



RURAL LIVELIHOOD
DEVELOPMENT COMPANY

BIASHARA YA KUKU WA ASILI

MWONGOZO WA UUZAJI WA KUKU NA MAZAO
YAKE KWA MFUGAJI



inter
cooperation



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



swisscontact



RLDC na Uboreshaji wa Maisha Vijijini

Shirika la Rural Livelihood Development Company (RLDC ni moja ya mafanikio ya ushirikaiano kati ya Tanzania na Uswisi kwenye mchakato wa kupambana na umaskini na kuboresha maisha ya jamii za vijijini. Hii ni taasisi isiyo ya kibiashara ili yoanzishwa mwaka 2005 na mashirika ya Intercooperation na Swisscontact, lengo kuu likiwa kutekeleza Programu ya kuendeleza maisha ya jamii za vijijini (RLDP). Programu hii inasha bihiana na Mkakati wa Kukuza Uchumi na Kupambana na Umaskini (MKUKUTA). Dhamira kuu ya RLDC ni Kuendeleza/kuboresha mifu mo ya masoko ili kuwawezesha wazalishaji wa vijijini kutumia fursa zilipo kuboresha maisha yao.

Kwa sasa, RLDC inatelekeleza awamu ya pili ya mpango wake (2008-2011) na inaweka msukumo zaidi kwenye uendelezaji wa mifumo ya masoko. RLDC inafanya kazi katika mikoa sita ya Kanda ya kati-Dodoma, Singida, Morogoro, Shinyanga, Tabora, na Manyara. Jamii nyingi maskini zinaishi katika ukanda huu wenye sehemu kubwa yenye hali ya mvua chache na nusu jangwa inayostawisha shughuli chache za kiuchumi.

Hata hivyo kuna fursa nyingi sana zinazoweza kutoa ajira na kuboresha ya jamii zake. RLDC inafadhiliwa na Serikali ya Uswisi kupitia shirika la Uswisi la maendeleo (SDC).

Kwa sasa RLDC inawezesha sekta za pamba, alizeti, maziwa, ufugaji wa kuku wa kienyeji, mpunga na habari kupitia vipindi vya redio kwa ajili ya wazalishaji wa vijijini.

“RLDC inaboresha mifumo ya masoko ili kuwezesha wazalishaji wa vijijini kuinua maisha yao”



RURAL LIVELIHOOD
DEVELOPMENT COMPANY

BIASHARA YA KUKU WA ASILI

**MWONGOZO WA UUZAJI WA KUKU NA MAZAO
YAKE KWA MFUGAJI**

inter
cooperation



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



swisscontact

YALIYOMO

Utangulizi	1
Mbinu tofauti za kupata masoko mazuri	2
Kufanya makubaliano	2
Kuandaa mazingira mazuri ya soko kijijini	2
Nini kifanyike ili soko la ndani/ kijijini liwe endelevu?	2
Kuandaa na kusafirisha mayai na kuku	2
Mbinu bora za kusafirisha kuku	2

Utangulizi

Kuendelea kwa mradi wa ufugagji kuku na kukua kwa kipato cha jamii zinazojihusisha na ufugaji wa kuku vijijini kunategemea ubora wa kuku na mazao yanayozalishwa pamoja na soko zuri. Mahitaji ya kuku na mayai ya asili yamekuwa yakiongezeka siku hadi siku kutokana na ladha nzuri ya nyama na mayai hayo pamoja na uhalisi wake. Hii ndiyo sababu (au fursa) ya msingi inayoshawishi kuendelea kuzalisha mazao haya.

Pamoja na kuwepo kwa fursa hizi bado zipo changamoto nyingi katikati eneo la soko la mazao ya kuku wa asili. Changamoto hizi zinafanya mfugaji asinufaike kiasi cha kuridhisha kutokana na ufugaji wake.

