



**TANSHEP**



# MWONGOZO WA UTEKELEZAJI WA DHANA YA SHEP - TANZANIA

*Anzia Sokoni, Malizia Shambani, Kwa Kipato Zaidi*

**Desemba, 2023**





**TANSHEP**



**MWONGOZO WA  
UTEKELEZAJI WA DHANA YA  
SHEP - TANZANIA**

***Desemba 2023***

# Yaliyomo



<b>1.0 UTANGULIZI</b>	<b>1</b>
1.1 Historia ya Dhana ya SHEP	1
1.2 Lengo la mwongozo	1
1.2.1 Malengo mahsusi ya mwongozo	1
1.3 Walengwa na namna ya kutumia mwongozo	1
<b>2.0 DHANA YA SHEP NA HATUA ZAKE MUHIMU</b>	<b>3</b>
2.1 Dhana ya SHEP	3
2.2 Nguzo na hatua za SHEP	3
2.2.1 Hatua ya kwanza: Kushirikisha Wakulima Malengo	3
2.2.2 Hatua ya Pili: Kuongeza Uelewa wa Wakulima	3
2.2.3 Hatua ya Tatu: Wakulima Kufanya Maamuzi	3
2.2.4 Hatua ya Nne: Wakulima kupata Ujuzi na Maarifa	4
<b>3.0 MUUNDO WA UTEKELEZAJI DHANA YA SHEP</b>	<b>5</b>
3.1 Ngazi ya Serikali Kuu	5
3.1.1 Majukumu ya Kikosi Kazi cha Utekelezaji	5
3.2 Ngazi ya Sekretarieti za Mikoa	5
3.3 Ngazi ya Mamlaka za Serikali za Mitaa	5
3.3.1 Majukumu ya Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji	6
3.4 Majukumu ya Wakulima	6
3.5 Majukumu ya Sekta Binafsi	6
<b>4.0 UTEKELEZAJI WA DHANA YA SHEP</b>	<b>7</b>
4.1 Utekelezaji katika Ngazi ya Serikali Kuu na Sekretarieti za Mikoa	7
4.1.1 Uanzishaji na usimamizi wa Dhana ya SHEP Ngazi ya Mikoa	7
4.1.2 Kujenga uwezo wa kutumia Dhana ya SHEP	9
4.2 Utekelezaji wa Dhana ya SHEP (Hatua 4) kwa Ngazi ya Halmashauri na mipango inayotumia mbinu ya SHEP	11
4.2.1 Warsha ya Utambulisho	12
4.2.2 Utafiti wa Awali	13
4.2.3 Utafiti wa Soko	15

4.2.4 Hafla ya Kuunganisha Wadau _____	17
4.2.5 Mpango kazi _____	19
4.2.5.1 Uchaguzi wa mazao _____	19
4.2.5.2 Uandaaji wa kalenda ya Uzalishaji _____	21
4.2.6 Mafunzo kwa Vikundi Vya Wakulima _____	22
4.2.7 Kufanya tathmini ya Mwisho _____	23
4.2.8 Mafunzo Yaliyopatikana kutoka Mradi wa TANSHEP _____	24
4.2.9 Matumizi ya SHEP kwa Mazao Mengine _____	27
<b>5.0 UFUATILIAJI NA TATHMINI _____</b>	<b>29</b>
5.1 Ufuatiliaji na tathmini wa serikali kuu _____	29
5.2 Ufuatiliaji na tathmini kwa kutumia Bango kitita _____	30
5.3 Ufuatiliaji na tathmini ngazi ya tawala za mikoa _____	34
5.3.1 Ufuatiliaji unaofanywa na Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji _____	35
5.4 Ufuatiliaji na tathmini ngazi ya halmashauri _____	36
5.4.1 Ufuatiliaji na Tathmini ya Kila Mwezi Unaofanywa na MSM _____	37
5.4.2 Taarifa ya Utekelezaji na Maendeleo za Robo Mwaka unaofanywa na MSM _____	38
5.4.3 Taarifa ya Utekelezaji wa SHEP ya Mwaka Unaofanywa na MSM _____	38
5.4.4 Ufuatiliaji wa Utoaji na Matumizi wa fedha kwa ajili ya kutekeleza dhana ya SHEP ngazi ya MSM _____	38

## VIAMBATISHO

### **Kiambatisho Na: 01;**

*Dhana ya SHEP* \_\_\_\_\_ 41-43

### **Kiambatisho Na: 02-01;**

*Utafiti wa Awali* \_\_\_\_\_ 44-45

### **Kiambatisho Na: 02-02;**

*Muundo wa Kumbukumbu ya mapato (FIR)* \_\_\_\_\_ 46-47

### **Kiambatisho Na: 02-03;**

*Kubadilisha vipimo vya Mazao* \_\_\_\_\_ 48-49

### **Kiambatisho Na: 03-01;**

*Utafiti wa Soko* \_\_\_\_\_ 50-52

### **Kiambatisho Na: 03-02;**

*Mpango wa Utafiti wa soko* \_\_\_\_\_ 53

### **Kiambatisho Na: 03-03;**

*Muundo wa Utafiti wa Soko* \_\_\_\_\_ 54

### **Kiambatisho Na: 03-04;**

*Zoezi la kikundi la utafiti wa Soko* \_\_\_\_\_ 55

### **Kiambatisho Na: 04;**

*Kuunganisha wadau* \_\_\_\_\_ 56-57

### **Kiambatisho Na: 05;**

*Mpango wa Uzalishaji* \_\_\_\_\_ 58-60

## DIBAJI

Mwongozo huu ni miongoni mwa mwongozo iliyoandaliwa na Serikali katika kuhakikisha wakulima wanazalisha kwa tija na kuzifikia fursa za masoko. Dhana ya SHEP inatoa elimu ya masoko na uzalishaji wa mazao kulingana na mahitaji ya soko lengwa. Pia, dhana hii inatoa mafunzo kwa wakulima ili waweze kufanya kilimo endelevu hasa kwa kuzingatia uelewa na taaluma ya masoko na uzalishaji wa kitaalam. Katika hali hii dhana ya SHEP itasaidia wakulima kujiamini na kujitegemea ikiwa ni hatua muhimu ya kufikia fursa za masoko.

Vilevile, mwongozo huu umejikita katika nguzo kuu mbili za SHEP ambazo ni: “**kilimo kama biashara**” na “**kuwezesha na kuinua hamasa ya Mkulima**” ambazo zote hizi zitamsaidia mkulima kubadilika kutoka “kulima na kuuza” na kwenda “kulima kwa ajili ya kuuza”. Kutokana na changamoto za masoko ya mazao ya kilimo ikiwemo mazao ya bustani, dhana ya SHEP itakuwa suluhisho la changamoto hizo endapo nguzo kuu za SHEP zitatumwa ipasavyo sambamba na hatua kuu nne ambazo zinamfanya mkulima kuwa na taarifa zitakazomuwezesha kupanga na kufanya maamuzi ya nini cha kulima kwa ajili ya soko.

Wizara kwa kushirikiana na OR-TAMISEMI chini ya mradi wa TANSHEP, imeandaa mwongozo huu wa utekelezaji wa dhana ya SHEP Tanzania ambao umejikita katika kuwajengea uwezo maafisa ugani na kutoa elimu kwa wakulima kuhusu kuanza na utafiti wa soko. Mwongozo huu utakuwa nguzo ya kupanga na kuimarisha mazingira ya uzalishaji kulingana na uhitaji wa soko husika. Lengo likiwa kuongeza kipato cha mkulima kwa kuongeza uzalishaji na tija.

Wizara inapenda kutoa shukrani za dhati kwa Shirika la Maendeleo la Kimataifa la Japan (JICA), Wataalam kutoka Wizara ya Kilimo na OR-TAMISEMI kwa kuandaa mwongozo huu. Vilevile, tunawashukuru wakulima na wadau wengine kwa ushirikiano wao mzuri hadi kukamilika kwa mwongozo huu.

Nitoe wito kwa Wataalam wa kilimo, Wadau wa Maendeleo na Taasisi Zisizo za Kiserikali kutumia maarifa yaliyomo katika mwongozo huu ili kuwawezesha wakulima kutatua changamoto za masoko katika mazao wanayozalisha.



Gerald G. Mveli, *ndc*  
KATIBU MKUU



## 1.1 Historia ya Dhana ya SHEP

SHEP ni kifupisho cha maneno “*Smallholder Horticulture Empowerment and Promotion*” ambayo ni dhana yenye lengo la kuwezesha wakulima wadogo wa mazao ya bustani kutekeleza kilimo endelevu cha kibiashara kwa kulenga mahitaji ya soko. Hata hivyo, dhana hii inalenga kutoa elimu ya masoko na uzalishaji kwa kuanza na utafiti wa soko kwa kuzingatia aina ya zao na mahitaji ya soko lengwa. Pia, dhana hii inatoa mafunzo kwa wakulima ili waweze kutekeleza kilimo endelevu hasa kwa kuzingatia uelewa na taaluma ya masoko na uzalishaji wa kitaalam. Katika hali hii, dhana ya SHEP inalenga kuwasaidia wakulima kujiamini na kujitegemea kama hatua muhimu ya kufikia malengo.

Dhana hii ilijaribiwa na kutekelezwa nchini Kenya kuanzia mwaka 2006 kwa ushirikiano kati ya Serikali ya Jamhuri ya Kenya na Shirika la Maendeleo la Kimataifa la Japan (JICA) na kusambazwa kwenye nchi zaidi ya 30 duniani. Nchini Tanzania, dhana hii ilianza kutekelezwa kupitia mradi wa TANSHEP mwaka 2019 katika mikoa ya Tanga, Arusha na Kilimanjaro. Dhana hii imezifikia zaidi ya kaya 4,000 ambazo zilitekeleza kwa mafanikio makubwa sana. Takwimu zinaonesha kwamba, katika kipindi cha miaka mitano (5) ya utekelezaji wa Mradi, kipato cha mkulima kimeongezeka kwa wastani wa asilimia 45. Kutokana na mafanikio hayo, Serikali imeona ni vyema dhana hii itumike katika mikoa yote ya Tanzania katika mazao ya bustani na hata mazao mengine.

## 1.2 Lengo la Mwongozo

Lengo kuu la mwongozo huu ni kusaidia wakulima, Wataalam katika Sekta ya Kilimo, Wadau wa Maendeleo pamoja na Taasisi Zisizo za Kiserikali kuelewa jinsi ya kutekeleza dhana ya SHEP katika kilimo biashara cha mazao ya bustani.

### 1.2.1 Malengo mahsusi ya mwongozo

- » Kuwawezesha watumiaji kuelewa dhana ya SHEP na hatua zake za utekelezaji;
- » Kuwawezesha watumiaji kuwa na uelewa wa vitendo na kuwa na vitendea kazi vya kufundishia na kuwezesha wakulima kutekeleza dhana ya SHEP; na
- » Kuwawezesha Wataalam katika Sekta ya Kilimo, kuelewa jinsi ya kufanya ufuatiliaji na tathmini ya utekelezaji wa dhana ya SHEP.

## 1.3 Walengwa wa Mwongozo na namna ya kutumia Mwongozo

Mwongozo huu unaweza kutumiwa na maafisa ugani na maafisa mipango wanaofanya kazi za maendeleo ya Sekta ya Kilimo katika ngazi mbalimbali kuanzia Serikali Kuu, Sekretarieti za Mikoa, Mamlaka za Serikali za Mitaa na Asasi Zisizo za Kiserikali. Maeneo yaliyoainishwa katika mwongozo huu kulingana na aina ya mtumiaji na umuhimu wake yameainishwa katika **Jedwali Na. 01**.

## Jedwali Na. 01: Maeneo muhimu kulingana na aina ya mtumiaji

YALIYOMO	MLENGWA			
	Maafisa Serikali Kuu	Maafisa Ugani MSM/Kata/Vijiji	Vikundi vya wakulima	Watendaji wengine wa mbinu ya SHEP
Historia ya Dhana ya SHEP	★ Lazima	★ Lazima	★ Lazima	★ Lazima
Majukumu katika Ngazi zote	★ Lazima	Sehemu ya 3.3 ni muhimu	Sehemu ya 3.4 ni muhimu	Sehemu ya 3.5 ni muhimu
Utekelezaji wa Dhana ya SHEP	Sehemu ya 4.1 ni muhimu	Sehemu ya 4.2 ni muhimu	Sehemu ya 4.2 husaidia kuelewa hatua 4 za SHEP kwa undani	Sehemu ya 4.2 husaidia kuelewa hatua 4 za SHEP kwa undani
Ufuatiliaji na Thathmini	Sehemu ya 5.2 ni muhimu	Sehemu ya 5.4 ni muhimu	Tazama 4.2.7 kwa Ufuatiliaji na Thathmini yao (iliyojumuishwa katika hatua za SHEP)	Sehemu ya 5.4 inaweza kutumika kama marejeleo ya kubuni mfumo wa Ufuatiliaji na Thathmini
Vitendea kazi vya kufundishia na Shuhuda za mafanikio ya Dhana	Tumia zile ambazo zinafaa	Tumia zile ambazo zinafaa	Tumia zile ambazo zinafaa	Tumia zile ambazo zinafaa

## 2.0 DHANA YA SHEP NA HATUA ZAKE MUHIMU

### 2.1 Dhana ya SHEP

Dhana ya SHEP ni moja kati ya njia za ugani zinazotumika katika kufikisha taarifa na maarifa ya kilimo kwa wakulima. Moja kati ya sifa kuu ni pamoja na kukifanya kilimo kiwe cha kibiashara kwa kuwezesha upatikanaji wa taarifa za masoko katika mnyororo wa thamani, na hili linasaidia sana kuondoa ukosefu wa taarifa muhimu za masoko kwa kuanzisha utaratibu wa shughuli mbalimbali zinazolenga kuwapa wakulima hamasa.

Dhana hii ni shirikishi ambapo, wakulima wanashirikishwa kuzalisha kulingana na mahitaji ya soko. Hivyo, wakulima ni lazima kubadilishwa mtazamo wa fikra kutoka “**kuzalisha na kuuza**” na kwenda “**kuzalisha kwa ajili ya kuuza**”. Dhana hii inahusisha hatua mbalimbali za kuwawezesha wakulima kupata taarifa za soko ili aweze kupanga na kufanya maamuzi sahihi ya nini cha kulima kwa ajili ya soko husika kwa bei zilizokubalika na kwa muda muafaka.

### 2.2 Nguzo na hatua za SHEP

Kuna nguzo kuu mbili za SHEP nazo ni “**kilimo kama biashara**” na “**kuwezesha na kuinua hamasa ya wakulima**” ambazo zote hizi zinawasaidia wakulima kubadilika kutoka “**kulima na kuuza**” na kwenda “**kulima kwa ajili ya kuuza**”. Kutokana na changamoto za masoko ya mazao ya kilimo, dhana ya SHEP ni suluhisho la changamoto hizo na hata kwa mazao mengine yasiyo ya bustani endapo nguzo kuu mbili zitatumiwa ipasavyo na kwa kufuata hatua kuu nne za dhana ya SHEP.

Dhana ya SHEP inatoa mfululizo wa mafunzo ya kuwajengea uwezo wakulima kwa namna ambavyo itawapatia motisha na kuwasaidia kubadili fikra na mitazamo. Mafunzo hayo hutolewa kwa kufuata utaratibu shirikishi na maalum unaofuata hatua nne (4) za dhana ya SHEP.

#### 2.2.1 Hatua ya kwanza: Kushirikisha Wakulima Malengo

SHEP inachukulia suala la kushirikisha wakulima malengo na mtazamo kama hatua muhimu kwao kwani ni eneo litakalowasaidia kupiga hatua kiuchumi kwa kufanya kilimo kama biashara katika mtiririko mzima wa masomo. Wakulima ni lazima washawishiwe na wakubali malengo na mtazamo ambao SHEP inajaribu kufikia.

#### 2.2.2 Hatua ya Pili: Kuongeza Uelewa wa Wakulima

Hatua hii inahusu kuongeza kiwango cha uelewa wa wakulima katika maeneo yenye fursa za kilimo cha mazao ya bustani na mazao mengine ambapo, wakulima watapata nafasi ya kufanya maamuzi stahiki ya kubadili kilimo chao kiwe cha tija na cha kibiashara. Hatua hii pia, itasaidia kuonesha hali ya kilimo cha kibiashara na hali halisi ya fursa za masoko

#### 2.2.3 Hatua ya Tatu: Wakulima Kufanya Maamuzi

Ongezeko la ufahamu na ujuzi uliopatikana katika hatua ya pili litawafanya wakulima kubadili mfumo wa kilimo kutoka “**kulima na kuuza**” kwenda “**kulima kwa ajili ya kuuza**”. Hata hivyo, hatua hii inaenda sambamba na wakulima kuchagua mazao ya kulima, maandalizi ya kalenda za uzalishaji na mipango kazi yenye lengo la kimkakati ili kuhakikisha wanazalisha mazao kwa ajili ya kufikia mahitaji ya soko.

## 2.2.4 Hatua ya Nne: Wakulima kupata Ujuzi na Maarifa

Katika hatua hii, Wataalam wa kilimo watatoa mafunzo ya kitaalamu kwa wakulima ikiwa ni pamoja na mafunzo mashambani kulingana na zao husika. Hata hivyo, tathmini na ufuatiliaji ni lazima ifanyike ili kuhakikisha kuwa wakulima wanatumia maarifa watakayoyapata.

## 3.0 MUUNDO WA UTEKELEZAJI DHANA YA SHEP

Utekelezaji wa dhana ya SHEP nchini utajumuisha Serikali Kuu, Sekretarieti za Mikoa, Mamlaka za Serikali za Mitaa (MSM), na Sekta Binafsi.

### 3.1 Ngazi ya Serikali Kuu

Dhana ya SHEP katika ngazi ya Serikali Kuu itatekelezwa kupitia Kikosi Kazi cha utekelezaji. Kikosi Kazi hicho kitajumuisha Wataalam kutoka Wizara ya Kilimo (Idara za Maendeleo ya Mazao, Sera, Mipango na Utafiti, Mafunzo ya Kilimo na Utafiti, Masoko ya Mazao na Usalama wa Chakula, Tume ya Maendeleo ya Ushirika, HORTI–Tengeru), Ofisi ya Rais TAMISEMI (Idara ya Tawala za Mikoa) na Sekta Binafsi.

#### 3.1.1 Majukumu ya Kikosi Kazi cha Utekelezaji

- Kusimamia, kufuatilia na kutathmini utekelezaji wa shughuli za dhana ya SHEP katika ngazi zote;
- Kutoa mafunzo kwa Timu za Uwezeshaji za mikoa na Wilaya kila inapohitajika; na
- Kuhamasisha na kujenga uelewa juu ya dhana ya SHEP katika maendeleo ya Sekta ya Kilimo kwa viongozi wa ngazi mbalimbali za Wizara ya Kilimo, na OR-TAMISEMI.

### 3.2 Ngazi ya Sekretarieti za Mikoa

Ngazi ya Sekretarieti za Mikoa itajumuisha Wataalam wanaosimamia shughuli za kilimo katika kila mkoa. Majukumu ya Wataalam hawa ni pamoja na;

- Kusimamia timu ya utekelezaji wa dhana ya SHEP ya Wataalam wa MSM (DFTs) katika kuandaa mipango na Bajeti zitakazotekeleza dhana ya SHEP;
- Kufanya ufuatiliaji wa utekelezaji wa dhana ya SHEP;
- Kusaidia DFTs katika utayarishaji wa ripoti mbalimbali za utekelezaji wa dhana ya SHEP ikiwemo ripoti za mwezi, robo mwaka na mwaka; na
- Kusaidia DFTs katika kutoa mafunzo ya kilimo bora cha mazao ya bustani kwa vikundi vya wakulima wanaotekeleza dhana ya SHEP pale inapohitajika.

Sekretarieti za Mikoa zitatoa usaidizi wa kitaalam na kiusimamizi kwa MSM katika utekelezaji wa dhana ya SHEP ambao utakuwa ukiratibiwa na OR–TAMISEMI na watakuwa wanafanya kazi kwa karibu zaidi na Kikosi kazi cha Utekelezaji ya Dhana ya SHEP (TF).

### 3.3 Ngazi ya Mamlaka za Serikali za Mitaa

Ngazi ya MSM itakuwa na jukumu la moja kwa moja la utekelezaji wa dhana ya SHEP. Katika ngazi hii, kutakuwa na timu ya Wataalam ya utekelezaji wa dhana, ambayo itajumuisha Mkuu wa Idara ya Kilimo, Mifugo na Uvuvi; Mkuu wa Sehemu ya Kilimo, Wataalam wa Ugani hususan katika mazao ya bustani, Wataalam wa Ushirika na Wataalam wa Umwagiliaji. Timu hii itakuwa chini ya Mkurugenzi Mtendaji wa MSM na kazi kubwa ya Wataalam hawa ni kuhakikisha malengo ya dhana ya SHEP yanatimia.

Aidha, majukumu mengine watakayokuwa nayo ni pamoja na:-

- i. Kuhakikisha dhana ya SHEP inajumuishwa katika Mipango na Bajeti ya MSM;
- ii. Kutoa mafunzo ya kilimo bora cha mazao ya bustani kwa Wataalam wa kilimo wa Kata na Vijiji;
- iii. Kutoa mafunzo ya utunzaji wa kumbukumbu kwa vikundi vya wakulima;
- iv. Kuandaa na kuratibu hafla ya wadau katika ngazi ya Halmashauri
- v. Kufanya tathmini na ufuatiliaji mashambani; na
- vi. Kutayarisha ripoti za utekelezaji wa dhana ya SHEP zikiwemo za wiki, mwezi, robo na mwaka.

### 3.3.1 Majukumu ya Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji

- Kuwawezesha wakulima kuelewa dhana ya SHEP;
- Kuwawezesha wakulima kufanya Utafiti wa Masoko;
- Kuwaunganisha wakulima na wadau wote katika mnyororo wa thamani;
- Kuwawezesha wakulima kufanya tathmini shirikishi;
- Kuwawezesha wakulima kufanya maamuzi ya kibiashara na ki-ujasiriamali kwa kuwa na mipango kazi;
- Kuimarisha uwezo na ujuzi wa wakulima kufanya uzalishaji wenye tija kwa kuzingatia mahitaji ya soko;
- Kuandaa taarifa za utekelezaji za wiki, mwezi, robo na mwaka na kuziwasilisha ngazi ya Halmashauri;
- Kuratibu ziara za mafunzo baina ya vikundi vya wakulima vilivyofanya vizuri katika kata na vijiji; na
- Kufanya ufuatiliaji na tathimini wa mfumo na dhana ya SHEP kwa wakulima.

### 3.4 Majukumu ya Wakulima

Majukumu ya wakulima katika kutekeleza dhana ya SHEP ni kama yafuatavyo: -

- Kufanya maamuzi ya kuzalisha mazao ya bustani kibiashara;
- Kuwa na utayari wa kutoa ardhi na nguvu kazi kwa ajili ya uzalishaji wa majaribio;
- Kushiriki katika utafiti wa awali kwa kutoa taarifa sahihi;
- Kushiriki katika kufanya utafiti wa soko;
- Kushiriki katika hafla ya wadau iwapo atachaguliwa na wakulima wenzake;
- Kuchagua mazao kulingana na mahitaji ya soko na ushauri wa wataalam;
- Kuandaa kalenda za uzalishaji wa mazao;
- Kuzalisha mazao kwa kufuata kalenda za mazao zilizoandaliwa;
- Kutoa taarifa sahihi wakati wa kufanya tathmini ya utendaji wa kikundi na uchambuzi wa faida;
- Kueleza mafanikio na changamoto za utekelezaji wa dhana ya SHEP; na
- Kuwa tayari kushirikiana na kubadilishana uzoefu na wakulima wengine.

