MKUTANO WA KUBADILISHANA UZOEFU WA MRADI WA TANSHEP UNAOTEKELEZWA MIKOA YA KILIMANJARO, ARUSHA NA TANGA

UTANGULIZI

SHEP: Uwezeshaji na Uhamasishaji wa wakulima wadogo mazao ya bustani na matunda.

SHEP Approach: ni mtazamo wa Uwezeshaji na Uhamasishaji wa wakulima wadogo wa mazao ya bustani na matunda kwa kubadili fikra kutoka kilimo cha kawaida kuwa kilimo bishara ambacho huanza na utafiti wa masoko kisha kuzalisha kulingana na mahitaji ya soko(**market oriented agriculture for Horticulture crops)** ambao ulianza kufanyiwa majaribio nchini Kenya mwaka 2006.

UTANGULIZI…

- **TANSHEP**: Ni mradi unaofanyika kwa ushirikiano wa Serikali ya Tanzania(GoT) na Japan(JICA) ambao utakuwa unatumia mtazamo wa SHEP katika kilimo cha Tanzania na mwishoe kutengeneza mtazamo unaoendana na mazingingira halisi ya Kitanzania.

HISTORIA FUPI YA KILIMO BIASHARA (SHEP APPROACH)

- Mtazamo wa kilimo biashara(SHEP Approach) kwa mara ya kwanza ulijaribiwa nchini Kenya mnamo mwaka 2006.
- Kwa wakati huo Wakulima wadogo wa Kenya walikuwa na changamoto nyingi.

HISTORIA FUPI YA KILIMO BISHARA (SHEP APPROACH)....

Baadhi ya changamoto hizo zilikuwa:

- Mavuno yasiyoridhisha
- Uwezo usioridhisha katika kuzingatia ubora wa mazao
- Ugumu wa kupata masoko/taarifa za masoko
- Kushuka na kupanda kwa bei
- Usafirishaji hafifu kutokana ma maeneo mengi kutofikika kirahisi

HISTORIA FUPI YA KILIMO BISHARA (SHEP APPROACH)….

Mara baada ya kutumia mtazamo wa kilimo biashara (SHEP Approach) wakulima wadogo nchini Kenya mambo mengi yalibadilika yakiwemo;

- Kipato kuongezeka,
- Ujuzi na maarifa katika kulima viliongezeka,
- Kalenda ya kupanda/kuotesha na kuvuna, na
- Mabadiliko katika matumizi ya pembejeo.

HISTORIA FUPI YA KILIMO BISHARA (SHEP APPROACH)….

Tofauti na Wakulima, mtazamo huu pia uliwabadilisha Maafisa Ugani nchini humo katika utekelezaji wa majukumu yao. Miongoni mwa mabadiliko hayo ni;

- Ushiriki wao uliwasaidia wakulima kuanzia kuzalisha mpaka kuuza(mzunguko mzima wa kulima-kuuza)
- Maafisa ugani walipanga na kuamua kwa pamoja na wakulima,nini wazalishe,wapi na wakati gani watauza kulingana na mahitaji ya soko.

HISTORIA FUPI YA KILIMO BISHARA (SHEP APPROACH)….

- Na huduma za ugani zilitolewa kujibu mahitaji ya Mkulima mf.(teknolojia,pembejeo na masoko.

Na hatimae, kwa sasa mtazamo huu wa kilimo biashara umesambaa kwenye nchi zipatazo 10 barani Afrika, Tanzania ikiwemo.

UTOFAUTI WA MZAMO WA KILIMO BIASHARA(SHEP APPROACH) NA MITAZAMO MINGINE

- Mtazamo huu unaambatana na mfululizo wa mafunzo kwa wakulima na maafisa ugani yenye muunganiko wa shughuli mbalimbali;
- Kuwapatia wakulima uwezo wa kufikiri na kufanya maamuzi sahihi juu ya kile wanachotaka kukifanya; na
- Mafunzo pia yatasaidia kubadili mtazamo wa wakulima na maafisa ugani.

