutimia visiki hai;
 - gharama ndogo za utunzaji; na
 - Unatoa mkaa mzito.

Miti hiyo ni kama mgunga, muwati, mwaju n.k

- Kuanzisha soko la kuuzia mkaa kwa pamoja (formal charcoal marketing centres). Mifuko maalum ya kubebbea mkaa endelevu itumike ili kudhibiti mkaa haramu.
- Kutumia matanuru ya kisasa
- Kisiki hai

Boresha uangushaji wa miti (Kielelezo Na. 32 and 33). Urefu wa kisiki uwe wa kadiri ilikuwezesha utoaji wa maotea.



Kielelezo Na. 32: Urefu kisiwe kirefu sana



Kielelezo Na. 33: Machipukizi baada ya ukataji bora wa miti kwa ajili ya Mkaa

MADA 5: JINSI YA KUENDELEZA UJASIRIAMALI

5.1 Je, Ujasiriamali ni nini?

Watu wengi sana wamekuwa wakichanganya maana ya ujasiriamali na hatimae kupoteza maana halisi ya neno hilo. Wengi ufahamu kuwa ujasiriamali ni kufanya biashara ndogo ndogo, wengine hudhani kufundishwa kutengeneza batiki, sabuni au karanga za mayai basi huo ni ujasiriamali la hasha. Wapo watu wnatangaza kuwa wanafundisha ujasiriamali halafu ukifika katika elimu zao wanafundisha watu namna ya kufuga kuku, kulima uyoga na kutengeneza batiki. ujasiriamali ni zaidi ya ujuzi wa kutengeneza vitu au bidhaa.

Maana halisi ya ujasiriamali: Ni uwezo wa akili na ubunifu wa mtu/kikundi kutambua fursa, kuiendea fursa, kuipangia mkakati fursa na hatimae kuthubutu na kuiweka katika uhalisia yaani kudhalisha bidhaa yenye na mwisho kabisa kuitafutia soko na kuifanya itambulike na watumiaji. Kwa hiyo, ujasiriamali ni zaidi ya ya kutengeneza batiki, tunaanza na wazo la kutengenea batiki, mikakati ya kutengeneza batiki ikiwemo upatikanaji wa mtaji, malighafi, watenda kazi pamoja na eneo la kufanya kazi, kisha namna ya kuzalisha na hatimae kuingiza sokoni kwa kuitafutia masoko.

5.2 Je, Mjasiriamali ana Tabia Zipi?

- Uwezo wa kiakili: mjasiriamali ni lazima awe ni mtu mwenye uwezo mkubwa wa kiakili, tena wenye ubunifu ndani yake, na pia autumie uwezo huu katika kuchambua matatizo mbalimbali yaliyozunguka jamii ili kuyatafutia ufumbuzi.
- Malengo yaliyonyooka: Mjasiriamali ni lazima awe na malengo yanayoelewaka, awe anajua kabisa ni bidhaa gani au Huduma gani anataka kuzalisha, na pia ni njia zipi atapitia kuzalisha bidhaa au Huduma yake,
- Siri ya biashara, Mjasiriamali ni lazima pia awe na uwezo mkubwa wa kutunza siri za biashara yake hasa kwa washindani wake, hivyo anapaswa kuchagua wasaidizi au wafanyakazi wake kwa makini mno.
- Mahusiano. Mjasiriamali ni lazima pia awe na uwezo mkubwa wa kutengeneza na kutunza mahusiano mazuri na Wateja wake ili kukuza Biashara, na Wafanyakazi wake ili kuzalisha na kutoa huduma ilio bora zaidi. Mjasiriamali anaeweza kuwa na mahusiano mazuri na Wateja, Wafanyakazi, Wauzaji jumla kwake, Taasisi za kifedha na hata jamii kwa ujumla ndio mwenye uwezo mkubwa wa kufanikiwa kibiasara.
- Uwezo wa kuwasiliana: Mjasiriamali ni lazima pia awe na uwezo mkubwa wa kuwasiliana na wale anaofanya nao Kazi, Mawasiliano mazuri maana yake ni vyote anapotoa taarifa na pale anapopokea taarifa ni lazima kuwe na maelewano ya pande zote mbili.
- Ujuzi na ufundi: Mjasiriamali ni lazima pia awe na uwezo mkubwa wa ujuzi na ufundi angalau kidogo juu ya kile anachotaka kuzalisha au kuuza, Na uwezo huu ni rahisi sana kuupata kama mtu akiwa tayari kujifunza, unataka kufunga nyuki ili kuzalisha sumu ya nyuki basi yakupasa kujua kidogo ufugaji nyuki, ufuatiliaji, usimamizi, uvunaji, utunzaji na mambo ya masoko.
- Mtiasi moyo: Na pia mjasiriamali ni lazima awe mwenye uwezo wa kutengeneza hamasa na mazingira ya watu kufanya Kazi kitimu na moyo zaidi.