### 3.5 Majukumu ya Sekta Binafsi

Majukumu na uwajibikaji ya Sekta Binafsi ni kama ifuatavyo:-

- Kubuni mpango wa mafunzo ya kutambulisha hatua nne za SHEP kwa walengwa wao;
- Kuratibu na kushauriana na Serikali Kuu na/ au MSM kuhusu jinsi ya kuanzisha dhana ya SHEP kwa walengwa wao;
- Kuendesha mafunzo juu ya dhana ya SHEP kulingana na miradi au mipango yao wenyewe; na
- Kufuatilia na kutathmini maendeleo na mafanikio ya walengwa wao na kutoa taarifa za utekelezaji kwa Serikali.

## 4.0 UTEKELEZAJI WA DHANA YA SHEP

Utekelezaji wa dhana hii umejikita katika misingi mikuu miwili ambayo ni; kilimo kama biashara na mkulima kufanya maamuzi wenyewe. Katika utekelezaji wa misingi hiyo, dhana hii imejikita katika hatua nne za utekelezaji ambazo zimefafanuliwa kwa kina katika **Kiambatisho Na. 1**. Ni vema kutambua kuwa, watekelezaji wote wa dhana ya SHEP wanapaswa kuzingatia kufanya utafiti wa soko, kuandaa kalenda ya mazao kulingana na taarifa za soko, kuzalisha mazao kulingana na mahitaji ya soko na kuweka kumbukumbu ili kuongeza tija ya uzalishaji na kipato cha wakulima.

### 4.1 Utekelezaji katika Ngazi ya Serikali Kuu na Sekretarieti za Mikoa

Serikali Kuu pamoja na Sekretarieti za Mikoa wanawajibika kufanya yafuatayo:-

**1** Kusimamia utekelezaji wa dhana ya SHEP katika Mikoa kwa kushirikiana na Wizara ya Kilimo na OR-TAMISEMI kwa kuzingatia uwepo wa bajeti au kupitia wadau wa maendeleo katika utekelezaji wa miradi;

**2** Kuwezesha ushauri wa kitaalam kwa MSM kutekeleza dhana ya SHEP kama moja ya Mipango ya Maendeleo ya Kilimo ya MSM (DADPs).

#### 4.1.1 Uanzishaji na usimamizi wa Dhana ya SHEP Ngazi ya Mikoa

Utekelezaji na usimamizi wa dhana ya SHEP katika ngazi ya mikoa hupitia hatua mbalimbali za msingi ambapo, utekelezaji huo huanza na MSM zenye vipaumbele vya uzalishaji wa mazao ya bustani na hatimae huenea hadi MSM nyingine. Uanzishwaji wa dhana hii katika ngazi ya mikoa hufuata hatua tatu (3) za msingi kama ifuatavyo;

#### Hatua ya Kwanza:

Warsha ya Utambulisho kwa Wataalam wa Sekretarieti za Mikoa na MSM

#### Lengo la Warsha ya Utambulisho

- ✔ Kuwaelimisha viongozi na Wataalam katika Sekretarieti za Mikoa na MSM juu ya dhana ya SHEP na namna inavyofanya kazi;
- ✔ Kupata idhini ya kutekeleza dhana ya SHEP katika eneo husika; na
- ✔ Kuhamasiha MSM kuandaa na kuweka mipango kazi na bajeti za utekelezaji wa dhana ya SHEP katika maeneo yao.

1

## Washiriki

Washiriki wa msingi wa Warsha ya Utambulisho ngazi ya mkoa ni pamoja na Mratibu wa SHEP kitaifa, Mwezesaji wa SHEP kitaifa, Katibu Tawala Mkoa, Wataalamu wa Sekta ya Kilimo (Uchumi na Uzalishaji Mkoa), Wakurugenzi Watendaji wa MSM na Maafisa ugani wawezeshaji wa MSM (DFTs).

2

## Mambo ya Kuzingatia

Mwezesaji anatakiwa kufundisha mada zifuatazo

- ✓ Dhana ya SHEP;
- ✓ Kazi na Majukumu ya Wadau ya Timu ya Uwezesaji ya Wilaya (DFTs) na Kikosi Kazi;
- ✓ Kazi na Majukumu ya Maafisa Ugani; na
- ✓ Kazi na Majukumu ya Vikundi vya Wakulima

## Hatua ya Pili:

### Uandaaji na utoaji mafunzo kwa DFTs

Mafunzo haya hutolewa kwa DFTs kwa ajili ya kuwajengea uwezo wa kutoa mafunzo kwa Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji na Vikundi vya Wakulima.

#### Lengo:

- ✔ Kuwawezesha DFTs kujua malengo, dhana na shughuli za SHEP kwa kina; na
- ✔ Kuwawezesha DFTs kuelewa wajibu na majukumu yao na ya Maafisa Ugani.

#### Mambo ya kuzingatia katika utoaji wa mafunzo:

- 👉 Nguzo na hatua za dhana ya SHEP; na
- 👉 Wajibu na majukumu ya DFTs na maafisa ugani katika kusimamia dhana ya SHEP.

## Hatua ya tatu

### Uchaguzi wa Vikundi vya wakulima

Dhana ya SHEP inalenga kuwawezesha wakulima kulima kwa ajili ya kuuza. Ni muhimu kuchagua vikundi vinavyoendana na malengo na mtazamo wa SHEP ili kuwa chachu ya mabadiliko kwa vikundi na wakulima wengine. Vikundi hivi vinachaguliwa kwa kuzingatia vigezo vilivyowekwa na Kikosi Kazi.

#### 4.1.2 Kujenga uwezo wa kutumia Dhana ya SHEP

Lengo ni kuchochea matumizi ya dhana ya SHEP kuwa sehemu ya utekelezaji wa mbinu za ugani katika Sekta ya Kilimo kwa kuwafanya watendaji katika Serikali kufuatilia kwa ukaribu na kuwezesha MSM kutekeleza Mipango ya Maendeleo ya Sekta ya Kilimo kila mwaka. Shughuli zinazoweza kutekelezwa na wadau mbalimbali katika mnyororo wa thamani ili kuhakikisha ufuatiliaji na tathmini wa mipango ya kilimo kupitia dhana ya SHEP ni kama zilivyoainishwa hapo chini:

#### 1. WIZARA YA KILIMO

##### (A) Idara ya Sera, Mipango na Utafiti

Idara hii ina jukumu la kukuza dhana ya SHEP kupitia Mipango ya Maendeleo ya Sekta ya Kilimo ya MSM. Yafuatayo yanaweza kuleta tija kubwa yakifanyika:-

- » Kutoa miongozo ya kibajeti kupitia OR-TAMISEMI, kuhusu vipaumbele na mikakati ya Wizara kwa mwaka husika ili kujumuishwa katika mipango ya Sekta ya Kilimo ya MSM;
- » Kutenga bajeti ya uratibu wa utekelezaji wa dhana ya SHEP; na
- » Kupanga ziara za kutembelea maeneo ambayo dhana ya SHEP inatekelezwa kwa viongozi wa Wizara.

##### (B) Idara ya Maendeleo ya Mazao

Idara hii ina jukumu la kutoa ushauri wa kitaalam kwa MSM na Wakulima ili kutekeleza dhana hii. Yafuatayo yanaweza kufanyika katika Idara hii kuifanya dhana itekelezwe kwa mafanikio:-

- » Kufanya utambuzi wa mbinu na namna mbalimbali zinazoweza kutumika na tasnia nyingine za Sekta ya Kilimo ili kutekeleza dhana ya SHEP;
- » Kukusanya na kuhuisha orodha ya vikundi vya wakulima na vile vya wadau katika mnyororo wa thamani wa mazao ya kilimo na kuziwasilisha kwa wadau mbalimbali wakiwemo wakulima na MSM kupitia Mobile-Kilimo, vijarida na vyombo vya habari;
- » Kuingiza ajenda ya SHEP katika matukio yote muhimu ya Sekta ya Kilimo kitaifa; na
- » Kuhakikisha mfumo wa kuwatambua watekelezaji wa dhana ya SHEP kwa kuwapatia vyeti vya utambulisho unafanya kazi kwa Maafisa Ugani ngazi za Wilaya, Kata na Vijiji, wakulima na wadau.

### **(C) Idara ya Masoko ya Mazao na Usalama wa Chakula**

Idara hii kupitia Sehemu ya Masoko ya Mazao ya Kilimo inahusika na kuhamasisha matumizi ya dhana ya SHEP kwa wakulima nchini kupitia shughuli mbalimbali ikiwemo mafunzo ya Kilimo Biashara inayotoa kwa wakulima. Vilevile, kwa kutekeleza yafuatayo itasaidia kuendeleza dhana ya SHEP:-

- » Kukusanya taarifa na ujuzi wa uzalishaji na masoko na kuusambaza kwa wadau mbalimbali wakiwemo Wakulima na MSM kupitia Mobile-Kilimo au njia nyingine rasmi; na
- » Kutumia dhana ya SHEP katika mafunzo ya kilimo biashara yanayotolewa kwa wakulima.

### **(D) Idara ya Mafunzo ya Kilimo na Utafiti**

Idara ya Mafunzo ya Kilimo na Utafiti inahusika na kusambaza dhana ya SHEP katika maeneo yote ya nchi kupitia shughuli za mafunzo na utafiti. Shughuli zifuatazo zitafanyika na kuleta ufanisi katika utekelezaji wa dhana ya SHEP:

- » Kufanya tafiti ambazo zinamsaidia mkulima kuyafikia mahitaji ya soko kama utambuzi wa aina za mbegu zinazohitajika,
- » Kuhakikisha Taasisi za Mafunzo ya Kilimo (ikiwemo HORTI-Tengeru) inatoa mafunzo kwa wanafunzi na maafisa ugani kwa kuzingatia mitaala mipya inayolenga dhana ya SHEP, na
- » Kutoa mafunzo ya kitaalam kwa wakulima kwa kutembelea mashamba na maeneo yote ya uzalishaji kama itakavyoombwa na MSM.

## **2. OR-TAMISEMI**

Idara ya Tawala za Mikoa, Sehemu ya Uchumi na Uzalishaji inahusika na kutoa maelekezo na miongozo kwa Tawala za Mikoa na MSM katika kutekeleza dhana ya SHEP kwenye Mipango ya Maendeleo ya Sekta ya Kilimo ya Wilaya. Kimahsusi, yafuatayo hufanywa na Idara hii kuhakikisha dhana inafanikiwa kiutekelezaji:

- ▶ Kutoa maelekezo kuhusu mipango ya bajeti katika Sekta ya Kilimo ikiwemo utekelezaji wa SHEP kama shughuli ya kawaida ya ugani katika Mipango ya Maendeleo ya Wilaya ya Sekta ya Kilimo,
- ▶ Kuratibu mafunzo na matukio ya kupashana habari juu ya utekelezaji wa dhana ya SHEP katika ngazi za kitaifa na mikoa,
- ▶ Kufuatilia maendeleo ya utekelezaji wa dhana ya SHEP katika Mipango ya Maendeleo ya Sekta ya Kilimo katika MSM kwa kutumia mapato ya ndani, na
- ▶ Kukusanya matokeo chanya yatokanayo na mafanikio ya utekelezaji wa dhana ya SHEP na kuwashirikisha wadau.

### 3. TUME YA MAENDELEO YA USHIRIKA

Tume ya Maendeleo ya Ushirika ina jukumu la kuvijengea uwezo Vikundi vya Wakulima ambavyo vinatekeleza dhana ya SHEP katika uzalishaji wao. Kimahsusi, yafuatayo hufanywa na Tume hii katika utekelezaji wa dhana ya SHEP,

- ▶ Kutoa takwimu za maendeleo ya ushirika hususan katika AMCOs kama walengwa wakuu katika utekelezaji wa dhana,
- ▶ Kutoa miongozo na maelekezo juu ya taratibu za usajili kwa vikundi vya Wakulima kwa ajili ya kuboresha utendaji wao hasa wa kiuongozi, na
- ▶ Kutoa ushauri wa kitaalam kwa Sekretarieti za Mikoa na MSM juu ya mafunzo ya uongozi na namna ya kuiga na kuifuata dhana ya SHEP.

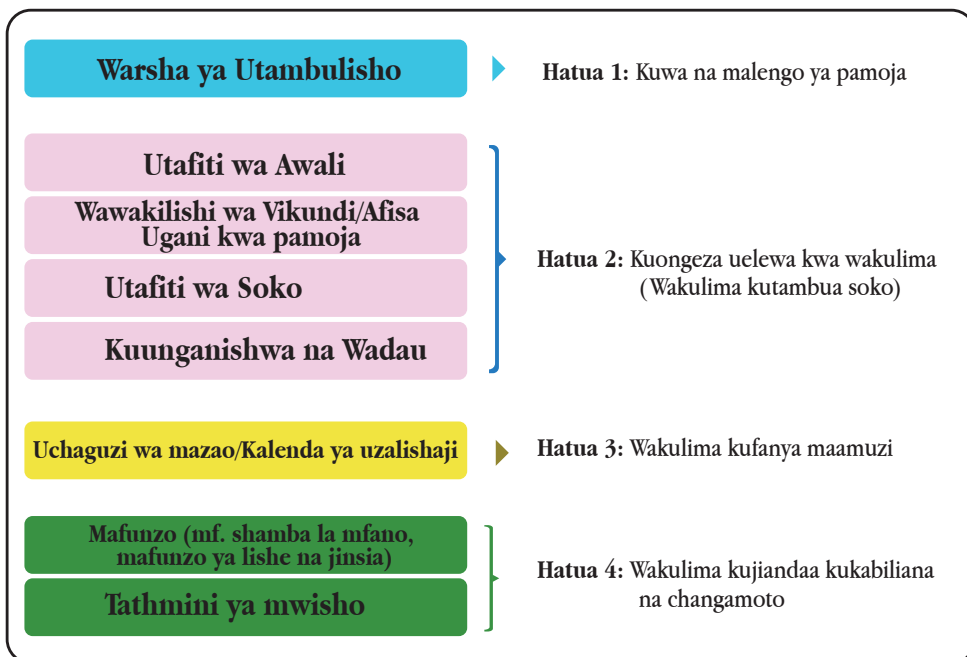
### 4. SEKTA BINAFSI

Sekta Binafsi inasaidia wakulima kutokana na utalam na uzoefu wao katika kilimo. Katika utekelezaji wa dhana ya SHEP, Sekta Binafsi ina jukumu la kufanya yafuatayo:

- ▶ Kuitambulisha dhana ya SHEP (hasa namna ya kutafiti masoko) kwa wanachama walio kwenye vikundi na mmoja mmoja,
- ▶ Kutoa taarifa sahihi juu ya mwenendo wa bei na wadau wote katika mnyororo wa thamani kwa Serikali kwa ajili ya maendeleo ya dhana ya SHEP, na
- ▶ Kukutanisha wadau wote katika mnyororo wa thamani wa Sekta ya Kilimo.

#### 4.2 Utekelezaji wa Dhana ya SHEP (Hatua 4) kwa Ngazi ya MSM na mipango inayotumia mbinu ya SHEP

Utekelezaji wa dhana ya SHEP katika ngazi ya MSM au mipango yoyote inayotumia dhana ya SHEP inapitia hatua kuu nne. **Mchoro Na. 01** unaonesha muhtasari wa hatua hizo ambazo MSM zinatakiwa kuzipitia ili kutekeleza dhana ya SHEP. Msisitizo unawekwa kwenye utafiti wa soko, utayarishaji wa kalenda ya mazao kulingana na utafiti wa soko na utekelezaji wake.



*Mchoro Na : 01* HATUA ZA UTEKELEZAJI WA DHANA YA SHEP

Utaratibu wa kutekeleza shughuli za dhana ya SHEP unafuata hatua zilizoainishwa hapa chini.

#### 4.2.1 Warsha ya Utambulisho

Ni hatua ya kwanza kwa MSM kutekeleza dhana ya SHEP ili kuwa na malengo ya pamoja kati ya wakulima na malengo ya dhana ya SHEP.

Hatua ya SHEP	Hatua 1: Kuwa na malengo ya pamoja
Malengo	Kuwa na uelewa wa pamoja wa dhana na malengo ya SHEP ambayo husaidia wakulima waweze kujitegemea katika mtazamo wa kilimo biashara. (Anzia sokoni malizia shambani kwa kipato zaidi)
Mahitaji ya Warsha	➤ Tazama <u><i>Kiambatisho Na. 01 (Dhana ya SHEP)</i></u>
Utaratibu wa Uendeshaji Warsha	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mkutano ufanyike mahali ambapo wakulima wanaweza kufika kwa urahisi kama shuleni, ukumbi wa mkutano wa Kijiji au nyumbani kwa kiongozi</li> <li>➤ Wawezeshaji wakiwemo DFT waeleze dhana ya SHEP ili pande zote mbili waweze kuwa na maono yanayofanana</li> <li>➤ Maelezo zaidi yatolewe kwa kuhusisha muda wa shughuli za utekelezaji wa dhana ya SHEP, kazi na majukumu ya wakulima katika ukamilishaji wa mafunzo ya dhana ya SHEP,</li> <li>➤ Wawezeshaji wasisitize usawa wa jinsia katika kutoa maamuzi ya pamoja katika kipindi chote cha utekelezaji wa dhana ya SHEP.</li> <li>➤ Muwezeshaji asaidie wakulima kufanya majadiliano ya umuhimu wa usawa wa kijinsia na uwezeshaji wanawake.</li> </ul>
Dondoo za Dhana ya SHEP	<p>Wahusika: Wawezeshaji MSM, Viongozi na Wawakilishi wa vikundi vya wakulima.</p> <p><b>Dondoo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Warsha ni muhimu katika kupanga maono na malengo ya pamoja ya dhana ya SHEP</li> <li>➤ Wakulima waelewe na kukubali kuwa maono yatafanikiwa pale watakapoweka juhudi zao binafsi kuelekea kilimo biashara</li> <li>➤ Wakulima waelewe dhana ya SHEP haitoi msaada wa kifedha wala miundombinu ila inatoa mbinu za kitaalam.</li> <li>➤ Gharama za uendeshaji ni pamoja na usafiri, posho za washiriki, chakula na shajala</li> </ul>
Mambo ya Kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Warsha ya Utambulisho inafanyika mara moja mwanzoni mwa utekelezaji wa dhana ya SHEP</li> <li>➤ Ni vema warsha hii ikashirikisha vikundi vilivyochaguliwa kutekeleza dhana ya SHEP</li> <li>➤ Wakulima watakaoshiriki wawe angalau watatu ambapo kati yao kiongozi mmoja na wawakilishi wawili (Me=1: Ke=1).</li> </ul>
Matokeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima kuelewa na kukubali utaratibu mzima wa kutekeleza dhana ya SHEP</li> <li>➤ Wakulima wataweza kueleza malengo watakayoyafikia baada ya kukamilisha hatua zote za kutekeleza dhana ya SHEP</li> <li>➤ Wakulima kuelewa na kuelezea kazi, majukumu na haki walizokuwa nazo kama watekelezaji wa dhana ya SHEP</li> <li>➤ Wakulima kubadili mtazamo kutoka “<i>Kulima na Kuuza</i>” na kuwa “<i>Kulima kwa ajili ya Kuuza</i>”</li> <li>➤ Kuwa na uwiano sawa wa ushiriki kati ya wanaume na wanawake</li> </ul>



#### 4.2.2 Utafiti wa Awali

Utafiti wa awali huongeza uelewa zaidi kwenye vikundi vya wakulima, umuhimu na namna ya kutunza kumbukumbu za shughuli za shamba na kuwafanya kutambua hali halisi ya gharama za uzalishaji, faida na hasara.

Hatua ya SHEP	Hatua 2: <b>Kuongeza uelewa kwa wakulima</b>
Malengo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kuwezesha wakulima kutunza taarifa za uzalishaji, masoko na mapato ili aweze kutambua hali halisi ya kulima kibiashara ili kupata faida kwa kutumia kumbukumbu za mapato ya kilimo.</li> <li>➤ Kukusanya taarifa za msingi juu ya maisha ya wakulima, ushiriki wa kijinsia na usimamizi wa vikundi kwa ajili ya tathmini rahisi ya mafanikio ya mradi.</li> </ul>
Mahitaji (Viambatisho)	<p><u><i>Kiambatisho 02-01: Utafiti wa awali</i></u></p> <p><u><i>Kiambatisho 02-02: Muundo wa kumbukumbu ya mapato (FIR)</i></u></p> <p><u><i>Kiambatisho 02-03: Kubadilisha vipimo vya mazao</i></u></p>
Utaratibu wa Uendeshaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wawezeshaji wa Ngazi ya MSM watatumia kabrasha la Utafiti wa awali (<u><i>Kiambatisho 02-01: Utafiti wa awali</i></u>) kuwafundisha Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji,</li> <li>➤ Maafisa Ugani Kata na Vijiji watatumia kabrasha la kumbukumbu za Kipato cha mkulima (<u><i>Kiambatisho 02-02: FIR</i></u>) kufundisha wakulima namna ya kuweka kumbukumbu za mapato yatokanayo na kilimo.</li> </ul>
Dondoo za Utekelezaji	<p>Wahusika: Wawezeshaji ngazi ya MSM, Maafisa Ugani Ngazi ya Kata na Vijiji, Viongozi na Wawakilishi wa vikundi vya wakulima.</p> <p><b>Dondoo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Utafiti unapaswa kuwa kwa faida ya wakulima zaidi kuliko ya wawezeshaji</li> <li>➤ Utafiti unatakiwa kuwa shirikishi ili wakulima waliolengwa wawe watekelezaji wakuu</li> <li>➤ Maafisa Ugani wawasaidie wakulima kukokotoa kiasi cha mavuno, gharama za uzalishaji na faida ambavyo ni muhimu katika utunzaji wa Shamba.</li> <li>➤ Gharama za uendeshaji ni pamoja na usafiri, posho za washiriki, chakula na shajala</li> </ul>
Mambo ya Kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kumbukumbu za mapato ya shamba (<i>Farm Income Record: FIR</i>) ni muhimu kufanywa kabla ya shughuli za uzalishaji ili kupima matokeo ya uzalishaji uliopita.</li> <li>➤ Ni muhimu maafisa ugani wakutane na wakulima ili kuwasaidia namna ya kujaza FIR wakulima wote na wakulima waweze kusaidiana kujaza fomu hizo.</li> <li>➤ Ikiwa ni lazima pima shamba kwa kutumia hatua za miguu ili kupata makadirio ya ukubwa wa shamba.</li> <li>➤ Kwa mazao ya bustani vipimo tofauti hutumika kulingana na mazao kwa mfano: magunia, ndoo na kreti. Hivyo, tafuta uzito halisi kwa kilogram kwa kila kipimo.</li> </ul>
Matokeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima kutambua umuhimu wa utafiti wa awali ambao utawezesha kujua hali halisi waliyonayo kabla na baada ya kutekeleza dhana ya SHEP</li> <li>➤ Wakulima kushiriki kikamilifu ili waweze kuwa watekelezaji wakuu</li> <li>➤ Wakulima kuwa na uwezo wa kukokotoa kiasi cha mavuno, gharama na faida za uzalishaji.</li> </ul>



### 4.2.3 Utafiti wa Soko

Utafiti wa Soko ni hatua muhimu katika utekelezaji na ndio inayobeba dhana nzima ya SHEP yenye kauli mbiu ya “anzia sokoni malizia Shambani kwa Kipato zaidi”. Hatua hii inawawezesha wakulima kujua mahitaji ya soko ikiwa ni pamoja na kiasi, wakati, bei na ubora.