Baadhi ya changamoto hizo ni pamoja na:

- Wafugaji kutokuwa na maamuzi katika kupanga bei ya mazao yao.
- Wafugaji kukosa taarifa za bei za kuku wa asili na mayai kwenye masoko mbalimbali.
- Kuna idadi kubwa ya wanufaikaji kabla bidhaa haijamfikia mlaji wa mwisho (mlolongo mrefu wa soko).
- Gharama kubwa za usafiri na usafirishaji kwenda sokoni kutokana na hali mbaya ya miundo mbinu.

Ili mfugaji aweze kupata faida inabidi awe na mbinu za kukabiliana na changamoto hizi za soko. Katika mwongozo huu yanaelezwa mambo ya kusaidia uuzaji kwa faida baada ya kuzalisha kuku na mayai.

Mbinu tofauti za kupata masoko mazuri

Kuwa na umoja/mtandao wa wazalishaji na wauzaji wa kuku wa asili

Umoja huu utasaidia kuwawezesha wafugaji kuwa na sauti ya pamoja kupanga na kusimamia bei ya mazao yao. Upangaji wa bei utazingatia gharama zote za uzalishaji ili mfugaji apate faida ya kuridhisha. Hii itawezekana kama kuku/mayai yanauzwa katika sehemu mmoja watakayokubaliana wafugaji.

Vile vile mtandao utuwarahisishia wanachama kupatiwa huduma za ushauri na wa kitaalam. Katika umoja huu, wanachama pia wanaweza kuanzisha utaratibu wa kufanya shughuli ya kuweka na kukopeshana baina yao ili kukidhi mahitaji ya kufanya ufugaji wao vizuri na hatimaye uwapatie faida wanayotarajia.

Mambo mengine yanayoweza kufanywa na mtandao ni:

kuhakikisha kwamba kuku na mayai ya kila mfugaji yanazalishwa katika viwango vinavyokubalika na soko au walaji na hivyo kusaidia kupata bei nzuri katika soko.

Uratibu wa shughuli za masoko

Ndani ya kikundi au mtandao huo wa wafugaji, kuwe na kikundi kidogo kama kamati yenye majukumu ya kuratibu mambo ya masoko ya mayai na kuku wa asili.

Baadhi ya majukumu ya Kamati hii ni kufanya yafuatayo:

A. Kukusanya na kutoa taarifa mbalimbali za masoko ya kuku na mayai kwa ajili ya kuwahabarisha wafugaji

Muuzaji ana uhuru wa kuuza mazao yake kijijini anapozalishia au kwenye masoko ya nje. Ili aweze kufanya maamuzi mazuri ya sehemu ya kuuzia, hana budi awe na taarifa muhimu kuhusu masoko ya nje:

Taarifa muhimu za kukusanya ni:

- Bidhaa inahitajika wapi / soko lipo wapi?
- Aina gani ya bidhaa inahitajika? Mayai /Nyama
- Inanunuliwa kwa bei gani?
- Je kwa kipindi husika bidhaa hiyo ipo kwa wingi kiasi gani sokoni na je inakidhi mahitaji ya soko
- Je, mtindo wa uuzaji sokoni uko vipi, ni kupitia madalali au waweza kuuza wewe mwenyewe kwa mlaji
- Ushuru wa soko ukoje

- Upatikanaji wa usafiri na gharama za kusafirisha yaani nauli, vifaa vya kusafirishia
- Hali halisi ya wauzaji wa bidhaa kama yako walioko sokoni. Unapotoa uamuzi wa mahali pa kuuzia jiulize pia kama una uwezo wa kushindana na wauzaji wengine waliopo kwenye soko hilo
- Ratiba ya minada mbalimbali (lini na wapi)
- Anwani (simu) za wateja mbalimbali

Taarifa hizi zinaweza kukusanywa kwa njia ya simu, kusafiri ili kukutana na kujadili na wanunuzi ana kwa ana. Taarifa zikipatikana walio na taarifa wazitoe kwa wanakikundi wenzao mara kwa mara ili wafugaji wazitumie kufanya maamuzi ya mahali pa kuuzia kuku na mayai.

