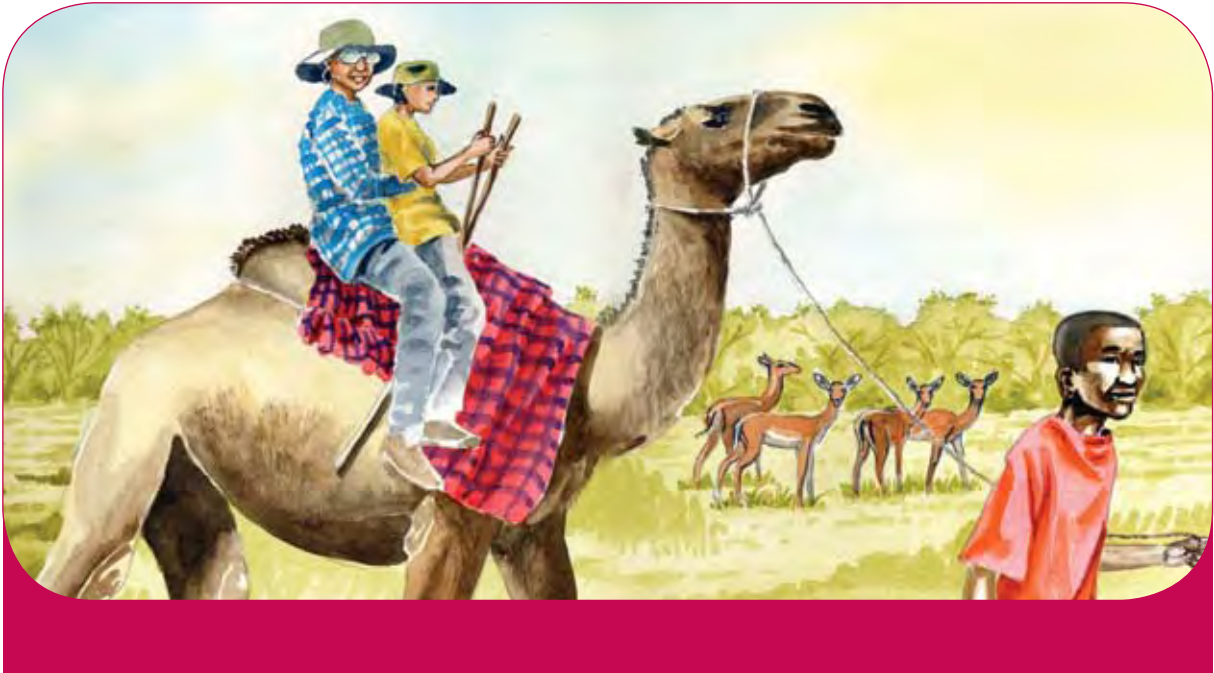


Wanyamapori waweza kukuinua: kuanzisha shughuli za biashara zihusianazo na uhifadhi



Ttakuwaje ukiweza kubadilisha tatizo kubwa - hali ambayo inakugarimu fedha, muda na kukuumiza - ukaifanya kuwa biashara ya kushamiri ikakuingizia kipato badala ya kuwa kero?

Iwapo wanyamapori wengi wanarandaranda katika ardhi yenu ya jamii; iwapo ufugaji au kulima chakula ni vigumu au haiwezekani kwa sababu ya wanyamapori; iwapo jamii yenu ipo pembezoni mwa hifadhi ya taifa au kwingineko ambako wageni huja kwa wingi basi mwaweza kuwa mmekalia fursa ya kuwa na biashara nzuri sana.

FURSA ILIYOPO

Kila mwaka mamilioni ya wageni kutoka sehemu mbalimbali ulimwenguni hutembelea maeneo yenye wanyamapori wengi barani Afrika. Kwa watu wengi ni ndoto ya maisha na wako tayari kutumia fedha zao nyingi kwa matembezi kama haya. Wengine hujikuta "wamenogewa" katika suala hilo na hurudi mara kwa mara, wakitaka kwenda kwenye maeneo "mapya", ambayo hayajatembelewa sana.