Mtazamo huu hautoi fedha wala vitu zaidi utajikita katika kujenga uwezo

NGUZO KUU KATIKA MTAZAMO WA KILIMO BIASHARA(PILLARS OF SHEP APPROACH)

- Kuhamasisha Wakulima kufanya kilimo kama biashara kwa kuanzia sokoni (**promoting farming as business by Starting from Market)**
- Kuwawezesha na kuwapa motisha wakulima katika kuandaa shughuli za kiuchumi na kufanya maamuzi yao wenyewe (**empowering and motivating farmers in economic activities through Farmer's voluntary/ self-decided actions)**

KUHAMASISHA WAKULIMA KUFANYA KILIMO SEHEMU YA BIASHARA

- Kupitia mradi wa TANSHEP hili litafanyika kwa kuwaunganisha wakulima na wadau mbalimbali wa kilimo na masoko kupitia mnyororo wa thamani wa mazao yao.

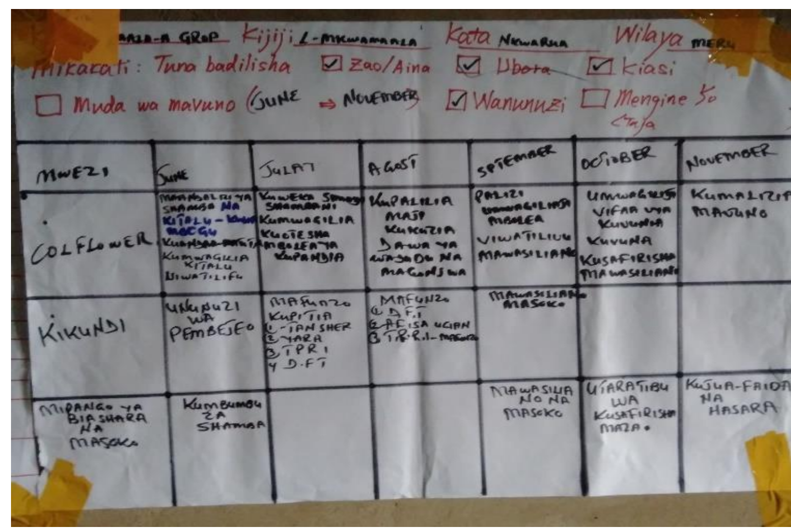
  - Wakulima wanaelekezwa na kuachiwa wafanye tafiti za masoko wenyewe.

Arusha Kilombero Market

KUHAMASISHA WAKULIMA…….

- Hii itawawezesha kupata taarifa muhimu zikiwemo za pembejeo za kilimo, na kutambua hasa soko linahitaji aina gani ya mazao na baadae kurudi shambani kuzalisha kulingana na mahitaji ya soko.

- Wakulima watapatiwa uwezo wa jinsi ya kutafuta taarifa za masoko



Crop calendar (Cauliflower)

KUHAMASISHA WAKULIMA…….

- Wakulima wanapewa nafasi ya kukutana na Wadau wa mnyororo wa thamani wa mazao yao tukio ambalo linafanywa kupitia mradi wa TANSHEP.

Match-Making Forum (MeruDC)

KUWAWEZESHA NA KUWAPA MOTISHA WAKULIMA KATIKA KUANDAA SHUGHULI ZA KIUCHUMI

- Nguzo hii muhimu ya kilimo biashara itatekelezwa kupitia mradi wa TANSHEP kwa kutambua na kubadili **saikolojia** miongoni mwa wakulima ili waweze kuzalisha kwa kulenga tija zaidi huku wakifurahia kilimo na kuamini kuwa kazi wanayofanya inaweza kubadili maisha yao.
- Miongoni mwa mabadiliko ya saikolojia yatakayotambuliwa kwa wakulima ni pamoja na;

KUWAWEZESHA NA KUWAPA MOTISHA WAKULIMA KATIKA KUANDAA SHUGHULI ZA KIUCHUMI.

- Kuwafanya wakulima kuwa wanaojituma na kupitia mradi wa TANSHEP suala la kubadilisha saikolojia ya Wakulima linatiliwa mkazo sana.
- Miongoni mwa mabadiliko ya Kisaikolojia yanayotiliwa mkazo ni pamoja na;
  1) Uhuru na kujiamini (Autonomy-self-reliance)
  2) Umahiri (becoming able to do farming as business)
  3) Mahusianisho (becoming able to work with other farmers and market actors)

Huru na kujiamini(Autonomy)