Hatua ya SHEP	Hatua 2: <b>Kuongezeka kwa uelewa wa wakulima (wakulima kutambua soko)</b>
Malengo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kuwawezesha wakulima kupata uzoefu wa namna masoko yanavyofanya kazi na kinachohitajika kutoka kwa wazalishaji</li> <li>➤ Kutambua nyakati za msimu zenye bei za juu na zenye bei za chini, misimu yenye kuhitaji mazao mengi kwa wakati mmoja au kidogo kidogo na kuwa msingi wa kuandaa mpango kazi na kalenda ya uzalishaji)</li> <li>➤ Wakulima kujenga mahusiano ya kudumu na wafanyabiasha wakiwemo wauzaji wa jumla na rejareja, madalali na viongozi wa soko.</li> </ul>
Mahitaji (Viambatishi)	<p><u><i>Kiambatisho 03-01 Utafiti wa Soko</i></u>  <u><i>Kiambatisho 03-02 Mpango wa utafiti wa soko</i></u>  <u><i>Kiambatisho 03-03 Muundo wa utafiti wa soko</i></u>  <u><i>Kiambatisho 03-04 Zoezi la kikundi la utafiti wa soko</i></u></p>
Utaribu wa utekelezaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Maafisa Ugani wa Halmashauri watatumia kabrasha la Utafiti wa Masoko Shirikishi (<u><i>Kiambatisho 03-01</i></u>) kwa ajili ya mafunzo kwa Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji</li> <li>➤ Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji watatumia kabrasha la Mpango wa Utafiti wa Soko (<u><i>Kiambatisho 03-02</i></u>) kuwawezesha wakulima kuandaa mpango wa utafiti wa masoko</li> <li>➤ Wakulima watatumia kabrasha la TANSHEP fomati ya Utafiti wa Soko (<u><i>Kiambatisho 03-03</i></u>) kujaza taarifa zitakazokusanywa wakati wa utafiti wa soko.</li> <li>➤ Maafisa Ugani na wakulima pia wanaweza kufanya zoezi la utafiti wa soko kabla ya kwenda sokoni (<u><i>Kiambatisho 03-04</i></u>)</li> </ul>
Dondoo	<p>Wahusika: Wawezeshaji ngazi ya Halmashauri, Maafisa Ugani Ngazi ya Kata na Vijiji, Viongozi na Wawakilishi wa vikundi vya wakulima, Wafanyabiashara na viongozi wa masoko.</p> <p><b>Dondoo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima watafanya mahojiano na wafanyabiashara wakiwa na fomu ya kujaza mkononi yale yote atakayojibiwa kutokana na maswali yao</li> <li>➤ wakulima watakusanya taarifa zote muhimu wakati wa utafiti zikiwemo nyakati za bei ya juu na ya chini, washindani, namna ya malipo, ubora unaotakiwa, kiasi/wingi n.k</li> <li>➤ wakulima wahakikishe wanaanzisha mahusiano na wafanyabiashara na/ au madalali na viongozi wa soko kwa kubadilishana mawasiliano yatakayowafanya waendeleo kupata taarifa za soko kwa muda mrefu</li> </ul>
Mambo ya kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Utafiti wa Soko unatakiwa kufanywa na Wakulima wenyewe na siyo maafisa ugani</li> <li>➤ Utafiti wa Soko unalenga kukusanya taarifa mbalimbali na siyo bei peke yake</li> <li>➤ Wakati wa kufanya utafiti wa soko, Wakulima wanapaswa kutiwa moyo kuanzisha mahusiano ya kibiashara na wadau wanaokutana nao sokoni</li> <li>➤ Wakulima wanapaswa kuelewa kuwa utafiti wa soko si suala la mara moja bali liwe endelevu.</li> </ul>
Matokeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima kujua namna ya kudodosa taarifa za soko na dodoso kujazwa taarifa zote muhimu kikamilifu</li> <li>➤ wakulima kuwa namahusiano endelevu na wafanyabiashara</li> </ul>



#### 4.2.4 Hafla ya Kuunganisha Wadau

Utafiti wa soko hufuatiwa na hafla ya kunganisha wadau ambayo ni moja ya shughuli za msingi katika dhana ya SHEP. Lengo la hafla hii ni kuimarisha ushirikiano wa kibiashara kati ya wakulima na wadau mbalimbali katika mnyororo wa thamani wa mazao husika. Hafla hii hufanywa kwa kuwakutanisha wakulima na wadau mbalimbali katika mnyororo wa thamani wa mazao husika wakiwemo wauza pembejeo, taasisi za fedha, wasafirishaji wa mazao, watoa huduma za ugani, taasisi za utafiti, wasindikaji na wengine wote wanaohusika. Kazi hii hufanyika sambamba kama shughuli ya kawaida ya ugani. Timu ya uwezesaji ya wilaya au maafisa ugani hutambulisha wakulima kwa wadau mbalimbali au kinyume chake kwa ajili ya kuanzisha mahusiano ya kibiashara, mfano ni pamoja na kuanzisha mashamba darasa ya mafunzo kwa kutumia pembejeo, kilimo cha mkataba na wanunuzi, na namna ya kupata mikofo ya kifedha toka taasisi za kibenki / kifedha.

Hatua ya SHEP	Hatua 2: Kuongeza uelewa kwa wakulima
Malengo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kuwaonyesha wakulima fursa za biashara katika uzalishaji wa mazao ya bustani</li> <li>➤ Kupata fursa ya kushirikiana na wadau mbalimbali kwa ajili ya kutatua changamoto za uzalishaji na masoko</li> <li>➤ Inasaidia wakulima kujenga miunganiko ya kibiashara na wadau wote katika mnyororo wa thamani wa mazao ya bustani</li> <li>➤ Wakulima kufahamu bidhaa na huduma zitolewazo na wadau</li> <li>➤ Wakulima kujifunza mambo kadhaa kupitia majadiliano</li> </ul>
Mahitaji (Viambatishi)	<p><u>Kiambatisbo Na. 04 Kuunganisha wadau</u>  Orodha ya Vikundi vya Wakulima  Orodha ya Wadau</p>
Utaratibu wa utekelezaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wawezeshaji ngazi ya Halmashauri na wale wa Kata na Vijiji watakusanya taarifa za wadau wote (mfano; watoa huduma za fedha, wauzaji pembejeo, wanunuzi wa mazao, wamiliki wa mahoteli na migahawa, Taasisi za Utafiti n.k) na kuandaa orodha yenye taarifa za wadau.</li> <li>➤ Kama yalivyo majukumu ya ugani, Maafisa Ugani watawasaidia wakulima kuwa na mtandao na wadau muhimu kwa kutumia orodha ya wadau.</li> <li>➤ Kama bajeti itaruhusu, Wawezeshaji ngazi ya Wilaya wataandaa fom. Kabla ya hafla, Wawezeshaji ngazi ya Wilaya watatumia kabrasha la Hafla ya Wadau (<u>Kiambatisbo Na. 04</u>) kwa ajili ya mafunzo kwa Maafisa Ugani.</li> <li>➤ Wakati wa hafla, sambaza orodha ya vikundi vya wakulima kwa wadau, na orodha ya wadau kwa wakulima, ili waweze kufahamiana.</li> <li>➤ Baada ya kuendesha hafla ya kuunganisha wadau, timu ya uwezeshaji ya Wilaya na maafisa ugani hufanya ufuatiliaji kuthibitisha kama mashirikiano yanaendelea kadri ya majadiliano na makubaliano yaliyowekwa na wadau hao</li> </ul>
Dondoo	<p>Wahusika: Wawezeshaji ngazi ya Halmashauri, Maafisa Ugani Ngazi ya Kata na Vijiji, Viongozi na Wawakilishi wa vikundi vya wakulima, Wadau wote kwenye mnyororo wa thamani wa mazao husika.</p> <p><b>Dondoo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Waandaaji wahakikishe wana idadi ndogo ya washiriki, wale tu ambao ni muhimu, kurahisisha mawasiliano</li> <li>➤ Maafisa ugani wawasaidie wakulima kuwa na mahojiano yenye tija</li> <li>➤ Gharama za uendesaji ni pamoja na usafiri, posho za washiriki, chakula na shajala</li> </ul>
Mambo ya kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima kujitambulisha na kujinadi kupitia shughuli za kilimo ili kuwavutia wadau wanaohusika na mazao wanayoyalima. Wakulima ni muhimu waende na mazao wanayozalisha ili kuonyesha kwa vitendo yale watakayojinadi nayo na kuwapa imani wadau watakaokuwa tayari kufanya nao kazi,</li> <li>➤ Wadau kujitambulisha na kujinadi kupitia shughuli wanazozifanya katika mnyororo wa thamani wa mazao husika ili wakulima waweze kuchagua mdau watakaefanya nae majadiliano na kuanzisha/ kukuza ushirikiano,</li> <li>➤ Wakulima waonane na wadau wale tu wanaowahitaji, si lazima kuonana na kila mdau, na</li> <li>➤ Wakulima wanatakiwa kurekodi mambo yote wanayojadili na wadau ikiwemo mawasiliano ili kuendeleza mahusiano.</li> </ul>
Matokeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima kufahamu fursa za kibiashara zilizopo kutoka kwa wadau</li> <li>➤ Wakulima kuwa na miunganiko ya kibiashara na wadau mbalimbali.</li> </ul>



Tukio la Kikao cha pamoja cha hafla ya kuunganisha wadau

#### 4.2.5 Mpango kazi

Baada ya wakulima kutambua fursa za kibiashara katika hatua ya pili, wakulima watafuata hatua ya tatu ambayo watafanya maamuzi muhimu katika biashara ya mazao ya kilimo. Maamuzi hayo ni pamoja na kupanga mazao yatakayozalishwa, wakati, kiasi na ubora wa mazao yanayohitajika. Jukumu la wawezeshaji wa Dhana ya SHEP siyo kufanya maamuzi kwa niaba ya wakulima bali ni kuwasaidia wakulima kufanya maamuzi sahihi kwa kuwapa miongozo na utaalum katika kilimo.

##### 4.2.5.1 Uchaguzi wa mazao

Uchaguzi wa mazao ni hatua nyingine muhimu katika dhana ya SHEP. Hatua hii huhusisha uchaguzi wa mazao kwa ajili ya uzalishaji kwa kuzingatia mambo ya msingi yaliyofanyika awali yakiwemo utafiti wa awali, utafiti wa soko na hafla ya wadau.

<b>Hatua ya SHEP</b>	<b>Hatua 3: Wakulima kufanya maamuzi</b>
Malengo	Wakulima kufanya uchaguzi wa mazao kufuatia matokeo ya tathmini ya faida, utafiti wa masoko, na hafla ya kuunganisha wadau kwa umoja wao ili waweze kuainisha mazao yanayotakiwa sokoni kuelekea kwenye uzalishaji.
Mahitaji	➤ <u><i>Kiambatisho Na. 05: Mpango wa uzalishaji</i></u>
Utaratibu wa utekelezaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Maafisa ugani wataandaa mkutano na kuwaalika wakulima wote (na ikiwezekana) na wenza wao</li> <li>➤ Maafisa ugani watawomba wakulima wajaadili matokeo ya tafiti za soko na wajaze taarifa za mazao yanayoonekana yatafanya vizuri kwenye mazao lengwa 'target crop selection sheet'</li> <li>➤ Maafisa ugani hushirikiana na wakulima kufanya tahmini ya kujua faida baada ya kupata taarifa za utafiti wa masoko.</li> <li>➤ Wakulima waombwe kujadili faida na hasara za mazao walioyachagua kama mazao pendekezwa.</li> <li>➤ Kila mkulima atapiga kura kuchagua mazao anayopendekeza kwa kuandika machaguo yake kwa mfuatano na zao litakalopata alama nyingi ndilo litakalochaguliwa kuzalishwa.</li> <li>➤ Maafisa Ugani wasaidie wakulima kuwasiliana na wadau ikiwa kuna makubaliano yoyote kupitia mkutano wa wadau (Mf. Wasambazaji pembejeo, utoaji mafunzo, upatikanaji wa mikopo n.k)</li> </ul>
Dondoo	<p>Wahusika: Wawezeshaji ngazi ya Halmashauri, Maafisa Ugani Ngazi ya Kata na Vijiji, Viongozi na Wawakilishi wa vikundi vya wakulima.</p> <p><b>Dondoo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ni muhimu kushirikisha wenza katika kufanya maamuzi kwani kilimo biashara kinategemea maamuzi ya wote wawili</li> <li>➤ Upigaji wa kura katika uchaguzi wa mazao ni muhimu ukashabihiana na ushauri wa kitaalam</li> </ul> <p>Gharama za Uendeshaji ni pamoja na usafiri, posho za washiriki, chakula na shajala.</p>
Mambo kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima wajaadili fursa za uzalishaji na watoe maamuzi kuhusu uchaguzi wa mazao kwa kuzingatia shughuli zilizotangulia hasa Utafiti wa Soko</li> <li>➤ Afisa Ugani atoe ushauri wa kitaalamu wenye manufaa hasa katika eneo la mahusianisho ya kiikolojia na mazao pendekezwa ili wakulima waweze kufanya maamuzi sahihi.</li> <li>➤ Wakulima wanapaswa kuleta fomu za utafiti wa soko na hafla ya wadau waliokubaliana nao</li> </ul>
Matokeo	➤ Uchaguzi wa mazao kufanyika kwa kufuata taarifa za awali, masoko na ushauri wa kitaalam na kwa kushirikisha wenza.

#### 4.2.5.2 Uandaaji wa kalenda ya Uzalishaji

Wakulima hupanga mpango wa uzalishaji pamoja na ule wa masoko wakizingatia mazao waliyoyachagua hapo awali. Mipango hii inajumuisha shughuli za pamoja za uzalishaji na masoko na zile za kikundi ambazo kwa ujumla hupelekea kuwa na kilimo biashara.

Hatua ya SHEP	Hatua 3: Wakulima kufanya maamuzi
Malengo	Kalenda ya uzalishaji huwawezesha wakulima kupanga shughuli zao za wakati u jao kama kikundi katika uzalishaji na masoko ya mazao waliyoyachagua.
Mahitaji (Viambatisho)	➤ <u><i>Kiambatisho Na. 05: Mpango wa uzalishaji</i></u>
Utaratibu wa utekelezaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima huanza kwa kuchagua mabadiliko wanayotaka kuyafikia katika uzalishaji na masoko kama vile aina (varieties), ubora, kiasi, muda wa kuvuna, wanunuzi n.k</li> <li>➤ Baada ya kuchagua, wakulima hutengeneza kalenda ya uzalishaji wakiainisha shughuli za kutekeleza katika kipindi cha msimu mzima wa uzalishaji.</li> </ul>
Wahusika	Wawezeshaji ngazi ya Halmashauri, Maafisa Ugani Ngazi ya Kata na Vijiji, Viongozi na Wawakilishi wa vikundi vya wakulima. Gharama za Uendeshaji ni pamoja na usafiri, posho za washiriki, chakula na shajala
Mambo kuzingatia ya	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Afisa Ugani ahakikishe mipango inakuwa na uhalisia na inayotekelezeka</li> <li>➤ Mpango kazi uhusishe pia shughuli zile zote zinazoweza kuongeza kipato katika vikundi vyao.</li> </ul>
Matokeo	➤ Kalenda ya uzalishaji kutengenezwa ikionyesha mtiririko mzima wa matukio ya uzalishaji na masoko.



KW: **NAMBOMA** Kijiji **SIMI** NJURU Koto **MNADAMWI** Wajaye **HAI**

Mikabati: Tuna badilisha  Zao/Aina  Uboe  Kiwazi

Muula wa marimo  MABALI  MABALI  MABALI  MABALI  MABALI

	AUG.	SEPT	OCT	NOV	DEC	JAN
<b>MCHICHA</b>	Mwandishi wa shamba Kutua Ukurasa wa mabao	Ku pando Kumunguza Kutua mabao Kutua mabao	Kurasa Kutua mabao Kutua mabao Kutua mabao			
<b>KAZI KIKUBI</b>	Ununuzi wa mabao	Ununuzi wa mabao	Ununuzi wa mabao			
<b>MA SOKO NA MIPANGO</b>	Kutua kumbi	Mauzo	Kutua			

	KIASI CHA MIPANGO	JUMLA YA GHARAMA	MAKULIMA
Maandazi ya shamba	30,000	1	5,000
Mabao wa mabao	5,000	1	15,000
Mabao ya kutoa (Sawa)	15,000	1	25,000
Kupanda Kawa, Kuramba	25,000	1	25,000
Kupalilia	20,000	6	120,000
Kumunguza	5,000	48	240,000
Mabao ya kutua na uadui	17,000	20	340,000
Madawa ya wadui na upulizi	4,000	2	8,000
<b>KUVUMA</b>	<b>5,000</b>	<b>20</b>	<b>100,000</b>
VIFONGASHO	1,000	1	1,000
USALISHI (New) Aba	3,000	2	60,000
Kukoa shamba	30,000	1	60,000
<b>GHARAMA ZA USALISHI</b>			<b>1,004,000</b>
1) KIASI LENGWA CHA MAZAO	6000	500/kuji	3,000,000
2) FAIDA = (2-1)			<b>1,996,000</b>

Kalenda ya Mazao / Mpango wa uzalishaji

Tathmini ya Faida

### 4.2.6 Mafunzo kwa Vikundi Vya Wakulima

Wakulima kupata ujuzi na maarifa ni hatua ya mwisho katika utekelezaji wa Dhana ya SHEP ambayo wakulima hupata ujuzi na maarifa kulingana na mahitaji ya mazao yanayohitajika sokoni. Katika hatua hii, mkulima huwa na utayari wa kupata ujuzi mpya wa kuzalisha mazao ili kutumia fursa za masoko.

Hatua ya SHEP	Hatua 4: Wakulima kujiandaa kukabiliana na changamoto
Malengo	Kutoa ujuzi na maarifa muhimu ya uzalishaji kwa vitendo kwa zao lililochaguliwa na mkulima katika kipindi cha msimu ya mahitaji ya juu kadri ya kalenda ya uzalishaji mazao.
Utaratibu wa utekelezaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Afisa Ugani lazima awe na ujuzi na maarifa muhimu ya kufundishia wakulima,</li> <li>➢ Ikihitajika wawezeshaji waandae mafunzo ya maafisa ugani kabla ya kufundisha wakulima.</li> <li>➢ Afisa Ugani aandae mafunzo ambayo yatajumuisha mazaazi kwa vitendo (Demonstrations) kwa kila mada kwa kutumia zana bora za kufundishia,</li> <li>➢ Mada zinazofundishwa ziendane na mahitaji ya uzalishaji wa zao lililochaguliwa na kulingana na mahitaji ya mkulima</li> <li>➢ Mada zinazofundishwa ziwe katika makundi matatu (1) Mafunzo ya Jumla ya uzalishaji w a mazao y a bustani n a mbinu bora za u vunaji ( 2) m afunzo y a uzalishaji w a zao m aalum ( 3) m aarifa y a menejimenti kama u tunzaji wa kumbukumbu, mahesabu na gharama za uzalishaji mazao.</li> </ul>
Mambo ya kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Mafunzo lazima yazingatie mahitaji ya mkulima.</li> <li>➢ Muda mwingi utumike katika sehemu ambazo mkulima anahitaji uelewa zaidi na utumike muda mfupi katika maeneo ambayo mkulima tayari ana ujuzi</li> <li>➢ Mafunzo yafanyike kwa kutumia mbinu na vifaa rahisi kueleweka kama Bango Mgeuzo (flip chat) na vipeperushi.</li> <li>➢ Iwapo familia inajihusisha na uzalishaji wa mazao ya bustani, mke au mume aalikve katika mafunzo.</li> </ul>

Pia ni vizuri kuweka ziara ya kubadilishana uzoefu kati ya wakulima. Kwa vile changamoto nyingi za uzalishaji hutokea shambani, ni vyema kuuliza maswali moja kwa moja na kutafuta suluhu na wakulima wenzao. Ziara hiyo pia itawasaidia wakulima wanaozuru kuongeza hamasa kwa kuangalia mafanikio ya wakulima wenzao.



Mafunzo kwa maafisa ugani juu ya magonjwa na wadudu



Mafunzo kwa wakulima namna ya kutengeneza matuta

#### 4.2.7 Kufanya tathmini ya mwisho

Baada ya kufanya shughuli / hatua mbalimbali za utekelezaji wa dhana ya SHEP, timu ya uwezesaji ya wilaya na maafisa ugani huwawezesha vikundi vya wakulima kufanya tathmini ya mwisho ili kujua matokeo ya mipango kazi yao pamoja na utekelezaji wa dhana ya SHEP, na tathmini hii kufanyika kwa njia mbili zifuatazo:

##### i. Kufanya mapitio ya tathmini ya faida

Wakulima hufanya tathmini halisi ya faida kwa kuzingatia gharama halisi za uzalishaji, wingi wa mavuno, na bei halisi za mauzo sokoni. Kwa kulinganisha matokeo sahihi ya tathmini ya faida iliyopatikana kwenye mpango kazi, wataweza kubainisha mambo yafuatayo;

- Utofauti wa mpango kazi uliotekelezwa na ule uliopangwa
- Matokeo ya mambo waliyojifunza na changamoto zilizojitokeza kwa ajili ya kupanga shughuli za kilimo zijazo.

##### ii. Kuboresha kumbukumbu za Mapato ya Shamba

Wakulima watarajiwa kuboresha pia taarifa na kumbukumbu zao za mapato ya shamba na uchunguzi wa awali ili kufanya tathimini ya utekelezaji wa shughuli za shamba kwa msimu na mwaka mzima wakijumuisha mipango kazi na uzalishaji wa mazao mengine. Wakulima hupaswa kufanya ulinganifu wa; i). Mazao mbalimbali walizalisha kwa kuona mazao yenye uzalishaji bora na tija ya kutosha kwani kilimo ni biashara; ii). Kwa kuzingatia kumbukumbu za shamba na takwimu za tathimini za awali ili ili kutambua / kubaini ongezeko la mapato / faida au kupunguza kwa mapato / hasara za shamba. Kumbukumbu za mapato ya shamba zinapaswa kuboreshwa kila mwaka. Hii inapaswa kuwa miendendo ya wakulima ya kuwawezesha wakulima kufanya maamuzi sahihi ya kuchagua aina ya mazao ya kuzalisha na kukifanya kilimo kuwa biashara.

Inapotokea muda kuwa hautoshi, taarifa za Mapato ya shamba hutumika pia kufanya tathimini ya mwisho ambayo hufanyika kwa njia zifuatazo.

Hatua ya SHEP	Hatua 4: <b>Wakulima kujiandaa kukabiliana na changamoto</b>
Malengo	Hatua hii ni kwa ajili ya kuthibitisha mapato ya mkulima, iwapo mkulima amepata faida kadri ya utafiti wa soko na mpango kazi; au mkulima amepata ujuzi sahihi wa shughuli za shamba na uzalishaji kulingana na kalenda ya mazao. Hii huwa ni fursa ya kufanya maamuzi sahihi kwa ajili ya msimu unaofuata iwapo mkulima anaweza kubadili zao la kulima au kubadili msimu pia.
Mahitaji (Viambatishi)	<u>Kiambatisho Na. 02-01: Utafiti wa awali</u> <u>Kiambatisho Na. 02-02: Muundo wa kumbukumbu ya mapato (FIR)</u>
Utaratibu wa utekelezaji	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Maafisa ugani wawasaidie wakulima kujaza fomu ya utafiti wa mwisho, ambayo kimsingi inafanana na ile ya utafiti wa awali, isipokuwa hii inajazwa kutokana nautekelezaji,</li> <li>➤ Taarifa zisizo za uzalishaji na masoko pia ziingaliwe ili kujua hatua iliyofikiwa baada ya utekelezaji, mfano, ushiriki wa jinsia,</li> <li>➤ Maafisa ugani wawasaidie wakulima kurejea matokeo ya utafiti wa awali na kulinganisha na yale ya utafiti wa mwisho,</li> <li>➤ Wakulima watoe ushuhuda kama wamepiga hatua au la, na</li> <li>➤ Maafisa ugani watoe ushauri pale inapohitajika, mfano changamoto au mafanikio yaliyojitokeza.</li> </ul>
Mambo ya kuzingatia	➤ Utafiti wa mwisho uendane na mipango kazi ya utekelezaji wa shughuli zao wenyewe.
Matokeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Wakulima kutambua mafanikio na mapungufu yao, na</li> <li>➤ Wakulima kupanga mipango kazi yao ambayo wataanza kuitekeleza kwa kutumia mbinu zao wenyewe chini ya usimamizi mdogo wa wataalam.</li> </ul>

#### 4.2.8 Mafunzo Yaliyopatikana kupitia Mradi wa TANSHEP

Yafuatayo ni mafunzo yaliyopatikana kutoka mradi wa TANSHEP, ikiwa ni pamoja na maarifa ya kuifanya SHEP na shughuli zake kuwa za vitendo na zenye ufanisi:

##### I. SHEP inaweza kutekelezwa kwa gharama ndogo au katika huduma za kawaida za ugani

Kanuni ya SHEP ni kwamba wakulima wazalishe mazao kulingana na mahitaji ya soko. Kanuni hii inaangazia moja kwa moja shughuli za msingi tatu (3) ambazo ni mafunzo ya utangulizi wa SHEP, utafiti wa soko na utekelezaji wa Mpango Kazi.