Zaidi ya watalii 700,000 waliitembelea Tanzania mwaka 2007 na kwa pamoja wakatumia zaidi ya dola za Marekani bilioni moja. Wapo wanaokadiriwa kuwa ifikapo mwaka 2010 watalii kuja Tanzania watafikia milioni moja na watatumia kiasi cha dola za Marekani bilioni moja na nusu.

Mtandao wasafariza utalii wa kaskazini - unaojumuisha Mlima Kilimanjaro, Ngorongoro, Tarangire na Mbuga ya Wanyamapori ya Manyara na wilaya zinazozunguka maeneo haya - hupata kiwango kikubwa cha watalii wa

kimataifa. Hawa ni pamoja na wale wanaokuwa kwenye safari zao za kwanza na watalii wazoefu wanaotaka kufika kwenye maeneo yasiyofikika kwa urahisi yenye kambi zilizojificha ili kuona mambo mapya.

Nchi jirani ya Kenya imekuwa ikikuza sekta yake ya utalii kwa muda mrefu zaidi kuliko Tanzania; katika mwaka 2007 ilipata watalii milioni mbili ingawa mwaka 2008 idadi ya watalii ilipungua ghafla kutokana na machafuko yaliyotokea baada ya uchaguzi mkuu. Kulingana na taarifa ya Waziri wa Utalii wa Kenya, utalii umekuwa sekta inayokua kwa kasi kubwa zaidi kwenye uchumi wa nchi hiyo, kwa makadirio ya asilimia 13 kwa mwaka. Inatarajiwa kuwa hali itabadilika na kuwa nzuri. Utalii unachangia karibu asilimia 12 ya pato la taifa kwa kuingiza kiasi cha Shilingi za Kenya bilioni 65.4 (zapata dola za Marekani milioni 840) mwaka 2007.

JAMII YAWENZA KUFDAIKA VIPI?

Kwa hakika, baadhi ya kampuni za utalii, serikali, na wajasiriamali wanapata fedha nyingi kutokana na wanyamapori. Lakini, kwa kiasi kikubwa, jamii inayoishi katika maeneo yenye wanyamapori wanakuwa hatarini na kushuhudia uharibifu badala ya kunufaika.

Katika kusaidia kufikia malengo ya maendeleo vijijini, na pia kuhakikisha kuwa wanyamapori wanadumu milele, jamii nyingi na mashirika yanaangalia jinsi ya kuwa na shughuli za biashara zinazohusiana na asili au uhifadhi.

Vyovyote itakavyoitwa, biashara zinazohusiana na uhifadhi hazitaifanya jamii yako kutajirika ila waweza kuisaidia kukua kiuchumi na kutoa rasilimali za kuwekeza kwenye huduma muhimu za jamii.

Kwa kuongezea, miundo mipya inaibuka ya kufidia jamii moja kwa moja kwa ajili ya "huduma za mazingira" - ambazo mara nyingi zinamaanisha kuzingatia utaratibu wa kusimamia ardhi ambao jamii imeutumia tangu miaka mingi iliyopita (Kisanduku namba 1).

KUWA MBUNIFU

Biashara za jamii zinazohusiana na wageni (CBV) haziishii tu kwenye kambi na nyumba za wageni. Wageni nao wanahitaji vitu vya kuwaburudusha na kuwafurahisha na pia kupata uzoefu wa mambo yenye uhai kama kuendesha ngamia na kwenda kwenye machunga na wafugaji, kujifunza ngoma za kienyeji, kutengeneza shanga, kuishi katika nyumba za wenyeji hata kujitolea kwenye mashule au miradi ya ujenzi.

Sio lazima CBV ziwe na uhusiano wa moja kwa moja na utalii. Uchongaji vinyago, kurina asali, kilimo-misitu, ufugaji wa vipepeo, ufugaji wenye tija zaidi, "utafutaji wa aina fulani za wanyama au mimea" - kuziuzia kampuni haki ya kutafiti mitishamba kwa ajili ya utengenezaji dawa au vipodozi - mradi wowote ambao utategemea maliasili, kuhimiza utunzaji wa maliasili na kuinufaisha jamii, ni mradi sahihi.