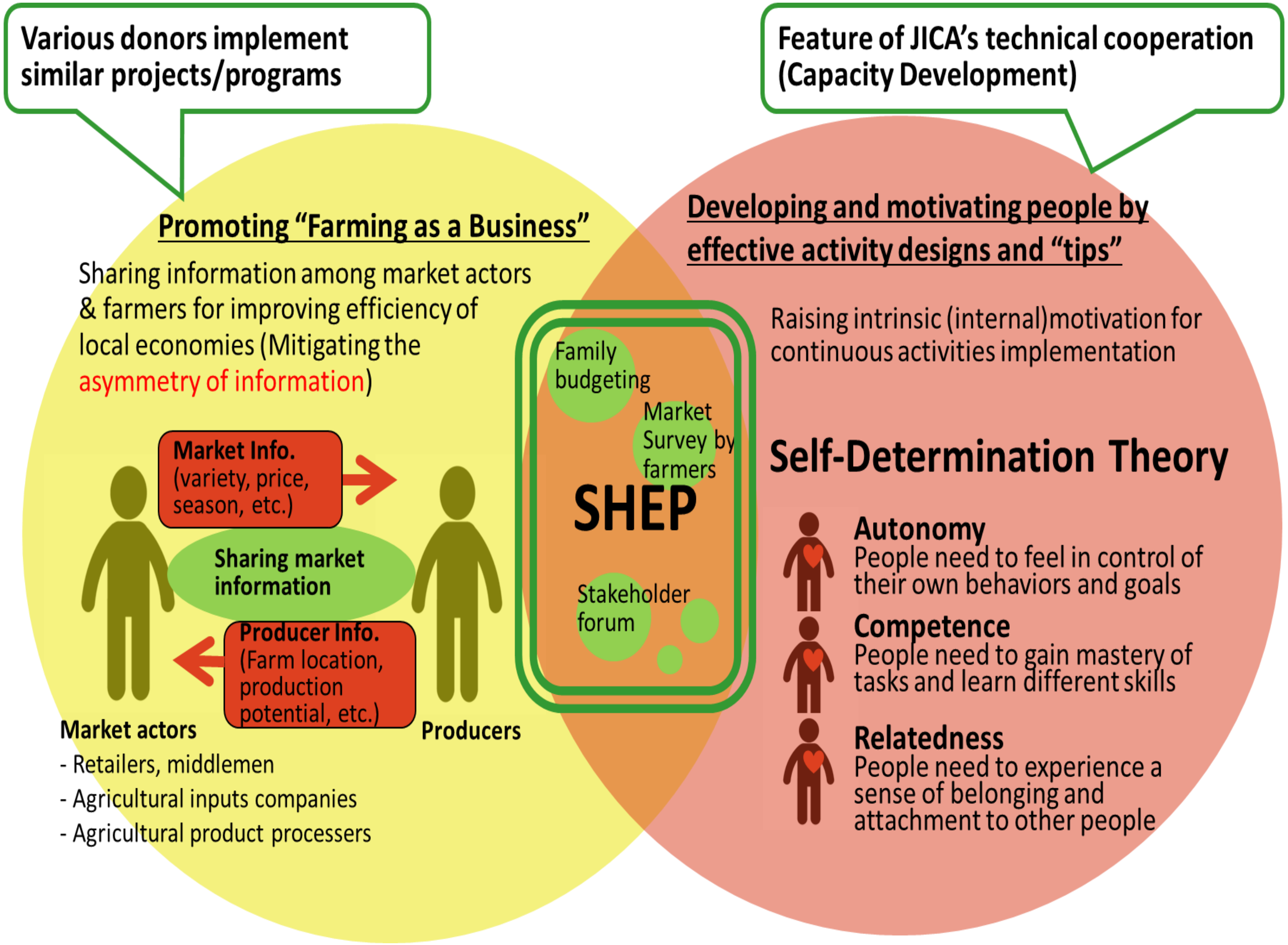
- Tunaamani kuwa wakulima wana malengo mbalimbali juu kilimo wanachokifanya hivyo wanapaswa kuwa huru na kujiamini kuwa kile wanachokifanya ni sahihi na kina faida kubwa kwa familia zao, hivyo wanapaswa kuendelezwa kupitia mawazo na malengo walio nayo kuelekea kwenye mafanikio ya kile wanachofanya.