Shughuli hizi zinaweza kutekelezwa kwa gharama ndogo, hasa kwa wakulima wenye uwezo mkubwa, ambao wanaweza i) kufanya utafiti wa soko mara kwa mara na ii) kurekebisha mifumo na mbinu za uzalishaji kwa kutumia rasilimali zao. Kwa hivyo, ikiwa Mamlaka ya Serikali za Mitaa au watendaji wengine wataweka kipaumbele kwa wakulima lengwa kwa matumizi ya dhana ya SHEP, wanaweza kujikita kuwafahamisha wakulima juu ya lengo la SHEP. (anzia sokoni malizia shambani kwa kipato zaidi) na kutoa mwongozo wa jinsi ya kufanya utafiti wa soko. Hii ina maana kwamba wanaweza kutumia mbinu ya SHEP kwa gharama ndogo kama sehemu ya huduma za ugani za kawaida, ambapo maafisa ugani huanzisha/hutambulisha misingi ya SHEP bila kuwa na mafunzo rasmi au warsha.

**II. SHEP inaweza kuunganishwa na huduma zingine za Serikali/ Miradi ya Washirika wa Maendeleo** Mamlaka ya Serikali za Mitaa au watendaji wengine wanaweza kufikiria kuunganisha mbinu ya SHEP na huduma nyingine za serikali/Mradi wa Washirika wa Maendeleo ili kufanya utendaji kuwa na ubora na ufanisi zaidi.

Mfano mzuri ni mchanganyiko wa SHEP na mikopo isiyo na dhamana wala riba inayotolewa na Halmashauri (mikopo ya wanawake, vijana na walemavu). Mkopo huo unasaidia wakulima kuandaa miundombinu na nyenzo muhimu, kama vile kitalu nyumba, pampu za maji na mbegu, ili kuboresha mifumo ya uzalishaji kulingana na mahitaji ya soko. Matumizi ya dhana ya SHEP, kwa upande mwingine, husaidia wakopaji wa mkopo kurejesha pesa kwa njia inayofaa, kwani inaweza kuongeza uwezo wao wa masoko/uuzaji. Kwa hivyo, kuna Halmashauri nyingi zilizotoa

- » mikopo kwa wanawake, vijana na walemavu kwa vikundi vya wakulima na kutumia mbinu ya SHEP
- » Mafunzo ya utangulizi ya SHEP kwa vikundi vinavyopokea mkopo.

Mfano mwingine ni mgawanyo wa majukumu kati ya watendaji. Halmashauri iliwawezesha wakulima kufanya utafiti wa soko, wakati Washirika wa Maendeleo/ Asasi Zisizo za Kiserikali zilisaidia uzalishaji kwa kuzingatia utafiti wa soko. Uzoefu wa TANSHEP unaonyesha kuwa uwezeshwaji wa pembejeo unaotolewa na Halmashauri kwa wakulima si wa uhakika kutokana na ufinyu wa bajeti. Hii ina maana kwamba Halmashauri zifikite katika kuwzesha utafiti wa soko na uunganishwaji wa wakulima na wadau wa kilimo ambao hauna msimu na hivyo unaweza kufanywa wakati wowote.

### **III. Uzoefu uliopatikana katika utekelezaji wa dhana ya SHEP kupitia mradi wa TANSHEP**

Kuna masomo mahususi waliyojifunza kwa kila shughuli ya SHEP. Jedwali lifuatalo linatoa muhtasari wa masomo ambao unaweza kutumiwa na wasomaji.

## Utafiti wa Awali na Kumbukumbu ya Mapato ya Shamba

Kunaweza kuwa na changamoto kwa wakulima kuhifadhi taarifa sahihi katika hatua ya awali ya utunzaji wa kumbukumbu. Kwahiyo, kuna haja ya kuangalia ikiwa taarifa zao ni sahihi au la, kwa mfano, juu ya gharama za uzalishaji, ukubwa wa eneo, kiasi cha uzalishaji na mauzo. Maafisa ugani au wataalamu wengine huwasaidia wakulima kuweka taarifa sahihi ili watambue mauzo yao, gharama na faida .

### Utafiti wa Soko

- ✓ Wakulima wanahitaji tu usaidizi wa awali kama hatua ya mwanzo mfano, kuwatambulisha kwa wasimamizi wa soko au wanunuzi na kuwafundisha namna ya kufanya utafiti. Mara tu wanapofahamu, wanakuwa na furaha ya kuendeleza peke yao. Kwa hivyo, inashauriwa kwa Halmashauri ya Wilaya au watendaji wengine kusaidia mara ya kwanza tu ya Utafiti wa soko kama zoezi la majaribio kwenye soko la karibu, ambapo wakulima wanaweza kwenda wenyewe baadaye.
- ✓ Utafiti wa soko unaweza kusaidia wakulima sio tu kutambua mwelekeo wa bei lakini pia kuunda biashara kwa kuwaunganisha na wanunuzi muhimu. Kwa hivyo, inaweza kuwa na ufanisi kwa wakulima kutembelea soko mbalimbali iwezekanavyo.
- ✓ Utafiti wa soko unapaswa kufanywa hata baada ya kupanda. Mawasiliano ya mara kwa mara na wanunuzi huwasaidia wakulima kujua mabadiliko katika mahitaji ya soko, na Utafiti wa soko wa ziada husaidia kupata mnunuzi mwingine.
- ✓ Kuna baadhi ya taarifa kwamba mnunuzi anaweza asiwe mwaminifu au kushindwa kutambua mwenendo bei za mazao sokoni. Kwa hiyo, wakulima wanahimizwa sana kuwa na wanunuzi zaidi ya mmoja kama mbadala wa kupata taarifa Zaidi za utafiti wa soko
- ✓ Wakulima huwa wanafikiria kuwa masoko makubwa katika miji mikubwa yanaweza kutoa biashara nzuri kwao. Hata hivyo, hii si lazima. Mara nyingi zaidi, kuuza kwa masoko ya ndani ya karibu kunaweza kupunguza muda na gharama za usafiri, hivyo kuwanufaisha wakulima na wanunuzi. Kwa mfano, katika Halmashauri ya Wilaya ya Karatu, utafiti wa soko uliofanywa na wakulima ulibaini kuwa wanunuzi wa ndani walikwenda kwenye masoko makubwa ya (Kilombero au soko kuu la Arusha) kununua mboga kwa ajili ya kuuza kwenye masoko ya ndani. Wanunuzi walisema kuwa walifurahi kununua mboga kutoka kwa wazalishaji wa ndani moja kwa moja. Kwa matokeo haya, wakulima waliamua kuuza mazao yao kwa wanunuzi wa ndani, ambayo ilirudisha faida zaidi kuliko ile ya kuuza kwenye masoko makubwa.

### Mkutano wa wadau wa Kilimo

- ✓ Jukwaa la wadau ni sehemu ya kuanzia tu ya majadiliano na makubaliano ya ushirikiano wa kibiashara. Ufuatiliaji makini kutoka kwa upande wa wakulima ni muhimu zaidi ili kupata ushirikiano huku wakulima wakisubiri wadau waje. Hivyo, maafisa ugani wanatakiwa kuwezesha mawasiliano baina yao baada ya kongamano.
- ✓ Mkutano wa wadau unaweza kufanywa katika huduma za kawaida za ugani: afisa ugani humtambulisha mdau (mfano. kampuni ya pembejeo) kwa wakulima au kinyume chake. Mkutano wa wadau sio lazima kuwa kongamano kubwa.
- ✓ Jukwaa la wadau kati ya wakulima na wakulima au ugani wa Mkulima-kwa-Mkulima, ikiwa ni pamoja na ziara ya mafunzo baina ya vikundi vya wakulima ni nzuri sana katika kueneza mazoea mazuri na kushiriki taarifa za soko.

## Mpango Kazi

- ✓ Ni muhimu kufanya uchambuzi wa faida kabla ya kulima. Na baada ya kuvuna na kuuza, mchanganuo huu wa faida upitiwe upya kwa kuzingatia takwimu halisi za uzalishaji na mauzo, ili wakulima waweze kutambua udhaifu na changamoto katika makadirio yao au uzalishaji halisi.
- ✓ Kutokana na ugunduzi wa utafiti wa soko, wakulima wengi wamedhamiria kuboresha uzalishaji wao kwa mfano, wakati wa kupanda, kubadilisha aina au ukubwa. Mara nyingi, wao hufikiria kitu kinachozidi uwezo wao au kisichofaa katika mazingira yao. Kwa hiyo, katika kuandaa mpango kazi, maofisa ugani wanapaswa kuwapa wakulima ushauri wa kitaalamu kwa mtazamo wa kiutendaji, ili kuzuia hatari kubwa katika uzalishaji (mfano, uhaba wa maji kutokana na kukauka kwa chanzo cha maji, mafuriko kutokana na mvua zisizotarajiwa, wadudu waharibifu na magonjwa).
- ✓ Ni jambo la muhimu sana kuwezesha wakulima kuelewa faida mbalimbali za SHEP, si tu kwa uzalishaji hatarishi wa faida kubwa ili kupata bei ya juu zaidi bali pia kwa mikakati mingine kama vile i) kukidhi mahitaji ya ubora wa mnunuzi, ii) kuepuka msimu wa bei ya chini zaidi na kulenga masilahi ya wastani ya faida, iii) kuwa na masoko/wanunuzi tofauti ili kufanya ulinganifu wa faida. Katika Halmashauri ya Wilaya ya Lushoto, kwa mfano, utafiti wa soko alieleza kuwa wanunuzi walihitaji saizi kubwa ya viazi kuliko vile ambavyo wakulima huzalisha kwa kawaida. Ugunduzi huu ulifanya wakulima kujenga matuta katika mashamba ya ana kufuata nafasi ifaayo ya kupanda, ili kuzalisha viazi vikubwa zaidi, na hatimaye walifanikiwa kuuza kwa bei nzuri zaidi. Hii ina maana kwamba kuna aina mbalimbali za mipango kazi zinazoweza kutumika ili kuboresha mapato yao ya kilimo.

### 4.2.9 Matumizi ya SHEP kwa Mazao Mengine

Dhana ya SHEP ilitokana na maendeleo ndani ya sekta ndogo ya mazao ya bustani, hata hivyo uhitaji wa matumizi ya dhana hii katika mazao mengine umeongezeka. Baadhi ya mifano katika matumizi ya dhana ya SHEP kwenye mazao mengine ni kama ifuatavyo:



#### MAHINDI MABICHI

Kikundi cha wakulima cha Paumi kilichopo katika Halmashauri ya Wilaya ya Muheza kilikuwa kinafanya uzalishaji wa mazao ya mbogamboga. Kutokana na changamoto ya uhaba wa maji waliamua kufanya utafiti wa soko la zao la mahindi kwa sababu walidhani ni rahisi kuzalisha mahindi kwa gharama nafuu na mbinu rahisi. Matokeo ya utafiti yalibaini kuwa kuna mahitaji makubwa ya mahindi mabichi ikilinganishwa na upatikanaji wake. Hivyo, walifanya maamuzi ya kuzalisha mahindi mabichi kulingana na matokeo ya utafiti wa soko yaliyopelekea kuongeza faida na kipato cha wakulima. Baada ya mauzo, walifurahia faida, si kutokana na mauzo makubwa, bali kutokana na gharama ndogo za uzalishaji.



#### MAHARAGE MABICHI

Vikundi vya Kisha na Changamka vilivyopo Halmashauri ya Wilaya ya Siha vilikuwa vinalima Maharage mabichi na kuyauza katika masoko ya ndani ya Wilaya. Baada ya kupata elimu ya utafiti wa soko, walifanya utafiti kwenye masoko ya Arusha na kugundua kuwa bei ya maharage mabichi iko juu ikilinganishwa na masoko ya ndani ya Wilaya ya Siha. Aidha, utafiti ulionyesha kuwa mahitaji ya maharage mabichi mjini ni makubwa sana ikilinganishwa na yale makavu kwasababu hutumia muda mfupi kupika. Vikundi viliamua kufanya uzalishaji wa maharage kibiashara na kuyauza katika masoko ya Arusha.



## **KAHAWA**

Vikundi vya Ichesa, Msia na Hamwelo katika Halmashauri ya Wilaya ya Mbozi walishangazwa na tathmini ya kahawa yao kuwa daraja la chini na kuwa bei ndogo. Katika kutafuta ufumbuzi wa changamoto hiyo, waliamua kufanya utafiti wa soko na ziara ya mafunzo katika mnyororo wa thamani. Walishauriwa na wanunuzi kutochanganya kahawa mbichi na zilizoiva wakati wa kuvuna kwani kufanya hivyo kunaharibu ubora wa kahawa. Hatimae wakagundua tatizo halikuwa ubora wa miche wala kupogolea isipokuwa ni namna ya kuchambua wakati wa kuvuna. Matokeo hayo yalisaidia kuboresha ubora na kupelekea mabadiliko ya daraja kutoka daraja la 9 hadi la 5 na hatimae kupata bei nzuri ukilinganisha na hapo awali.



## **ALIZETI**

Kikundi cha wakulima cha Mshikamano kilichopo katika Halmashauri ya Wilaya ya Karatu, kilifanya utafiti wa soko la alizeti pamoja na mazao ya nyanya na pilipili hoho. Walifanya utafiti wa soko na kubaini uzalishaji mdogo na upatikanaji wa mafuta ya alizeti. Pia waliamua kuchagua zao la alizeti kutokana na gharama nafuu za uzalishaji na matumizi mbalimbali ya zao hilo ikiwemo mafuta ya kula na vyakula vya mifugo. Utafiti huu uliwafanya kuchagua alizeti kuwa ndiyo yenye faida zaidi. Kupitia utafiti wa soko, walijenga mtandao na wasindikaji wa mafuta. Baada ya matokeo ya utafiti, wakulima walianza kulima alizeti kama zao jipya la biashara.

## 5.0 UFUATILIAJI NA TATHMINI

Dhana ya SHEP inatumia mbinu mbalimbali katika kufuatilia utekelezaji wa shughuli za kila siku kwa ajili ya kupima matokeo. Utoaji wa taarifa za utekelezaji wa kila mwezi hufanywa na maafisa ugani na timu ya uwezesaji ya wilaya ili kupima hatua zilizofikiwa katika kuleta mabadiliko chanya au kujifunza pamoja na utoaji wa taarifa za kifedha. Ufuatiliaji wa mara kwa mara hufanywa kupima uelewa na uwezo wa wakulima dhidi ya mafunzo waliyopewa ukiambatana na ukusanyaji wa takwimu sahihi juu ya mbinu bora za kilimo cha mazao ya bustani na taarifa za masoko.

Taarifa jumuisi za kila Halmashauri huandaliwa na timu ya Mkoa na kuwasilishwa kwenye kikosi kazi cha mikoa na kujadiliwa katika kikao kazi cha kila mwezi. Taarifa ya nusu mwaka na mwaka mzima huwasilishwa kwa Katibu Mkuu Wizara ya Kilimo na Makatibu Tawala wa Mikoa kwa ajili ya ufuatiliaji na kufahamu mienendo ya utekelezaji wa mpango wa SHEP, na hatimaye huwasilishwa kwa wadau wa maendeleo pamoja na wadau wa msingi katika mnyororo wa thamani wa mazao ya bustani.

Tathmini ya utekelezaji hutakiwa kufanyika kwa kila awamu ya mradi wa SHEP na mapitio huwasilishwa katika vikao mbali mbali vya wadau ikiwemo vikao vya Kikosi kazi cha mikoa na Wizara husika na Kikao kazi cha Kamati ya Ushauri ya Kitaifa (National Consultative Committee (NCC) kwa lengo la kufanya mapitio na marekebisho ya mpango mzima na kupima mafanikio na matokeo chanya na mambo ya kujifunza ili kuboresha mfumo mzima wa utekelezaji pamoja na kuweka mikakati ya kutatua changamoto zilizojitokeza.

### LENGO

Ufuatiliaji na tathmini kwenye vikundi vya wakulima hufanywa kila mwezi ukiwa umelenga kuhakikisha kuwa wakulima wanapata ujuzi, maarifa na kuyatumia katika kukabiliana na changamoto za uzalishaji wa mazao ya bustani na upatikanaji wa masoko. Wataalamu hufuatilia kwa kina mafanikio na changamoto kwa kukusanya takwimu zitakazolinganishwa na taarifa za utafiti wa awali ili kujua hatua iliyofikiwa na wakulima.

### 5.1 Ufuatiliaji na tathmini wa serikali kuu

Mfumo wa ufuatiliaji na tathmini wa Serikali kuu utafuata utaratibu uliopo wa kuanzia ngazi ya wilaya, mkoa hadi wizara kwa kufuatilia taarifa za kila mwezi, robo mwaka, na mwaka mzima zilizoandaliwa na mikoa. Taarifa hizo ni kwa ajili ya matumizi ya ndani na nje ya taasisi hizo kama inavyoonyeshwa kwenye **jedwali Na 04**.

**Jedwali Na 04: Muhtasari wa matumizi ya taarifa**

TAARIFA	NYANJA	UWAJIBIKAJI		KUFANYA MAAMUZI	KUJIFUNZA
		WAFADHILI	WIZARA		
<b>Ufuatiliaji</b>	Utoaji taarifa	Hutumika kwa ajili ya uwajibikaji wa wafadhili	Uwajibikaji wa Katibu tawala Mkoa (RAS), Katibu Mkuu (PS)	Kwa ajili ya Kutoa maamuzi RAS, PS	Kiwago kidogo cha kujifunza
	Upimaji mwingine	Haitumiki	Wakurugenzi wa MSM (DED, & DAICO) na Baraza la Madiwani;	Kwa ajili ya kutoa maamuzi ya Kibajeti na mipango kazi	Mwenendo wa utekelezaji
<b>Tathmini</b>	Tathmini ya nje	Hutumika kwa ajili ya wafadhili juu ya Matokeo ya Mradi	Katibu tawala Mkoa (RAS), Katibu Mkuu (PS),	Kufanya maamuzi juu ya mahusiano bora ya Wizara na wafadhili	Kujifunza kwa Katibu Mkuu (PS/DPSO)
	Tathmini nyinginezo	Haitumiki	Haitumiki	Hutoa taarifa za kubora mipango kazi ya mwaka	Kujifunza na mabadiliko ya ngazi za utendaji mradi

**5.2 Ufuatiliaji na tathmini kwa kutumia Bango kitita**

Mfumo wa Ufuatiliaji na Tathmini wa SHEP utategemea bango kitita (Logical framework na Result based matrix) lenye viashiria hitajika kulingana na malengo na mipango kazi dhidi ya maendeleo yaliyofikiwa pamoja na kutoa fursa ya kurekebisha mapungufu yaliyojitokeza, mfano idadi ya vikundi, walengwa, idadi ya vikao, idadi ya taarifa nk. *(Tazama jedwali la Upimaji wa matokeo)*

**Jedwali 05: Bango la Mfumo wa Upimaji Matokeo - Ngazi ya Halmashauri na Mikoa**

MALENGO MKAKATI	MATOKEO YA KATI	VIASHIRIA VYA KILA TOKEO
<p>LM 01: <u>Kujenga uwezo wa Halmashauri</u></p> <p>Uwezo wa Halmashauri umeimarika katika kutekeleza dhana ya SHEP</p>	<p><b>TK 1.1</b> Utambulisho wa Dhana ya SHEP umefanyika kwa Wakurugenzi watendaji wa Wilaya na Wenyeviti wa Halmashauri</p> <p><b>TK 1.2</b> Uwezo wa Halmashauri katika kutekeleza dhana ya SHEP umeimarika.</p>	<p>1) Warsha moja (1) elekezi ya inayojumuisha Halmashauri 52-LGAs katika mikoa 26 imefanyika.</p> <p>2) Uwepo wa taarifa ya Warsha na Makabrasha ya mafunzo.</p> <p>1) Idadi / Orodha ya DFTs walifundishwa dhana ya SHEP kila Halmashauri.</p> <p>2) Uwepo wa taarifa ya mafunzo kwa DFTs na makabrasha ya kufundishia</p>
<p>LM 02: <u>Uwezo wa Wakulima kufikia masoko kirahisi</u></p> <p>Kuongezeka kwa uwezo wa wakulima kufikia masoko na upatikanaji wa taarifa za masoko</p>	<p><b>TK 2.1</b> Utafiti wa awali umefanywa na wakulima kwa kushirikiana na maafisa ugani na DFTs</p> <p><b>TK 2.2</b> Mfumo wa Kumbukumbu za Mapato ya Shamba (FIR) na Faida (PA) kuimarika [Uelewa wa wakulima wa namna ya kukusanya taarifa kwa kujaza vema Kumbukumbu za Mapato ya Shamba (FIR) na Faida (PA)]</p> <p><b>TK 2.3</b> Utafiti wa masoko umefanywa na wakulima kwa kushirikiana na DFTs na Maafisa ugani</p>	<p>1) Utafiti wa awali umefanywa katika Halmashauri zote 52 na mikoa yote 26 Tanzania bara</p> <p>2) Uwepo wa taarifa za utafiti wa awali ngazi za Halmashauri.</p> <p>1) Uwepo wa nyaraka zenye Kumbukumbu za Mapato ya Shamba (FIR) na Faida (PA) zilizojazwa na wakulima na kuwasilishwa mkoani</p> <p>2) Uwepo wa taarifa za kila mwezi</p> <p>1) Uwepo wa taarifa za utafiti wa masoko zenye orodha ya wanuuzi wa kila zao na majina ya masoko (ndani na nje)</p>
<p>LM 03: <u>Ujuzi wa Wakulima</u></p> <p>Kuongezeka kwa fursa za wakulima kufikia huduma za pembejeo na msaada wa kitaalamu</p>	<p><b>TK 3.1</b> Mafunzo ya kitaalamu kwa maafisa ugani na vikundi vya wakulima juu ya Mbinu bora za Kilimo, Udhhibiti wa wadudu, magonjwa na matumizi sahihi ya pembejeo (Mbolea, Madawa nk) yamefanika</p> <p><b>TK 3.2</b> Utekelezaji wa Hafla ya kuunganisha wadau imefanywa na Mikoa, wawezeshaji wa Wilaya (DFTs) na wakulima</p> <p><b>TK 3.3</b> Mipango kazi imeandaliwa na wakulima kwa kusaidiwa na DFTs kwa kutumia taarifa za utafiti wa awali na za masoko.</p>	<p>1) Idadi ya wakulima na Maafisa ugani waliofundishwa Mbinu bora za Kilimo, ikiwemo udhibiti wa wadudu, magonjwa na matumizi sahihi ya pembejeo (Mbolea, Madawa nk)</p> <p>2) Uwepo wa taarifa ya utekelezaji wa tokeo hili</p> <p>1) Uwepo wa taarifa wa hafla ya kuunganisha wadau</p> <p>2) Uwepo wa orodha ya wadau wa Pembejeo, taasisi za fedha nk.na kupewa wakulima</p> <p>1) Uwepo wa Mipango kazi na kalenda za mazao/kilimo zilizoandaliwa kwa ajili ya mafunzo</p> <p>2) Uwepo wa mfumo wa utoaji taarifa wa mipango kazi hiyo</p>
<p>LM 04: <u>Kuimarika kwa mfumo na mbinu za ufuatiliaji na tathimini wa dhana ya SHEP</u></p>	<p><b>TK 4.1</b> Mfumo wa ufuatiliaji na tathimini umeandaliwa na kutumiwa na Kikosi kazi cha Mikoa, na Halmashauri.</p> <p><b>TK 4.2</b> Kikao cha kila mwezi cha kikosi kazi cha mkoa kinafanyika kwa ajili ya kupima mafanikio ya dhana ya SHEP na kufuatilia changamoto zake.</p>	<p>1) Mfumo wa Ufuatiliaji unatumwiwa na DFTs na kutoa taarifa na takwimu sahihi.</p> <p>2) Taarifa za kila mwezi zinatolewa</p> <p>1) Taarifa za ufuatiliaji za kila mwezi zinawasilishwa na DFTs na TF</p> <p>2) Uwepo wa Mihutasari ya Vikao na maazimio ya TF ya kila mwezi.</p>

Ufuatiliaji na tathmini ya ndani na nje, Utafanyika kwa kuzingatia umakini wa ukusanyaji takwimu mbalimbali, uchambuzi na utoaji taarifa ngazi ya wizara na katika vikao kazi vya wadau wa maendeleo ya mazao ya Bustani. Lengo likiwa ni kupima mafanikio na kutathmini changamoto. Mbinu mbalimbali zitatumika ikiwa ni pamoja na Bango kitita (Jedwali 06).