5.3 Tofauti Kati ya Mjasiriamali na Mfanyabiashara

Watu wengi wanachanganya kati ya mfanyabiashara na mjasiriamali, je tofauti za hawa watu wawili ni nini?

- Mfanyabiashara anatafuta Biashara inayolipa kwa kuangalia biashara zilizokwishafanya hapo kabla, ambazo zinaendelea, au zile ambazo watu husimulia sana kuwa zinalipa,
- Mjasiriamali yeye hubuni wazo jipya kwa kuangalia matatizo yalioizunguka jamii ili kuyatatua na hiyo ndio fursa yake.
- Mfanyabiashara mara nyingi hawezi kuvumilia hasara kwa lengo la kutengeneza faida kubwa baadae, na ndio maana wakianza biashara hufunga mapema mno.
- Mjasiriamali yeye anauwezo wa kuvumilia hasara mpaka lengo la msingi litimie, na wengi wamefanikiwa kwa kuvuka changamoto.
- Mjasiriamali anafikiria namna ya kubuni biashara mpya, bidhaa mpya, Huduma mpya au kuboresha iliyopo kwa kuweka ubunifu.
- Mfanyabiashara yeye huangaika na kukopi/kutazamia kazi na biashara za wengine.

5.4 Jinsi ya Kuanzisha biashara

Mjasiliamali anaweza kuanzisha biashara mpya au akanunua iliyopo. Faida za kununua biashara iliyopo ni biashara inafahamika na wateja na pia biashara iliyopo hupunguza hatari (risks) zitokanazo na kuanzisha biashara mpya.

Endapo atanunua biashara iliyopo, ni vizuri kuzingatia yafuatayo:

- Ushindani wa kipiashara: usinunue biashara ambayo teyari inaushindani mkubwa – teyari ina wafanyabiashara wengi, wenge mitaji mikubwa, uzoefu mkubwa, vitendea kazi vikubwa n.k.
- Uhustiano kati ya biashara na eneo: Biashara lazima iwe na uhustiano na mazingira
- Mtindo wa maisha wa eneo: reja reja au jumla. Mfano usinunue biashara kwaajili ya kuuza kwa jumla kwenye eneo ambalo watu hununua kwa reja reja.
- Wingi wa wakazi
- Miundo mbinu
- Usalama na majirani
- Uhustiano wa gharama za uendeshaji na eneo husika

Lakini ni muhimu kuchunguza dhumiuni la kuuza biashara hiyo (je, ni kwasababu ina matatizo ya kisheria, ina madeni makubwa au hakuna wateja?)

Mambo ya Kuzingatia wakati wa kuanzisha wazo/biashara mpya ni:

- Uchaguzi sahihi wa wazo la biashara ni msingi muhimu katika kufikia malengo yako
- Chagua wazo unalolipenda (hobby): Fanya kile unachokipenda na pesa itafuata baadae. Usichangue wazo kwakuwa Fulani kachangu!
- Chagua wazo unalilifahamu na kuliumudu
- Zingatia uwezo wa fedha – Kila wazo linahitaji fedha za kulitekeleza. Hakikisha kuwa wazo unalochagua utawenza kuli tekeleza. Je wapi utapata fedha?
- Pima uhitaji wa soko, yani kama kuna wateja wakutosha wa biashara hiyo
- Pima ushindani

5.5 Upепунзи wa biashara

Njia rahisi ya kupima biashara kama inalipa au la, ni kuangalia kipindi ambacho biashara hiyo inamaliza kulipa mtaji au gharama za uwekezaji. Jedwali hapa chini linaonesha.