Jamii nyingi zina uwezekano wa, na mianya mingi ya CBV. Itasaidia iwapo wana-jamii wako tayari kuwazia kuliko yale ambayo yamekwishajaribiwa - na kupata msaada kuwezesha biashara kutokea.

KISANDUKU NAMBA 1: MALIPO KWA HUDUMA ZA MAZINGIRA

Watunza mazingira na watunga sera wanaendelea kufikiri kuwa inabidi jamii za vijijini zilipwe kwa ajili ya "mfumo wao wa ekolojia" au "huduma za mazingira" wanazotoa. Kwa maneno mengine, kama jamii ya kijijini inahifadhi chanzo cha maji na mito, lazima wafaidike.

Kama wanafanya juhudi kutunza msitu badala ya kuuchoma mkaa, lazima wafaidike. Kama wakiushinda ushawishi wa kuuza ardhi kwa ajili ya mifugo kwa wakulima, lazima wafidiwe sawa na kiasi ambacho wangepata kwa kuuza.

Baadhi ya asasi zilizoko Afrika Mashariki hivi sasa zimeanza kuchukua hatua za kuilipa jamii kwa kuishi na mifugo yao na wanyamapori kwa pamoja kama walivyokuwa wanafanya kwa siku zilizopita - bila kujishughulisha na biashara yoyote.

Malipo kwa kijiji cha Terrat , Tanzania

Mmoja wa mifano ya malipo kwa huduma za mazingira ni ule wa kijiji cha Terrat, katika wilaya ya Simanjiro, Tanzania - eneo muhimu la wanyamapori karibu na mbuga ya Taifa ya Tarangire. Ikiongozwa na Kampuni ya Utalii ya Dorobo na shirika lisilo la kiserikali liitwalo Ujamaa Community Resource Trust, pamoja na kampuni nyingine za utalii na Mradi wa Tembo wa Tarangire Terrat, mfumo huo unatoa manufaa ya pesa kwa Terrat ili kijiji kiendeleo kuhifadhi ardhi ambayo tayari wanaitunza kama mahali ambapo kiasili ni malisho ya kiangazi.

Ushirika huo unailipa Terrat malipo yapatayo Shilingi za Kitanzania milioni tano kwa mwaka. Kwa malipo hayo kijiji kimekubali kuzuia kulima, kuchoma mkaa, na uwindaji haramu wa wanyamapori kwenye eneo hilo. Zaidi ya hapo, kijiji kiliwaomba waendesha utalii kuwalipa mabwana wanyamapori wanne ili kusimamia na kuona kuwa uwindaji haramu hautokei. Mkataba huo, uliotiwa saini Desemba 2005, unasimamiwa na bodi ya usimamizi ya kijiji yenye wajumbe watano waliochaguliwa na Mkutano Mkuu wa Kijiji kufanya kazi kwa miaka mitano.

Shilingi za Kitanzania milioni 15 ambazo kijiji kimekwishazipata mpaka sasa zimewekezwa katika ujenzi wa shule ya msingi na sekondari mpya. Jumla ya mapato si makubwa - yapata dola za Marekani 4,500 - kiasi ambacho jamii inaweza kuzitumia kulingana na vipaumbele vyake.

Mpango wa hifadhi kwa kukodisha, Kitengela, Kenya

Kusini mwa Nairobi ipo Hifadhi ya Wanyamapori ya Nairobi ambayo huko nyuma ilikuwa imezungukwa na ardhi ya malisho inayomilikiwa kwa pamoja ambamo wanyamapori walikuwa wakirandaranda wakati wa mvua. Kwa sasa hifadhi hiyo imo kwenye hatari ya kuwa kisiwa cha mfumo wa ekolojia isiyokuwa endelevu - eneo kubwa la wanyamapori wafugwao - kwa sababu ya kugawagawa ardhi kwenye vipande vidogo vidogo vya watu binafsi, kulima na kujengea uzio, kuanzishwa viwanda, kukuzwa kuwa mji, kuwepo uchimbaji madini, na thamani ya ardhi inapanda.