**Jedwali 06: Bango la Mfumo wa Upimaji Matokeo - Ngazi ya Taifa**

LENGO MKAKATI	TOKEO LA KATI	VIASHIRIA	WATEKELEZAJI
LM1: Kuongezeka kwa tija, uzalishaji na ubora wa mazao ya Bustani	TK 1.1: Kupatikana kwa pembejeo bora.	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Kuimarika kwa usambazaji na matumizi sahihi ya Pembejeo bora (Mbegu, madawa, mbolea nk);</li> <li>ii) Upatikanaji wa zana za kilimo cha mazao ya bustani umeimarika.</li> </ul>	WK, PO-RALG, TFRA, TARI, TOSCI, ASA, TPRI
	TK 1.2 : Kuimarika kwa huduma za ugani wa mazao ya bustani.	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Idadi ya wakulima wanaotumia mbinu bora za kilimo cha mazao ya bustani imeongezeka;</li> <li>ii) Idadi ya maafisa ugani wenye elimu na ujuzi wa fani ya Kilimo cha mazao ya bustani imeongezeka,</li> <li>iii) Kuongezeka kwa tija, uzalishaji na ubora wa mazao ya bustani katika maeneo yanayotumia dhana ya SHEP</li> <li>iv) Mwongozo wa Kilimo cha mazao ya bustani unaotumia dhana ya SHEP unatumika.</li> </ul>	WK, OR-TAMISEMI
	TK 1.3: Mbinu za kupunguza uharibifu na upotevu wa mazao ya bustani zinatumiwa na wakulima.	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Kiwango cha upotevu (Pre-&amp; Post-harvest losses) mazao ya bustani kimepungua;</li> <li>ii) Mbinu za Hifadhi na usafirishaji kwa kutumia magari maalumu zinatumika.</li> </ul>	WK, TARI
LM2: Kuongezeka kwa ushiriki wa taasisi ya utafiti, mafunzo na uthibiti wa mazao ya Bustani	TK 2.1: Kuimarika kwa taasisi za utafiti shirikishi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Kuongezeka kwa idadi ya taasisi zinazoshirikiana na Halmashauri zinazotekeleza dhana ya SHEP;</li> </ul>	WK, TARI, ASA, MATIs, TOSCI, WV, TAPHA, TFRA
	TK 2.2: Kuongezeka kwa ushiriki wa makampuni ya mbegu na pembejeo zingine.	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Idadi ya Makampuni ya Mbegu na pembejeo nyingine yanayoshirika kutoa huduma kwa watekelezaji wa dhana ya SHEP</li> <li>ii) Kuongezeka kwa matumizi ya mbegu na pembejeo bora za mazao ya Bustani</li> <li>iii)</li> </ul>	WK, TOSCI, TAPHA, TARI, ASA, TFRA, OR-TAMISEMI
LK3: Kuimarika kwa mfumo wa masoko ya mazao ya Bustani ndani na nje ya nchi	TK 3.1: Wakulima wadogo kuunganishwa na masoko	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Idadi ya masoko rasmi ya mazao ya Bustani;</li> <li>ii) Idadi ya wakulima wanaoyafikia masoko rasmi ya mazao ya Bustani (jumla na Rejereja);</li> </ul>	WK, OR-TAMISEMI

### 5.3 Ufuatiliaji na tathmini ngazi ya tawala za mikoa

Mfumo wa ufuatiliaji na tathmini kwa ngazi ya Tawala za Mikoa hufuata utaratibu uliopo wa kuanzia ngazi ya MSM, Kata hadi Kijijii kwa kufuatilia taarifa za kila mwezi, robo mwaka, na mwaka mzima zilizoandaliwa na MSM.

#### Malengo

- ✦ Kufuatilia na kutathmini uandaaji na utekelezaji wa Mipango ya Maendeleo ya Kilimo Wilaya (DADPs) kwa kutumia dhana ya SHEP katika MSM.
- ✦ Kutathmini uwezesaji wa MSM katika vikundi vya wakulima vinavyotekeleza dhana ya SHEP ( kifedha, mafunzo na huduma za ugani).
- ✦ Kuunganisha taarifa za ufuatiliaji za Mkoa na kuziwasilisha OR-TAMISEMI.

### 5.3.1 Ufuatiliaji unaofanywa na Maafisa Ugani wa Kata na Vijiji

<p><b>Utangulizi</b> (Kwa kuzingatia Hatua za SHEP)</p>	<p><b>Tathimini ya kila wiki kwa vikundi vya wakulima hufanywa na Afisa ugani wa Kata na/au Kijiji aliye karibu na kikundi husika.</b></p>
<p><b>Malengo</b></p>	<p>Kufuatilia ili kujua mafanikio, changamoto, matumizi sahihi ya pembejeo, uzingatiaji wa mpango kazi wa wakulima.</p>
<p><b>Mambo ya Kuzingatia</b> (Dhana ya SHEP)</p>	<p>✓ <b>Walengwa/Wahusika:</b> Wakulima, Afisa Ugani ngazi ya Kata na Kijiji          ✓ <b>Ratiba ya kazi:</b> Kila wiki, Kalenda ya mazao, Mpango kazi  <b>Gharama / Bajeti:</b> Usafiri na Shajala</p>
<p><b>Mahitaji ya vifaa kazi</b> (Zana)</p>	<p>✓ Orodha ya Wakulima          ✓ Shajala, Penseli/Kalamu, na Kikokotozi          ✓ Takwimu za malipo ya wakulima (Kumbukumbu za wakulima) kadri ya mipango kazi;          ✓ Kalenda ya Uzalishaji, Fomu za Uchaguzi wa Mazao (Tazama Kiambatisho)          ✓ Fomu ya Ufuatiliaji na Tathimini ya Afisa Ugani          ✓ Pamoja na Fomu zingine zote kwenye <u><a href="#">Viambatisho 02-02 na 02-03</a></u></p>
<p><b>Utekelezaji</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Fanya ziara za ufuatiliaji kila mwezi ili kukagua mafanikio na kutoa ushauri wa kitaalam kwa wakulima.</li> <li>2) Rejea uchunguzi wa awali sehemu ya 2 (Mbinu za kilimo) ili kubaini namna wakulima walivyopokea ushauri na kuutumia, pima na tathmini mapungufu na kubaini namna ya kusaidia wakulima ili kupata ujuzi mpya.</li> <li>3) Rejea kalenda ya mazao w aliyoiandaa wakulima kwa ajili ya kupima mafanikio na toa ushauri stahili wa kitaalam.</li> <li>4) Kusanya takwimu za mgawanyo wa majukumu ya kijinsia na mafanikio yake. Mfano, taaarifa za mafanikio kwa kuzingatia usawa wa jinsia na namna wanawake walivyojengewa uwezo kufikia malengo na lengo kuu la kikundi.</li> <li>5) Baada ya muda, mfano mwezi mmoja, fanya tathmini ya mafanikio kwa kulinganisha taaarifa za uchunguzi wa awali na takwimu zilizopatikana ndani ya kipindi husika kwa kuwashirikisha wakulima kupitia vikundi vyao ili kupima mafanikio na kubaini changamoto kuu za utekelezaji ili kuzirekebisha.</li> <li>6) Kusanya / Chukua taaarifa za mabadiliko c hanya katika m aisha yao yaliyopatikana kutoka na matumizi ya dhana ya SHEP toka kwa wakulima.</li> </ol>

Mambo ya Kuzingatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ushiriki sawa wa jinsia (wanawake na wanaume) kwa kuzingatia dhana ya SHEP</li> <li>✓ Ukusanyaji na uchambuzi wa takwimu za ushiriki wa majukumu kwa kuzingatia jinsia</li> <li>✓ Kubadilika kwa maamuzi yenye usawa kwa kuzingatia jinsia.</li> </ul>
Mambo ya Kuepuka	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mazao kuharibika na kukosekana kwa tija kwa mkulima</li> <li>✓ Mbinu za uzalishaji zilizofundishwa kutozingatiwa</li> <li>✓ Kusambaratika kwa kikundi cha wakulima</li> </ul>

#### 5.4 ufuatiliaji na tathmini ngazi ya Halmashauri

Ufuatiliaji wa vikundi vya wakulima hufanyika kwa kutembelea vikundi vyote kwa ajili ya kupima uelewa/kiwango cha ujuzi uliotokana na mafunzo waliyoyapata mashambani juu ya matumizi bora ya Kalenda ya Mazao, Utafiti shirikishi wa soko, ununuzi wa pembejeo za kilimo, na mafunzo ya mbinu bora ya kilimo katika kupambana na magonjwa na wadudu waharibifu katika mazao ya bustani.

#### Malengo

- ✦ Kutathmini ubora wa mafunzo mashambani; na
- ✦ Kutathmini utekelezaji wa mipango kazi ya vikundi vya wakulima.

#### Jedwali Na 07: Muundo wa taarifa za kila mwezi ngazi ya Halmashauri

Wilaya..... Tarehe: ..... Mtoa taarifa: .....

JINA LA KIKUNDI	ZAO (Aina)	KIMOCHA ZAO (Hatua ya mafanikio) (%)	Inaenda na mpango kazi AP?	Wadudu na Magonjwa			Utunzaji wa Kumbukumbu		Shughuli za Masoko (Mawasiliano wanunuzi, Matokeo ya Soko m.f. Bei)	Pembejeo zilizopokelewa kutumika	Hoja zingine (mf. Mafunzo, Changamoto etc)
				Aina ya wadudu na magonjwa	Hatua za udhibiti	Matokeo (Imedhibitiwa, Hakuna madhara?)	Je Wakulima wanatunza kumbuku mbu?	Kamasi wote (Kwa nini)			
USHAURI WA KITAALAMU NA MAPENDEKEZO											

## 5.4.1 Ufuatiliaji na Tathmini ya Kila Mwezi Unaofanywa na MSM

<b>Utangulizi</b> <b>(Kwa kuzingatia Hatua za SHEP)</b>	Tathimini ya vikundi vya wakulima hufanywa kwa kila kikundi kinachotekeleza dhana ya SHEP. Tathimini hii hufanywa na DFTs na Wajumbe wa Kikosi Kazi
<b>Malengo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kujua Mafanikio, changamoto, matumizi sahihi ya pembejeo, uzingatiaji wa mpango kazi wa wakulima</li> <li>✓ Kupima utendaji wa Maafisa Ugani ngazi za Kata na Vijiji.</li> </ul>
<b>Mambo ya Kuzingatia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Walengwa/Wahusika:</b> DFTs; Wajumbe wa Kikosi kazi Mkoa, Wataalamu wa mazao ya bustani toka Taasisi na vyuo vya Kilimo <b>mfano</b> Chuo cha Kilimo cha Mazao ya Bustani (Hort-Tengeru), Wakulima, Afisa Ugani ngazi ya Kata na Vijiji</li> </ul> <p><b>Dondoo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ratiba ya kazi za kila mwezi (Ukaguzi)</li> <li>○ Kalenda ya mazao ya kama inaendana na uzalishaji</li> <li>○ Mpango kazi kama unaendana na utekelezaji</li> <li>✓ <b>Gharama / Bajeti:</b> Usafiri, Mafuta, Posho na Shajala</li> </ul>
<b>Mahitaji ya vifaa kazi</b> <b>(Zana)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Orodha ya Wakulima;</li> <li>✓ Shajala, Penseli/Kalamu na Kikokotozi</li> <li>✓ Taarifa za mauzo na Kumbukumbu za wakulima kadri ya mipango kazi;</li> <li>✓ Kalenda ya Uzalishaji, Mipango kazi ya Vikundi vya Wakulima;</li> <li>✓ Fomu ya Ufuatiliaji na tathimini ya DFTs</li> <li>✓ Pamoja na Fomu zingine zote kuanzia <i>Viambatisbo 02-02, 02-03 na 04.</i></li> </ul>
<b>Utekelezaji</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Fanya ziara za ufuatiliaji kila mwezi ili kukagua mafanikio na kutoa ushauri wa kitaalam kwa wakulima.</li> <li>2) Rejea uchunguzi wa awali sehemu ya 2 (Mbinu za kilimo) ili kubaini namna wakulima walivyopokea ushauri na kuutumia, pima na tathmini mapungufu na kubaini namna ya kusaidia wakulima ili kupata ujuzi mpya.</li> <li>3) Rejea kalenda ya mazao walioandaa wakulima kwa ajili ya kupima mafanikio na toa ushauri stahili wa kitaalam.</li> <li>4) Kusanya takwimu za mgawanyo wa majukumu ya kijinsia na mafanikio yake, mfano, taarifa za mafanikio kwa kuzingatia usawa wa jinsia na namna wanawake walivyojengewa uwezo kufikia malengo na lengo kuu la kikundi.</li> <li>5) Baada ya muda, mfano mwezi mmoja, fanya tathmini ya mafanikio kwa kulinganisha taarifa za uchunguzi wa awali na takwimu zilizopatikana ndani ya kipindi husika kwa kuwashirikisha wakulima kupitia vikundi vyao ili kupima mafanikio na kubaini changamoto kuu za utekelezaji ili kuzirekebisha.</li> <li>6) Kusanya / Chukua taarifa za mabadiliko chanya katika maisha yao yaliyopatikana kutoka na matumizi ya dhana ya SHEP toka kwa wakulima.</li> </ol>
<b>Mambo ya Kuzingatia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hakikisha kuna kuwa na ushiriki sawa wa jinsia (wanawake na wanaume) katika utekeleza dhana ya SHEP.</li> <li>✓ Kusanya na chambua takwimu za ushiriki wa majukumu kwa kuzingatia jinsia.</li> <li>✓ Hakikisha Maamuzi yeyote ndani ya mipango kazi katika kikundi yazingatie usawa wa jinsia.</li> <li>✓ Hakikisha kikundi kinafanya kazi kwa umoja ili kuepuka kusambaratika.</li> <li>✓ Hakikisha wakulima wanazalisha kwa tija kwa kuzingatia mbinu za kitaalam walizofundishwa.</li> </ul>

<b>Matokeo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Uwepo wa Taarifa shirikishi ya maendeleo ya mwezi inayotumwa kwenda Sekretariati ya Mkoa.</li> <li>✓ Wakulima walengwa wanatambua uwezo, ujuzi na udhaifu wao ili kupewa ushauri na maelekezo kwa ajili ya kuboresha uzalishaji na masoko.</li> <li>✓ Wakulima walengwa wanakuwa na uelewa wa kuimarika na kufuzu dhana ya SHEP.</li> <li>✓ Wakulima wanakuwa na imani na kukubali kufanya utafiti wa masoko, uchaguzi wa mazao, kutengeneza kalenda ya uzalishaji na kutumia maarifa waliyoyapata ya uzalishaji kila wakati.</li> <li>✓ Kuwepo kwa maaumuzi yenye usawa kwa kuzingatia jinsia na vikundi vya wakulima.</li> </ul>
----------------	---

#### **5.4.2 Taarifa ya Utekelezaji na Maendeleo za Robo Mwaka unaofanywa na MSM**

MSM zinaandaa taarifa za maendeleo ya utekelezaji wa dhana ya SHEP kila robo mwaka na kuwasilisha katika kikao cha uratibu wa SHEP mkoa husika, na taarifa hizo zivasilishwe ngazi za Wizara / Taifa kwa kufuata mfumo na miongozo ya utoaji taarifa.

#### **5.4.3 Taarifa ya Utekelezaji wa SHEP ya Mwaka Unaofanywa na MSM**

MSM zinaandaa taarifa za maendeleo ya utekelezaji wa dhana ya SHEP kila mwaka na kuwasilisha katika kikao cha uratibu wa SHEP mkoa husika, na taarifa hiyo iwasilishwe ngazi za Wizara / Taifa kwa kufuata mfumo na miongozo ya utoaji taarifa.

#### **5.4.4 Ufuatiliaji wa Utoaji na Matumizi wa Fedha kwa Ajili ya Kutekeleza Dhana ya SHEP ngazi ya MSM**

Ni muhimu kutenga fedha kwa ajili ya kutumika ngazi ya MSM ili kuwezesha uendeleu wa dhana ya SHEP. Kimsingi dhana ya SHEP inahitaji bajeti ya ziada tofauti na ile ya kawaida ya kuendeleza mazao ya bustani ili kuwezesha matokeo chanya. Bajeti hii hutumika kuwawezesha DFTs, Maafisa Ugani ngazi ya Kata na Vijiji ili kuwafikia na kuwahudumia wakulima.

Maafisa Ugani wanaofanya kazi moja kwa moja na wakulima wakati wa kufanya utafiti wa awali, utafiti wa soko, hafla ya kuunganisha wadau (match-making), mafunzo kwa wakulima juu ya mbinu bora za kilimo, udhibiti wa wadudu na magonjwa huhitaji kuwezesha gharama za usafiri, shajala, na posho zao za kujikimu nk., hivyo MSM zinapaswa kutenga fedha na kuzisimamia kwa ajili ya utekelezaji wa majukumu ya Watalam kupitia dhana ya SHEP.

Kwa mantiki hiyo, ili kuwa na matokeo chanya ya dhana SHEP, Serikali kupitia MSM inatakiwa kutenga bajeti toshlezi kwa ajili ya uendeleu na kupanua shughuli za dhana ya SHEP ndani ya wilaya husika, na kutenga bajeti ndogo kwa ajili ya ufuatiliaji na tathmini kwa watendaji wa ngazi za Wilaya. (Tazama Jedwali la Mfano wa Bajeti)

**Jedwali Na 08: Mfano wa Bajeti ya Maafisa Ugani**

<b>Na.</b>	<b>SHUGHULI KUU</b>	<b>IDADI YA SIKU</b>	<b>KIASI CHA MALIPO (Tshs)</b>	<b>IDADI YA WATU</b>	<b>KIASI CHA FEDHA (Tshs)</b>
1.	Posho ya Kutwa, Chakula (Kama ni lazima)-DFTs/EOs				
2.	Gharama za Usafiri (Mafuta, Vipuri, nk)				
3.	Gharama za Ukumbi				
4.	Gharama za vifaa				
5.	Shajara				
6.	Pembejeo (Mbegu, Madawa, Mbolea nk,)				
7.	Chakula cha Wakulima				
8.	Nauli za wakulima				
9.	n. k				
	<b>JUMLA</b>				

MSM zote zinazotekeleza dhana ya SHEP zinawajibika kutenga na kutoa fedha kutoka mapato ya ndani angalau 20% kwa ajili ya utekelezaji w dhana ya SHEP na taarifa hiyo ya kibajeti iwasilishwe OR-TAMISEMI kupitia Mikoa kwa ajili ya ufuatiliaji.

Wafuatao wameshiriki moja kwa moja kwenye kuandaa mwongozo huu:-

SN	Jina	Taasisi
1	Tabu Likoko	Wizara ya Kilimo
2	Juma Shekidele	HORTI-Tengeru
3	Issa Hatibu	Sekretarieti ya Mkoa Tanga
4	Daniel Loiruck	Sekretarieti ya Mkoa Arusha
5	Bai Omary	Wizara ya Kilimo
6	Mhandisi Apolinary K. Medard	Sekretarieti ya Mkoa Kilimanjaro
7	Mukara Mugini	Wizara ya Kilimo
8	Hoffu Mwakaje	OR-TAMISEMI
9	Masumbuko M. Weswa	Wizara ya Kilimo
10	Anneth Mwangasa	Wizara ya Kilimo
11	Abdallah Mussa	HORTI-Tengeru
12	Ippei Itakura	TANSHEP-JICA
13	Chiaki Shiga	TANSHEP-JICA
14	Fuminori Arai	TANSHEP-JICA
15	Kyoko Akasaka	TANSHEP-JICA
16	Getrude Sombe	Wizara ya Kilimo



# VIAMBATISHO



## Kiambatisho Na. 01 (Dhana ya TANSHEP)

### Dhana ya TANSHEP

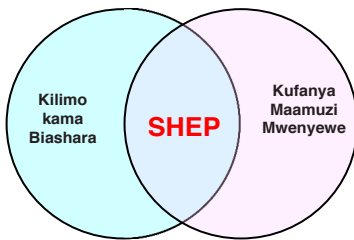
Mafunzo kwa Maafisa Ugani  
September 2020

### TANSHEP ni nini?

- Uwezesaji na Uhamasishaji wa wakulima wadogo wa mboga mboga (SHEP) kwa kuanzia na utafiti wa soko na hatua za uboreshaji wa pembejeo na uzalishaji kulingana na mahitaji ya soko. ("Grow and sell" to "Grow to sell")
- ("Kulima na kuuza" kuwa "kulima kwa ajili ya kuuza")

2

### Dhana mbili muhimu



3

### Dhana 1: Kilimo kama BIASHARA

#### [Begin and End in the Market] [Anzia na malizia sokoni]

- Shughuli ya mkulima katika mradi wa SHEP huanza na utafiti wa soko (= ni nini kinachouzwa kikubwa kwenye soko na wakati gani?)
- Na mwishowe ni kutoa bidhaa bora za kuuza sokoni



## Dhana 1: Kilimo kama BIASHARA

### [Family as Business Unit] [Biashara kifamilia]

■ Mume na mke hufanya maamuzi pamoja kama "kampuni ya kilimo" kulingana na matokeo ya soko.

- Nini cha Kulima?
- Tulime lini?
- Namna gani tuzalishe?
- Lini tutauza?
- Ni kazi gani zifanyike na nani?
- Ni pembejeo gani za kununua?
- Nani atakayezungumza na wanunuzi?

=> Lengo ni kuongeza kipato

## Dhana 2: Kufanya maamuzi mwenyewe

### Hatua 4 za msingi wa SHEP

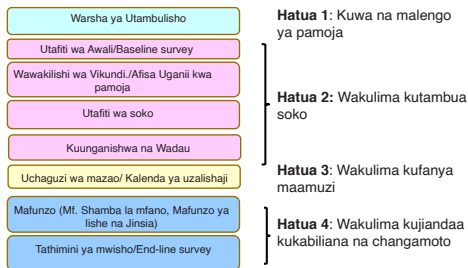
Hatua 1: Kuwa na malengo ya pamoja

Hatua 2: Wakulima kutambua soko

Hatua 3: Wakulima kufanya maamuzi

Hatua 4: Wakulima kujiandaa kukabiliana na changamoto

## Dhana 2: Kufanya maamuzi mwenyewe



## Kauli mbiu ya TANSHEP

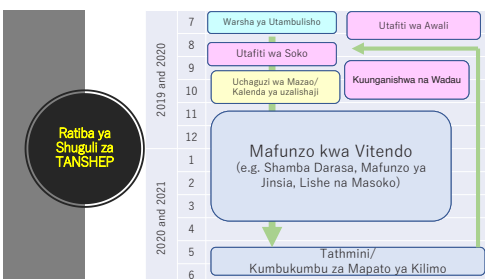
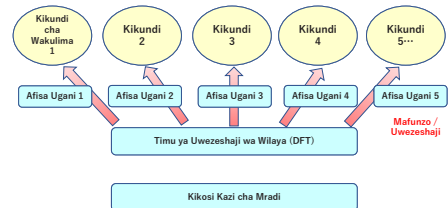
- TANSHEP ina Maono na Kauli mbiu

**Anzia Sokoni  
Malizia Shambani  
Kwa Kipato Zaidi**

## Mradi wa TANSHEP

- Utasaidia vikundi vya wakulima kubadili mtazamo kutoka "kulima na kuuza" na kuwa "kulima kwa ajili ya kuuza" kupitia mafunzo
- Utasaidia vikundi vya wakulima "kujua soko"
- Utasaidia kuunganisha vikundi vya wakulima na wadau wengine
- Hausaidii kujenga miundombinu au kutoa fedha bali inasaidia kuwajengea wakulima uwezo wa kuelewa

## Kazi na Majukumu ya Vikundi vya Wakulima, Timu ya Uwezeshaji wa Wilaya na Kikosi Kazi cha Mradi



## Kazi na Majukumu ya Vikundi vya Wakulima

- Kushiriki katika mafunzo yaliyoandaliwa na Wawezeshaji wa Wilaya kwa kuchagua watu sahihi wa kushiriki kulingana na mada.
- Kutekeleza shughuli za shambani kama vile kuhifadhi kumbukumbu, utafiti wa soko, kufanya kazi na wadau, na kuboresha uzalishaji, kwa msaada wa maafisa ugani na Wawezeshaji wa Wilaya.
- Kutoa taarifa na takwimu mfano. ukubwa wa shamba, gharama za uzalishaji na mapato kwa TANSHEP pamoja na kusambaza maarifa yaliyopatikana kutoka TANSHEP kwa wakulima wengine.
- Kuelewa shughuli za TANSHEP hasa kwa namna inavyotoa msaada wa kitaalam: TANSHEP haitoi msaada wa fedha na miundombinu.

