



**MWONGOZO WA KUUNGANISHA  
UHITAJI NA HUDUMA ZA ZANA ZA KILIMO**

## MWONGOZO WA KUUNGANISHA UHITAJI NA HUDUMA ZA ZANA ZA KILIMO

Hakimiliki zote kwa: **Muvek Development Solutions Limited**  
Imeandaliwa na kufanyiwa usanifu kurasa na MediaNet Ltd.  
Michoro imefanywa na Ahmed Viriyala wa Cute Design: [viriyala@cutedesign.biz](mailto:viriyala@cutedesign.biz)

# YALIYOMO

<b>Kuhusu Mwongozo</b>	<b>i</b>
<b>1. Utangulizi</b>	<b>1</b>
1.1 Hali ya Kilimo Tanzania	1
1.2 Jitihada za Programu wa RIU	2
<b>2. Uunganishaji wa Uhitaji Huduma</b>	<b>5</b>
2.1 Uunganishaji kama Dhana ya Kibiashara	5
2.2 Faida za Kuunganisha Uhitaji na Huduma	8
<b>3. Hatua Muhimu za Kuunganisha Uhitaji na Huduma za Zana Za Kilimo</b>	<b>10</b>
3.1 Hatua ya Kwanza: Tambua Tatizo	11
3.2 Hatua ya Pili: Ainisha Wadau Muhimu	12
3.3 Hatua ya Tatu: Anzisha Jukwaa la Kushughulikia Mahitaji	12
3.4 Hatua ya Nne: Chagua Viongozi wa Jukwaa	14
3.5 Hatua ya Tano: Fanya Uchambuzi wa Kina wa Hali Halisi	15
3.6 Hatua ya Sita: Hamasisha Wadau Muhimu	16
3.7 Hatua ya Saba: Panga Bei ya Huduma za Zana za Kilimo	18
3.8 Hatua ya Nane: Chagua Watoa Huduma za Zana za Kilimo na Wateja, kisha Uunganishe Mahitaji	21
3.9 Hatua ya Tisa: Changia Gharama za Huduma	23
3.10 Hatua ya Kumi: Fafanua Masharti na Vigezo vya Kutoa Huduma	24
3.11 Hatua ya Kumi na Moja: Toa au Pokea Huduma za Zana za Kilimo	25
3.12 Hatua ya Kumi na Mbili: Jenga Mtandao wa Ushiriakino wa Kitaasisi ili Kuleta Uendelevu	26
<b>4. Maswali Yanayoulizwa Mara kwa Mara</b>	<b>28</b>
<b>5. Maelekezo Muhimu kwa Ajili ya Wawezeshaji</b>	<b>30</b>



# KUHUSU MWONGOZO

Mwongozo huu wa kuunganisha uhitaji na huduma za zana za kilimo umeandaliwa kutokana na uzoefu na mafanikio ya Programu ya Research Into Use (RIU) katika mkoa wa Morogoro. Yaliyomo ndani ya mwongozo ni maelezo ya hatua-kwa-hatua kuhusu jinsi wakulima na watoa huduma za zana kilimo wanavyoweza kuweka mahitaji yao pamoja ili wapate unafuu fulani au faida zaidi katika kutoa na kupokea huduma.

## Madhumuni

Lengo kuu la mwongozo huu ni kuongeza uzalishaji kwa kuongeza uhitaji na upatikanaji wa huduma za kukodisha zana za kilimo. Mwongozo umeandaliwa kwa namna ya kuwasaidia wakulima, wamiliki wa matrekta, uongozi wa vijiji, kata au wilaya na wadau wengine katika sekta ya kilimo ili waelewe na kushiriki katika utaratibu huu na kuhakikisha wakulima wadogo wadogo wanapata huduma za zana za kilimo.

Mwongozo una mifano, orodha ya mambo ya kufanya, na taarifa za kukusaidia ili:

- Uelewe dhana ya kuunganisha uhitaji na huduma zinazotolewa kama mkakati muhimu wa kupata bidhaa na huduma kwa gharama nafuu.
- Uelewe faida za kuunganisha uhitaji na huduma wakati wa kujipatia vitu hivi viwili muhimu
- Ujue na kufuata utaratibu na njia za kuunganisha uhitaji na huduma ili kukidhi matakwa ya wateja wanaotaka kutumia utaratibu huu.
- Uelewe namna ya kusimamia mahitaji yako na upatikanaji wa bidhaa na huduma. Kwa mfano kuwa na vituo vya kutoa taarifa au wawakilishi wa kutoa maelezo kwa wadau wanaopenda kutumia utaratibu huu.
- Uelewe namna ya kujenga na kuendeleza ushirikiano miongoni mwa wateja na watoa huduma ili kusaidia upatinakanaji wa bidhaa na huduma.
- Upate majibu ya maswali yaulizwayo mara kwa mara kuhusu muunganisho wa uhitaji na huduma katika kukodisha huduma za zana za kilimo.

## Walengwa

Walengwa wakuu wa mwongozo huu ni watoa huduma za zana za kilimo (wamiliki wa zana) na wakulima wadogo wadogo ambao ni watumiaji wakuu wa huduma hizi.

Walengwa wengine ni watu binafsi wenye uwezo wa kushawishi au kusaidia wakulima na wamiliki wa zana kushirikiana vyema katika kuongeza upatikanaji wa huduma za zana za kilimo kwa faida ya pande zote mbili. Baadhi yao ni: Maafisa wa huduma za zana za kilimo wa wilaya na kata, wafanyakazi wa kuendeleza kilimo katika ngazi ya kata na vijiji, maofisa wa serikali za mitaa (wajumbe wa baraza la kata, watendaji wa kata, watendaji wa vijiji na wenyeviti wa vijiji), wawakilishi wa asasi za kijamii wanaofanya kazi katika sekta ya kilimo, na wawakilishi wa taasisi za kifedha zinazosaidia shughuli za kilimo.

## Jinsi ya Kuutumia

Mwongozo huu unazo sehemu nne muhimu:

- **Sehemu ya kwanza** ya utangulizi inajumuisha maelezo ambayo yatakusaidia kuelewa mambo ya msingi juu ya programu wa RIU na shughuli zake katika mkoa Morogoro. Sehemu hii inatoa picha kamili kuhusu chanzo cha mwongozo huu.
- **Sehemu ya pili** inazungumzia dhana ya kuunganisha uhitaji na huduma zinazotolewa na kutoa mifano miwili ili kukusaidia uielewe dhana husika. Pia inaelezea faida za kuunganisha uhitaji na huduma zinazotolewa kwa kuonesha hali kutoka kwenye mifano miwili iliyotolewa.
- **Sehemu ya tatu** inelezea hatua 12 za kuunganisha uhitaji na huduma za zana kilimo. Ukiwa katika kundi la pili la walengwa unaweza kutumia maelezo katika sehemu hii kufanikisha hali ya kuyawezesha makundi ya kwanza ya walengwa kuunganisha mahitaji yao ili kupata huduma za zana za kilimo, pia bidhaa na huduma nyingine tofauti wanazozihitaji katika mfumo wao wa kazi.
- **Sehemu ya mwisho** ni ya maswali na majibu, ambayo ina lengo la kukupatia majibu ya baadhi ya maswali yaulizwayo mara kwa mara kuhusu kuunganisha uhitaji na huduma za zana za kilimo.

## 1.1 Hali ya Kilimo Tanzania

Kilimo ni uti wa mgongo wa uchumi wa Tanzania. Kilimo huzalisha nusu ya uchumi wa nchi, robo tatu ya mazao yote yanayouzwa nje na ni tegemezi la chakula, na hutoa ajira ya karibu asilimia 80 ya Watanzania. Karibu shughuli zote za kiuchumi vijini zinategemea sekta ya kilimo.

Hata hivyo, kwa kipindi cha miongo miwili iliyopita, jumla ya uzalishaji wa bidhaa na huduma kitaifa kwa sekta ya kilimo imekuwa ikiongezeka kwa wastani wa asilimia 3.5 tu kwa mwaka. Ukuaji huu umekuwa ukiathiriwa zaidi na teknolojia duni ya kilimo, hali ya hewa isiyotabirika na kushuka kwa kiwango cha uzalishaji upande wa ardhi. Karibu asilimia 70 ya maeneo ya kilimo nchini Tanzania, yanategemea uzalishaji wa jembe la mkono, asilimia 20 ni kilimo cha plau za kukokotwa na maksai, na asilimia 10 inategemea kilimo cha trekta. Wakulima wengi ni wadogo ambao hulima kati ya hekta 0.9 na 3, kila mmoja kwa mwaka.

*Ukuaji wa sekta ya kilimo umekuwa ukiathiriwa zaidi na teknolojia duni ya kilimo, hali ya hewa isiyotabirika na kushuka kwa kiwango cha uzalishaji upande wa ardhi.*

Kuna baadhi ya vikwazo vinavyozuia kuenea kwa matumizi ya teknolojia za kisasa za kilimo na hivyo kukwamisha uwezo uliopo wa kuongeza uzalishaji katika kilimo. Vikwazo hivi ni pamoja na gharama kubwa za kupata huduma za zana za kisasa za kilimo kwa kukodi, upungufu wa zana za kilimo zenye ubora unaoaminika, ukosefu wa utaalamu na huduma za kufanyia matengenezo zana husika, spea zenye ubora wa chini, na vikwazo katika kukodi zana za kilimo vinavyotokana na uwiano mdogo kati ya mahitaji ya wakulima na upatikanaji wa huduma hizo. Aidha, wakulima wadogo wadogo kwa ujumla hawana uelewa, umoja, na ari ya kujipanga ili kushughulikia mahitaji yao na changamoto mbali mbali ili waongeze uzalishaji katika kilimo.



*Karibu asilimia 70 ya maeneo ya kilimo nchini Tanzania yanategemea uzalishaji wa jembe la mkono.*

## 1.2 Jitihada za Mpango wa RIU

Research Into Use (RIU) ni programu ya utafiti na maendeleo yenye lengo la kukuza matumizi ya tafiti za kilimo ili kuleta maendeleo, na pia kufanya utafiti wa kufanikisha lengo hili. Mpango huu umedhaminiwa na Idara ya Maendeleo ya Kimataifa ya Uingereza (DFID). Hatua hii ni mwendelezo wa hatua ya awali ya DFID ya kuwekeza katika utafiti wa kilimo na maliasili kupitia mkakati wake wa utafiti katika maliasili zinazoweza kuzalishwa tena zinapotumika. Ingawa mkakati huu ulitoa utafiti wa ubora wa hali ya juu, matumizi na athari za utafiti huu katika maendeleo ya kijamii na kiuchumi yamekuwa ya wastani.

Programu ya RIU inalishughulikia lengo lililotajwa hapo juu kwa kusaidia shughuli za kukuza matumizi ya matokeo ya utafiti husika, na pia kwa kuwekeza katika uchunguzi wa suala pana la uhusiano kati ya utafiti wa kilimo na ubunifu wa mbinu mpya za kukiendeleza. Uchunguzi huu wa kina katika suala hili unatokana na ushahidi wa kutosha uliopo unaonesha kwamba mara nyingi ubunifu wa mbinu mpya katika kilimo hautokani na kuwapelekea tu matokeo ya utafiti wakulima, wajasiriamali na watunga sera. Mara nyingi utafiti hukuza ubunifu wa mbinu mpya unapokuwa sehemu ya mambo mengi ya mahusiano na mchakato wa wahusika kushiriki katika upatikanaji na upokeaji wa mawazo mapya na kuyatumia.

Mpango wa RIU ulianzishwa Tanzania mwezi Juni 2008 na unatekelezwa na Kampuni ya MUVEK Development Solutions Ltd. Mpango huu unalenga kutafuta njia za kukuza uwezo wa wenyeji wa kubuni mbinu mpya za kukuza matumizi ya utafiti, elimu na teknolojia mpya ili kuwa na shughuli za biashara zinazohusiana na kilimo zenye faida ya kuridhisha. Kwa kipindi cha Desemba 2008 hadi Juni 2010 mpango huu ulitekelezwa katika mkoa wa Morogoro ili kuongeza uzalishaji wa wakulima wadogo wadogo kwa kuwapelekea karibu zaidi huduma za kilimo cha zana za kisasa na kuongeza uwezo wao wa kuzitumia. Wilaya zinazohusika ni Kilombero, Kilosa, Ulanga na Mvomero.

