

**Hotuba Ya Mkuu Wa Chuo Cha Ushirika Kufungua Semina ya Viongozi wa Ushirika
Kutoka Chama Kikuu Cha Ushirika Cha Kagera**

Ndugu Mwenyekiti,

Ndugu Mkurugenzi wa Elimu Tanzu,

Ndugu Mkurugenzi wa Utafiti na Ushauri,

Ndugu Wanasemina na Viongozi wa Chama Kikuu cha Ushirika Kagera,

Ndugu Wawezeshaji,

Mabibi na Mabwana.

Kwanza ni lazima nieleze furaha yangu katika kukaribishwa kuja kutoa mchango wangu katika Semina hii muhimu ya viongozi wa Chama Kikuu cha Mkoa wa Kagera. Aidha napenda kutoa pongezi zangu kwa viongozi wa Chama Kikuu cha Kagera kuona umuhimu wa kuja Moshi na kupata semina ya mbinu za Uongozi katika zama hizi mpya za soko huru, na katika ujenzi wa ushirika mpya.

Ndugu Mwenyekiti, Mkoa wa Kagera ni mmojawapo ambao mpaka sasa una vyama vikuu imara vitatu, yaani Kagera, Biharamulo na Karagwe. Napenda kuwapongeza kwa kuendelea kuimarisha mfumo wa ushirika wa ngazi ya msingi, na vyama vikuu, hata baada ya mfumo wa soko huru kuwapo kwa miaka karibu 12 sasa. Katika baadhi ya mikoa, vyama vikuu aidha vimesambaratika au vimefifia au vimebadili majukumu yao. Inawezekana nguvu ya vyama vya ushirika vya Kagera imetokana na kubadilika au inawezekana havijabadilika kimstakabali na kitaswira bali vinaishi kutokana na nguvu za uongozi wake au kutokana na maeneo hayo kutenganishwa kijiografia.

Katika semina hii, pengine tutapata fursa ya kujadili vyanzo vya nguvu za ushirika mkoani Kagera na kuona vyama vikuu ya sehemu nyingine vitajifunza nini kutoka vyama vikuu vya Kagera.

Kwenye maeneo ya Tumbaku na Korosho, vyama vikuu vimefifia, lakini vyama vya msingi vimeimarika baada ya mfumo wa soko huru. Sehemu hizo walifikia kipindi ikaonekana wazi wazi kuwa, vyama vikuu kwa kuendelea kuhodhi madaraka ya uongozi, biashara na elimu, kama ilivyokuwa hapo zamani, vilianza kuwa vikwazo vya maendeleo ya ushirika badala ya kutoa majibu ya matatizo ya wanaushirika. Matokeo yake vyama vya msingi vimekuwa

vikibeba majukumu ya kibiashara, uongozi na elimu. Katika maeneo ya Korosho na Tumbaku, vyama vikuu vilichelewa kubadilika na ikabidi vififie, lakini lililojitokeza ni kuwa wanunuzi binafsi na serikali, wote walionyesha kukubali kuwa vyama vya msingi vinahitajika badala ya soko huru kuendelea kumrarua mkulima mmoja mmoja. Hata hivyo, hii haina maana kuwa kwenye maeneo ya Korosho na Tumbaku vyama vikuu havihitajiki. Vyama vikuu vinahitajika lakini ili viwepo, vinahitaji uchambuzi wa mapungufu yaliyopo ili vijandae kutekeleza majukumu mpya ambayo yatasaidia kuimarisha biashara na uwezo wa vyama vya msingi siyo tu kwa shughuli ambazo hapo zamani zilikuwa zinafanywa na vyama vikuu, bali kuvisaidia vyama vya msingi kuwa na nguvu za kupambana na umaskini.

Aidha kwenye maeneo ya mazao ya chakula hata vyama vya msingi vimefifia pamoja na vyama vikuu. Swali la kujiuliza ni je, maeneo hayo hayahitaji ushirika tena? Jibu la msingi linatokana na ukweli kwamba kwenye maeneo ya mazao ya chakula, soko huru linawararua wakulima wadogo wadogo kikamilifu. Ninaposema soko huru linawararua sina maana kuwa soko huru ni baya. La hasha. Nina maana kuwa, mkulima mdogo mmoja mmoja peke yake hana nguvu za kuingia katika ushindani wa soko huru akapambana na akashinda.

Hata hivyo, ni lazima tutambue kuwa ingawa maeneo ya mazao ya chakula yanahitaji nguvu ya ushirika, nguvu hiyo si ile ya ushirika wa uchuuzi wa mazao, bali itatokana na vyama vya msingi na vyama vikuu, kuingia katika mfumo mpya wa usindikaji wa mazao na kufanya biashara ya mazao yaliyoongezwa thamani viwandani.