## Kazi na Majukumu ya Maafisa Ugani

- Kazi na majukumu ya Maafisa Ugani kwa TANSHEP ni kusaidia wakulima kwenye kutekeleza mbinu za SHEP.
- Maelezo kuhusu kazi na majukumu yatajadiliwa muda wote katika mafunzo haya ya maafisa ugani

13



Mradi wa Kuimarisha Mipango ya Maendeleo ya Kilimo ya Wilaya na Uwezo wa Utekelezaji kwa kutumia mbinu ya SHEP (TANSHEP)  
«Anzia Sokoni Malizia Shambani Kwa Kipato Zaido»



## Utafiti wa Awali (Kurekodi Mapato ya Shamba)

### Mwongozo kwa Maafisa Ugani

## Utafiti wa Awali ni nini?

Ni hatua ya kwanza ya ufuatiliaji na tathmini ambayo hutambua na kurekodi hali ya sasa kulingana na kusudi la mradi.

Malengo ya TANSHEP	Takwimu zitakazokusanywa
1) Ongezeko la mapato ya shamba	Mauzo (Bei na Wingi) na Gharama za Uzalishaji (Bei na Wingi)
2) Kubadilisha tabia za wakulima	Mbinu za Uzalishaji na Uuzaji
3) Uwezeshaji wa kipato kwa Wakulima	Riziki/kipato, Jinsia, Lishe, Usimamizi wa Kikundi

\* Utafiti wa awali unahusika na vitu 1) na 3) hapo juu.

2

## Malengo

Kukusanya habari muhimu kuhusu uzalishaji na uuzaji katika shughuli za kilimo kwa wakulima wenyewe kwa kuingilia kati maamuzi ya uwekaji kukmbukumbu za Mapato ya Shamba (FIR) kwa urahisi.

Kukusanya habari za kimsingi juu ya maisha ya wakulima, ushiriki wa kijinsia na usimamizi wa vikundi kwa tathmini rahisi ya mafanikio ya mradi kwa kuwezesha Wakulima kufanya utafiti.

3

## Dodoso kuu mbili

1. Kumbukumbu ya Mapato ya Shamba
2. Utafiti wa Uwezeshaji kwa Wakulima

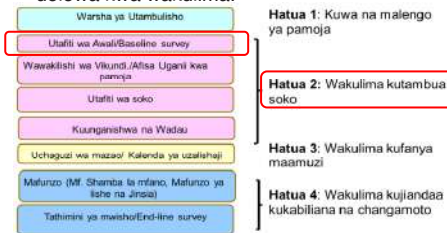
\* Tazama mifano



4

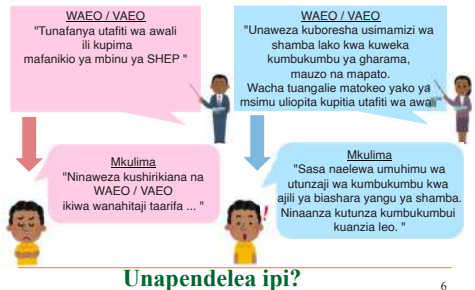
## Mapitio: Mbinu ya SHEP

- Utafiti wa awali ni moja ya hatua za kukuza uelewa kwa wakulima.



5

## Kuongeza motisha kwa mkulima!



6

## Kile wakulima wanaelewa kwa kujaza fomu ya kumbukumbu ya Mapato ya Shamba (FIR)

- Kila mkulima anakokotoa "faida" kwa mazao: **Mauzo (bei kwa kipimo x kiasi) - Gharama (pembejeo zote) = Faida**
- Kila mkulima anakokotoa "kiasi cha mavuno kwa eneo": **Jumla ya uzalishaji (kipimo / kg x kiasi) / ukubwa wa shamba (ekari) = Uzalishaji (kg kwa ekari)**
- Kuelewa ni kiasi gani walichozaisha na kiasi gani walichopata => Msingi wa mipango ya msimu ujao

7

## Jinsi ya kusaidia wakulima (1)

- Wacha wakulima wajaze dodoso peke yao.
- VAEO / WAO kusaidia wakulima jinsi ya kujaza taarifa.



8

## Jinsi ya kusaidia wakulima (2)

- Waulize wakulima jinsi ya kupima ukubwa wa ardhi. Ikiwa ni lazima, fanya zoezi la kupima ardhi. (ekari ngapi?)
- Tambua kipimo (mf. magunia, mifuko, viroba, tenga, mafungu, kreti n.k) ili kupima uzito halisi na kiwango baadaye na kubadilisha kiwango cha uzalishaji kwa kilo.  
*\* Tazama jedwali la vipimo kama mfano.*

9

## Jinsi ya kusaidia wakulima (3)

- Kusaidia wakulima kukokotoa mauzo na gharama
- Kwa nyanya, waliuza kreti ngapi kwa kiasi gani?  
(km Tsh 30,000 / kreti x 30 kreti. Mauzo ni Tsh 900,000 kwa nyanya msimu uliopita.)
- Gharama ilikuwa ngapi?  
(mfano mbegu: 90,000, mbolea: 60,000, dawa ya kuulia wadudu: 50,000, mavuno (nguvu kazi): 50,000. Jumla ni 250,000)
- Halafu, faida ni 900,000-250,000 = 650,000.

10

## Jinsi ya kusaidia wakulima (4)

- Waongoze wakulima
  - Kutambua ikiwa wamepata faida au hasara katika uzalishaji wa mazao.
  - Kutafuta sababu za kufaulu au kutofaulu.
  - Kupanga msimu ujao (kuendelea kuzalisha mazao ya awali, kubadilisha njia ya uzalishaji, n.k.)

11

Muundo wa kumukuu mapato ya shamba [Jina: _____] [Tarehe: _____] [Namba ya simu: _____] [Me / Ke ] [Kikundi cha: _____]					
Zao/ Crop	Zao 1: Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 2: Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 3: Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 4: Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 5: Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]
Ukubwa wa eneo uliolorima / Size of land used	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]
Misimu/ Season [Year: 2018/2019]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]
[Schemu A] Gharama za uzalishaji / Production Cost Calculation	Gharama/ Cost (Tsh)	Gharama/ Cost (Tsh)	Gharama/ Cost (Tsh)	Gharama/ Cost (Tsh)	Gharama/ Cost (Tsh)
[A01] Maandalizi ya shamba (kulima, kutengeneza matata)/ Land Preparation					
[A02] Ununuzi wa mbegu/ Seed buying					
[A03] Mbolea ya kupandia na gharama za uwekaji/ Uunuzaji wa kitalu mpaka kuhamisha/ Fertilizer and Fertilization					
[A04] Kupanda/kusia/kuotesha					
[A05] Kupatia / Weeding					
[A06] Kumwagilia/ Watering					
[A07] Mbolea ya kukuzia na gharama za uwekaji/ Additional Fertilizer and Top-dressing					
[A08] Madawa ya wadudu na magonjwa (vuwariifu) na ununuzaji/ Insecticide/ Chemicals/ Spraying Costs					
[A09] Gharama za vitaa vya kuvunja/ Harvesting material cost					
[A10] Gharama za kuvunja/ Harvesting					
[A11] Ghama za ufungashaji/ Packing					
[A12] Usafirishaji/ Transportation					
[A13] Mauzo (ushuru, nk)/ Selling					
[A14] Magonjwa/ Others if any (storage, grading, sorting, processing, etc)					
[A15] Kukodisha Shamba/ Rent for farmland					
[A16] Jumla ya Gharama/ Total Cost (Tsh.)					
[Schemu B] Mallesabu ya Mauzo na Mapato / Sales and Income Calculation	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount
[B01] Kiasi cha mavuno / Volume produced [Taja kipimo]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
[B02] Kiasi kilichoanza / Volume sold [Taja kipimo]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
Ufafanuzi wa Kipimo / size of unit in detail					
[B03] Wasiami wa Bei/ Average Price (Tsh./ unit)	Tsh / [ ]	Tsh / [ ]	Tsh / [ ]	Tsh / [ ]	Tsh / [ ]
[B04] Mapato / Income (Tsh.) = [B02] x [B03]	Tsh	Tsh	Tsh	Tsh	Tsh
[B05] Faida / Net Income (Tsh.) = [B04]-[A16]	Zao 1: Tsh.	Zao 2: Tsh.	Zao 3: Tsh.	Zao 4: Tsh.	Zao 5: Tsh.
[B06] Mapato ya Jumla/ Total Farm Income	Zao 1 + Zao 2+ Zao 3+ Zao 4+ Zao 5= Tsh.				
[Schemu C] Taarifa za soko/maoko / Market Information					
[C01] Wapi unauza mazao yako? (mf. Shambani, sokoni, kituo cha kukusanyia nk.) / Where did you sell?					
[C02] Ulizuwa kupitia nani? [Taja jina] (1. Dalali 2. Kilimo cha Mkataba, 3. Muanuzi wa jumla 4. Rejira/5. Moja kwa moja kwa mlaji)/ To whom did you sell?					
[C03] Unauza kama kikundi au mtu mmoja mmoja?/ By group or individually?					

Zao/ Crop	Zao 1: <b>Vizazi</b> 0.5 Ekari [✓] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 2: <b>Kabeji</b> 0.5 Ekari [✓] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 3: <b>Brocoli</b> 30 m x 30 m = 900 Ekari [for M <sup>2</sup> ✓]	Zao 4: <b>hadi</b> Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]	Zao 5: <b>hadi</b> Ekari [ ] or M <sup>2</sup> [ ]
	Gharama/ Cost	Gharama/ Cost	Gharama/ Cost	Gharama/ Cost	Gharama/ Cost
Ukubwa wa eneo ulioluma / Size of land used					
Msimu/ Season [Year: 2018/2019]					
[Section A] Gharama za uzalishaji na Mapato / Production Cost Calculation					
[A01] Maandalizi ya shamba (kūlima, kutingengeza matuta) / Land Preparation	Tsh. 25,000	Tsh. 25,000	Tsh. 20,000	Tsh.	Tsh.
[A02] Ununuzi wa mibegu/ Seed buying	Tsh. 80,000	Tsh. 25,000	Tsh. 25,000	Tsh.	Tsh.
[A03] Mbolea ya kupanda na gharama za uwekaji/ Fertilizer and Fertilization	Tsh. 75,000	Tsh. 55,000	Tsh. 45,000	Tsh.	Tsh.
[A04] Kupanda kusia/kuotisha /Sowing/ Planting/ Transplanting	Tsh. 25,000	Tsh. 25,000	Tsh. 25,000	Tsh.	Tsh.
[A05] Kupalia / Weeding	Tsh. 20,000 x 3 jimes = 60,000	Tsh. 40,000	Tsh. 40,000	Tsh.	Tsh.
[A06] Kunwagilia/ Watering	Tsh. 10,000	Tsh. 10,000	Tsh. 10,000	Tsh.	Tsh.
[A07] Mbolea ya kukuzia na gharama za uwekaji/ Additional Fertilizer and Top-dressing	Tsh. 20,000	Tsh. 15,000	Tsh. 15,000	Tsh.	Tsh.
[A08] Madawa ya wadudu na maogoiwa na unyunyuzaji/ Insecticide/ Chemicals/ Spaying Costs	Tsh. 10,000	Tsh. 15,000	Tsh. 15,000	Tsh.	Tsh.
[A09] Gharama za vifaa vya kuvunja/ Harvesting material cost	Tsh. 10,000	Tsh. 10,000	Tsh. 10,000	Tsh.	Tsh.
[A10] Gharama za kuvunja/ Harvesting	Tsh. 15,000	Tsh. 15,000	Tsh. 15,000	Tsh.	Tsh.
[A11] Gharama za ufungashaji/ Packaging	Tsh. 15,000	Tsh. 15,000	Tsh. 20,000	Tsh.	Tsh.
[A12] Usafirishaji/ Transportation	Tsh. 20,000	Tsh. 15,000	Tsh. 15,000	Tsh.	Tsh.
[A13] Mauzo / Selling	Tsh. 15,000	Tsh. 20,000	Tsh. 15,000	Tsh.	Tsh.
[A14] Menginyo/ Others	Tsh. -	Tsh. -	Tsh. -	Tsh.	Tsh.
[A15] Kukodisha Shamba/ Rent for farmland	Tsh. 390,000	Tsh. 285,000	Tsh. 285,000	Tsh.	Tsh.
[A16] Jumla Gharama/ Total Cost (Tsh.)					
[Section B] Sales and Income Calculation					
[B01] Kiasi cha mavuno / Volume produced [Taja kipimo]	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount	Kiasi /Amount
[B02] Kiasi kilichozuwa/ Volume sold [Taja kipimo]	16 [Magunia]	15 [Magunia] & 30 [Mpira]	15 [Magunia]	300 [Kg]	[ ]
Ufafanuzi wa kipimo/ size of unit in detail	Gunia ndogo (sawa ni ndoo 5 la lita 20)	Gunia la kilo 100			
[B03] Wastani wa Bei/ Average Price (Tsh./ unit)	Tsh. 50,000 x 15 = 650,000	Tsh. 45,000 / [Magunia] & Tsh. 2,000 / [Mpira]	Tsh. 45,000 / [Magunia] & Tsh. 2,000 / [Mpira]	Tsh. 2,000 x 300 = 600,000	[ ]
[B04] Mapato / Income (Tsh.) = [B02] x [B03]	Tsh. 750,000	Tsh. 675,000 + 600,000 = 1,275,000	Tsh. 675,000 + 600,000 = 1,275,000	Tsh. 400,000 - 270,000 = 130,000	Tsh.
[B05] Faida / Net Income (Tsh.) = [B04]-[A15]	Tsh. 360,000	Tsh. 360,000 + 405,000 = 765,000	Tsh. 360,000 + 405,000 = 765,000	Tsh. 400,000 - 270,000 = 130,000	Tsh.
[B06] Faida Jumla / Total Farm Income					
[C01] Wapi unauza mazao yako? (mf. Shambani, sokoni, kituo cha kukusanya nk) / Where did you sell?	On-farm	On-farm & District market	Collection Center		
[C02] Ulitua kupitia nani? [Taja jina] (1. Dalali 2. Kilimo cha Mkatoba, 3. Mnuuzi wa Jumla 4. Rejarcja 5. Moja kwa moja kwa miji)	Middlemen (Mr. AAA)	Middlemen (Mr. XXX) & consumers	Arusha Kilimo Company group truck		
[C03] By group or individually?	Individual	Individual	Group		

Ikiwa unataka kuhesabu kupata data, tafadhali jisikie huru kufanya hivyo kama hii.

Tafadhali hesabu kwa uangalifu na uhakikishe tena hesabu yako ikiwa ni sahihi au la.

Kumbuka: Kiasi kilichoalishwa = Kiasi kimeuzwa. Kiwa unatumia zingine na weve mwenyewe au hauwezi kupata wanunuzi, Kiasi kilichoalishwa= Kiasi kimeuzwa.

Ikiwa una njia zaidi ya moja ya uuzaji, tafadhali andika hivi.

Tafadhali taja majina ya mnuuzi ikiwa yanajulikana.

Arusha: ubadilishaji kutoka Tanzania kuwa kitengo cha metri kilo (Unit conversion from Tanzania to Metric kilo in Arusha)

Crop (Mazao)	Kg											
	1 Fungu	1 Box/Kreti	1 Gunia	1 Mkenya net	1 Magufuli net	1 Shishimbi net	1 Kiroba	1 Debe /1 Ndoo	1 Tenga	1 Piece/1 Kichwa	1 Vipeto	Thamani nyingine iliyoumiwa (Others used by a few FGs)
Bamia (Okra)							32 *	8				Kroba= 15, 70 kg
Hoho (Sweet pepper)		15					15 *					Kroba=40, 50, 60 kg
Kabichi (Cabbage)										2		
Kabichi ya Kichina (Chinese Cabbage)		100								2-3		
Kabichi Nyekundu (Red cabbage)			2									
Kitunguu (Onion)_Meru			100									
Kitunguu (Onion)_Karatu			100	45-50	100-110	135-150						
Koifuuwa (Cauliflower)		50										
Loshuu(English Giant)							70					
Mbilingani (Eggplant)			32				32					Kroba=50 kg
Mchicha (Amaranth)		40					70 *					
Mnetu (Black Nightshade)							70					
Ngogwe (African Eggplant)		40					24 or 50*					Kroba=60, 70 kg
Nyanya(Tomato )_Meru							70 *	8	30			Kroba=40 kg
Nyanya(Tomato )_Karatu		45 *							45			*Box=40kg
Philiphili (Hot pepper )								5				
Skuma wiki(Ikale)	0.5						70					
Tango (Cumumber)							32 or 50					
Viazi mwaringo (Irish Potato)			100								50	

Hai: ubadilishaji kutoka Tanzania kuwa kitengo cha metri kilo (Unit conversion from Tanzania to Metric kilo in Hai)

Crop (Mazao)	Kg									
	1 Box/Kreti	1 Gunia	1 Kiroba	1 Debe/1 Ndoo	1 Net	1 Fungu	1 Piece/1 Kichwa	1 Truck	Thamani nyingine iliyoumiwa (Others used by a few FGs)	
Bamia (Okra)			30	15-20						
Kabichi (Cabbage)							2	2000		
Kitunguu (Onion)					70					
Loshuu (English Giant)			30							
Maharage machanga (French bean)	15									
Mbilingani (Eggplant)		20								
Mchicha (Amaranth)						1				
Nyanya(Tomato )	40 *								*Box=45, 50	
Tango (Cumumber)			50							
Tikiti Maji (Water melon)								3000		

**Moshi:** ubadilishaji kutoka tanzania kuwa kitengo cha metri kilo (Unit conversion from Tanzanian to Metric kilo in Moshi)

Crop (Mazao)	Kg							Thamani nyingine iliyotumiwa (Others used by a few FGs)
	1 Fungu	1 Net	1Box/1Kreti	1 Gunia	1 Kiroba	1 Piece/ 1 Kichwa		
Bamia (Okra)				80	100			
Celery (Celery)				70				
Hoho (Sweet pepper)				70, 90, 100	50 *			*Kiroba=100kg
Kabichi (Cabbage)				100		1.5~2		
Kabichi ya Kichina (Chinese Cabbage)				60~65		1.5		
Kitunguu (Onion)		100						
Loshuu (English Giant)				60~65 *				*Gunia=100kg
Mbilingani (Eggplant)				70	100			
Mchicha (Amaranth)				65 or 100				
Mnafu (Black Nightshade)	4			65 *	100			*Gunia=50, 70, 80, 100kg
Ngogwe (African Eggplant)				70	100			
Nyanya(Tomato )			45 *					*Box= 35, 50, 100kg
Skuma wiki(Kale )				50~65	50			
Tango (Cucumber)				100~150 *				*Gunia=60 or 250kg
Tikiti Maji (Water melon)				150		3		

Lushoto: ubadilishaji kutoka tanzania kuwa kitengo cha metri kilo (Unit conversion from Tanzanian to Metric kilo in Lushoto)

Crop (Mazao)	Kg							Thamani nyingine iliyotumiwa (Others used by a few FGs)
	1 Box/ 1 Kreti	1 Gunia	1 Kiroba	1 Debe/ 1 Ndoo	1 Mfuko	1 Piece/ 1 Kichwa	1 Tenga	
Hoho (Sweet pepper)		100	50	5~18				
Kabichi (Cabbage)		100~450*				1		*Gunia=100, 200, 400, or 450
Karoti (Carrot)		96~120	50~75		25 or 50			
Koliflawa (Cauliflower)						0.5		
Maharage machanga (French bean)	18		50					
Nyanya(Tomato )	40			16~18			40	
Philiphili (Hot pepper )			64	8-9				
Viazi mwaringo (Irish Potato)		90~108	94	16~20				
Vitunguu(Garlic )				18				



Mradi wa Kuimarisha Mipango yamaendeleo ya kilimo ya Wilaya na Uwezo wa Utekelezaji kwa Kutumia mbinu ya SHEP (TANSHEP)  
«Anzia Sokoni Malizia Shambani Kwa Kipato Zaidi»

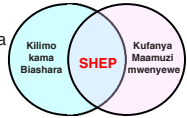


## Utafiti wa Soko

### Mwongozo kwa Maafisa Ugani

## Mapitio: SHEP ni nini?

- Uwezesaji na Uhamasishaji wa wakulima wadogo wa Mbogamboga (SHEP) huanza na Utafiti wa Soko na hatua za uboreshaji wa pembejeo na uzalishaji kulingana na mahitaji ya soko.



#### Hatua 4 za kimsingi za SHEP

- Hatua ya 1: Shirikisha malengo **Utafiti wa Soko**
- Hatua ya 2: Wakulima kutambua soko
- Hatua ya 3: Wakulima kufanya maamuzi
- Hatua ya 4: Wakulima kujiandaa na ufumbuzi

"Kulima ili Uuze"

✗ "Kulima na Kuuza"

## Madhumuni ya Warsha

- Kuelewa umuhimu wa Utafiti wa Soko
- Kuandaa mpango wa Utafiti wa Soko

### Utafiti wa Soko ni nini?

- Ni Kutafuta mahitaji ya soko na kuyaweka katika mikakati ya kimasoko kwenye Mpango Kazi kabla ya msimu wa uzalishaji.

### Kwa nini tunafanya Utafiti wa Soko?

- Kwa sababu inafanua mahitaji ya soko ambayo ni muhimu ili kuongeza mapato ya wakulima ikiwa ni pamoja na nini cha kuzalishwa, namna gani, wakati gani na wapi ...

## Utafiti wa Soko ni nini? (endelea...)

### Kutafuta Mahitaji ya Soko

Kuweka mikakati ya soko kwenye mpango kazi:

- Ni mazao gani ya kuuza
- Wapi pa kuuza mazao
- Mazao yatauzwa lini
- Namna gani mazao yatauzwa
- Bei ya kuuza bidhaa ni kiasi gani
- Kwa ubora upi

Uzalishaji

Kuuza

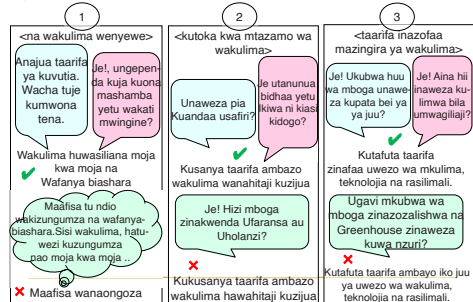
## "Mkulima Kwanza" Utafiti wa Soko

- Utafiti wa Soko sio kitu maalum kwa wataalam.
- Utafiti wa Soko kwa mbinu ya SHEP ni "Mkulima Kwanza" ambayo ni kukusanya taarifa;

- Zinazofaa mazingira ya wakulima
- Kutokana na mtazamo wa wakulima
- Zitakazo kusanywa na wakulima wenyewe

ili kuangalia uwezekano na chaguzi ambazo zinawapendeza wakulima. Sio juu ya kuangalia bei za soko tu.