Katika jitihada zake za kukuza matumizi ya mashine za kilimo, mpango wa RIU ulianzisha jukwaa maalum la kuendeleza matumizi ya zana za kisasa za kilimo mkoani Morogoro, ambalo linawahusisha wadau mbalimbali kutoka wilaya nne zinazolengwa (Ulanga, Kilombero, Kilosa, na Mvomero). Washiriki katika jukwaa ni tofauti, kuanzia maofisa wilaya wanaoshughulikia kilimo cha kutumia zana za kisasa, wamiliki wa matrakta, wafanyabiashara wa spea, wamiliki wa gereji, wauzaji wa pembejeo na wakulima. Kupitia jukwaa hili, uchambuzi wa changamoto ya msingi ulifanywa kwa hiyo mpango wa RIU na wadau kwa pamoja walikubaliana na kushauri kwamba kipaumbele kitolewe kushughulikia tatizo la upatikanaji na mahitaji katika utoaji wa huduma za zana za kisasa za kilimo kwa kuhamasisha wakulima na wamiliki wa matrekta ili huduma hizi zitolewe kwa pamoja chini ya utaratibu maalum unaohusisha wadau mbali mbali badala ya kila mkulima kuzipata kivyake.

### 1.2.1 Kuongeza upatikanaji wa zana za kisasa za kilimo

Programu ya RIU kwa pamoja na maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo (ambao walifanya kazi kama wahamasishaji wa majukwaa ya wilaya) waliorodhesha wamiliki wote wa matrekta katika wilaya husika na kuitisha mikutano ya uhamasishaji katika kila kata. Kupitia mikutano hii ilikubalika kwamba kama wakulima wataweza kuongeza ukubwa wa maeneo yao na kupata huduma za trekta za kukodisha kwa pamoja, wamiliki wa matrekta watapunguza gharama zao za kuwalimia kwa takribani kutoka TSh 35,000 mpaka 30,000 au hata kufikia TSh 25,000 kwa ekari kutegemea na



ukubwa wa ardhi inayolimwa kwa pamoja, aina ya udongo, na umbali wa kufika mahali huduma zinapotolewa. Ilikubaliwa pia kuwa wamiliki wa matrekta katika kila wilaya na kata watatengeneza mtandao utakaosimamia utoaji wa huduma ili kuongeza ufanisi. Orodha ya bei inayoonessa punguzo la viwango vya kulipia huduma kwa kila eneo lililounganishwa, aina ya udongo na umbali kutoka kwa vituo vya wamiliki wa matrekta ilitengenezwa na kutumiwa kama kivutio kwa wakulima ili waanze kuunganisha mahitaji yao na kupata huduma za zana za kisasa kwa pamoja.

*“Mpango huu uliwahamisha na kuwafadhili wenye mashine za kilimo na wanaozisimamia waweze kujipanga katika kutoa huduma ili wapunguze gharama za uendeshaji na za kukodi mashine: kuongeza ufanisi na kuwahudumia wakulima wadogo wadogo zaidi kusudi waongeze faida wapatayo kwa matrekta kwa kuyatumia kwa muda mrefu mwaka mzima”*

### **1.2.2 Kuongeza uhitaji na matumizi ya zana za kisasa za kilimo**

Timu kutoka Programu ya RIU, pamoja na wakilishi wa wamiliki wa matrekta, wasimamizi wa huduma za zana za kisasa za kilimo wa wilaya, na watendaji wa kata na vijiji walifanya mikutano katika kila kata kuhamasisha wakulima juu ya umuhimu wa kuunganisha mahitaji yao ya huduma za kukodisha zana za kilimo, kama njia mojawapo ya kuongeza matumizi ya zana hizo. Ingawa mwanzoni wakulima walisita kulikubali wazo hili ambalo lilikuwa jipya kwao na hawakulizoea, hatimaye waliona faida zake kimaelezo na wakakubali kujaribu. Wakulima waliokuwa tayari kulitekeleza waliunganishwa na wamiliki wa matrekta katika kata husika na pande zote mbili zilipanga na kukubaliana juu ya taratibu za kushirikiana.

*“Mpango ulifanya kazi ya kukuza uwezo wa wakulima wadogo wadogo kujipanga wenyewe ili waweze kuondokana na tatizo la kutojulikana kwa mahitaji kwa upande mmoja na upatikanaji wa huduma kwa upande wa pili: kupunguza gharama za ulimaji; kuongeza maarifa na ustadi wa ujasiriamali; kuongeza ukubwa wa maeneo yanayolimwa; na kupata pembejeo zilizoboreshwa na kuongeza uzalishaji kwa ujumla”*

### **1.2.3 Kujenga ushirikiano kati ya wakulima na watoaji huduma za zana za kilimo**

Programu pia ilifanya jitihada kuunganisha wakulima na wauzaji wa pembejeo, watoaji wa huduma za zana za kilimo na kukuza kilimo, wenye kumiliki matrekta pamoja na wauza spea, vituo vya huduma, na gereji, ili kuhakikisha usaidizi unaotakiwa unapatikana kwa pande mbili husika.

## 1.2.4 Matokeo

Mambo yaliyofanyika kama ilivyoelezwa yameleta mafaniko yafuatayo katika kila wilaya:

- Kusaidia wakulima wadogo wadogo waweze kuunganisha mahitaji na kupata huduma za zana za kilimo kwa gharama nafuu, wengine ikiwa ni mara yao ya kwanza. Hii imesaidia wakulima wengi kuongeza ukubwa wa mashamba yao kutoka angalau robo eka kufikia kati ya eka 1 hadi 4.
- Kushawishi matumizi ya teknolojia mpya za kilimo kama vile mashine za kupandia, na matumizi ya teknolojia mpya za kupalilia ikiwemo dawa ya kukausha magugu miongoni mwa wakulima wadogo wadogo.
- Kuhamasisha wamiliki wa matrekta kujipanga wenyewe na kuongeza ufanisi wa kazi zao. Hamu ya wamiliki wa matrekta kushirikiana na wakulima wadogo wadogo na pia kufanya kazi pamoja kama makundi ya watoa huduma na kupanga watakavyofanya kazi imeongezeka. Katika wilaya zote, wamiliki wa matrekta walihamasika na kuunda makundi na mitandao ambayo wanaitumia kuwasiliana kuhusu mahitaji ya wakulima, kutangaza huduma zao, kuwasilisha changamoto zinazowakabili kwa uongozi wa wilaya, kukutana na vyama vya akiba na mikopo na hata kuunganisha mahitaji yao ya vipuri, mafuta ya kulainisha mitambo yenye ubora na mafunzo.
- Kuhamasisha wamiliki wa matrekta kuongeza idadi ya wakulima wadogo wadogo wanaofanya nao kazi, pia kuongeza wigo wa maeneo wanapofanyia kazi zao. Kabla ya juhudi hizi wamiliki wa matrekta hawakufanya kazi na wakulima waliopo maeneo ya mbali zaidi, lakini kutokana na ongezeko la mahitaji ya pamoja katika maeneo haya, wamiliki wa matrekta wanaweza sasa kuyafikia makundi haya ya pembezoni.
- Kuwapa motisha wamiliki wa matrekta kuangalia uwezekano wa kununua zana nyingine za kilimo ili kutoa huduma nyingine mbali na kulima mashamba.

Kutokana na mafunzo na uzoefu uliopatikana Morogoro, programu imeandaa mwongozo wa taratibu hizi ili kuwawezesha wadau wanaolengwa katika maeneo mbali mbali nchini kuelewa vyema taratibu husika. Programu inategemea kuwa kuongeza uwezo wa wakulima wadogo wadogo kutumia zana za kilimo kutasababisha kuongezeka kwa mahitaji yahasuyo kupata pembejeo na masoko ya bidhaa, pia shughuli nyingine zinazofanyika baada ya kuvuna, hali ambayo itachochea ubunifu wa mbinu mpya: uendelezaji wa taratibu za kulima na uongezekaji wa uwezo wa kuzalisha.



*Programu ya RIU ilifanya jitihada kuunganisha wakulima na wauzaji wa pembejeo, watoaji wa huduma za zana za kilimo.*

## 2. UUNGANISHAJI WA UHITAJI NA HUDUMA

### 2.1 Uunganishaji kama Dhana ya Kibiashara

Uunganishaji wa uhitaji au huduma ni dhana inayopendwa na wengi katika kutafuta soko. Dhana hii kwa kawaida hutumika pale inapoonekana kuwa ukiweka pamoja bidhaa au huduma fulani kama fungu moja, wateja watavutiwa zaidi, na bei yake itapungua kuliko bidhaa na huduma husika zinapouzwa moja moja. Hapa chini kuna mifano itakayokusaidia kuelewa vizuri dhana hii:-

**Tusaidiane kuongeza matumizi ya zana bora za kilimo**

**Wakulima Wadogo Wanahitaji zana...**  
Pina mwanachama wa kikundi ni aliyetaka kupata zana ambayo itamruka kwa wakulima wadogo kama vile...  
Pina mwanachama wa kikundi ni aliyetaka kupata zana ambayo itamruka kwa wakulima wadogo kama vile...  
Pina mwanachama wa kikundi ni aliyetaka kupata zana ambayo itamruka kwa wakulima wadogo kama vile...  
Pina mwanachama wa kikundi ni aliyetaka kupata zana ambayo itamruka kwa wakulima wadogo kama vile...

**Matimaye suluhisho lapatikana...**  
Leta mchango wakulima wote. Tote kiasi cha zana wakulima wote. Hata hivyo...  
Leta mchango wakulima wote. Tote kiasi cha zana wakulima wote. Hata hivyo...  
Leta mchango wakulima wote. Tote kiasi cha zana wakulima wote. Hata hivyo...  
Leta mchango wakulima wote. Tote kiasi cha zana wakulima wote. Hata hivyo...

**Wenye zana wanahitaji wote...**  
Ngulima zinahitaji zana ambayo itamruka kwa wakulima wote. Hata hivyo...  
Ngulima zinahitaji zana ambayo itamruka kwa wakulima wote. Hata hivyo...  
Ngulima zinahitaji zana ambayo itamruka kwa wakulima wote. Hata hivyo...  
Ngulima zinahitaji zana ambayo itamruka kwa wakulima wote. Hata hivyo...

**Ushirikiano wa Wakulima katika kukabili gharama za uzalishaji kwa pamoja utaongeza tija katika kilimo**

**RIU**  
Research Into Use

Programu ya Uunganishaji wa Wakulima katika kukabili gharama za uzalishaji kwa pamoja  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014  
Mwanzoni wa Mwezi Oktoba 2014

2. UUNGANISHAJI WA UHITAJI NA HUDUMA

#### 2.1.1 Mfano wa Kwanza (1): Wakulima wa Malinyi

*Mzee Valimba, Mzee Mng'ong'o na Rashid Juma ni wakulima wa mpunga wa muda mrefu wa kijiji cha Malinyi katika wilaya ya Ulanga. Kila mwaka mzee Valimba analima takribani ekari 4, wakati mzee Mung'ong'o na Mzee Rashid wanalima ekari 3 kila mmoja. Wote wanategemea huduma za zana za kilimo kutoka kwa mzee Manyama ambaye wanaona ana huduma za kuaminika. Manyama anafanya shughuli zake katika kituo kidogo cha biashara cha Lupiro, kilicho umbali wa kilometa 60 kutoka Malinyi.*

*Kwa muda mrefu wakulima hatwa watatu wamekuwa wakimkodi mzee Manyama kuwalimia mashamba yao kwa nyakati tofauti. Kwa utaratibu huo, Manyama amekuwa akimtoza mzee Valimba TSh 30,000 kwa ekari, na TSh 35,000 kwa mzee Mng'ong'o na mzee Rashid kwa vile mashamba yao ni madogo kulinganisha na shamba la mzee Valimba. Gharama hii inajumuisha kiasi cha TSh 10,000 kwa ajili ya mafuta ya trekta kutoka Lupiro hadi Malinyi na kurudi.*

Katika msimu wa kulima mpunga uliopita, mzee Valimba aliwakaribisha mzee Mung'ong'o na mzee Rashid nyumbani kwake ili wajadili jinsi wanaoyoweza kushirikiana na kupunguza gharama za kulima mashamba yao. Alishauri kwamba kwa vile wao ni majirani, wangeweza kuweka pamoja mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo na kumtaka Manyama alime mashamba yao madogo kama shamba moja. Mng'ong'o na Rashid waliafiki wazo hili. Kwa pamoja walimwendea Bwana Manyama kujadiliana naye kuhusu kuwalimia mashamba yao madogo kama shamba moja ambalo waliita **"Muungano wa Malinyi"**. Walimshawishi kwamba kwa vile atafanya safari moja tu kuja Malinyi kulima shamba kubwa zaidi, walistahili kutozwa kiwango cha malipo chenye unafuu zaidi. Manyama alifanya mahesabu yake na kukubaliana nao kwamba angewatoza Tsh 25,000 kwa ekari ili kulima ekari 10 kwa wakati mmoja. Waliikubali bei hiyo. Mzee Valimba alichanga Tsh 100,000 ambayo ni pungufu ya Tsh 20,000 kulinganisha na kiasi alicholipa msimu uliopita), mzee Mng'ong'o na mzee Rashid walilipa Tsh 75,000 kila mmoja (kiasi ambacho ni pungufu ya Tsh 30,000 kila mmoja kulingana na walivyolipa msimu uliopita). Utaratibu huo wa kuunganisha mahitaji ili kupata huduma za zana za kilimo ulizaa matunda!