Jedwali Na. 1: Jedwali la Upembuzi wa Miradi A, B na C

Miradi	Gharama za uwkezaji wa awali	Faida kwa Mwaka			
		Mwaka wa 1	Mwaka wa 2	Mwaka wa 3	Mwaka wa 4
A	8,000,000	4,000,000	2,000,000	3,500,000	3,000,000
B	6,000,000	4,000,000	1,000,000	700,000	650,000
C	7,000,000	3,000,000	3,000,000	3,750,000	3,000,000

Kutokana na Jedwali hapo juu, mrazi A na C umelipa mtaji/uwekezaji katika mwaka wa tatu, na mrazi B umelipa mwaka wa nne. Kwahiyo mrazi A na C inafaa kuanzishwa kwasababu inalipa kwa muda mfupi ukilinganisha mrazi B. Lakini kabla hujaanzisha biashara ni vizuri kuitengenezea Mpango Biashara.

5.6 Mpango wa Biashara ni nini?

Mpango wa biashara ni andiko linalofafanua namna biashara mpya itakavyoanzishwa au; namna biashara iliyopo itakavyopanuliwa ama kuundwa upya. Unahitaji mpango mzuri wa biashara kabla ya kuanza shughuli yoyote ya kuanzisha biashara mpya au kupanua uliyonayo. Mpango Biashara unaumuhimu ufuatao:

- Unaongeza mafanikio katika biashara yako
- Unaonyesha dira ya kutekeleza shughuli na namna ya kutumia rasilimali fedha na watu zilizopo
- Utaweza kujua muda uliojiwekea kupata malengo ya kumiliki biashara yako
- Utawezesha kujua vyanzo vya mapato
- Ni rahisi kufanya tathmini ya biashara yako
- Unawezesha kuchanganua shughuli zilizopo; nani, wapi, lini, zana, vipi, ngapi, nk

5.6.1 Namna ya kuandika mpango wa biashara

Ni muhimu kupata taarifa na takwimu mbalimbali zinazo husu biashara hiyo. Taarifa na takwimu hizi zitasaidia kuandaa mpango huo. Sura muhimu za mpango wa biashara

- Utangulizi na historia fupi ya biashara
- Wasifu na malengo ya biashara
- Bidhaa au huduma itakayotolewa
- Uongozi na utawala
- Masoko na uuzaaji
- Mahitaji ya kifedha
- Viambatanisho

Sura ya Kwanza: Utangulizi & historia fupi ya biashara

Andika mhutasari mfupi wa biashara unayopendekeza kuianzisha. Zungumzia kwa ufupi maeneo yafuatayo;

- Jina la biashara yako
- Hali halisi ya biashara kama ipo mtaani/nchini
- Hali ya uchumi na kubadilika kwa tabia ya matumizi ya wateja

- Masoko na urahisi wa kuuza
- Hitaji la mtaji na makisio ya faida
- Umahiri wa uongozi au wasimamizi wa biashara yako kwenye soko kwa urahisi

Sura ya Pili: Wasifu wa malengo ya biashara

Changanua hali halisi ya biashara au huduma unayotoa au unayokusudia kutoa, na weka malengo ya biashara yako. Zingatia;

- **Utume na njozi** ya biashara yako (mission&vision)
- Nembo au alama ya bidhaa kama ipo
- Lengo mahususi la biashara
- Mahali biashara ilipo
- Malengo katika muda mfupi na mrefu
- Uimara na udhaifu wa biashara yako
- Fursa na vitisho (risks) vinyavokabili biashara
- Namna unavyoweza kuchangamkia fursa na kukabiliana na vitisho kwa mafanikio

Sura ya Pili: Wasifu wa malengo ya biashara

Changanua hali halisi ya biashara au huduma unayotoa au unayokusudia kutoa, na weka malengo ya biashara yako. Zingatia;

- **Utume na njozi** ya biashara yako (mission&vision)
- Nembo au alama ya bidhaa kama ipo
- Lengo mahususi la biashara
- Mahali biashara ilipo
- Malengo katika muda mfupi na mrefu
- Uimara na udhaifu wa biashara yako
- Fursa na vitisho (risks) vinyavokabili biashara
- Namna unavyoweza kuchangamkia fursa na kukabiliana na vitisho kwa mafanikio

Sura ya Tatu: Bidhaa au huduma itakayotolewa

Fafanua kwa undani namna bidhaa ilivyo, unavyokusudia kuizalisha, kuiboresha na kuifanya ipenye kwenye soko. Elezea;