## 3 Kanuni za Utafiti wa Soko kwa njia za SHEP



## Mifano ya taarifa zilizokusanywa kupitia "Mkulima Kwanza" utafiti wa soko

- Tuligundua tunapaswa kuvuna karoti mapema kuliko kawaida. Karoti ndogo ndogo huwa na ladha nzuri na inauzwa kwa bei ya juu kuliko karoti kubwa.
- Tumegundua kwamba tunapaswa kuvuna karoti Asubuhi mapema wakati bado giza nje. Karoti hudumu Zaidi zinapovunwa kwa njia hiyo. Wanunuzi wako tayari kununua karoti hizo kwa bei nzuri.
- Tumegundua kuwa hasara ni kidogo tukiuza mazao sokoni mara kwa mara msimu wote, kuliko kuuza kwa kiwango kikubwa wakati mmoja.
- Tunauhakika kwamba mbegu iliyohibitishwa na mbegu chotara inaweza kutoa mboga bora zaidi, ambayo tunaweza kuiuza kwa bei ya juu.

## Mifano ya taarifa zilizokusanywa kupitia "Mkulima Kwanza" utafiti wa soko la (endelea..)

- Tunalewa kuwa wakati mwafaka wa kupanda ni muhimu. Tunapaswa kupanda mbegu kwa wakati unaojaa au tumie mbevu zinazokomaa haraka ili tuweze kuvuna katika miezi ya uhitaji mkubwa.
- Tuligundua kuwa katika soko la jumla, aina ya kabichi inayokaa kwa muda ndefu hupendelewa. Kwa upande mwingine, aina ya kabichi ambayo ni tamu, inayofaa kwa saladi hupendelewa kwenye soko la rejareja hata ikiwa inakaa kwa muda mfupi.
- Tulikutana na dalali wakati wa utafiti wa soko. Tulipata taarifa juu ya ukubwa wa viazi unaoendwa. Baada ya hapo, yule dalali alianza kuja kwenye mashamba yetu mara kwa mara kununua viazi vyetu kwa bei ya juu.

## Masoko ya Kilimo

### (1. Mifano ya Biashara)



Soko kubwa  
Soko Dogo

## Masoko ya Kilimo

### (2. Tabia)

Mifano ya Biashara	Mahitaji kwa kila zao	Bei kwa kipimo	Amu ya zao linalohitaji	Wajibu wa Wakulima	Tabia
Mfano A	Kubwa	Ndogo	Chache	Uzalishaji	Inategemea msimu. Kwa KW hawajui bei ya soko / wafanyabiashara mbadala / madalali, ni ngumu kujadili.
Mfano B	Kubwa	Wastani	Chache	Uzalishaji / Vikundi / Uhanuzi wa kumbukumbu	Bei ni thabiti licha ya bei ya juu / chini kwenye soko. Mibu za juu za uzalishaji na pembejeo za shamba pamoja na uwekezaji wa wafanyakazi na ya awali nahitajika.
Mfano C	Wastani	Wastani	Chache au Kati	Uzalishaji / Vikundi / Ufanzaji / Uhanuzi / Uzalishaji	Inategemea msimu. Kwa KW hawajui masoko mbadala ya jumla, ni ngumu kujadili.
Mfano D	Kidogo	Kubwa	Nyingi	Uzalishaji / Kundi / Ufanzaji / Uhanuzi wa kumbukumbu / huduma kwa wateja	Bei ni thabiti licha ya ukweli kwamba: -Ongzeko la idadi ya mtayarishaji na kwango cha bidhaa husababisha kupungua kwa mazao na bei. -Kupotea kwa watumiaji husababisha kupungua kwa mazao. Za jaa na kuanda ukumbi

## Masoko ya Kilimo

### (3. Mikakati, na Maswala yatakayochunguzwa)

Mifano ya Biashara	Mikakati ya Masoko	Mambo ya Kutafiti
Mfano A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kubadilisha muundo wa mazao</li> <li>Kupunguza gharama za uzalishaji</li> <li>Kupata taarifa za bei ya soko na wafanyabiashara mbadala/ madalali</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kushuka kwa bei ya soko kwa msimu</li> <li>Wauzaji wa pembejeo</li> <li>Madalali/Mawakala mbadala</li> </ul>
Mfano B	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuongeza mavuno / ardh</li> <li>Kuongeza ubora wa bidhaa</li> <li>Kuboresha upakiaji na chapa</li> <li>Kupata huduma ya kuzuia vitu kisheria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kiasi kinachohitajika na ubora wa mazao</li> <li>Vigezo na Masharti ya kufanya Mikataba</li> </ul>
Mfano C	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kubadilisha muundo wa mazao</li> <li>Kupunguza gharama za uzalishaji</li> <li>Kupata habari za bei ya soko na masoko mbadala ya jumla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kushuka kwa bei ya soko kwa msimu</li> <li>Wauzaji wa pembejeo</li> <li>Masoko mbadala ya jumla</li> </ul>
Mfano D	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuendelea kukidhi mahitaji ya wateja</li> <li>Kutatuta wateja wanya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kiasi kinachohitajika na ubora wa bidhaa</li> </ul>

Pointi: Mikakati ya Masoko inategemea mifano ya biashara inayochunguzwa na KW. Maswala yanayopaswa kufanywa Utafiti katika utafiti wa Soko unaokuja pia hutofautiana.

## Uteuzi wa Mifano ya Biashara na Mazao

### Zoezi la Kikundi (dakika 15)

Je! Kwa sasa unatumia mtindo upi wa biashara? (Mfano A, B, C au D)

Je! Unataka kujaribu mtindo gani mpya? (Mfano A, B, C au D) (Kwa na ukweli! Kwa mfano unaweza kutaja mfano ambao tayari umeteleleza na vikundi vingine vya wakulima katika wilaya hiyo hiyo, ili uweze kujifunza ujuzi kutoka kwao.)

Je! Ni mazao gani yanayolimwa mara kwa mara unataka kufanya utafiti?

(Labda mazao mawili kwa mifano ya biashara ya sasa na mpya, ama zao moja kwa kila mifano au mbili kwa mifano yote miwili)

Je! Mazao gani mapya unataka kufanya utafiti?

(Labda mazao mawili kwa mifano ya sasa na mpya ya biashara) Kumbuka: unaweza kubadilisha kwa urahisi lengo la mazao mapya wakati wa utafiti wa soko ikiwa wanunzi watazao zofauti na matarajio yako.

Mifano wa Biashara wa Sasa	Mazao ya Kawaida	Mazao mapya
Mfano A	Mazao 1 au 2	Mazao 1 au 2
Mfano B	Mazao 1 au 2	Mazao 1 au 2

## Uchaguzi wa Wadau wa Soko watahojiwa

Ni wadau gani wa soko ambao ungependa wahojiwe?

Wadau wa soko wanaofaa kuhojiwa hurejia kwenye mambo yafuatayo: **MUHIMU !!**

- Weka masoko halisi yanayokusudiwa ukizingatia mtindo wa biashara wa sasa wa wakulima na maswala yake ya masoko
- Masoko yanayofikika kwa ziara zako za kuyatembelea mara kwa mara.



Utafiti wa Masoko jirini Arusha



Mifano ya Biashara

## Mpango wa Utafiti wa Soko

### Zoezi la Kikundi (dakika 15)

Andaa mpango wako mwenyewe kwa ajiri ya Utafiti wa Soko.

Jina la Kikundi cha wakulima	XXXXXXX
Jina na namba ya simu ya Wawakilishi wa kikundi cha wakulima kwa kuzingatia usawa wa kijinsia	(1) Bw./B. ZZZZZZ (Nafasi: YYYYY) (0769 XXX XXX) (2) Bw./B. ZZZZZZ (Nafasi: YYYYY) (0769 XXX XXX)
Siku ambazo wako tayari kwa utafiti wa soko	1) X, Septemba 2) XX, Septemba

### Maeneo gani/wapi

Mfano wa Biashara wa Sasa: **Mfano C**

Mazao yatakayofanywa utafi na wadau wa masoko watakaohojiwa:

♦Mazao ya Kawaida: Vitunguu na Nyanya

♦Mazao wa Soko watakaohojiwa: Wauzaji wa jumla katika Soko la Mbuyuni

♦Mazao mapya: Karoti

Wadau wa Soko watakaohojiwa: Wauzaji wa jumla katika Soko la Mbuyuni

Mfumo mpya wa biashara: **Mfano D**

Mazao yatakayofanywa utafi na wadau wa masoko watakaohojiwa:

♦Mazao ya Kawaida: Lettuce

Wadau wa Soko watakaohojiwa: Wauzaji wa rejareja katika Soko Kuu la Moshi

♦Mazao mapya: Brokoli

Wadau wa Soko watakaohojiwa: Hoteli na Mikahawa Moshi

## Muundo wa Utafiti wa Soko

### Muundo wa Utafiti wa Soko

Jina la kikundi: xxx Mahali: Soko la Kilombero: Zao: Nyanya

Jina la Mhunzi: Utarabuu wa Biashara: [ ] Amesajiliwa, [ ] Hajasajiliwa

[ ] Dalali, [ ] Kampuni ya kilimo cha mkataba, [ ] Wauzaji wa jumla, [ ] Wauzaji wa Rejareja, [ ] Mtumiaji

Cheo chake: Namba ya simu:

Mahitaji ya soko (Ubona)	• Aina: OVP na Mseto	1
	• Ukubwa: Ndogo (100-150g) na Kubwa (200-250g)	2
	• Umbile: Duara, isiyu na Mpasuko	3
	• Rangi: Njano kuelekea Nyekundu	4
	• Uimara: Ni ngumu ambayo inaweza kukaa kwa muda (maisha marefu)	5
	• Uzito: 80% imeziwa na dutu kama jeli karibu na mbeu	6
	• Freshi: Ndani ya siku 3 baada ya kuvuna	7
	• Sehemu zao lilipozalishwa: Bwani, Arusha, Singidoni	8
	• Kwango cha chini cha Kununua (kg au sanduku)	9
	• Vigezo vingine vya Bei: Misimu (Ya Mvua na Kijangazi)	10
Masharti ya Biashara	Mi. Masharti ya Malipo, Gharama za Usafiri, na / au Msaada unapatikana kwa FG ikiwa ipo	

Vyapa kumbeni Umuzi wa Bei (Kwa: 7, 7, 7)

Kujazwa na kila mikulima kulingana na majibu kutoka kwa wadau wa soko

## Muundo wa Utafiti wa Soko (endelea.)

Mkulima kwa sasa wataji wa bei ya uuzaji kwa mitano, TSH (guria, kreti au kilo)	Jan	Feb	Ma	Apr	Mei	Juni	Julai	Agost	Sep	Okt	Nov	Des
	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti	15,000 /kreti
Wanunzi wataji wa bei ya kumrua kwa mitano, TSH (guria, kreti au kilo)												
Wastani wa kiasi kinachonunuliwa (mfano, Guria, kreti au kilo)												
Wastani wa umunizi wa mara kwa mara (Mifano, kila siku, kila au n.k.)												

Kujazwa na kila mikulima kulingana na uzofu wako

Kujazwa na kila mikulima kulingana na majibu kutoka kwa wadau wa soko

## Majukumu ya Maafisa Ugani (1/4) <sup>17</sup>

- Kusaidia Makundi ya wakulima katika kupanga Utafiti wa Soko
- Kukusanya Mipango ya Utafiti wa Soko kutoka kwa makundi yote ya wakulima yaliyo chini ya usimamizi wao.
- Kutambua ratiba ya Utafiti wa Soko kwa kila mda wa soko kwa kuzingatia kujirudia miongoni wa makundi ya wakulima.
- Fanya miadi na kila meneja / mda wa soko kupitia mamlaka (LGA) inayohusika.



Mipango ya Utafiti wa Soko itakusanywa kutoka kwa makundi ya wakulima



Miadi ya Utafiti wa Soko

## Majukumu ya Maafisa Ugani (2/4) <sup>18</sup>

- Ukomo wa washiriki ni 2 hadi 5 kwa kituo kimoja cha utafiti wa soko. Huko, tanga VAEO / WAEO mmoja kwa kila kundi la wakulima kama muwezeshaji na washiriki 3 wa DFT (+ 1-2) kama wasimamizi wa jumla.
- Tenga kazi miongoni mwa wawakilishi wa kila kikundi cha wakulima, mmoja kwa ajili ya kuhoji na mwingine kuandika.
- Visihi vikundi vya wakulima kuleta mazao yao kwenye mauzo. **☛MUHIMU !!**
- Andaa vifaa ikiwa ni Pamoja na steshenari na miundo ya utafiti.



Inaonyesha Sampuli katika Utafiti wa Soko

## Majukumu ya Maafisa Ugani (3/4) <sup>19</sup>

- Kuomba mameneja wa masoko kuyatambulisha makundi ya wakulima na kupata taarifa mpya za masoko zifuatazo:
  - ✓ Taarifa za jumla za masoko na na mahitaji (usambazaji, mahitaji, bei, n.k.)
  - ✓ Mitano ya miboga iliyo katika uhitaji mkubwa
  - ✓ Mapendekezo ya uuzaji mzuri
- Kuomba meneja wa soko awatambulishe kwa wadau wakuu wa soko la mazao lengwa
- Ruhusu Makundi yawakulima wahojiane na wadau wa soko husika.
- Epuka msongamano wa makundi ya wakulima kwenye duka la soko na usimamishwa mahojiano ili kuruhusu wahusika wa soko kuhudumia wateja mara kwa mara inapobidi.



Utafiti wa Soko

**Mkulima Kwanza!** Kumbuka: Muundo wa utafiti unaweza kuwa msingi wa majadiliano ya Vikundi vya Wakulima. Lakini mabadiliko yanapaswa kuzingatwa kulingana na majadiliano yao mazuri.

## Mjukumu ya Maafisa Ugani (4/4) <sup>20</sup>

- Baada ya Utafiti wa Soko
- Pitia matokeo na wakulima.
  - Muda wa mauzo ulikuwa sahihi?
  - Tofauti yoyote kulingana utabiri wako juu ya mahitaji ya soko?
  - Nini unaweza kufanya kwa msimu ujao wa uzalishaji?
- Wasihi wawakilishi wa makundi ya wakulima kuwashirikisha matokeo wanachama wao na familia.
- ☛ **MUHIMU !!**



Muundo wa Utafiti wa Soko wa kujazwa na Makundi ya wakulima

## Mkusanyiko wa Takwimu katika Ngazi ya LGA <sup>21</sup>

- Baada ya Utafiti wa Soko, Muundo wa Utafiti wa Soko utauganishwa na kufupishwa kama matokeo kama hayo na DFT kama database ya Uuzaji ili kulinganisha bei ya Utafiti wa Soko na bei halisi ya uuzaji wa kila zao katika kila soko.



Picha ya Pato la Mwisho kutoka kwa Utafiti wa Soko

## ASANTENI KWA UFUATILIAJI NA USIKILIZAJI WENU



**Mpango wa Utafiti wa Soko la TANSHEP (Ver. 2)**

<b>Jina la Kikundi cha wakulima</b>	
<b>Jina na namba ya simu ya Wawakilishi wa kikundi cha wakulima kwa kuzingatia usawa wa kijinsia</b>	(1)
	(2)
<b>Siku ambazo wako tayari kwa utafiti wa soko</b>	1) 2)
<b>Maeneo gani/wapi</b>	
<p>Mfumo wa sasa biashara:  Mazao yatakayofanyiwa utafi na wadau wa masoko watakaohojiwa:  ◆ Mazao ya Kawaida:  Wadau wa Soko watakaohojiwa:</p> <p>◆ Mazao mapya:  Wadau wa Soko watakaohojiwa:</p>	
<p>Mfumo mpya wa biashara:  Mazao yatakayofanyiwa utafi na wadau wa masoko watakaohojiwa :  ◆ Mazao ya Kawaida:  Wadau wa Soko watakaohojiwa:</p> <p>◆ Mazao mapya:  Wadau wa Soko watakaohojiwa:</p>	

## Kiambatisbo 03-03: Muundo wa utafiti wa soko

Muundo wa Utafiti wa Soko TANSHEP (Ver.3)																															
Jina la kikundi:	Mahali: Zao:																														
Jina la Mnuuzi: Utaratibu wa Biashara: <input type="checkbox"/> Amesajiliwa, <input type="checkbox"/> Hajasajiliwa <input type="checkbox"/> Dalali, <input type="checkbox"/> Kampuni ya kilimo cha mkataba, <input type="checkbox"/> Wauzaji wa jumla, <input type="checkbox"/> Wauzaji wa Rejareja, <input type="checkbox"/> Mtumiaji Cheo chake : Namba ya simu:																															
Mahitaji ya soko (Ubora)	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="padding: 2px;">• Aina:</td><td style="width: 80%;"></td><td style="width: 10%;"></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Ukubwa:</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Umbile:</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Rangi:</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Uimara:</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Uzito:</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Freshi: Ndani ya siku</td><td style="text-align: right;">baada ya kuvuna</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Sehemu zao lilipozalishwa:</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Kiwango cha chini cha Kununua (kg au sanduku):</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">• Vigezo vingine vya bei:</td><td></td><td></td></tr> </table>	• Aina:			• Ukubwa:			• Umbile:			• Rangi:			• Uimara:			• Uzito:			• Freshi: Ndani ya siku	baada ya kuvuna		• Sehemu zao lilipozalishwa:			• Kiwango cha chini cha Kununua (kg au sanduku):			• Vigezo vingine vya bei:		
• Aina:																															
• Ukubwa:																															
• Umbile:																															
• Rangi:																															
• Uimara:																															
• Uzito:																															
• Freshi: Ndani ya siku	baada ya kuvuna																														
• Sehemu zao lilipozalishwa:																															
• Kiwango cha chini cha Kununua (kg au sanduku):																															
• Vigezo vingine vya bei:																															
Masharti ya biashara (kwa mfano, Masharti ya Malipo, ulipaji wa Gharama za Usafiri, na / au Msaada wowote kwa kikundi cha wakulima kama upo)																															

Vipa kipaumbele Uamuzi wa Bei (Na. 1,2,3)

	Jan	Feb	Ma	Apr	Mei	Juni	Julai	Agost	Sep	Okt	Nov	Des
Mkulima kwa sasa wastani wa bei ya kuuzia (kwa mfano, TSH / gunia, kreti au kilo)												
	Jan	Feb	Ma	Apr	Mei	Juni	Julai	Agost	Sep	Okt	Nov	Des
Wanunuzi wastani wa bei ya kununua (kwa mfano, TSH /gunia, kreti au kilo)												
Wastani wa kiasi kinachonunuliwa (mfano. Gunia, kreti or kg)												
Wastani wa ununuzi wa mara kwa mara (Mfano, kila siku, wiki au n.k.)												

\*Ikiwa bei ya kila mwezi haikusanyiki, basi zile tu za wakati wa bei kubwa na bei ndogo zitafaa.

&lt;Mwisho&gt;

### **Mazoezi ya Kikundi:**

Chapa Kazi ni kikundi cha wakulima, ambacho kina wanachama 40 kati yao wanawake ni 24 na wanaume ni 16. Wamekuwa wakizalisha nyanya, pilipili hoho, na kabichi. Katika msimu uliopita, walilima ekari 2 za Rasima F1 (Nyanya), ekari 1 ya Blue Jet F1 (Pilipili hoho), na ekari 1.5 za Grory F1 (Kabeji). Na walizalisha Kreti 500 za Nyanya, Roba 120 za Pilipili hoho, na pisi 900 za Kabeji na kuuza mazao haya kwa Madalali.

Siku moja kikundi cha Chapa Kazi kilitambulishwa mbinu ya SHEP na afisa ugani wao, Bw. Juma Kiatu. Waliombwa wafanye Utafiti wa Soko . Mwenyekiti Bw. Tomson Demos alisema kuwa wangependa kufanya utafiti wa soko kwenye zao la nyanya kwa sababu wana uzoefu mzuri wa kilimo cha nyanya na hivyo ingefaa kuanza mbinu ya SHEP. Katibu wa kikundi Bi Marry Romaria alieleza kuwa pamoja na nyanya wanavutiwa na matikiti maji, kwani walisikia kutoka kwa wakulima wengine kuwa yana soko zuri siku hizi. Hapo awali walitamani kufanya utafiti wa soko jijini Dar es Salaam kwa sababu walitarajia kuwa soko la Dar es Salaam lingeweza kununua bidhaa zao kwa bei ya juu zaidi kuliko sasa. Lakini Afisa Ugani wao Bw. Juma alisema "Hebu tuanze utafiti wa soko kwenye masoko yetu ya karibu, ili uweze kufahamiana na wanunuzi wa jumla huko na hata uweze kuendeleza ufanyaji wa utafiti wa soko peke yako." Bw. Juma Kiatu aliangalia masoko tofauti tofauti yaliyo karibu na kugundua kuwa soko la Himo linauza nyanya na matikiti maji. Ndipo kikundi cha Chapa Kazi kilipoamua kutembelea Soko la Himo kwa Utafiti wa Soko. Bw. Juma Kiatu aliwasiliana na Meneja wa Soko la Himo, ambaye aliwatambulisha baadhi ya wanunuzi kwa ajili ya mahojiano ya utafiti wa soko.

(Sasa washiriki wa utafiti wa soko wanaweza kugawanywa katika makundi mawili, yaani wa nyanya na wa tikiti maji)

### **Majadiliano ya Kikundi na Majukumu 1**

*Mada 1: Kama mjadala wa jumla, tafadhali jadili majukumu na wajibu wa maafisa ugani katika kuwasaidia wakulima wanaoanza utafiti wa soko. Afisa ugani anapaswa kuwa na maarifa, taarifa na uwezo wa aina gani ili kuwasaidia wakulima kwenye utafiti wa soko?*

*Mada 2: Sasa chukulia kuwa wewe ni Bw. Tomson Demos na Bi. Marry Romaria, mnaenda soko Himo. Tafadhali fanya mahojiano na wanunuzi na ujaze fomu za utafiti wa soko kwa nyanya na tikiti maji. Chukulia kuwa kikundi cha wakulima kinakusudia kubadilisha mfumo wao wa biashara kutoka kuuzia shambani hadi kuuzia sokoni. (Zoezi la kikundi & Majukumu)*



Mradi wa Kuimarisha Mipango ya Maendeleo ya Kilimo ya Wilaya na Uwezo wa Utekelezaji kwa kutumia mbinu ya SHEP (TANSHEP)



«Anzia Sokoni Matizia Shambani Kwa Kipato Zaidi»

## Hafala ya Kuunganishwa na Wadau Mwongozo kwa Maafisa Ugani

### Hafala ya Kuunganishwa na Wadau kwenye TANSHEP

Tarehe	Meru	Moshi / Hai	Karatu	Lushoto/Bumbuli
	10 Oktoba 2019	23 Oktoba 2019	30 Oktoba 2019	13 Novemba 2019
Washiriki	Wakulima (wawakilishi 3 kutoka kila Kikundi), WAEO / VAEO, DFT, Wadau (tazama hapa chini washiriki wakuu)			
Mnunuzi	Serengeti Fresh, Bredas Traders, WASSHA, Home Veg, MacLeans BeneCIBO			
Muuzaji wa pembejeo	Rijk Zwaan, Kibo Seed, YARA, Balton, Seed Co., Suba Agro., East West Seed Co., OCP, ETG, ASA, Crop Bioscience Solution			
Benki	NMB/NMB Foundation, EFTA TRDB			
Utafiti	Horti Tengeru, TAHA, AVRDC, TPRI, Tari Tengeru, TOSCI			
Wapima Udongo	Tari Selian, Solidaridad			
NGO	PASS, SEVIA, Farm Concern, Kilimo Kwanza			

### Hafala ya Kuunganishwa na Wadau ni nini?

- Ni njia ya kuimarisha ushirikiano wa kibiashara kati ya wakulima na wadau mbali mbali.