Manyama aliweza kulima ekari 10 kwa siku 2 na kupata Tsh 250,000 kwa safari hiyo moja tu. Kabla ya hapo, angefanya safari 3 kuja katika eneo hili, akitumia muda na mafuta zaidi akiwa barabarani, alime eneo la ekari hizo hizo kwa siku 3 tofauti na bado apate wastani wa Tsh 110,000 kwa kila safari moja. Muungano wa Malinyi ulionyesha kwamba uunganisho wa mahitaji na huduma za kukodisha zana za kilimo unaleta faida kwa wahusika wote katika utaratibu huu!

### 2.1.2 Mfano wa Pili (2): Programu ya RIU na wakulima wa Morogoro

Programu ya RIU ulitaka kuwasaidia wakulima wadogo wadogo wa mahindi na mpunga wa mkoa wa Morogoro kuongeza uzalishaji wa mashamba yao. Lakini, programu iligundua kuwa wakulima wadogo wadogo wengi wanalima vipande vidogo sana vya mashamba tena kwa kutumia jembe la mkono, na wanapanda, kupalilia, kumwagia darwa na kuvuna kwa mikono pia. Japokuwa wakulima walikuwa wakikabiliana na changamoto nyingine (kama vile kutokutwepo kwa huduma za ushauri wa kutosha, zana bora, uduni wa ujuzi wa kuyamudu mazao baada ya mavuno, ukosekanaji wa masoko n.k) ambavyo vilikuwa vinachangia kuzorotesha uzalishaji wao, upatikanaji wa huduma za zana za kilimo ulikuwa ni kikwazo kikubwa katika upanuzi wa maeneo yao ya kilimo. Katika jitihada zake za kutatua changamoto hii, programu ilichukua hatua zifuatazo.

Timu ya mpango ilitembelea wakulima wachache katika wilaya hizo na kubainisha kwanini hawatumii mashine za kilimo. Mzee Yakubona na wakulima wenzake kutoka Ifakara walisema kuwa wao hawatumii mashine za kilimo kwa sababu ya ukubwa wa gharama zake za kukodisha huduma hiyo kutoka kwa wamiliki wa matrekta. "Wamiliki wengi wa matrekta wanatoza kati ya Tsh. 35,000 hadi 40,000 kwa kulima ekari moja, ambayo ni bei tusiyoimudu" alisema. Bi. Susana Hamisi na wanakikundi chake ambao walidai kuwa hawakuwahi kujua kama kuna mashine za kilimo ambazo zinapatikana kijijini kwao na hata kama zipo, wamiliki wa matrekta hawafanyi kazi na wakulima wadogo wadogowadogo walio maskini.

Timu ya RIU iliamua kuwatembelea baadhi ya wamiliki wa matrekta na kupata maoni yao kuhusiana na tatizo hili. Bwana Simba, mmiliki wa Trekta kutoka Kilosa alieleza kuwa haiteti faida kwa wamiliki wakitalimbia wakulima wadogo wadogo sababu wengi wao wametapakaa hivyo inachukua muda mrefu kuwafikia na wanalima visehemu vidogo sana ambavyo havileti faida ya kutosha kwao, na wengi wao hatawezi kulipia huduma za kulimitwa kwa trekta. Kwa upande mwingine, Simba alieleza kuwa wamiliki wengi wa matrekta katika kata hawakuwa wamejipanga vizuri, wanafanya kazi zao kila mmoja peke yake, na havana ustadi katika kujitafutia kazi.

Programu uliamua kuitisha mkutano wa wamiliki wachache wa matrekta, wakulima na maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo kujadili na kutafuta ufumbuzi utakaofaa wa kuwawezesha wakulima na wamiliki wa matrekta kufanya kazi pamoja. Njia mbalimbali za ufumbuzi zilishauriwa katika mkutano, lakini wadau wote walikubaliana kuwa kama inabidi hatua zichukuliwe haraka, watumie nyenzo zilizopo, kwa mfano; watumie matrekta ambayo tayari yapo kwenye wilaya zao. Kwa hiyo ilikubaliwa kuwa wakulima waunganishe mahitaji yao ya huduma za matrekta na wamiliki wa matrekta waunganishe huduma zao za zana za kilimo ili kupunguza gharama na kuongeza upatikanaji kwa wakulima wengi zaidi. Katika mkutano huo wadau walichagua viongozi wa wilaya-ambao walikuwa ni maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo. Viongozi wa wilaya na wadau wengine walipewa jukumu la kuwatambua wamiliki wote wa matrekta na wakulima katika wilaya zao.

Timu ya RIU na maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo waliitisha mkutano wa kwanza wa uhamasishaji baina yao na wamiliki wa matrekta katika kila kata kuwafahamisha kuhusu dhana hiyo na kuwahamasisha wafanye kazi na wakulima wadogo wadogowadogo wengi zaidi. Timu hiyo ilielezea kuhusu upangaji wa bei na namna ya kupunguza bei. Ilipofika mwisho wa mkutano, wamiliki wote wa matrekta walikubaliana kuwa kama wakulima wadogo wadogowadogo wataunganisha mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo, gharama za kuwalimia zitashuka toka Tsh. 35,000 mpaka 30,000 au hata 25,000 kulingana na ukubwa wa maeneo yaliyounganishwa, umbali kutoka vituo vyao na aina ya udongo. Wamiliki wa matrekta na maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo walitengeneza orodha ya bei kwa maeneo tofauti. Na matokeo ya pendekezo hili ni kwamba wamiliki wa matrekta waliamua kuunda umoja wao toka ngazi ya wilaya hadi ngazi ya kata ili kusimamia shughuli na mawasiliano na wakulima kwa njia bora zaidi.

Wamiliki wa matrekta, waliungana na maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo, watendaji wa kata na vijiji na timu ya mpango na kufanya mkutano wa pili wa uhamasishaji wa wakulima katika kila kata. Orodha ya bei iliyotengenezwa katika mkutano wa kwanza ilitumika kama zana ya ushawishi ya kuonesha punguzo la bei kwa wakulima. Wakulima walijadili bei hizo na kukubaliana kuwa ili waweze kupata huduma hizo wanatakiwa kufanya kazi pamoja na kuongeza ukubwa wa maeneo yao ya kilimo.

Kupitia maofisa wa wilaya wa huduma za zana za kilimo na umoja wa wamiliki wa matrekta, wakulima wengi zaidi wameweza kupata maelezo kuhusu huduma zilizopo na wanaendelea kutumia huduma za matrekta ya kukodisha. Wakulima ambao wanaweza kupata matrekta ya kukodisha wamesema kuwa wameongeza maeneo yao ya kilimo kutoka ½ ekari mpaka ekari 2 au 3, na baadhi mpaka 4. Hii pia imechangia ongezeko la mavuno yao.

## 2.2 Faida za Kuunganisha Uhitaji na Huduma

Uzoefu umeonesha kuwa uunganishaji una faida zaidi kama kuna ukubwa wa kutosha wa shughuli za uzalishaji, usambazaji, wastani wa gharama baada ya kuunganisha ni ndogo, gharama za upatikanaji kwa mteja ni kubwa, za uandaaji wa uzalishaji zipo juu, na mteja anafurahia matokeo ya urahisishwaji wa maamuzi ya ununuzi na faida kutokana na ufanisi utokanao na muunganisho wa bidhaa au huduma.

Kama tulivyoona kwenye mifano ya hapo juu, muunganisho una faida mbalimbali kwa pande zote za mahitaji na utoaji huduma. Mifano hiyo inaonesha kwamba:-

### *(a) Uunganishaji huongeza thamani ya huduma apatiwayo mteja kwa kupunguza gharama za bidhaa na huduma*

Tunajifunza kutokana na maamuzi ya Mzee Valimba, Mng'ong'o na Rashid (katika mfano wa 1) kuwa kwa kuunganisha mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo, wameweza kupata huduma ya trekta kutoka kwa Mzee Manyama kwa bei nafuu zaidi. Mzee Valimba ambaye mwanzoni alikuwa akilima ekari 4 za shamba lake kwa Tsh 120,000, katika msimu uliopita ametumia Tsh 100,000 tu. Mzee Mng'ong'o na Rashid wameweza kuokoa kikasi kikubwa zaidi cha Tsh 30,000 kwa kila mmoja.



### ***(b) Uunganishaji hupunguza gharama za mtoa huduma***

Kabla ya kushawishiwa na Mzee Valimba, Mng'ongo na Rashid kuwalimia mashamba yao kama shamba moja (muungano wa Malinyi), Mzee Manyanya alikuwa akifunga safari tatu kwenda Malinyi kulima mashamba ya wakulima wadogo wadogo kama vijishamba vinavyojitegemea. Ukizingatia umbali kutoka Lupiro hadi Malinyi, alikuwa akitembea umbali wa Kilometa 360, sawa na kilometa 120 kwa kila safari moja ya kwenda Malinyi na kurudi Lupiro. Hii inamaanisha kuwa alikuwa akitumia pesa nyingi katika mafuta ya kwenda na kurudi tu. Lakini, hali hii sasa imebadilika. Utaratibu wa "Muungano wa Malinyi" umempatia nafasi ya pekee yeye pia kuunganisha huduma zake kwa wakulima hao watatu na kupungua kwa umbali anaotembea kuwafikia kutoka kilometa 360 mpaka 120. Hii inaonyesha punguzo kubwa la asilimia 67 ya jumla ya gharama zake katika mafuta kwa safari hizo tu na masaa mengi anayoyapoteza akiwa njiani katika safari hizo badala ya kufanya shughuli nyingine.

### ***(c) Uunganishaji huboresha uwezo wa mteja kushawishi apate bei nzuri***

Wakulima watatu wa Malinyi waliongeza uwezo wao wa kushawishi wapate bei nzuri kwa kuunganisha mahitaji ya huduma za zana za kilimo katika "Muungano wa Malinyi". Kupitia hili, waliweza kumshawishi Mzee Manyanya anayemiliki trekta kuwatoza bei nzuri ya huduma za zana za kilimo kwa kuwa gharama zake zimeshushwa kwa sehemu kubwa kwa kufanya safari moja tu kwenda Malinyi kulima mashamba yote matatu kwa pamoja.

### ***(d) Uunganishaji huongeza ukubwa wa faida ya mtoa huduma***

Tunaona katika mfano wa kwanza kuwa kutokana na kuunganishwa kwa mahitaji na huduma za zana za kilimo, Mzee Manyama anaweza kuongeza faida yake kwa kuokoa kiasi cha asilimia 67 ya mafuta anayotumia kusafiri, na pia muda anaotumia ambao bila hivyo ungepotea akiwa njiani. Kabla ya kuunganisha mahitaji na huduma za zana za kilimo, alikuwa akipata faida ya kiasi cha Tsh. 110,000 kwa safari moja ya kwenda Malinyi. Lakini, baada ya kuunganishwa kwa mahitaji/huduma, sasa anaweza kutengeneza faida ya Tsh. 250,000 kwa safari moja ya Malinyi.

### ***(e) Uunganishaji huongeza ufanisi na kuboresha utoaji huduma***

Tukiangalia mfano wa Mzee Manyama, tunaona kuwa kabla ya muunganisho wa mahitaji ya wakulima hao watatu wa Malinyi, alikuwa akienda safari tatu tofauti kutoka Lupiro kwenda Malinyi kulima mashamba yao kwa jumla ya siku tatu. Lakini, kwa kuunganisha mahitaji na huduma za zana za kilimo, sasa anaweza kulima mashamba yote matatu kama shamba moja kwa kutembea safari moja tu na kuyamaliza kwa siku mbili tu. Anaokoa siku moja nzima ya kazi ambayo anaweza kuitumia kulimia wakulima wengine.