Kwa hiyo ndugu Mwenyekiti, katika mfumo wa uchumi wa soko huru, kila eneo, kila zao, na kila aina ya uzalishaji, usindikaji, uuzaji na usafirishaji, una mantiki tofauti ya kiushinka. Na mabadiliko katika ushirika, itabidi yafuate uchambuzi wa kimantiki ili kuuweka ushinka katika fursa ya kuwaimarisha wanachama wake kupambana na umaskini.

Ndugu Mwenyekiti, suala si kufanya biashara tu au kuuza mazao peke yake. Suala ni kuwa je, kuwapo kwa vyama vya ushirika, wanachama wanaweza kupunguza umaskini zaidi kuliko kama vyama visingekuwapo? Pengine katika semina hii tutapata nafasi ya kujibu swali hili. Labda kuwapo kwa vyama vya ushirika kumeongeza fujo nyingi na kuwapunguzia nafsi wanachama ya kujiletea maendeleo.

Katika mabadiliko hayo hayo ya soko huru, chama kimoja kikuu huko Kusini kimebadili utaratibu wa biashara. Kinahakikisha kuwa kila chama cha msingi ubora wa zao lake unalindwa hadi soko la nje. Matokeo yake vyama vya msingi vinashindana kuboresha zao lao ili wapate

bei nzuri. Nimezungumza na Mwenyekiti wa chama hicho jana na pamoja na mafanikio waliyoyapata, wiki ijayo watakuja kwenye semina.

Ndugu Mwenyekiti, baada ya kusema hayo ya jumla, kuhusu mabadiliko katika mfumo wa ushirika, nataka sasa nieleze machache kuhusu misingi ya ujenzi wa ushinka mpya nchini mwetu. Katika kufanya hivyo, leo nitaeleza mambo mawili makubwa ambayo yanaishiria mantiki ya kuleta mabadiliko endelevu katika ujenzi wa ushirika unaokidhi mahitaji ya wanachama na si vinginevyo. Mambo hayo ni ushiriki wa wanachama katika hatua zote za mchakato wa shughuli za ushirika na ushiriki wa wanachama katika ushirika biashara.

Ndugu Mwenyekiti, biashara ya ushirika ni tofauti na ushirika biashara. Biashara ya ushirika ni ile ya shughuli ambazo wanaushirika wameizoea, inaendelea na inahusishwa na zao fulani tu. Kwa mantiki ya biashara ya ushirika, mikoa kama Kilimanjaro, ushirika unahusishwa na zao la kahawa peke yake. Ushirika biashara unaangalia shughuli zote za kiuchumi ambazo mwanachama anazifanya na anapewa uwezo wa kuchambua mantiki na mahusiano ya shughuli zake za kiuchumi na ushirika.

Ndugu Mwenyekiti, katika suala la kwanza la ushiriki wa wanachama katika mchakato wa ushirika, hii ni dhana inayosisitiza utawala bora katika vyama vya ushirika. Bila kuimarisha misingi ya utawala bora, na ushirika ukaongozwa na wanachama tutaendelea na matatizo ya zamani ambayo yanaonyesha kuwepo kwa ushirika bila wanachama. Ndugu Mwenyekiti, ushirika unaoongozwa na taswira ya wanachama, unataasisisha na kutekeleza misingi minne ya utawala bora kama ifuatavyo:

1. Ushiriki wa Wanachama: Wanachama ni lazima wapewe fursa ya kushiriki katika shughuli zote za ushirika hasa zinazohusu maamuzi ya kiuongozi. Ushirika utekeleze mipango na miradi iliyobuniwa na wanachama na si vinginevyo. Kwa mantiki hiyo, viongozi wa vyama vya ushirika ni lazima wakubali kuongozwa na wanachama. Ili kuhakikisha kuwa hilo linatokea, mambo mawili ni lazima yafanyike:

- a) Agenda za Mkutano Mkuu wa Chama Kikuu ni lazima zitoke vyama vya msingi. Na zile za mikutano mkuu ya vyama vya msingi ni lazima zitoke kwa wanachama. Utaratibu huo ukifuatwa, wawakilishi wa vyama vya msingi kwenye Mkutano Mkuu wa Chama Kikuu, wanawajibika kutoa mrejesho (feedback) wa yaliyojadiliwa na kutolewa maamuzi kutoka chama kikuu kwa wanachama wa vyama vya msingi.