### Malengo ya Hafala ya Kuunganishwa na Wadau

- Kuwahamasisha wakulima "Kulima kama Biashara".
- Kwa wakulima ili;
  - Kufahamu bidhaa na huduma zinazotolewa na wadau.
  - Kujifunza elimu ya biashara (kwa mfano, majadiriiano).
  - Kupata fursa za biashara kwa kupanua na kuimarisha mtandao wa kibiashara na wadau.

### Mfano wa Programu

Wakati	Shughuli
09:00-09:30	Usajili
09:30-09:45	Maneno ya Utunguzi Kusudi la Hafala ya Wadau
09:45-10:30	Utambulisho wa Vikundi vya Wakulima & Wadau
10:30-11:00	Chai
11:00-15:00	Majadiliano ya kibinafi kati ya Vikundi vya Wakulima na Wadau
15:00-15:30	Mapendekezo Meneno ya Kufunga

- FGs huitambulisha wenyewe na taarifa juu ya maelezo ya kujinadi na mazao lengwa kwa wadau, na wadau kufanya hivyo pia.
- Pamoja na uwezeshaji wa WAEO / VAEO,
- Vikundi hutembelea mabanda/meza za wadau wanaowahitaji.
- Vikundi & wadau wanazungumza kuangalia uwezekano wa ushirikiano.
- Vikundi uhandika maelezo kutoka kwa wadau (mawasiliano, huduma, masharti, ushirikiano waliokubaliana).



### Mifano ya Utendaji mzuri

**Muza Mbegu**

Kikundi cha Uchira kutoka Moshi DC ilimwalika Rijk Zwaan, muuzaji wa mbeugu waliyekutana na kujadiliana naye kwenye Hafala ya kuunganishwa na wadau ya TANSHEP, walikubaliana kutoa mafunzo ya kusia na kupanda pilipili kali. Walipanda Rijkzwaan RF Z1 ya Rijk Zwaan katika shamba la mfano kiasi cha robo ekari.

**Wakulima**

Tujiendeleze FG kutoka Bumbuli DC ilishiriki katika mafunzo yaliyotolewa na SEVIA baada ya Hafala ya kuunganishwa na wadau ya TANSHEP, juu ya uzalishaji wa kabichi na pilipili hoho.

### Majukumu ya maafisa Ugani

Jinsi ya kusaidia wakulima "katika" Hafala ya kuunganishwa na wadau

- Kabla ya Hafala
  - Kusaidia Vikundi kutambua wadau wa kualika.
  - Kusaidia Vikundi kutengeneza wasifu unaovutia.
- Wakati wa Hafala
  - Kupata fursa salama na kuwezesha majadiliano kati ya Wakulima na wadau waliopewa kipaumbele.
  - Kuhamasisha Vikundi kuonyesha bidhaa kwenye vibanda /meza za wadau.
- Baada ya Hafala
  - Hamasisha Vikundi kushirikisha matokeo kwa washiriki wengine.
  - Fuatilia maendeleo ya ushirikiano waliokubaliana katika Hafala



### Majukumu ya maafisa Ugani

Jinsi ya kusaidia wakulima katika huduma za ugani za kawaida

- Ungwanishwaji na wadau unaweza kufanywa katika huduma za ugani za kawaida, sio lazima kwa njia ya kufanya mkutano/Hafala.
- Tambua ni aina gani ya matatizo ambayo Kikundiinakabiliwa nayo katika uzalishaji na masoko.
- Tafuta wadau ambao wangeweza kushirikiana na Kikundi kutatua au kupunguza matatizo yaliyotambuliwa. Ikiwa huwezi kufikiria washirika wowote wanaowezezana, wasiliana na Ofisi ya DAICO kwa usaidizi.

### Majukumu ya maafisa Ugani

Jinsi ya kusaidia wakulima katika huduma za ugani za kawaida

- Kwa mfano, ikiwa wakulima wana shida ya masoko, tafuta wanunuzi wapya na utambulisho kwa wakulima.
- Ikiwa wakulima wanakabiliwa na tatizo la mbeugu au pembejeo zingine bandia, tafuta wauzaji wa pembejeo wa kuaminika na watambulisho kwa wakulima.
- Ikiwa wakulima wanakosa mitaji, tafuta taasisi ya kifedha au wafadhili, tambua masharti ya msaada wao, na uwatambulisho kwa wakulima.
- Ikiwa wakulima wanahitaji kujua teknolojia mpya, tafuta kampuni za kibinafi au wakulima wanaofanya vizuri, ambao wanaweza kuwasaidia wakulima.

"Simuwezeje kuanzia mipaka wa pembejeo?"



Tunataka mpongo wa denzo kutarbiu aina mpya ya vitunguu.

## Majukumu ya maafisa Ugani

Jinsi ya kusaidia wakulima katika huduma za ugani za kawaida

- Kuwezesha majadiliano na ushirikiano kati ya wakulima na wadau wao.
- Kumbuka yafuatayo
  - ✓ Wakulima wanapotafuta wauzaji pembejeo na wanunuzi wa kuaminika, pia na wao hutafuta vikundi vya wakulima vya kuaminika. Wafanye wakulima wako kuelewa thamani ya kuaminika na ukweli.
  - ✓ Wakulima huwa katika hali ya udhaifu kwenye majadiliano na mazungumzo. Unaweza kuzungumza kwa niaba ya wakulima wako kwa wadau na wadau kufanya hivyo pia.
  - ✓ Wadau mara nyingi hawachukui hatua kama walivyokubaliana. Kufuatilia kwa maafisa Ugani ni muhimu sana.

## Hitimisho juu ya Kuunganishwa na Wadau

- Maafisa ugani sio lazima wawe wataalamu katika mada zote zinazozunguka wakulima. Mtu mmoja awezi kufanya kila kitu.
- Badala yake maafisa ugani wanapaswa kuwa na mtandao mzuri na wadau mbali mbali kama wauzaji wa pembejeo, wanunuzi, taasisi za kifedha, taasisi za mafunzo / utafiti, wafadhili, na hata na vikundi vya wakulima wengine.
- Kupitia uungwanishaji wa wadau, maafisa Ugani wanaweza kushughulikia maswala mbalimbali yanayowakabili wakulima, wakitumia utaalam wa wadau wengine.



Mradi wa Kuimarisha Mipango ya Maendeleo ya Kilimo ya Wilaya na Uwezo wa Utekelezaji kwa kutumia mbinu ya SHEP (TANSHEP)  
«Anzia Sokoni Mafunzo Shambani kwa Kipato Zaidi»

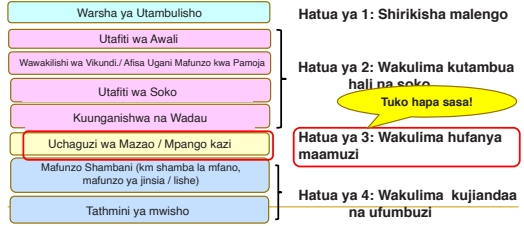


## Mpango Kazi kwa Kikundi cha Wakulima

### Mwongozo kwa Maafisa Ugani

## Mapitio: Mbinu ya SHEP

Mpango kazi ni hatua muhimu juu ya kufanya maamuzi kwa wakulima.



## Muhtasari wa Warsha ya Mpango wa Kazi

**Lengo:**  
Kuchagua mazao lengwa kwa ajili ya mafunzo ya kiufundi juu ya uzalishaji wa majaribio kwa kikundi juu ya uzalishaji wa majaribio.

**Njia:**  
Warsha ya siku moja kwa kila Kikundi

**Washiriki:**  
Afisa Ugani (Mwezeshaji) na wanachama wote wa Kikundi

**Vyakutumia:**  
Matokeo ya Utafiti wa awali, Utafiti wa Soko, Hafila ya kuunganishwa na wadau

**Matokeo:**  
(1) Karatasi ya Uteuzi wa Mazao lengwa  
(2) Kalenda ya Uzalishaji

## Ratiba pendekezwa kwa Warsha ya uandaaji Mpango kazi

Muda	Programu	Dhumuni	Wajibu
03:00-03:15	Kufungua		WAOE / VAOE
03:15-03:30	Utangulizi (Tuko wapi sasa katika hatua ya SHEP?)	Kusolewa madhumuni ya Warsha kwamba wakulima hufanya maamuzi juu ya mazao ya uzalishaji	WAOE / VAOE
03:30-04:00	Mapitio ya Utafiti wa Soko	Kushirikisha matokeo ya utafiti wa soko kwa wanachama wote	Mwakilishi wa FG
04:00-04:30	Mapitio ya Hafila ya Wadau	Kushirikisha matokeo ya hafila ya wadau kwa wanachama wote	Mwakilishi wa FG
04:30-05:00	Uchaguzi wa Mazao (Kipengee 1 hadi Kipengee 4)	Kuchagua mazao lengwa kulingana na matokeo ya Utafiti wa soko / Mkutano wa wadau kwa kuzingatia mfumo wa biashara	WAOE / VAOE
05:00-07:00	Uchaguzi wa Mazao (Uchambuzi wa Faida na hasara)	Kuchambua faida na hasara kwa zao lililochaguliwa kwa kukadiriya gharama na mauzo	Zoezi la kikundi
07:00-07:45	Chakula cha mchana		
07:45-08:30	Kutengeneza Kalenda ya uzalishaji	Kutengeneza kalenda ya uzalishaji kukidhi mahitaji ya soko kwa kuzingatia mikakati wa biashara	Zoezi la kikundi
08:30-09:00	Uwasilishaji wa kikundi		FG
09:00-09:45	Uchaguzi wa Mazao (Kifungua cha 5 hadi Kifungu cha 11 na Kiwango)	Kuchagua mazao lengwa kwa ajili ya mafunzo ya kiufundi kwa kikundi	WAOE / VAOE
09:45-10:00	Kufunga		WAOE / VAOE

## Muundo wa famu ya Uchaguzi wa Mazao

Mazingatio	zao A	zao B	zao C
1) Soko Lengwa / Mnuuzi			
2) Mahitaji ya Soko / Wanunuzi (Ubora, Kiasi, masharti mengine)			
3) Mazao mapya au ya kawaida			
4) Mfumo wa Biashara (A, B, C au D) na Mikakati			
5) Kiasi lengwa (kwa Kikundi au Jumla ya Kilammoja)			
6) Eneo la Uzalishaji (kwa Kikundi au Jumla ya Kila mmoja)			
7) Bei tarajiwa			
8) Kiasi cha mazao = 5 x 7			
9) Jumla ya Gharama (kwa Kikundi au Jumla kwa kilammoja)			
10) Faida ya Jumla = 8 - 9			
11) Utayari wa Uzalishaji (ikwa bado hawajawa tayari, taja sababu / mambo ya kufanywa)			
Kiwango (kipambeke cha mazao ikiwa ni muhimu)			

## Jinsi ya kuwezesha Uchaguzi wa Mazao (1/3)

**Mazingatio**

- Soko Lengwa / Mnuuzi *Weka maelezo kadiri inavyowezekana mt. jina*
- Mahitaji ya Soko / Wanunuzi (Ubora, Wingi, hali zingine) *Fupisha matokeo muhimu ya Utafiti wa soko na mikutano wa wadau*
- Mazao mapya au ya kawaida
- Biz. Mfano (A, B, C au D) na Mikakati *Kumbuka mfumo wa biashara na mikakati yake (Tazama slaidi inayofuata)*
- Kiasi kinacholengwa (kwa Kikundi au Jumla ya Indii) *Tambua kwamba kuwa huu ni uzalishaji wa majaribio, ikwa kikundi kina shamba la kikundi, tunapaswa kulitumia kwamba ikwa siyoyo, tutafanya jumla ya ardhi binafu kwa kutenga ukubwa futani mf. ekani 0.1 / mshiriki. Anza kidogo.*
- Bei inayolengwa
- Kiasi cha Uzazi = 5 x 7
- Jumla ya Gharama (kwa Kikundi au Jumla ya Indii) *Kumbuka: Hakuna haja ya kutazimisha wanachama wote wa FG kushiriki katika kesi hiyo, ikwa hakuna makubaliano.*
- Faida ya Jumla = 8 - 9 *Pitia kama faida inayokadiriwa ni ya kweli, inafaa kujaribu?*
- Utayari wa Uzalishaji (ikwa bado hawajawa tayari, taja sababu / mambo ya kufanywa) *Fikiria uwezekano wa ushirikiano na wadau*

**Cheo (vipa kipaumbele mazao ikiwa ni lazima)** *Fanya upembuzi wa uwezekano wa kiufundi*

## Jinsi ya kuwezesha Uchaguzi wa Mazao (2/3: Mifumo ya Biashara)

**Mifumo ya Biashara**

Mifumo ya Biashara	Mikakati ya Uuzaji
<b>Mfumo A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kubadilisha kalenda ya mazao</li> <li>Kupunguza gharama za uzalishaji</li> <li>Kupata habari za bei sokoni na madatali/wafanyabiashara mbadala</li> </ul>
<b>Mfumo B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuongeza mavuno / eneo</li> <li>Kuboresha ufungashaji na chapa</li> <li>Kupata huduma ya msaada wa kisheria</li> </ul>
<b>Mfumo C</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kubadilisha kalenda ya mazao</li> <li>Kupunguza gharama za uzalishaji</li> <li>Kupata habari za bei sokoni na wanunuzi wa jumla mbadala</li> </ul>
<b>Mfumo D</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuendelea kukidhi mahitaji ya wateja</li> <li>Kupata wateja wapya</li> </ul>

**Mfumo wa Biashara A (Uzazi wa M-0-B)**  
Mfumo wa Biashara B (Kilimo cha Mkutano)  
Mfumo wa Biashara C (Uzazi wa M-kwa-M)  
Mfumo wa Biashara D (Uzazi wa M-kwa-Mr na mwanuzi wa M-kwa-M)

Kumbuka: DFT wanapaswa kuandaa nyezo hi kabla ya Warsha mfano kwa Flip charts au kwa nakala za karatasi

## Jinsi ya kuwezesha Uchaguzi wa Mazao (3/3: Uchambuzi wa faida na hasara)

**SAMPLE Zao : Zucchini Ukubwa wa Shamba: ekari 0.2 / mulima**

Shughuli	Gharama	Kiwango	Kiasi (TZs)
Maandalizi ya shamba	5,000	4 days	20,000
Kutengeneza matuta	5,000	2 days	10,000
Mbolea / YaraMila winner	1,600	5 kg	8,000
Mbolea / Nitabor	1,600	5 kg	8,000
Mbolea / Magnesiamu	1,600	5 kg	8,000
Mbolea / Kalisiamu	1,500	5 kg	7,500
Mbolea / MAP	1,500	5 kg	7,500
Mbolea / Mboji	3,000	Ndoo 25	7,500
Mbegu (Za kisasa)	30,000	Pakiti 1 (50 g)	30,000
Kupanda	4,000	2 days	8,000
Dawa ya ukungu / Super kinga	6,000	2 kgs	12,000
Dawa ya wadudu/ Actara	12,000	Chupa 1 (100 ml)	12,000
Kupailia na kumwagilia	2,000	Mara 7	14,000
Ufungashaji & Usafirishaji	5,000	Njia 2	10,000
1) Jumla ya Gharama			162,500
2) Kiasi lengwa kilichouzwa	800	500 kg	400,000
3) Faida lengwa = 2) - 1)			237,500

**Fikiria vitu vingine vya gharama kama inavyotakiwa**

**Kumbuka: DFT inapaswa kuandaa mzungu huu mapema kwenye Flip chat.**

## Mfano wa Fomu ya uchaguzi wa Mazao

9

Mazingatio	Zukini
1) Soko Lengwa / Mnuuzi	Bwana AAA au Bwana BBB kwenye soko la CCC
2) Mahitaji ya Soko / Wanunuzi (Ubona, Kiasi, Masharti mengine)	Ngumu, fresh ndani ya siku 3 baada ya kuvuna, urefu wa sentimita 20, pesa taslimu shambani
3) Zao jipya au la kawaida	Jipya
4) Mfumo wa Biashara (A, B, C au D) na Mikakati	Mfano C (F-to-W) Zao jipya kwa wanunuzi wapya
5) Kiasi lengwa (kwa Kikundi au Jumla ya kilammoja)	5,000 kg (500 kg / nyumba x 10 nyumba)
6) Eneo la Uzalishaji (kwa Kikundi au kila mmoja)	Ekari 2 (ekari 0.2 / hh x 10 hs)
7) Bei tarajiwa	TZS 800 / kg
8) Jumla ya Kiasi lengwa cha mazo = 5) x 7)	TZS 4,000,000
9) Jumla ya Gharama (kwa Kikundi au Jumla ya kilammoja)	TZS 1,625,000
10) Faida ya Jumla = 8) - 9)	TZS 2,375,000
11) Utayari wa Uzalishaji (kwa bado hawajawa tayari, taja sababu / mambo ya kufanywa)	Tayari (Makubaliano na YARA na TANSHEP)
Kiwango (kipaambele cha mazao ni muhimu)	1

## Muundo wa Kalenda ya Uzalishaji

10

Kikundi cha wakulima: \_\_\_\_\_ Kiji: \_\_\_\_\_ Kata: \_\_\_\_\_ Wilaya: \_\_\_\_\_

Tunabadilisha:  Mazao / Aina  Ubona  Kiasi  Muda wa kuvuna (kutoka \_\_\_\_\_ kuwa \_\_\_\_\_)  Wanunuzi  Wengine (Taja: \_\_\_\_\_)

Mwezi															
Zao															
Shughuli za Kikundi (km Mafunzo)															
Mipango ya Masoko na Biashara															

## Jinsi ya kuwezesha ujazaji wa Kalenda ya uzalishaji<sup>1</sup>

Kikundi cha wakulima: \_\_\_\_\_ Kiji: \_\_\_\_\_ BDD: \_\_\_\_\_ Kata: \_\_\_\_\_ CCC: \_\_\_\_\_ Wilaya: \_\_\_\_\_ DDD: \_\_\_\_\_

Tunabadilisha:  Mazao / Aina  Ubona  Kiasi  Muda wa kuvuna (kutoka \_\_\_\_\_ kwa \_\_\_\_\_)  Wanunuzi  Wengine (Taja: \_\_\_\_\_)

Mwezi	Novemba	Desemba	Jan	Februari	Machi	Aprili	Mei	Juni	Juli	Agosti
Zukini	Masandizi ya shamba na Kitalu	Kupandikiza Mbolea ya kukua	Kupasilia kutawagilia Jihibiti wa wadudu na magonjwa		Jhunaji na Juzaji					
XXX (Mazao ya E)										
Shughuli za Kikundi (km Mafunzo)	Kikundi kununua Mbegu na Mbolea	Mafunzo kutoka YARA juu ya mbolea	Mafunzo na WAEO juu ya Uzhibiti wa wadudu							
Ujazaji wa Mipangilio wa Biashara	Anza Kufanya Kumbukumu		Misiliani na wanunuzi kwa kutuma Kamali ya Masoko	Mipango ya Uzalishaji	Mapito ya Jihambuzi wa Faida na Hasara					

Vema kulingana na mkakati wako na Mfumo wa biashara.

Tambua mahitaji ya Mafunzo ya kiufundi (Maelezo ya mada za mafunzo na wafundishaji watambuliwe)

Kumbuka umuhimu wa Kurekodi Mapato na matumizi ya Shamba (sehemu ya Utafiti wa awali)

Mfano

## Nyenzo za kutumiwa kwenye Warsha ya Mpango Kazi (1/2)

12

### Nyenzo zinazotakiwa kurejewa na WAEO / VAEO wakati wa Warsha

- Taarifa ya Matokeo ya Mkutano wa wadau

### Nyenzo zinazotakiwa kurejewa na Kikundi wakati wa Warsha

- Mifumo ya biashara na Mikakati
- Karatasi halisi ya Utafiti wa awali (Rekodi ya Mapato na Matumizi ya Shambani)
- Matokeo ya Utafiti wa Soko na Mkutano wa wadau (Fomu zilizojazwa za MS na MM) (zitaletwa na Kikundi)

## Nyenzo za kutumiwa kwenye Warsha ya Mpango Kazi (2/2)

13

### Flip chati ziandaliwe kwa kila Warsha

- Karatasi 1 ya uchaguzi wa Mazao (Kipengee cha 1 hadi 4)
- Karatasi muhimu kwa Uchambuzi wa Faida na Hasara (Karatasi 1 kwa kila zao)
- Karatasi muhimu kwa Kalenda ya Uzalishaji (karatasi 1 kwa kila zao)
- Karatasi 1 ya uchaguzi wa Mazao (Kipengele cha 5 hadi 11 na Kiwango)

## Matokeo / Ripoti za Warsha ya Mpango Kazi

14

- Piga picha za flip chati zote, ambazo ni matokeo ya Warsha, ukijumuisha na flip chati ya uchaguzi wa Mazao, Uchambuzi wa Faida na Hasara na Kalenda za Uzalishaji na uwasilishe kwa DFT.

Uchaguzi wa Mazao (Kifungu cha 1-4)      Uchambuzi wa faida na hasara      Kalenda ya Uzalishaji

## Wajibu wa Maafisa Ugani (1/3)

15

### [Kabla ya Warsha]

- Wezesha Kikundi kushirikisha matokeo ya MS na MM kwa wanachama wote

### [Wakati wa Warsha]

- Kusaidia wakulima katika kuchagua mazao lengwa
  - Wezesha kuchagua mazao lengwa kulingana na matokeo ya MS.
  - Toa ushauri juu ya upembuzi wa kiufundi, ili wakulima wasichague mazao tu kulingana na faida yao.
  - Jadili na wakulima kuwa kuna hatari za kuanza mazao mapya au kubadilisha muda wa kuvuna.

## Wajibu wa Maafisa Ugani (2/3)

16

### [Wakati wa Warsha endel.]

- Kusaidia wakulima katika uchambuzi wa faida na hasara
  - Toa ushauri wa kiufundi juu gharama ya vitu muhimu vya kuzalisha mazao kwa kulingana na mahitaji ya soko.
  - Wezesha kutokadiriya gharama kupita kiasi, vinginevyo faida inakuwa ndogo. Pia zingatia upatikanaji wa rasilimali za mkulima ili kufidia gharama inayokadiriwa.
- Kusaidia wakulima kutengeneza kalenda za uzalishaji
  - Kuwezesha kufanya mpango mkakati wa kukidhi mahitaji ya soko na mkakati wa biashara wa Kikundi.
  - Kuwezesha kutengeneza mpango kazi halisi ili kuanza uzalishaji ukizingatia utayari wao (mfano ardhi, pembejeo, rasilimali n.k.)

### Wajibu wa Maafisa Ugani (3/3)

17

[Baada ya Warsha]

- Kusaidia wakulima kuanza uzalishaji kulingana na kalenda za uzalishaji.
- Kusaidia wakulima kuendelea na Utafiti wa Soko.
- Kusaidia wakulima kuwasiliana na wadau ikiwa kuna makubaliano yoyote kupitia mkutano wa wadau (usambazaji wa pembejeo, utoaji wa mafunzo, upatikanaji wa mkopo n.k.)
- Tuma picha za warsha ya mpango kazi kwa DFT ili kujadili uwezekano wa kupokea msaada wa DADP
- Panga utaratibu wa mafunzo ya kiufundi kwa kushirikiana na DFT.
  - Mada za mafunzo ya kiufundi yanayotakiwa kufundishwa ni kama ujuzi na mbinu ya kuzalisha mazao kulingana na mahitaji ya soko (aina, saizi, rangi, sura, umbo na muda mavuno n.k.)

### Mazingatio mengine muhimu kwa Uwezeshaji

18

- Ikiwa wao ni waamuzi wa pamoja juu ya mazao gani ya kuzalishwa, itakuwa bora kudhibitisha hitaji la kualika sio wanachama wa kikundi tu bali pia na wenzi wao.
- Mwakilishi wa Kikundi anapaswa kuleta hati zote muhimu za MS na MM kwenye Warsha.