Kamati ya kuratibu masoko ijiwekee utaratibu wa kutunza kumbukumbu muhimu za masoko na kuziweka mahali ambapo wafugaji wanaweza kuzipata kwa urahisi kurejea wanapozihitaji.

Kufanya makubaliano ya bei

Angalizo

Zinapotafutwa taarifa za sokoni inabidi kuwa makini na uhakika wa taarifa zinazopatikana. Hii ni kwa sababu mawasiliano yakifanywa na mtu asiye wa uhakika kuna uwezekano wa mzalishaji kubabaishwa na madalali baada ya kufikisha bidhaa sokoni. Maana hapo wanajua kuwa hutakuwa na uwezo wa kusimamia bei unayoitaka kutokana na kuwa:

- o Utakuwa ugenini hufahamiani na watu wengi.
- o Haja yako ni kukamilisha mapema shughuli ya kuuza na kuondoka ili usiingie gharama zaidi za kuishi ugenini.



Ili kuepuka usumbufu wa madalali kwa wafugaji watakaoamua kuuza bidhaa zao kwenye masoko ya nje, watafutaji wa taarifa wajitahiidi wafanye makubaliano/mawasiliano na watu wanaowafahamu fika au wakubaliane na mlaji wa mwisho.

Mfano Wa Jedwali La Taarifa Za Masoko

Tarehe	Jina la soko mfanya biashara	Anuani/Simu	Bei Kuku Mayai	Gharama ya usafiri kwenda na kurudi	Gharama ya kusafirisha mizigo	Mengineyo

B. Kutangaza bidhaa kwa walaji kwenye masoko mbalimbali

Hili ni jukumu jingine la waratibu wa mambo ya soko. Matangazo ya upatikanaji wa bidhaa yatolewe kwa walaji / wateja. Elezea ubora wa bidhaa yako ili kuvutia wateja.

Lakini kabla ya kuitangaza bidhaa, kamati ihakikishe kuwa wafugaji wanao uwezo wa kuzalisha bidhaa ya kutosheleza hitaji la walaji wanaotangaziwa.

Kama mahitaji ya walaji ya kuku wa asili na mayai ni kubwa, wafugaji wajipange kuzalisha kuku wengi kwa wakati mmoja ili kukidhi mahitaji ya soko. Njia zifuatazo zizanaweza kutumika kupata kuku wengi kwa mara moja.

- Kwa mtu mmoja mmoja ni kutotolesha vifaranga wengi kwa wakati mmoja. Fanya hivi kwa kutumia njia ya asili au kwa kutumia mashine.
- Njia nyingine ya kuwa na kuku wengi wa kuuza kwa wakati mmoja ni kwa wazalishaji kukubaliana kuungana na kuuza sehemu moja na kwa wakati mmoja.

Mfugaji akijua hali halisi ya soko la nje na la kijijini, ataweza kujua ni wapi kuna faida zaidi na atafanya maamuzi vema kabla hujapeleka bidhaa yako sokoni.

C. Pia kamati hii ifuatilie kupata eneo maalum la kuuzia kuku na mayai kijijini

Hii itasaidia kuwa na sauti ya pamoja katika kupanga bei na kuokoa muda wa wanunuzi badala ya kuzunguka kutafuta kuku /mayai sehemu tofauti.

Kuandaa mazingira mazuri ya soko kijijini

Katika maelezo yaliyotolewa awali, tumeona kwamba mfugaji ana uwezo wa kuuza kuku au mayai kijijini au kwenye masoko ya nje. Uamuzi wake utategemea ni wapi patampatia faida zaidi baada ya kuondoa gharama zote za uzalishaji. Vile vile itabidi azingatie changamoto zinazoendana na mahali anapotaka kuuzia (hasa masoko ya nje) ajipime kama anaweza kukabiliana nazo na hatimaye kupata faida.