### 3. HATUA MUHIMU ZA KUUNGANISHA UHITAJI NA HUDUMA ZA ZANA ZA KILIMO

Katika kipengele hiki, mwongozo huu unaelezea hatua muhimu katika kuunganisha mahitaji na huduma ya kukodisha zana za kilimo kwa kuzingatia uzoefu unaoatokana na shughuli za RIU mkoani Morogoro zilizojadiliwa katika mifano miwili katika sura iliyopita. Yafuatayo ni maangalizo muhimu yatakayokusaidia kuelewa utaratibu huu.

- Mzee Valimba alitambua tatizo na baada ya kupata wazo kuhusiana na faida anazoweza kupata kutokana na kuunganisha mahitaji yao ya zana za kilimo, alijitolea kuwahamasisha wakulima wenzake, Mzee Mng'ong'o na Rashid kuhusiana na wazo hilo na kuhamasisha ushiriki wao ili kulifanikisha.
- Baada ya Mzee Mng'ong'o na Rashid kulikubali wazo, wote watatu walifanya mkutano kuzungumzia uzoefu wao na kujadili uwezekano wa kupata ufumbuzi wa changamoto zao za mahitaji ya zana za kilimo;
- Walichanganua kiundani hali waliyonayo kama sehemu ya kutathmini mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo;
- Mzee Valimba alionesha uongozi kwa kuchukua hatua iliyowezesha wazo lake kufanyiwa kazi.
- Walipanga pamoja namna ya kupata ufumbuzi wa changamoto zao na kupata huduma za zana za kilimo kwa urahisi zaidi na kwa gharama nafuu.
- Walikubaliana kulima mashamba yao binafsi kwa pamoja ili kupata huduma kwa gharama nafuu.
- Zaidi ya hapo, waliorodhesha watoa huduma wanaoaminika watakaowawezesha kukimu mahitaji yao yaliyounganishwa, ya huduma ya zana za kilimo.
- Walikubaliana kumtumia mzee Manyama na kukutana naye ili kujadili bei nzuri zaidi ya kuwalimia, kwa kutumia "Muungano wa Malinyi" kama ngao yao.
- Walipofanikisha kufikia maelewano na Mzee Manyama, walikubaliana kuunganisha nyenzo - yaani kuchangia gharama za ulimaji, kutokana na ekari alizonazo kila mmoja, na kumkaribisha mmiliki wa trekta kuwalimia mashamba yao kama shamba moja.

#### **HATUA MUHIMU KATIKA KUUNGANISHA UHITAJI NA HUDUMA ZA ZANA ZA KILIMO.**

1. Tambua tatizo
2. Ainisha wadau muhimu
3. Anzisha jukwaa
4. Chagua viongozi wa jukwaa
5. Chambua kwa kina hali halisi iliyopo
6. Hamasisha wadau wote
7. Weka bei za huduma za zana za kilimo
8. Chagua watoa huduma za zana za kilimo na wateja na unganisha mahitaji na huduma
9. Changia gharama za huduma za zana za kilimo.
10. Fafanua masharti na vigezo vya kutoa huduma.
11. Chukua hatua! Toa na pokea huduma za zana za kilimo.
12. Jenga mitandao rasmi.



- Wote walifurahia matokeo ya kuunganisha mahitaji na kuamua kutengeneza mtandao kwa ajili ya shughuli zao za kilimo za mbeleni.

Maangalizo ya hapo juu yanatoa kwa ufupi hatua muhimu zinazopelekea kufanikisha muunganisho wa mahitaji na huduma katika ukodishaji wa huduma za zana za kilimo. Tumia njia zilizotajwa na kufafanuliwa hapa chini kukusaidia kusonga mbele katika kutumia utaratibu wa kuunganisha mahitaji.

### 3.1 Hatua ya Kwanza: Tambua Tatizo

Hatua ya kwanza muhimu ni kutambua tatizo lenyewe ambalo haswa linaathiri uendeshaji na shughuli zako. Matatizo yanaweza kuanzia toka upatikanaji duni wa mbegu, na huduma za zana za kilimo, kutokupatikana kwa huduma za mbolea, kukosekana kwa masoko n.k. Mkakati mzuri ni kuorodhesha matatizo makubwa na kuyaweka kipaumbele kulingana na umuhimu wake na kuanza kulitatua lile ambalo ni muhimu zaidi kwanza. Ni muhimu sana kutoa kipaumbele kwa matatizo sababu utaweza kuweka muda wako na rasilimali kwenye tatizo muhimu zaidi, kama vile kikwazo ambacho kinazuia mfumo mzima kufanya kazi.



*Hatua ya kwanza muhimu katika kuunganisha uhitaji na huduma ya kukodisha zana bora za kilimo ni kuanisha matatizo yanayokwaza matumizi ya zana hizo.*

*Kwa mfano, kwa upande wa RIU, japokuwa wakulima wana matatizo mengine kama vile ukosefu wa zana bora, huduma za kifedha, ushauri unaotakiwa katika uongezaji maeneo ya mashamba, masoko, utumiaji mdogo wa huduma za zana za kilimo n.k ilikuwa muhimu kwa wadau kutatua kwanza changamoto ya upatikanaji wa huduma za msingi za zana za kilimo ili kuwezesha wakulima kupunguza ugumu wa kazi yao na kuongeza ukubwa wa maeneo yao ya kilimo. Utatuzi wa changamoto hii ulileta urahisi kwa wakulima kutumia muda wao wa ziada kuangalia zana bora, pamoja na mbegu na mbolea.*

### 3.2 Hatua ya Pili: Ainisha Wadau Muhimu

Mdau ni mtu, kikundi, shirika au mfumo ambao unaweza kuathiri au kuathirika na tatizo, au ambao unaweza kufaidika kutokana na kupatiwa ufumbuzi wa tatizo fulani. Fanya uchambuzi wa makini, peaneni mawazo na tambueni makundi ya msingi na mengineyo ambayo yanaweza kunufaika na ufumbuzi wa tatizo au ambayo yatapenda kulitatua tatizo. Kumbuka kwamba kuna manufaa katika kuchagua wadau ambao wanapenda kuchangia katika kuleta ufumbuzi.

*Kwa mfano, katika RIU, timu ya programu pamoja na maafisa wa huduma za zana za kilimo wa kila wilaya walianza kwa kuwatambua watoaji huduma za zana za kilimo kama vile- wamiliki wa matrekta na waendeshaji, na watumiaji wa huduma za zana za kilimo –kama vile wakulima wadogo wadogo, na baadaye waliendelea kuwatambua maafisa wa kilimo wanaohudumia jamii kwenye ngazi ya kijiji na kata, serikali za mitaa, wamiliki wa gereji na wauzaji wa vipuri ambao wangependa kushiriki shughuli nyinginezo kama vile uhamasishaji au utoaji wa ushauri wa kiufundi.*

### 3.3 Hatua ya Tatu: Anzisha Jukwaa la Kushughulikia Mahitaji

Jukwaa linaweza kuelezewa kama baraza la kundi fulani la watu ambao wanaguswa kwa namna moja au nyingine na mahitaji au malengo ya pamoja. Baada ya kutambua wadau wanaotakiwa, unaweza kuunda kikundi kidogo ambacho kinaweza kutumiwa kama baraza kuu la kutatua changamoto na mahitaji ndani ya mfumo ulioko. Baadhi ya vitu muhimu vya kuzingatia wakati unaunda kikundi au jukwaa ni pamoja na:-

- **Kikundi hakihitajiki kuwa kikubwa**, kwa hiyo unaweza kuchagua wawakilishi wachache ambao wanaweza kuhudhuria mikutano ya kikundi na kupeleka ujumbe kwa wadau wengine. Kwa mfano, mmiliki mmoja wa trekta kutoka Ifakara anaweza kuwemo kwenye kikundi kuwakilisha wamiliki wengine wa matrekta kutoka Ifakara.
- **Kikundi sio lazima kirasimishwe** - yaani kuandikishwa kisheria. Kikundi kinaweza kuwa si rasmi na kukutana tu pindi kuna haja ya kufanyia kazi jambo fulani. Hii inarahisisha kutokuwa na urasimu ambao unaweza kuhusishwa na vikundi rasmi na pia kukwepa gharama zisizo za lazima zinazohusiana na mikutano rasmi.
- Majukumu kwa kikundi/jukwaa kufanya kazi kwa ufanisi, wanakikundi wanatakiwa kuwa na ari kubwa kadri iwezekanavyo na kuwa tayari kufanya kazi pamoja kwa faida ya wote. Kila mwanakikundi anatakiwa kila mara awe na jukumu la kukamilisha na atoe mrejesho kwa wanakikundi wengine.



***Baada ya kutambua wadau wanaotakiwa, unaweza kuunda kikundi kidogo ambacho kinaweza kutumiwa kama baraza kuu la kutatua changamoto na mahitaji ndani ya mfumo.***

- Inapowezekana, wakulima wadogo wadogowadogo na watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kuwa na vikundi tofauti vidogo zaidi na majukwaa madogo. Hata hivyo vikundi vyote vinatakiwa kuanzisha muundo wa kushirikiana na kupeana mawazo hususan katika kuondoa vikwazo ili kuleta uwezo wa kupatikana kwa huduma za zana za kilimo.

*Kutokana na mifano iliyopita, tunaona kuwa kama Mzee Valimba alivyofanya kikao na wakulima wenzake na kujadiliana kuhusu mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo, vikundi vingine vya wakulima wadogo wadogo na watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kuanzisha majukwaa ya kila mara ili kubadilishana uzoefu na kutafuta utatuzi wa changamoto za huduma za zana za kilimo. Tunaona pia jinsi RIU ilianzisha majukwaa ya kiwilaya ambayo yaliwaleta pamoja wadau mbalimbali kutafuta na kufanyia kazi ufumbuzi wa matatizo ya upatikanaji wa huduma za zana za kilimo kwa wakulima wadogo wadogo katika wilaya zao.*

### 3.4 Hatua ya Nne: Chagua Viongozi wa Jukwaa

Uongozi bora ni muhimu kwa kufanikisha uendeshaji wa majukwaa na zaidi katika kufanyia kazi mahitaji ya wanakikundi. Katika kutambua viongozi wa majukwaa, wanakikundi wanatakiwa wawe makini kuhusu ubora wa viongozi wanaowahitaji.

*Tunaona katika mfano wa wakulima watatu wa Malinyi kuwa kama isingekuwa kwa uongozi mzuri wa mzee Valimba, wakulima wasingetweza kuunganisha mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo. Wangekosa fursa ya mashamba yao kulimwa kwa bei nafuu.*

*Pia katika RIU, viongozi wa majukwaa, ambao pia ni maofisa wa huduma za zana za kilimo wa wilaya, walikuwa muhimu sana katika kusimamia na kufuatilia masuala tokea ngazi za chini na kuhakikisha wakulima katika vijiji wanafahamu shughuli za jukwaa na changamoto za wamiliki wa matrekta zinafikishwa kwa sehemu husika, kama vile serikali za mitaa.*

Zifuatazo ni baadhi ya sifa za msingi za kiongozi bora:

- **Mwaminifu** – yule ambaye mienendo yake ina sifa ya uadilifu na anayeaminika, kiasi kwamba akishauri watu wanaweza kumfuata;
- **Mwenye busara** – yule ambaye anaweza kuona kipi ni kizuri na chenye manufaa kwa wote hata kwa siku za mbeleni.
- **Mwenye ari** – yule anayeweza kuanzisha mambo mbalimbali na kuhakikisha kwamba jambo lililoanzishwa linafanikiwa kama ilivyotarajiwa.
- **Mwenye nidhamu** – yule ambaye anaweza kufanya kazi kwa mpangilio unaotakiwa na kufanya maamuzi bila jazba au kwa malengo binafsi.
- **Mwerevu** – yule ambaye mawazo yake yana mantiki na anayechambua mambo, yule ambaye anaangalia kila jambo na kulichanganua kabla hajafikia maamuzi yoyote, na kila mara anafikira kupatikana kwa mafanikio katika hali yoyote aliyomo.
- **Mwenye msimamo** – yule ambaye anafuata malengo na kufanya kazi kuhakikisha yanafikiwa.
- **Mwenye kuhamasisha** – yule ambaye anaweza kuwatia wenzake hamasa ili kufanya kazi itakayopelekea kufanikiwa kwa malengo ya pamoja.
- **Mvumilivu** – yule ambaye anavumilia na kukubali mawazo tofauti na anayeweza kutafuta muafaka.
- **Asiyetetereka** – yule ambaye atatetea desturi na kanuni zinazokubalika kwa wote na kuwapa watu maelekezo na sauti.