b) Elimu ya misingi ya uongozi ni lazima itolewe kwa wanachama wote. Mfumo wa elimu, ulielekeza elimu ya uongozi kutolewa kwa viongozi waliochaguliwa na wako madarakani. Utaratibu huu, uliwapa madaraka makubwa viongozi na hata viongozi wabaya walijenga mikakati ya kubaki kwenye uongozi maisha yao yote. Elimu ya uongozi ikitolewa kwa wanachama wote, ina faida tatu: Kwanza inawaandaa wanachama wote kuwa na fursa ya kuchaguliwa kuwa viongozi. Pili wanachama wote wanakuwa viongozi na wanatoa maelekezo ya kiuongozi kwa viongozi waliochaguliwa na tatu, wanachama wa kawaida, wanabaini na kuwachambua viongozi wabaya na kuwaondoa mapema kabla hawajaharibu ushirika.

2. Msingiwa pili wa utawala bora ni Uwazi:

Ushirika ni lazima uendeshwe kwa misingi ya uwazi na kuaminiana. Watu wanajiunga na vyama vya ushirika kwa matarajio ya kutendewa haki na kuheshimiwa. Hii ina maana kuwa, lolote linalofanyika kwenye vyama vya ushirika, ni lazima lielezwe kwa ufasaha na kueleweka kwa wanachama wote. Ili hii iweze kutekelezwa, wanachama ni lazima wapewe taarifa zote kuhusu biashara ya ushirika kupitia mifumo yote endelevu ya kupashana habari. Taarifa kuhusu bei za mazao, kodi, gharama za uendeshaji, hali ya soko, posho za viongozi, mishahara ya watendaji, ubora wa mazao, kilimo bora, usindikaji n.k. ni lazima ziwafikie wanachama ili wawe huru kujadili suala lolote kuhusu ushirika wao.

3. Uwajibikaji (Accountability).

Miongozi ni lazima watoe maelezo kuhusu matendo yao mbele ya wanachama. Wakati wa Mkutano Mkuu, Viongozi lazima waeleze walivyotekeleza matakwa ya wanachama, walivyofanikisha au kuzorotesha biashara ya ushirika na ikiwezekana wawajibishwe. Ili uwajibikaji uweze kutekelezwa vizuri mambo matatu ya msingi ni lazima yafanyike:

- a) Kuwe na vigezo vya kupama uongozi. Vigezo hivyo vikikubalika mbele ya wanachama wote, vitumike kuchambua uwezo wa viongozi. Uongozi ukionekana haukidhi vigezo vilivyokubaliwa, ukubali kujiondoa kwenye uongozi mapema iwezekanavyo.
- b) Ripoti ya ukaguzi wa nje iende moja kwa moja kwa wanachama wote bila kubadilishwa au kukarabatiwa. Hii itawapa wanachama fursa ya kuuchambua na kuuwajibisha uongozi na uongozi utasimama kidete kuhakikisha biashara ya ushirika inaendeshwa kwa uadilifu wa hali ya juu.
- c) Kila chama cha msingi na chama kikuu kuwe na kamati ya usimamizi ambayo inafualilia mambo na maadili ya viongozi kwa niaba ya

wanachama. Kamati hii inaundwa na wanachama na inatoa ripoti yake kwenye mkutano mkuu wa wanachama tu. Kamati hii ni muhimu ikapatiwa mafunzo ili wafanye kazi yao vizuri ya kuimarisha uwajibikaji katika ushirika.

4. Kutabirika

Chama cha ushirika ni lazima kiendeshe shughuli zake kwa mfumo ambao unatabirika. Maana yake in kuwa kanuni zote na masharti ya chama cha ushirika ni lazima vifahamike vizuri kwa wanachama, Hii itasaidia kuwapa uwezo na upeo wanachama wafanye nini jambo fulani likitokea. Ili mfumo wa ushirika uweze kutabirika, mambo mawili yanahitajika.

- a) Wanachama waelimishwe kuhusu sera na sheria ya ushirika, kanuni na masharti ya chama chao cha Ushirika.
- b) Vyama vya ushirika viendeshe kwa malengo ya mipango ya biashara iliyoibukiwa kutoka vyama vya msingi na si vinginevyo.

Dhana kuu ya pili katika ujenzi wa ushirika mpya ni: Ushirika wa wanachama katika ushirika biashara

Ndugu mwenyekiti, ushirika wetu umezoea kuendesha kwa misingi ya bajeti za mwaka. Aidha, maamuzi yanayotolewa, yanalenga biashara ya uchuuzi wa zao lililojitokeza kuwa la biashara kihistoria. Matokeo yake, ushirika unahusishwa na zao moja na njia moja ya kufanya biashara. Zao hilo likipata matatizo na ushirika nao unapata matatizo. Matokeo yake, dhana ya ushirika haitumika kutafuta usuluhishi wa matatizo bali inakuwa ni chanzo cha matatizo ya biashara ya ushirika.