Iwapo wafugaji katika umoja wao wataamua kuuza bidhaa zao kijijini ,watatakiwa kuzingatia yafuatayo:-

- Kuzalisha bidhaa bora ambazo zitawavutia wateja wa ndani na nje kuzifuata.
- Bidhaa bora utazipataje?
 - o Kwa kuzingatia kanuni za ufugaji bora ambazo ni –Kuwalisha kuku vyakula vyenye virutubisho vyote muhimu (Protini, Vitamini, wanga, madini na maji). Kuku wa asili akilishwa vizuri anafikia uzito wa kuuzika mapema. Hivi nyama yake pamoja na kuwa na ladha nzuri inakuwa laini, tofauti na ilivyozeleka kuwa nyama ya kuku wa asili ni ngumu.
 - o Dhibiti na kutibu magonjwa ya kuku. Itasaidia kuwa na idadi kubwa ya kuku kwa wakati mwingi.
 - o Dhibiti kuku wenye uhusiano wa damu wasizaliane wenyewe kwa wenyewe. Ili wasidumae na wasichelewe kufikia uzito wa kuuza mapema.

Baada ya wafugaji kufanikiwa kuwavutia wateja kuja kununua kijijini (soko la ndani), wanashauriwa wachukue hatua za makusudi kulifanya soko hilo liendelee kuwepo.

Nini kifanyike ili soko la ndani/ kijijini liwe endelevu?

Kama ilivyolezwa awali, wanunuzi kutoka nje ya kijiji watakuwa tayari kufuata bidhaa bora (kuku / mayai) kijijini kama watahakikishiwa upatikanaji wake kwa wingi wa kutosha kutoka sehemu moja. Pia kuku au mayai yapatikane kwa kipindi kirefu kama uzalishaji wake hufungwi na tofauti za misimu.

Wanunuzi hupenda mazingira ya namna hii kwa sababu huwapunguzia adha ya kuzunguka sehemu tofauti kutafuta bidhaa kwa muda mrefu. Kwao hii huwaokolea gharama na katika hali hii wanaweza kununua kwa bei nzuri kutoka kwa mfugaji.

Wafugaji wanaweza kujipanga kufanya yafuatayo kudumisha soko lao la ndani:

- Wazalishe kuku wa umri mmoja kwa wingi (kwa mmoja mmoja au kwa kushirikiana).
- Kwa vile chanzo kikubwa cha vifo katika kuku ni magonjwa, wafugaji wazingatie ratiba za chanjo muhimu katika eneo.
- Pia huduma za tiba na kwa magonjwa mbalimbali ya kuku yanayojitokeza ipatikane kwa urahisi na mapema pale inapohitajika. Hii itawezesha wafugaji wengi kuwa na idadi nzuri ya kuku kwa wakati mwingi katika mwaka. Hivyo mayai na kuku watapatikana kwa wateja kwa kipindi kirefu.
- Haya yote yafanyike kwa kuzingatia/ kuoanisha vipindi ambapo uhitaji wa kuku/ mayai kwa wateja unakuwa mkubwa.

Licha ya kuhakikisha uzalishaji na upatikanaji wa bidhaa ya kutosha kwa wateja kila wanapohitaji kuna mambo ya ziada ya kufanya kudumisha uhai wa soko la ndani. Mambo haya ni pamoja na:

- o Kuzingatia kuwa na vikao vya mara kwa mara ndani kikundi cha wazalishaji ili kujadili mafanikio na changamoto. Kisha tafakari namna ya kukabiliana na changamoto kwa ajili ya uzalishaji kuweza kuendelea mbele.
- o Wazalishaji walinde ubora wa bidhaa wanayozalisha kwa kuzingatia matakwa ya soko.

- o Kikundi kisitegemee mtu mmoja tu katika kufanya majukumu nyeti ndani ya kikundi; mfano mawasiliano na wanunuzi kwa ajili ya kutafuta taarifa muhimu kuhusu masoko yasiachwe mikononi mwa mtu mmoja. Utaalam huu washirikishwe wengine wachache ili mmoja akipata shida kikundi kisikwame.
- o Wazalishaji wahakikishe wanaendana na mabadiliko yanayotokea sokoni au kwa wateja wao. Jitahidi kuzalisha kwa kulenga matakwa ya wateja.