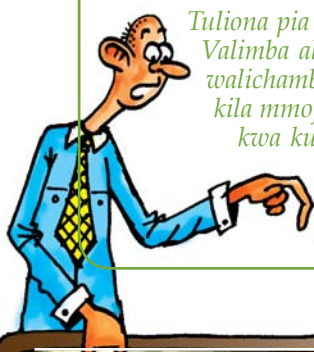
- **Mtulivu** – yule ambaye anakuwa mtulivu katika nyakati za migogoro na kutafuta ufumbuzi wa na kumtoa kila mtu katika hali ngumu.
- **Mwenye kuwajibika** – yule ambaye anaweza kubeba matokeo ya matendo yake, yawe mazuri au mabaya.

Lazima ifahamike kuwa orodha ya hapo juu sio mwisho wa sifa anazotakiwa kuwa nazo kiongozi bora. Kwa hiyo, wanajukwaa wana uwezo wa kufikiria sifa nyinginezo (kama zipo) wakati wakichagua viongozi wao.

### 3.5 Hatua ya Tano: Fanya Uchambuzi wa Kina wa Hali Halisi

Baada ya kuanzisha kikundi, viongozi waliobainishwa wanatakiwa kuwaleta wanakikundi pamoja na kuwasimamia wafanye uchambuzi wa kina wa hali halisi. Katika ngazi hii, viongozi wa vikundi na wanavikundi wanaweza kushauri, kuchagua tarehe na kuitisha mkutano pamoja na wawakilishi wa wadau. Katika kikao, wadau wanaweza kuchambua kiundani tatizo, kupendekeza njia mbalimbali na kuchagua chache ambazo zitasaidia kukabiliana na changamoto.

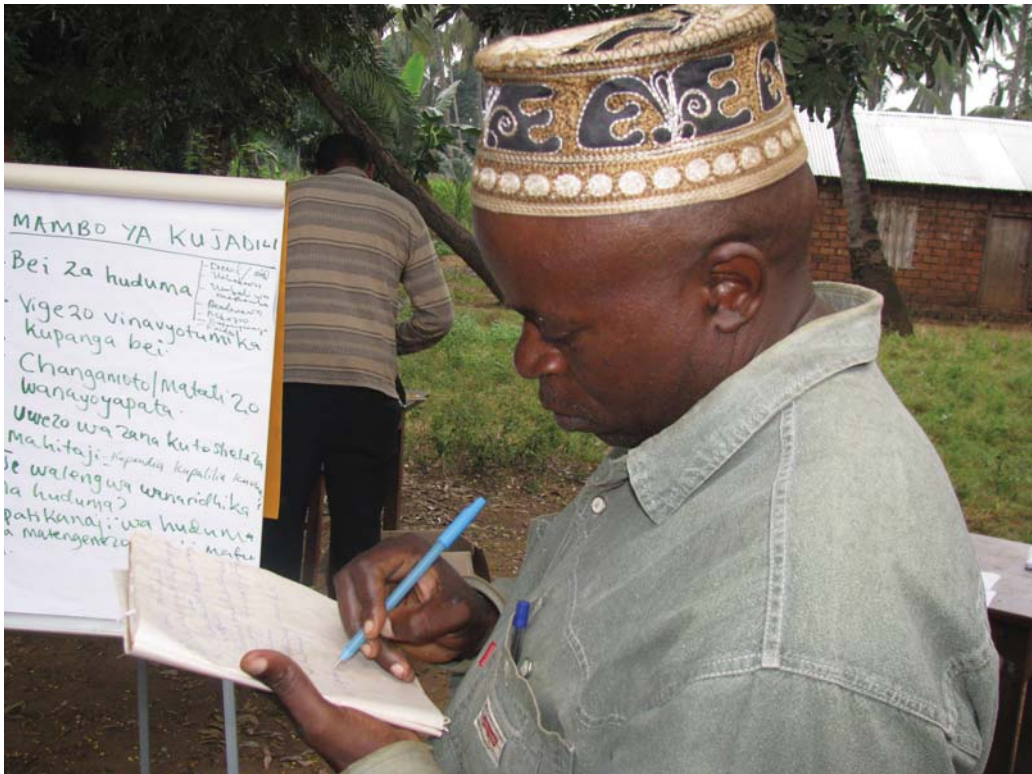
*Kwa mfano, RIU ilifanya mkutano na wawakilishi wa wakulima na wamiliki wa matrekta, ambapo wawakilishi hawa walipendekeza njia kadhaa za kuongeza upatikanaji wa huduma za zana za kilimo kwa wakulima wadogo wadogo. Baadhi ya njia zilizoshauriwa ni pamoja na utolewaji wa mikopo ili kuwawezesha wakulima kununua matrekta, wawe na matrekta ya jumuiia ambayo yanaweza kutumiwa na wanakijiji n.k. Baadhi ya mapendekezo haya yalikalitiwa na baadhi ya wadau kwa kuwa hayakurwa endelevu, kwa mfano haikuwa rahisi kwa wakulima kuomba na kupata mkopo wa kununua trekta kwa wakati kabla ya msimu wa kilimo kuanza, na zaidi ya hapo, wakulima wengi hawana uwezo wa kiufundi au kifedha wa kusimamia na kukarabati matrekta, hali ambayo ingeweza kusababisha mzigo na hasara kwao. Wakati huohuo utumiaji wa matrekta ya jumuiia ulikalitiwa kutokana na kukosekana kwa umiliki na uwajibikaji, pia njia hii ilikwishajaribiwa kabla na haikufanikiwa. Kwahiyo kikundi kikashauri kutumiwa kwa matrekta yaliyopo kwa kuyakodisha kutoka kwa wamiliki wake na waendeshaji kwa kuwa itakurwa rahisi na itatatua changamoto zilizopo kwa haraka zaidi.*



*Tuliona pia katika mfano wa wakulima watatu wa Malinyi kuwa wakati Mzee Valimba alipoitisha mkutano kujadili mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo walichambua kwa kina hali yao halisi pamoja na ukubwa wa mashamba yao kila mmoja, gharama za kulima kila shamba peke yake na kiasi gani wataokoa kwa kulimisha mashamba yao kwa pamoja kama shamba moja. Baada ya kufanya mahesabu yao yote, waligundua kuwa wangenufaika zaidi wakiunganisha mahitaji yao ya huduma za zana za kilimo, kuliko wakulima kila mmoja peke yake.*

*Uchambuzi wa hali halisi kwa umakini huongeza ufanisi katika kupanga na kuunganisha mahitaji na huduma za zana za kilimo*

Pia, watoa huduma za zana za kilimo wanatakiwa kuchambua hali yao mara kwa mara kama njia ya kupatia ufumbuzi wa matatizo yanayoibuka kila mara katika utoaji wa huduma. Lazima ieleweke kuwa uchambuzi makini wa hali halisi ni muhimu ili kupanga kwa ufanisi, jambo ambalo ni muhimu katika kuunganisha mahitaji na huduma katika ukodishaji wa huduma za zana za kilimo.



*Uchambuzi wa hali halisi kwa umakini huongeza ufanisi katika kupanga na kuunganisha mahitaji na huduma za zana za kilimo.*

### 3.6 Hatua ya Sita: Hamasisha Wadau Muhimu

Kuhamasisha ni mkakati mzuri wa kuleta uelewa na ushirikiano miongoni mwa watu katika ajenda fulani. Hii ni njia muhimu sana ya kupata wadau wengi kushiriki katika shughuli mbalimbali. Unaweza kutumia njia tofauti kuelimisha na kuhamasisha wadau wakuu kushiriki katika kuunganisha mahitaji na huduma ya zana za kilimo za kukodisha. Njia hizo zinajumuisha mikutano ya kuhamasisha wadau katika ngazi tofauti (vijijini, kwenye kata na wilayani) ukiwalenga wakulima wadogo wadogo na watoa huduma za zana za kilimo; kutumia machapisho ya kufundishia kwa njia ya habari na mawasiliano, kama vile vipeperushi, vijarida n.k.; na midahalo baina ya wadau wakuu kuhusiana na changamoto mbalimbali na jinsi ya kupata ufumbuzi katika changamoto za huduma za zana za kilimo.

Njia za hapo juu zinaibua swali moja muhimu, “nani anatakiwa kuwaelevesha na kuwahasisha wadau?” Wajibu huu unaweza kuongozwa na mtu yoyote anayetaka kuleta mabadiliko na kuona mabadiliko yakitokea, ingawa wale wenye uwezo wa kushawishi na kufanya kazi vizuri na umma wanatakiwa waongoze hili ili kupata matokeo mazuri zaidi. Uhamasishaji unaweza kuongozwa na wakulima, ofisa wa huduma za zana za kilimo na ukuaji wa kilimo, viongozi wa jamii, wafanyakazi wa asasi zisizo za kiserikali, wamiliki wa matrekta na wengineo.



***Mdau yoyote ambaye anaelewa faida na mpango wa kuunganisha mahitaji na huduma katika kukodisha huduma za zana za kilimo, anatakiwa awe chachu ya mabadiliko katika kukuza usawa katika kupata huduma za zana za kilimo.***

*Kutokana na uzoefu wa RIU tunaona kurwa ofisa wa huduma za zana za kilimo wa wilaya walichukua jukumu la kutambua wamiliki wote wa matrekta, pamoja na timu ya mpango, waliandaa na kufanya mikutano ya awali ya uhamasishaji ya wamiliki wa matrekta katika ngazi ya kata. Katika mikutano hii, wamiliki wa matrekta walifahamishwa dhana ya kufanya kazi na wakulima wadogo wadogo kupitia kuunganisha mahitaji na huduma. Timu ya mpango na maofisa wa huduma za zana za kilimo ilibidi wafanye kazi kwa karibu na kujadiliana na wamiliki wa matrekta kuhusu jinsi wanavyoweza kupunguza bei za kulima na kukodisha huduma nyingine za zana za kilimo. Kutokana na mkutano huu, orodha mpya ya bei iliyofanywa punguzo ilitengenezwa na ilitumiwa kuhamasisha wakulima kuunganisha mahitaji yao ya huduma za matrekta. Katika mkutano wa pili wa uhamasishaji wa wakulima katika ngazi ya kata, wamiliki wa matrekta, watendaji wa kata na vijiji pia waliungana na timu ya RIU na maofisa wa huduma za zana za kilimo. Katika vikao hivi, dhana ya kuunganisha mahitaji ilielezwa kwa wakulima na baada ya kujibu maswali yote, wakulima walikuwa tayari kujaribu.*

Uzoefu wa RIU unaonesha kuwa majadiliano ya wadau wakuu ni njia inayofaa ya kuongeza uelewa na kuhamasisha makundi ya walengwa ili yaweze kushiriki kikamilifu. Wakati unahamasisha wadau yafuatayo ni muhimu kuzingatia:-

- Ujue vizuri dhana unayotaka kuitafutia ufumbuzi;
- Kuwa na mazungumzo na kundi la wadau wanaohusika moja kwa moja;
- Toa njia tofauti kwa wadau na oneshwa jinsi gani watafaidika kwa kujihusisha na shughuli hizo na kipi wataendelea kupoteza kama hawatachukua hatua. Kwa mfano-RIU iliwashawishi wamiliki wa matrekta kufanya kazi na wakulima wadogo wadogo kwa kuwashauri walime maeneo makubwa zaidi na kufanya biashara zaidi itakayowapa faida zaidi kuliko awali;
- Baadaye, mdau yeyote, awe mmiliki wa matrekta, mkulima mdogo, azasi au serikali za mitaa, ambaye amepata mwanga, anahitaji kuwa chachu ya mabadiliko kwa kuwashawishi wenzake ili wafanye mabadiliko kwa pamoja kuhakikisha wanapata usawa wa huduma za zana za kilimo.

Baada ya wadau wote wakuu kufikiwa, kupata maelezo na kuhamasishwa kuanza kuunganisha, kikundi kinatakiwa kutengeneza mwongozo utakaowangoza. Kupanga ni muhimu sana ili kufikia lengo fulani au malengo mengine yaliyowekwa. Kupanga kunaweza kusaidia kukwepa makosa au kugundua fursa ambazo zimejificha. Kupanga pia kunasaidia kutabiri yatakayotokea mbeleni na huwa daraja linalounga uelewa wetu wa tulipo sasa na tunapotaka kwenda. Namna hii, kupanga husaidia katika kuamua mambo ya kufanya na rasilimali zinazotakiwa ili kufikia malengo fulani. Ni kuhusu kuangalia mbele! Baadhi ya majukumu / njia ambazo zinaweza kuwa sehemu ya mpango wa kuunganisha zinaelezwa katika hatua ya 7.