Umahiri (Competence)

- Wakulima wana uwelewa wa shughuli za kiuchumi wanazozifanya lakini kupitia mradi wa TANSHEP watajifunza zaidi hasa kwa wakulima wengine ili kuwa na umahiri kwenye kilimo ambapo sasa watatoka kwenye “kulima na kuuza” **produce and sell** na kuelekea kwenye kilimo biashara” kulima kwa ajili ya kuuza” **produce to sell**

Mahusianisho (Relatedness)

- Kupitia mradi wa TANSHEP wakulima watapata elimu juu ya umiliki wa kile wanachokifanya pia kuwa na mahusiano na wakulima wengine na wadau mbalimbali kwenye mnyororo wa thamani ili kujifunza kutoka kwao pamoja na kupata maarifa mapya.



Various donors implement similar projects/programs
Feature of JICA's technical cooperation (Capacity Development)
Promoting "Farming as a Business"
Sharing information among market actors & farmers for improving efficiency of local economies (Mitigating the asymmetry of information)
Market Info. (variety, price, season, etc.)
Sharing market information
Producer Info. (Farm location, production potential, etc.)
Market actors
- Retailers, middlemen
- Agricultural inputs companies
- Agricultural product processers
Producers
Family budgeting
Market Survey by farmers
SHEP
Stakeholder forum
Developing and motivating people by effective activity designs and "tips"
Raising intrinsic (internal) motivation for continuous activities implementation
Self-Determination Theory
Autonomy
People need to feel in control of their own behaviors and goals
Competence
People need to gain mastery of tasks and learn different skills
Relatedness
People need to experience a sense of belonging and attachment to other people

Tofauti kati ya mtazamo wa SHEP na mitazamo mingine

- **Motisha kwa Wakulima**: Mwongozo mkubwa wa SHEP ni ushiriki wa Mkulima katika kila hatua ya utekelezaji kuanzia maandalizi ya awali kitendo ambacho kinampa Mkulima motisha na kumwezesha kuwa mbunifu katika shughuli anazozifanya.
- **Ushirikishwaji**: SHEP inafanya shughuli zake kwa kuzingatia misingi maalum ikiwemo mikutano ya uhamasishaji (sensitization workshop), ukusanyaji wa taarifa za awali (baseline survey), mikutano ya wadau(stakeholder forum) na utafiti wa masoko (market survey).

Tofauti ya mtazamo wa SHEP na mitazamo mingine…

- Inajikita zaidi katika mafunzo (kujengewa/kuendeleza uwezo)
- Mafunzo ni mkusanyiko wa shughuli ambazo zimeandaliwa mahsusi kwa mtiririko na muda muafaka kwa tukio husika.

  Mf. Wakulima kufundishwa mbinu mpya huanza na hamasa ya mbinu hiyo kabla ya mafunzo yake.
- Mafunzo haya yanafanywa wakiwepo Wakulima na Maafisa Ugani ili wote wapate uelewa ulio sawa.
- Mtindo huu ni mahsusi kwa wale walio na utayari kwa kuweka juhudi zao binafsi. Kadri unavyopenda kujifunza ndivyo unavyonufaika.

Hatua nne muhimu katika utekelezaji wa Kilimo-biashara

Hatua	Shughuli
1. Kujadili malengo ya mradi kwa pamoja na wakulima.	•Vikao vya uhamasishaji •Uchaguzi wa Wilaya • Uchaguzi wa wanufaika
2. Uelewa wa wakulima kuongezeka	•Ukusanyaji wa taarifa (Baseline survey) •Kukutanisha wadau mbalimbali (mf.mabenki,wauza pembejeo n.k) •Ukusanyaji wa Taarifa za masoko
3. Wakulima kufanya maamuzi.	•Uchaguzi wa mazao •Kutengeneza mpango kazi •Kuandaa Kalenda ya Uzalishaji
4. Wakulima kupatiwa mafunzo ya uzalishaji wenye tija.	•Mafunzo kwa wakulima viongozi/ maafisa ugani •Mashamba darasa

MATOKEO TARAJIWA BAADA YA MRADI

- Kuongeza kipato cha Mkulima;
- Kubadili maisha ya Mkulima;
- Kuhakikisha Mkulima ana uwelewa wa kutosha juu ya taarifa za soko; na
- Kuhakikisha Mkulima ana weledi wa kutosha juu ya kilimo biashara.

ASANTENI KWA KUNISIKILIZA

ANZIA SOKONI MALIZIA SHAMBANI KWA KIPATO ZAIDI