Watafuta taarifa za soko wasifungwe na mazoea ya kuuza kwenye masoko machache waliyozoea. Wadhubutu kutafuta wanunuzi kutoka sehemu nyingi tofauti iwezekanavyo. Hii itotoa fursa pana ya kulinganisha bei zao na kuamua nani wa kumuuzia kwa faida zaidi.

Kuandaa na kusafirisha mayai na kuku

Kutunza mayai kabla ya kuyasafirisha

Ukiamua kufuga kuku wako wa asili kwa ajili ya kupata mayai ya kuuza, kumbuka kuzingatia mambo yafuatayo:

Usiyaache mayai ndani ya viota kutagia kwa muda mrefu. Yaokote mayai mara kwa mara kutegemeana na utagaji, ili kuepuka kuharibiwa kwa mayai na kuku wenyewe.

Mayai yasipohifadhiwa vizuri ni rahisi kuharibika. Hivyo ni muhimu yahifadhiwe vyema kabla hayajapelekwa sokoni. Fanya yafuatayo ili mayai yawe salama:

- Yatenge mayai yenye nyufa, yatumiwe nyumbani kwa kula.



Mayai kwenye chano tayari kwa kusafirisha



- Kama yamechafuka ondoa uchafu kwa mkono mikavu. Usiyaoshe kwa maji yataharibika upesi, hutaweza kuyahiifadhi kwa muda mrefu.
- Yahifadhiwe sehemu isiyokuwa na joto.

Kusafirisha mayai

Mayai yanayosafirishwa yawekwe kwenye chano (tray) za kubebea mayai na kuwekwa kwenye makasha (boksi) kwa utaratibu ufuatao:-

- Mayai yapangwe kwenye chano sehemu iliyochongoka ikiwa inaangalia chini.
- Chano zipangwe ndani ya kasha kwa mpango unaokubalika.
- Kasha liwe na ukubwa unaolingana na chano kuepusha mtikitisiko.
- Kasha liruhusu mzunguko wa hewa.
- Kasha liwe imara.

Kama hakuna chano ndani ya mazingira yako, yapakie mayai katika chombo imara kwa kuyachanganya na pumba ya mpunga au kitu chochote laini kuzuia yasivujike.

Mbinu bora za kusafirisha kuku

Kuku wanaosafirishwa wawekwe kwenye matenga au chombo cha kubebea yenye sifa zifuatazo:-

- Kiwe na nafasi ya kutosha kwa kuku wanaosafirishwa.
- Kihurusu mzunguko wa hewa safi.
- Kisiwe na uwezekano wa kuumiza kuku.
- Kiwe imara.
- Kiruhusu kinyesi kudondoka.
- Kiwe rahisi kusafisha.
- Kiwe na mlango/funiko unaoruhusu kuingiza na kutoa kuku wa urahisi.
- Kwa wale wanaosafirishwa mbali kiwe na nafasi ya kuweka chakula na maji.



Kifaa kama tenga kinafaa kwa kusafirishia kuku

Matenga yanayofaa kubebea kuku

Usiwafirishie kuku kwa kuwaningiza kichwa chini miguu juu kama wafanyabiashara wengi wanavyofanya. Hii inawapatisha kuku shida na kinyume na sheria za haki za wanyama.



Namna hii haifai

HITIMISHO

Kuku wa kienyeji wanayo nafasi kubwa ya kuchangia kipato cha mfugaji kama atajitahidi kufanya haya wakati:

- o Kabla ya kuuza zalisha bidhaa bora.
- o Itangaze kwa kuisifia bidhaa yako.
- o Tafuta taarifa za uhakika za soko.
- o Zalisha kwa wingi kulingana na hitaji lililopo sokoni.
- o Panga bei kwa kuzingatia gharama zote za uzalishaji.



Jengo la NBC

Ghorofa ya Pili, Mtaa wa Nyerere

S.L.P. 2978, Dodoma, Tanzania.

Simu +255 26 2321455, Faksi +255 26 2321457.

Barua pepe: info@rldc.co.tz.

Tovuti: www.rldc.co.tz.