### 3.7 Hatua ya Saba: Panga Bei ya Huduma za Zana za Kilimo

Kuweka bei ni kitu muhimu katika kuamua muuza bidhaa au mtoa huduma atapata faida gani kutokana na bidhaa au huduma atakazotoa. Maamuzi ya kupanga bei mara nyingi yanaachwa kwa mtoa huduma au mtengenezaji wa bidhaa fulani. Lakini, wateja wanaweza kushawishi maamuzi kupitia tabia yao ya manunuzi na uwezo wao wa kujadiliana katika masuala ya bei. Mojawapo ya sababu ambazo kawaida zinaweza kuathiri maamuzi ya kupanga bei ni gharama za uzalishaji/ utoaji wa huduma, mahitaji katika soko, ushindani, hali ya kiuchumi, sera za serikali na matakwa ya jamii. Katika kipengele hiki mwongozo huu unaangalia zaidi mkakati wa kupanga bei unaotumika zaidi na watoaji wa huduma za zana za kilimo ndani ya Tanzania.

*Wakati wa jukwaa la huduma ya zana za kilimo lililofadhiliwa na RIU mkoani Morogoro, tulijifunza kwamba wamiliki wengi wa matrekta wanapanga bei zao kulingana na gharama za utoaji wa huduma, ikiwa ni pamoja na mafuta, mshahara, aina ya udongo na aina ya ulimaji unaotakiwa. Tulijifunza kuwa wanatoza bei kubwa zaidi katika kulima shamba jipya na mashamba yaliyogawanyika. Wastani wa bei inayotozwa kwa kulima shamba jipya (kawaida linajulikana kama katua) ni Tsh 40,000 kwa ekari moja na kwa mashamba yasiyo mapya (yajulikanayo kama kibua) ni Tsh 35,000 kwa ekari. Wanatoza bei ya juu pia kwa shamba la mpunga ukilinganisha na shamba la mahindi. Kwa kifupi, gharama inatokana na ugumu wa kulima shamba. Hatimaye, wamiliki hawa wa matrekta wanapanga bei za huduma za zana za kilimo kwa kupiga mahesabu ya gharama zao za uendeshaji na kuongeza kiasi fulani kwa ajili ya faida.*



Njia hii ya kupiga mahesabu ya gharama za uendeshaji/uzalishaji na kuongeza asilimia fulani ya faida ili kujua bei ya kuuzia inajulikana kama "kupanga bei kutumia nyongeza - kwa gharama". Ni mojawapo ya mikakati rahisi ya kupanga bei na ni rahisi kuzitumia. Lakini, haiangalii uhitaji wa bidhaa/huduma na hakuna namna ya kuangalia kama wateja wapya wanaweza kumudu bei hiyo. Hii kwa upande mmoja inaelezea kwa nini wakulima wadogo wadogo wanaendelea kulalamikia bei kubwa za kulima kwa kutumia zana za kilimo, na wengi hawawezi kumudu hata kama wanajua faida zake kwa uzalishaji wao. Hapa chini kuna mchanganuo wa gharama ulioandaliwa na kundi la wamiliki wa matrekta kutoka katika kata moja iliyopo mkoani Morogoro wakati wa mkutano wa jukwaa la huduma za zana za kilimo ulioendeshwa kwa ushirikiano na RIU kama kigezo cha kutoza Tsh.35,000 kwa kulima ekari moja ya "kibua".



*Ingawa maamuzi ya kupanga bei mara nyingi yanaachwa kwa mtoa huduma wateja wanaweza kushawishi maamuzi kupitia tabia yao ya manunuzi na uwezo wao wa kujadiliana katika masuala ya bei.*

*Jedwali la 1: kupanga gharama ya huduma ya zana za kilimo (Juni 2009):*

Mchanganuo wa bei kutoka kwa wamiliki wa matrekta mkoani Morogoro.		
S/N	Maelezo	Kiasi
1	Diseli (lita 7 x Tsh.1,500 kwa lita)	10,500
2	Mafuta	1,000
3	Vilainishi	600
4	Bolti	2,000
5	Dereva	3,000
6	Dereva msaidizi	1,000
7	Muda na mafuta yanayopotea kutokana na umbali	2,250
8	Gharama za ukarabati	2,000
9	Kulipa mkopo (kama upo)	7,000
10	Gharama ya muda wa msimamizi	1,000
<b>Jumla ya gharama</b>		<b>30,350</b>
<b>Nyongeza(faida)</b>		<b>4,650</b>
<b>Bei ya kulimisha</b>		<b>35,000</b>

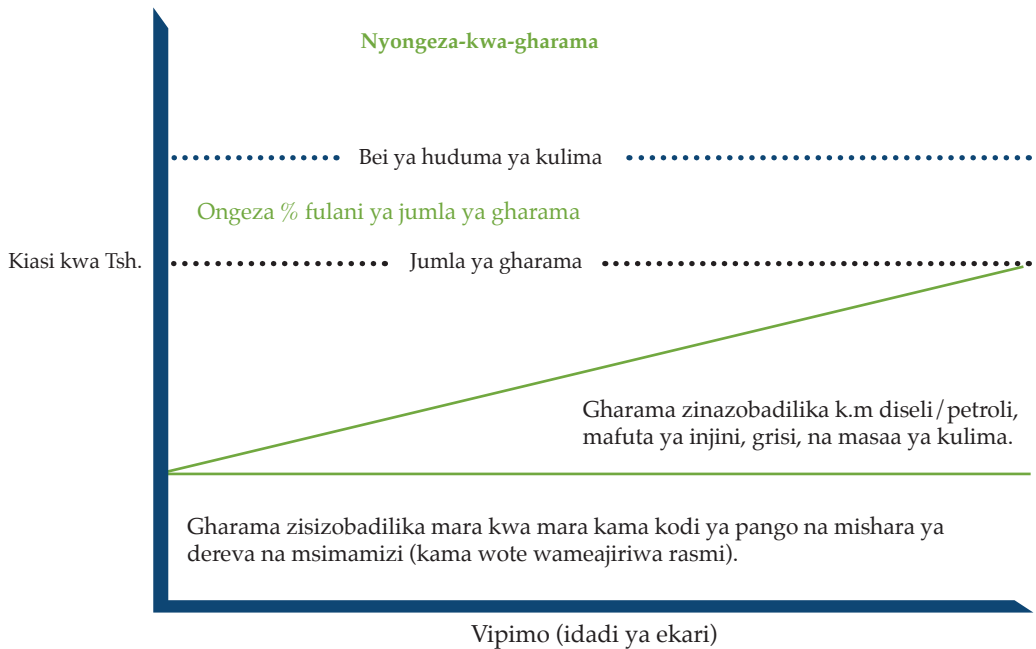
Katika kuweka bei, wamiliki wa matrekta wangeweza kuwa na mfumo mzuri zaidi kwa kuziainisha kama ni gharama za kudumu au gharama zinazobadilika. Hii inaweza kuwaweka katika nafasi nzuri katika kuchanganua bei na kuzitumia kimkakati katika kupanga bei ambazo zinaweza kuongeza uhitaji na kujizatiti kwenda na mabadiliko yoyote yatakayotokea katika soko. Hii ni muhimu sana kwa sababu njia ya mkakati wa nyongeza kwa gharama ambayo waliamua kuitumia inaonekana katika aina mbili za upangaji bei- “jumla ya gharama” na “gharama za moja kwa moja”. Upangaji bei wa jumla ya gharama unaangalia gharama zote za kudumu na zinazobadilika na kuongeza kiasi fulani cha faida. Upangaji wa bei kwa gharama za moja kwa moja unaangalia tu gharama zinazobadilika na kuongeza kiasi cha faida. Upangaji huo wa pili unaweza kutumika katika nyakati zenye ushindani mkubwa ili kuweza kuendana na ushindani. Lakini, kuendelea kutumia upangaji bei wa namna hii kwa muda mrefu kunaweza kusababisha hasara.

Kwahiyo, uelewa mzuri wa gharama za kudumu, zinazobadilika na jumla ya gharama ni muhimu katika kufanyia kazi ya kupanga bei kwa kutumia njia ya nyongeza kwa gharama. Gharama za kudumu zinaweza kuelezewa kama gharama za kuendesha biashara ambazo hazitegemei ukubwa wa bidhaa au huduma zinazotolewa na biashara. Mara nyingi hizi huwa zinahusiana na muda, kama vile mishahara au kodi ya pango inayolipwa kwa mwezi.

Kwa upande mwingine, gharama zinazobadilika ni zile za matumizi yanayobadilika kulingana na ukubwa wa shughuli za biashara. Zinahusiana na ukubwa na zinalipwa kutokana na ukubwa wa kazi iliyofanyika. Kwa mfano, kama trekta linahitaji lita 7 za diseli ili kulima ekari moja ya shamba, utafahamu moja kwa moja kuwa utahitaji lita 35 ili kulima ekari 5. Kinachoelezea gharama katika mfano huu ni idadi ya ekari zitakazolimwa.

Gharama zinazobadilika, pamoja na gharama za kudumu, kwa pamoja zinatengeneza jumla ya gharama. Kwa hiyo-jumla ya gharama inatokana na gharama za kudumu zikijumlishwa na gharama zinazobadilika. Mchoro wa 1 hapo chini unaonyesha jinsi ambavyo watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kutumia gharama za kudumu na zinazobadilika kwa pamoja kama kigezo muhimu cha kupanga bei kutumia njia ya nyongeza kwa gharama ili kuamua bei za huduma ya zana za kilimo.

*Jedwali la 2: Upangaji bei wa nyongeza- kwa- gharama*



### 3.8 Hatua ya Nane: Chagua Watoa Huduma za Zana za Kilimo na Wateja, kisha Uunganishe Mahitaji

Hii ni ngazi ya muhimu sana katika mtiririko mzima wa kuunganisha uhitaji na huduma za zana za kilimo. Bila ya mtoa huduma na mteja, hakuna utumiaji wa zana za kilimo. Chaguo la yoyote kati yao lina athari za moja kwa moja katika matokeo ya uhusiano wao. Mahusiano kati ya wakulima watatu wa Malinyi na mmiliki wa matrekta ni kiashiria muhimu kuwa chaguo la mtoa huduma au mteja lazima liwe limekusudiwa na kupimwa vizuri. Mambo mengi lazima yazingatiwe ili wadau wafaidike vya kutosha na uamuzi watakaofanya.

Wateja (wakulima) wanaweza kujipanga wenyewe katika vijikundi kulingana na maeneo yao ya mahitaji ya zana za kilimo. Kwa mfano wakulima walio karibu, au wanaoishi kijiji kimoja au vijiji jirani wanatakiwa wawe katika kikundi kimoja. Vile vile, wakulima ambao wana mahitaji ya zana za kilimo za aina moja wawe katika kundi la pamoja, mfano makundi ya wakulima wa mpunga, mahindi, viazi, nyanya n.k.

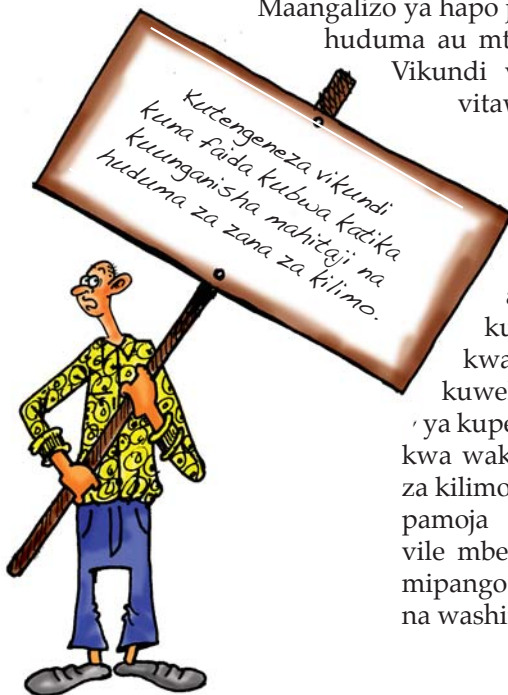
*Tunagundua kuwa wakati Mzee Valimba alipokuwa anahitaji wakulima wengine wadogo wa kuunganisha nao mahitaji yao ya zana za kilimo, aliwafuata majirani zake wa karibu wanaofanya shughuli zinazofanana za kilimo. Uamuzi huu ulikuwa ni mkakati mzuri na unaotekelezeka. Ulikuwa unatekelezeka kwa maana ulileta urahisi kwao kuunganisha mashamba yao ambayo yalikuwa jirani. Kwakuwa mashamba yao yote yalikuwa ni ya mpunga, yalihatiji maandalizi sawa. Utekelezekaji wa uamuzi huo ulikuwa mkakati mzuri kwa kuwa uliboresha uwezo wao wa kushawishi bei kwa mmiliki wa trekta. Trekta halikuwa na lazima ya kwenda umbali mrefu kutoka shamba moja hadi jingine wakati wa kulima. Hii ilisaidia kupunguza gharama na kuongeza ufanisi.*

Vilevile, watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kuunda vijikundi vyo kulingana na maeneo wanayotokea, aina ya mashine wanazomiliki na aina ya huduma wanayotoa. Hii itawarahisishia kudhibiti bei katika soko kwa huduma mbalimbali, kuondoa ushushaji wa bei kiushindani na hata kuongeza uhitaji wa huduma ambazo hazijajulikana bado na wakulima kwa kuzitangaza kwa pamoja. Vikundi vitawaweka pia watoa huduma za zana za kilimo katika nafasi nzuri ya kushawishi bei kama vile ya ukarabati na kupunguza gharama. Kwa mfano, badala ya mmiliki wa trekta kutoka Kilosa kumuita fundi makanika toka Morogoro mjini kuja kukarabati trekta lake la kuvunia tu na kurudi Morogoro, anaweza akakarabati pia mashine za wamiliki wengine waliopo katika kikundi kimoja. Hii itawarahisishia kushawishi bei nzuri zaidi kwa ukarabati na kuchangia gharama.