- Orodha ya bidhaa au aina ya huduma utakazotoa
- Malighafi ya kutengenezea
- Mchakato wa kuitengeneza hadi ikamilike
- Picha au mchoro wake kama upo
- Ulinganifu wa bidhaa/huduma za wengine zinazofanana na yako
- Mbinu za kuwashinda washindani
- Matokeo/faida watakayopata watumiaji wa bidhaa/huduma yako

Sura ya Nne: Uongozi na utawala

Eleza umahiri wa uongozi, elimu na uzoefu katika kuendesha biashara hii, mipango ya kujiendeleza na kuendeleza wafanyakazi: Elezea yafuatayo:

- Taja idadi za biashara au mradi wako
- Idadi ya wafanyakazi na namna utakavyowalipa
- Onyesha chati ya mfumo wa utawala
- Eleza utekelezaji wa majukumu ya kila siku
- Utaratibu wa kuweka kumbukumbu ya kazi zilizokamilika kwa siku
- Taratibu za vikao na namna ya kuviendesha
- Udhibiti wa ndani katika manunuzi, utunzaji wa malighafi, bidhaa, vifaa na fedha

- Taratibu za kisheria. Mfano elezea kama biashara/kikundi kina jisajili, utambulisho wa mlipa kodi (TIN namba – cheti hiki huwa kinatolewa bure na TRA), nk

Sura ya Tano: Masoko na uuzaaji

Fafanua kwa ufupi yafuatayo:

- Walengwa wa bidhaa au huduma yako. Nani, wapi, lini, vipi, namna gani, nk
- Jinsi utakavyoipenyeza kwenye soko
- Wapi bidhaa yako itasambazwa
- Namna ya kuwajulisha watumiaji. Mfano utatumia redio, tv, magazeti, n.k.
- Namna ya kupanga bei ya kuuzia

Sura ya sita: Mahitaji ya kifedha

- Taja kiasi cha fedha zinazotakiwa kuanzisha biashara yako
- Eleza vyanzo vya mapato
- Eleza kiasi kitakachotosha kuendeshea shughuli zote (working capital)
- Kama ni mkopo au msaada taja kiasi utakacho changia
- Taja idadi na thamani ya vifaa unavyohitaji
- Andika taarifa ya utendaji, mauzo na matumizi
- Andika taarifa ya ukuaji wa mtaji

Viambatisho

Viambatisho vinavyotakiwa ni kama;

- Picha za bidhaa
- Mfano wa fomu kutoka kwa wateja wanaotaka kununua bidhaa (customers' order forms,) n.k.

5.6.2 Jinsi ya kuutumia mpango kazi

- Ni rejea ya kila kipengele na kuona jinsi kinavyoteklezwa kama ndivyo kilikuwa kimepangwa
- Ni muhimu pia kuandaa mpango mkakati ambao utaonyesha muda wa kuanza na kukamilisha kila kipengele
- Kujua kila muhusika na majukumu yake
- Zana atakazotumia na watu atakaoshirikiana nao
- Pia hutumika kutafuta rasilimali fedha – Mtaji wa biashara

5.7 Je, nifanyeje nipate mtaji wa biashara?

Mtaji si kigezo pekee cha kusababisha kufanikiwa kibashara. Lakini ni kiungo muhimu.

- Akiba binafsi – Kikundi/kaya/mtu anaeweka akiba ni yule anaewaza kuhusu kesho. Kuweka akiba kunasaidia kuwahi fursa. Unaweza kutunza akiba kwenye kipato chako hata kama ni kidogo.
- Kubadilisha mali na vitu binafsi vya thamani: uwekezaji ni muhimu kuliko maisha ya fahari au anasa. Kuna vitu si lazma ukaenavyo (simu za thamani, tv kubwa, nguo za hariri, vito vya thamani) wakati unatafuta mtaji
- Ndugu na marafiki: je una mahusiano mazuri na ndugu zako marafiki wenyе kipato? Ndugu na marafiki huwa ni rahisi kuelewa biashara yako, hakuna riba na hakuna masharti magumu
- Taasisi za kuwezesha wajasiriamali: Mfano: Serikali, Halmashauri– Wanawake, vijana)
- Ubia na Hisa: kuna watu wanafedha lakini hawana aridhi, hawana muda wakusimamia biashara

- Mali kauli
- Mashindano ya andiko la kibashara
- Mikopo kutoka taasisi za kifedha: benki

FCG •