Vile vile, muundo wa biashara ya ushirika kama ulivyo sasa, unawatenganisha wanachama na biashara ya ushirika. Wanachama kazi yao ni kukusanya mazao tu na kuyarundika kwenye chama cha msingi ili malori ya chama chao yaje yakusanye na kwenda kufanya biashara kwa niaba ya wanachama na vyama vya msingi.

Matokeo ya mfumo huu ni wanachama wakulima wadogo kuhusishwa katika biashara ambayo pamoja na kuchangia mazao yao, lakini wako gizani. Wanachama wanaendelea kutekeleza mipango ya biashara ya chama kikuu nasiyo yao.

Dhana ya ushiriki wa wanachama kwenye ushirika biashara ina misingi minne mikuu:

- 1) Tunaamini kuwa wanachama wa kawaida, ni lazima wawe wafanyabiashara. Hii ina maana kuwa wanachama wapewe elimu ya kilimo biashara ili waweze kuingia na kutekeleza azma ya ushirika biashara.
- 2) Ushirika ujihusishe na shughuli zote za wanachama katika viwango tofauti. Kuna baadhi ya mazao yatafika hadi Chama Kikuu. Lakini kuna mazao mengine yataishia kijijini, wilayani au kitaifa lakini kwa mfumo wa kilimo au ufugaji biashara na ushirika biashara. Kwa mantiki hii, tunajiuliza, je umahiri na utaalum wa kufanya biashara ndani na nje ya nchi ambao uko Chama Kikuu cha Kagera unaishia kwenye kuuza kahawa peke yake? Je ng'ombe na mbuzi je? Hatusemi chama kikuu cha Kagera kianze kushughulikia kila zao na kila shughuli. Lakini tunachosema ni kwamba je dhana ya ushirika ina mkakati gani wa kuwainua wanachama wake kwenye shughuli nyingine za uchumi ukiacha kahawa?
- 3) Ushirika ni lazima uendeshwe kwa mipango ya biashara ushirika inayoanzia kwenye ngazi ya kaya za Wanachama. Wanachama wanaozalisha mazao yanayouzwa kiushirika, ni lazima wawe na uhakika wa uwezo wao na wanachozalisha. Hii ina maana kuwa uzalishaji wa wanachama ni lazima uchangie katika kuandaa mipango ya biashara aya ngazi ya kitongoji na baadaye ngazi ya chama cha msingi.

Kwenye ngazi ya chama cha msingi, maamuzi ya aina tatu ni muhimu yakafanyika.

- 1) Ni majukumu yapi ya kibiashara yanayoweza kufanywa na chama cha msingi.
- 2) Ni majukumu yapi yanayoweza kufanywa na wanachama wenyewe
- 3) Ni majukumu yapi ambayo ni lazima yafanywe na Chama Kikuu.

Kwa mantiki hii, Chama Kikuu kinapewa majukumu ya biashara ambayo vyama vya msingi haviyawezi.

- 4) Mpango wa biashara wa vyama vikuu, unatokana na mipango ya biashara ya vyama vya msingi vile vile mipango ya biashara ya vyama vya msingi inakuwa ni misingi ya mikataba ya biashara kati ya vyama vikuu na vyama vya msingi. Na hii ina maana mwisho wa mwaka wa biashara, vyama vya msingi na chama kikuu watafanya tathmini ya mafanikio ya ushirika biashara na kufanya marekebisho yatakayoleta ufanisi na maendeleo ya wanachama.

Sura ya mipango ya biashara ya vyama vya msingi, itaonyesha juhudi za ushirika zinavyohusishwa na shughuli za uchumi za wanachama badala ya kujihusisha na zao moja tu. Ndugu mwenyekiti, niliyoyazungumza ni mambo ambayo yako kwenye mkakati wa elimu mpya ya ushirika ambayo tutaanza kutoa kitaifa kuanzia mwaka ujao.

Baada ya kusema hayo, napenda tena niwakaribishe viongozi wa Chama Kikuu cha Ushirika cha Kagera na ninaamini kuwa baada ya semina hii, mtatoka na mipango kazi ya kuleta ujasirishi na ujasiria wa biashara ushirika kwa wanachama wa vyama vya ushirika vya Kagera. Napenda sasa kutamka kuwa semina Yenu Imefunguliwa

Ahsanteni kwa kunisikiliza