Baada ya kuundwa kwa vikundi vya wakulima na vya watoa huduma za zana za kilimo, wakulima wanaweza kuchagua watoa huduma za zana za kilimo ambao watatimiza mahitaji yao, kwa mfano aina ya mashine, bei, umbali, ufanisi n.k. Vilevile, baada ya wakulima kujikusanya pamoja, watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kuchagua kundi ambalo wangependa kulipa huduma.

Maangalizo ya hapo juu yanatoa kiungo kati ya chaguo la mtoa huduma au mteja na namna ya kuuunganisha vikundi.

Vikundi vya watoa huduma za zana za kilimo vitawapatia wakulima wadogo wadogowadogo nafasi ya pekee ya kuchagua mtoa huduma bora. Vile vile, vikundi vya wakulima wadogo wadogo vinatoa uigo mkubwa kwa watoa huduma za zana za kilimo kuchagua wateja ambao wana uwezekano mkubwa wa kuunganisha huduma zao na kuongeza faida kwao. Mbali na manufaa yaliyokwishaelezwa, kuweka vikundi kunatengeneza nafasi ya pekee ya kupeleka huduma mbalimbali zinazokusudiwa kwa wakulima pamoja na watoa huduma za zana za kilimo, kama vile mafunzo, usaidizi wa upanuzi, pamoja na kusambaza bidhaa muhimu kama vile mbegu, mbolea na dawa za wadudu kupitia mipango ya punguzo la bei kutoka katika serikali na washiriki wengine wa shughuli za maendeleo.



Maangalizo yafuatayo lazima yatiliwe maanani wakati wa kuchagua watoa huduma za zana za kilimo na wateja:

- **Kuaminika na ufanisi** - katika hadithi ya wakulima watatu wa Malinyi, tuliona kuwa wakulima walimchagua Manyama kama mtoa huduma wao kwa sababu walijua anaaminika na mwenye mashine bora. Manyama alikubali kutoa huduma kwa wakulima watatu kwa sababu aliona katika mahitaji yao yaliyounganishwa, nafasi ya kupunguza gharama zake na kuongeza faida katika kila safari moja ya Malinyi iliyoongezeka.
- **Upatikanaji** – kwa mfano, mbali ya uaminifu na ufanisi, wakulima watatu wa Malinyi waliangalia upatikanaji wa treka ukizingatia umbali na gharama zake za usafiri. Labda ingekuwa rahisi zaidi kwao kuangalia watoa huduma mbalimbali ambao wanafanana kwa sifa lakini waliopo karibu zaidi na Malinyi kuliko ilivyo Lupiro ambako anatokea Manyama. Msingi huu pia unatumika kwa mtoa huduma akitafuta wateja.
- **Uwezekano wa kumudu** – wakulima lazima wachague mtoa huduma ambaye wanaweza kumlipa na watoa huduma lazima wachague wateja ambao wanaweza kulipa kiasi kinachotakiwa bila kuwaletea hasara. Katika ngazi hii, pande zote zinatakiwa ziwe na muono wa kunufaika ambapo mkulima atapata bei anazomudu kwa huduma na wakati huohuo mtoa huduma anaweza kukimu biashara yake.
- **Kupatana** - katika uunganishaji wa mahitaji ya zana za kilimo, wakulima wadogo wadogo wanahitaji kuangalia kupatana kwa mahitaji yao na manufaa yake. Hii inaleta umuhimu wa kuundwa kwa vikundi vya wakulima wenye mahitaji sawa. Kwa mfano, katika kijiji cha Malinyi pekee, kunaweza kuwa na vikundi vya wakulima wa mpunga, mahindi, nyanya n.k ambao maeneo yao ya kilimo yapo karibu. Vikundi vinaweza kuwa na mtandao ambao vitautumia kubadilishana habari na kusaidiana. Kwa kufanya hivyo, wataweka mazingira yatakayowawezesha watoa huduma kuunganisha huduma zao pia.
- **Ushirikiano** – katika pande zote, ushirikiano wa hali ya juu, nidhamu, na uelewa vinahitajika ili kufanya muunganisho ufanye kazi. Kama baadhi ya wanakikundi katika vikundi vya upande mmoja wanashindwa kutoa mchango wao ndani ya muda au wanashindwa kabisa kutekeleza wanaweza kiurahisi sana kuchelewesha shughuli za kilimo, kuondoa uaminifu na kuwavunja moyo wanakikundi wengine katika mfumo wa muunganisho, na hii itarudisha nyuma kabisa jitihada za ukulima wa kutumia zana za kilimo.

### 3.9 Hatua ya Tisa: Changia Gharama za Huduma

Kwa upande wa wakulima wadogo wadogo (upande wa uhitaji), gharama za zana za kilimo hapa zinamaanisha bei itakayotozwa na watoa huduma za zana za kilimo katika kulima mashamba. Kwa upande wa wamiliki wa zana za kilimo (upande wa kutoa huduma), inamaanisha gharama inayoingiwa katika kutoa huduma ya zana za kilimo. Kipengele hiki kinajadili jinsi ambavyo makundi yote ya wadau yanaweza kugawana gharama kwa kuunganisha mahitaji yao ya zana za kilimo na huduma.

*Tuliona katika mfano wa wakulima watatu wa Malinyi kuwa baada ya kukubaliana bei ya kutumia zana za kilimo na mmiliki wa trekta, walikubaliana kuchangia gharama za kulimisha kulingana na ukubwa wa maeneo yao binafsi. Mzee Valimba aliyekuwana ekari 4 alilipa Tsh 100,000, Mzee Mng'ong'o alikuwana ekari 3 na alilipa Tsh 75,000 na Rashid ambaye pia alikuwana ekari 3 na alilipa Tsh 75,000. Kwa pamoja jumla ya mashamba yao yalikuwani ekari 10 ambayo liwagharimu kwa jumla Tsh 250,000. Kila mkulima alilipa kulingana na gharama ya kulimisha kulingana na kanuni ifuatayo.*

$$\text{Gharama kwa kila mkulima} = \frac{\text{Ukubwa wa shamba binafsi} \times \text{Jumla ya gharama ya ulimaji}}{\text{Jumla ya ukubwa wa shamba lililounganishwa}}$$

Hata hivyo, ijulikane kuwa ukubwa wa shamba usiwe ndio kigezo pekee katika kuamua kiasi ambacho kila mmoja anatakiwa kulipa katika muunganisho wa mahitaji. Tumeona hapo juu kuwa sababu nyingine kama vile jinsi ardhi ilivyo na aina ya mazao yatakayopandwa ni vigezo muhimu pia. Hivyo, ikitokea kuwa muunganisho wa mashamba unahitaji aina tofauti za kulimwa, vigezo vingine tofauti na ukubwa vinaweza kutumika. Hii itahitaji ushawishi wa ziada baina ya wadau.

Kwa upande wa watoa huduma za zana za kilimo, kuchangia gharama kutafanyika kama wataamua kutoa huduma zao kama kikundi. Gharama hizo zinaweza kujumuisha japo bila kuishia kwenye mishahara (mishahara kwa madereva wa matrekta na wasimamizi), mafuta na ukarabati, vipuri na mahitaji mengine muhimu.

Hatimaye, kila kikundi kinahitaji kuja na kanuni za kushirikiana, hususan katika eneo nyeti la kuchangia gharama. Kila mmoja lazima aelewe kuwa ili shughuli yoyote ya kushirikiana ifanikiwe, lazima iwe na mfumo wa kupongeza na kuadhibu.

### 3.10 Hatua ya Kumi: Fafanua Masharti na Vigezo vya Kutoa Huduma

Hii ni ngazi ambapo wakulima na watoa huduma za zana za kilimo wanatakiwa kukubaliana namna ya kuunganisha mahitaji yao na huduma. Masharti na vigezo vinavyohusika na mipangilio kwa ujumla, vigezo, kanuni, na viwango ambavyo vinaunda msingi wa makubaliano kati ya wamiliki wa zana za kilimo na wateja (wakulima). Baada ya kuchagua, wateja na watoa huduma, vikundi vya pande mbili vinatakiwa vikutane pamoja na:-

- Kuainisha wajibu na majukumu ya watoa huduma ya zana za kilimo, wakulima na wadau wengine muhimu. Kwa mfano; ni nani wakulima wamtafute wakiwa wanahitaji huduma ya trekta? Au ni nani ambaye wamiliki wa matrekta wamtafute kujua kama kuna mahitaji ya huduma ya kulimisha katika eneo fulani;
- Kukubaliana juu ya bei zilizopendekezwa;
- Kukubaliana juu ya masharti ya malipo, kwa mfano baada ya kulima, au 50% kabla ya kulima na 50% baada ya kulima; au hata kulima kwa mkopo na kulipa baada ya kipindi cha mavuno;



*Ni muhimu sana kwa wakulima na watoa huduma za zana za kilimo kukubaliana juu ya masharti na vigezo vya kutoa au kutumia huduma hizo.*

- Ainisha na chagua tarehe muafaka na makubaliano ya muda wa kufikisha huduma kwa makundi ya wakulima;
- Ainisha njia za kutatua migogoro ikiwa kutakuwa na kutoelewana au kutokutimiza masharti yaliyokubaliwa.

### **3.11 Hatua ya Kumi na Moja: Toa au Pokea Huduma za Zana za Kilimo**

Baada ya yote kupangwa na kukubaliwa, watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kwenda kwenye mashamba na kutoa huduma kama walivyokubaliana, na wakulima wanaweza kufuatilia na kusimamia kuhakikisha kuwa huduma zinatolewa kama ilivyokubaliwa.



*Baada ya kupanga na kukubaliana juu ya masharti na vigezo vya huduma, watoa huduma za zana za kilimo wanaweza kwenda kwenye mashamba na kutoa huduma kama walivyokubaliana na wakulima.*

### 3.12 Hatua ya Kumi na Mbili: Jenga Mtandao wa Ushiriakino wa Kitaasisi ili Kuleta Uendelevu

Ili kuanzisha na kuendelea kunufaika kutokana na mfumo wa kuunganisha mahitaji na huduma, watoa huduma ya zana za kilimo na wakulima wadogo wadogo wanahitaji kujenga mtandao wenye wigo mkubwa wa wadau wanaohusika ambao wanaweza kutoa msaada unaotakiwa. Wadau hao wanaweza kujumuisha idara za kilimo katika ngazi ya wilaya/jimbo, taasisi za tafiti za kilimo, wafanyakazi wa kukuza kilimo, uongozi wa kata na vijiji, asasi zisizo za kiserikali na wadau wengine wa maendeleo wanaojihusisha na sekta ya kilimo, taasisi za kifedha, wauzaji wa mashine za mashambani, pamoja na watoa huduma za ukarabati wa magari.

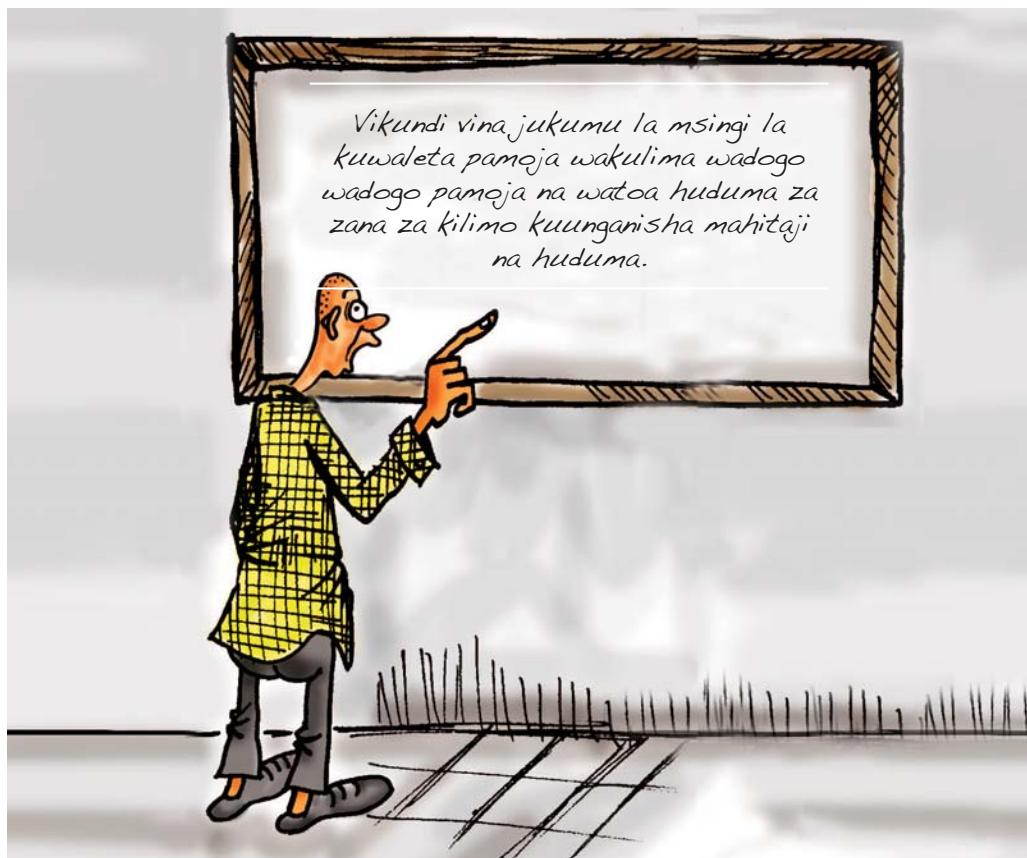
Katika kujenga mitandao, vikundi vilivyounganishwa vinatoa nafasi nzuri ya kuanzia kujenga mfumo wa ushirikiano wa wanavikundi. Vikundi vina jukumu la msingi la kuwaleta pamoja wakulima wadogo wadogo pamoja na watoa huduma za zana za kilimo kuunganisha mahitaji na huduma. Vikundi vinaweza pia kutumika kama sehemu za kusambaza habari kwa wadau waliopo katika ngazi ya jamii.

Juu ya vikundi kuna jukwaa la watumiaji wa zana za kilimo ambalo lina jukumu la kuleta pamoja vikundi vya pande mbili kutoka maeneo tofauti ya wilaya, kuzungumzia kwa pamoja changamoto za mfumo na kuzipatia ufumbuzi. Jukwaa pia lina kazi muhimu zifuatazo:-

- Kuviunganisha vikundi na taasisi za ufundi, utawala, nyenzo na msaada wa kifedha, kama inavyooneshwa katika mchoro wa pili hapo chini;
- Kusambaza habari na maarifa mapya kwa wanajukwaa.
- Kuhamasisha wakulima wadogo wadogo na watoa huduma za zana za kilimo katika shughuli mbalimbali za kilimo kupitia vikundi vyao;
- Kuuunda chombo cha majadiliano ambapo vikundi vyote vinaweza kupitia kutoa sauti yao na kutetea masuala mbalimbali kuhusiana na sekta husika.
- Kushawishi bei nzuri za huduma za zana za kilimo kwa kuwezesha majadiliano ya bei kati ya vikundi vya wakulima wadogo wadogo na watoa huduma za zana za kilimo.
- Kutoa njia ya kutatua migogoro ikiwa kutakuwa na kutoelewana au migogano baina ya makundi yoyote.
- Kuandaa mikutano ya mara kwa mara kwa wanavikundi kujadiliana masuala mbalimbali yanayoihusu sekta.



Jedwali la 3: Ushirikiano wa Kitaasisi Katika Utoaji wa Huduma za Zana za Kilimo



3. HATUA MUHIMU ZA KUUNGANISHA UHITAJI NA HUDUMA ZA ZANA ZA KILIMO

## 4. MASWALI YANAYOULIZWA MARA KWA MARA

Wakati wa mikutano mbalimbali ya jukwaa iliyoandaliwa na RIU katika mkoa wa Morogoro, kuna maswali yanayojitokeza mara kwa mara. Sehemu hii inaonesha baadhi ya maswali na kujaribu kutoa majibu.

### 1. Je, vikundi vya wakulima na watoa huduma za zana za kilimo vinatakiwa kusajiliwa?

Sio lazima na wala sio moja ya masharti kusajili kikundi cha wakulima au wamiliki wa matrekta. Vikundi vyote vinaweza kufanya kazi kama vikundi visivyo rasmi ambavyo vinakutana kutatua masuala fulani. Ingawa kama wanakikundi wanataka kusajili kikundi chao haina tatizo. Kusajili kunaweza kusaidia kikundi kutambulika kisheria na kuweza kukitumia hata kutafuta mikopo. Kwa mfano, vikundi vyote vya wamiliki wa matrekta vilivyoundwa wakati wa shughuli za RIU viliamua kujisajili kama “umoja wa wenye matrekta”.

### 2. Nini kifanyike kuhakikisha wakulima wanalipia huduma zinazotolewa kwao na wamiliki wa matrekta?

Tatizo la kuacha au kuchelewa kulipia huduma za zana za kilimo limeripotiwa kutoka baadhi ya maeneo. Hili linaweza kusuluhishwa kwa kukubaliana masharti fulani kama vile kulipa faini kwa kuchelewa kufanya malipo au kutolipa, makubaliano yafanyike kabla ya kutolewa kwa huduma. Vikundi vya kuunganisha vinaweza pia kusaidia kufuatilia makubaliano kwa kuhakikisha kuwa wasiolipa hawapati huduma za zana za kilimo kutoka kwa mtoa huduma yoyote mpaka akamilishe malipo ya deni alilionalo.

### 3. Nini kinaweza kufanyika kuhakikisha kuwa wamiliki wa matrekta wanatoza bei inayokubalika?

Ukizingatia kuwa watoa huduma wengi wa zana za kilimo wa Tanzania wanatumia mfumo wa bei wa gharama-na nyongeza katika kuamua watoze kiasi gani, jukwaa la zana za kilimo linaweza kuingilia kwa kuweka kiwango sawa cha asilimia ambayo itakayotozwa kama faida na watoa huduma ya zana za kilimo. Kwa mfano, inaweza kuamuliwa kuwa kwa shamba jipya (katua) watoa huduma wasitoze zaidi ya 15% ya jumla ya gharama za uendeshaji kama faida, na mashamba yasiyo mapya (kibua)-isiwe zaidi ya 10%. Sera hiyo inaweza pia kuhamasisha wakulima wengine kutumia huduma za zana za kilimo zilizopo katika maeneo yao ili kupunguza gharama za kulima.

### 4. Nini kifanyike kutatua tatizo la bei kubwa za kulimisha?

Kama tulivyoona kwenye mfano wa wakulima watatu wa Malinyi, kuunganishwa kwa mahitaji kunaweza kuwa njia inayofaa katika kupunguza gharama za huduma za zana za kilimo. Zaidi ya hapo, wakulima wanahitaji kutumia huduma za zana za kilimo zilizo karibu nao ili kupunguza gharama inayochangiwa na usafiri wa umbali mrefu wa matrekta.

**5. Jinsi gani wakulima wadogo wadogo wanaweza kusaidiwa kuwa na sauti ya ushawishi wa bei kwa watoa huduma za zana za kilimo?**

Uanzishwaji wa vikundi vya wakulima wadogo wadogo wanaohitaji zana za kilimo ndilo jibu. Kadri wakulima wadogo wadogo wanavyokuwa wametengana, ndivyo watakavyoathirika na taratibu za watoaji huduma za zana za kilimo. Jukwaa la huduma za zana za kilimo ni chombo kizuri cha vikundi vya wakulima wadogo wadogo kujadiliana kwa nia nzuri na watoa huduma za zana za kilimo na kuweka bei za huduma za zana za kilimo zinazokubalika.

**6. Jinsi gani tatizo la upungufu wa mafundi makanika wa matreka linaweza kutatuliwa?**

Kwa kifupi, karakana za kuzungukia wateja zinaweza kuandaliwa ili kuziba pengo hilo. Hata hivyo, mpango wa muda mrefu wa kuendelea kufundisha mafundi makanika unatakiwa ili kujenga uwezo unaohitajika wa kutoa huduma kiufanisi.

**7. Nini kifanyike kuondoa utapakanaji wa vipuri bandia katika maeneo mengi?**

Hili ni tatizo la usimamizi. Idara husika za serikali hususan wadhitibi wa viwango (TBS) wakishirikiana na uongozi wa wilaya wanatakiwa kuhusishwa katika kulitatua hili tatizo.

**8. Nini kifanyike katika kuzuia malalamiko ya kila mara katika kuweka vipimo?**

Udanganyifu katika kuweka vipimo ni tatizo kubwa baina ya wakulima na wamiliki wa matrekta. Tatizo hili linaweza kutatuliwa kwa kutafuta msaada wa maofisa wa kilimo, au maofisa wa serikali za mitaa, kwa mfano mtendaji wa kijiji au mwenyekiti katika kutenga maeneo ya kulima, na kupatanisha wakati kuna kutokubaliana kwa mambo ya msingi.

## 5. MAELEKEZO MUHIMU KWA AJILI YA WAWEZESHAJI

### 1. Utangulizi:

- i. Ainisha na kulezea baadhi ya vikwazo vinavyorudisha nyuma sekta ya kilimo Tanzania;
- ii. Elezea jitihada zinazofanywa na RIU kutatua tatizo hasa katika uhitaji na upatikanaji wa zana za kisasa za kilimo na kujenga ushirikiano kati ya watoa huduma na wakulima.

### 2. Uunganishaji wa uhitaji na huduma:

- i. Elezea faida ya uunganishaji wa uhitaji na huduma kwa wafanyabishara na wakulima;
- ii. Taja na elezea mifano ya faida hizo na ueleeze ni jinsi gani faida hupatikana kwa pande zote mbili husika.

### 3. Hatua muhimu za kuunganisha uhitaji na huduma za zana za kilimo

- i. Elezea hatua muhimu za kuunganisha uhitaji na huduma za zana za kilimo;
- ii. Elezea umuhimu wa kuainisha matatizo katika uhitaji na huduma za kukodisha zana za kilimo;
- iii. Elezea ni namna gani unaweza kutambua na kuainisha wadau muhimu;
- iv. Elezea umuhimu wa jukwaa / vikundi katika kushughulikia mahitaji ya kilimo;
- v. Elezea umuhimu wa kuchagua viongozi bora na wenye sifa nzuri wa kuongoza jukwaa;
- vi. Ainisha na kulezea sifa muhimu za kiongozi bora;
- vii. Elezea umuhimu wa uchambuzi wa kina katika kupanga na kuuunganisha mahitaji ili kuongeza ufanisi;
- viii. Elezea wajibu wa mhusika katika kueleweshwa na kuhamasisha wadau;
- ix. Elezea ni namna gani vikundi vinaweza kushawishi bei za zana za kilimo
- x. Elezea jinsi gani unaweza panga bei za zana za kilimo;
- xi. Elezea umuhimu wa kuchagua watoa huduma na wateja wa zana za kilimo kwa ajili ya kuunganisha mahitaji;
- xii. Elezea faida ya kutengeneza vikundi katika kuunganisha mahitaji na huduma za zana za kilimo;
- xiii. Elezea maangalizo muhimu ya kuzingatia wakati wa kuchagua watoa huduma za zana za kilimo;
- xiv. Elezea umuhimu wa kuchangia gharama za huduma;
- xv. Fafanua masharti na vigezo vya kutoa huduma;
- xvi. Elezea umuhimu wa kujenga mitandao ya ushirikiano katika kuleta uendelevu wa huduma.







© Novemba, 2010