Kwa kutambua kuwa mfumo wa ekolojia na kutegemea ufugaji kwa kuleta kipato na chakula kunapungua, wadau pamoja na serikali, mashirika yasiyokuwa ya kiserikali, na taasisi za binafsi walianzisha Mpango wa Hifadhi ya Kukodisha. Hasa hasa, mpango huu wa kukodisha unahusu kuikodisha ardhi kutoka kwa kaya za wamasai kwa ajili ya kuhifadhi - wakiwalipa dola la za Marekani 4 kwa eka moja kwa mwaka kwa kukubaliana kuwa hawatawekea uzio, hawatalima wala kuuza ardhi hiyo.

Kwa kuanzia na eka zipatazo 100 mwaka 2000, mpango huu sasa una eka zipatazo 11,500 na kuchangia kaya zipatazo 100 kwenye kumudu maisha yao.

Mpango unaziwezesha kaya kupata fedha na hapo hapo kubaki na mifugo yao.

Mpango huu vile vile unawalinda wahusika kutoingia kwenye migogoro. Katika kiangazi cha mwaka 1999-2000, jamii ya Kitengela ilipoteza zaidi ya nusu ya mifugo yao. Katika kipindi hicho, mapato kutokana na mpango wa kukodisha yalifikia asilimia 80 ya mapato yote ya kaya zinazoshiriki kwenye mpango huu - huu ni msaada mkubwa.

Malipo yanatolewa kwenye sherehe za jamii zinazokuwa zimelengwa kuangukia wakati wa malipo ya karo/ada za shule, na mara nyingi zinalipwa kwa wanawake. Mpango wa kukodisha unafadhiliwa na kusimamiwa na mtandao wa mashirika yanayoongozwa na Mfuko wa Taasisi ya Wanyamapori Afrika na pia unahusisha Kenya Wildlife Service, Global Environmental Fund, na Friends of Nairobi National Park.

Mpango unalenga kuhifadhi eka 60,000 ambazo zitatoha uhamaji wa wanyamapori wa msimu wa kutoka na kuingia kwenye hifadhi.

Hatua kuelekea mafanikio



Kunenepesha ng'ombe kwenye shamba la malisho ya kunenepesha

HATUA YA 1: PATA MSAADA UNAOUHITA JI

Inahitaji uzoefu na akili kuchagua, kuanzisha, kusimamia na kuitangaza biashara kwa mafanikio. Kwa hiyo jamii kwa kawaida hushirikiana na wawezeshaji, au "watu wa kati," ambao wanaweza kuwasaidia katika mchakato.

Mtu wa kati anaweza kuwa taasisi isiyokuwa ya kiserikali, serikali ya mtaa, washauri binafsi, au hata biashara - ili mradi ana uzoefu katika masuala ya CBV, na nia ya dhati katika kuhakikisha kunakuwa na uhakika kuwa anachokushauri kinalenga katika njia za kuleta kipato na chakula na uhifadhi. Mtu huyu wa kati vile vile, ataweza kutafuta uzoefu wa wataalamu wengine kuboresha wazo la biashara. Kwa pamoja watatoa taarifa na hamasa juu ya uhifadhi, faida na hasara za biashara fulani fulani, na mchakato wa kuanzisha biashara kama hiyo.

Mtu wa kati na wataalamu wengine wataisadia jamii:

- kutafiti ardhi na kufanya mpango shirikishi wa matumizi ya ardhi;
- kuainisha rasilmali ambazo jamii yaweza kuzitumia kuanzisha biashara yenye kuleta faida;
- kufikiria aina za biashara ambazo zitasaidia zaidi jamii kunufaika kwa muda mrefu;
- kuelewa na kutimiza matakwa ya kisheria, ikiwa ni pamoja na kupata hati miliki na vibali, kuandaa tathmini ya athari kwa mazingira, na kufanya majadiliano kuhusu mikataba;
- kuandaa mipango ya matumizi ya ardhi, mipango ya kugawana manufaa, mipango ya biashara,

tathmini ya athari kwa mazingira, na usimamizi na ufuatiliaji wa mipango;

- kutoa mafunzo ya biashara na utalii, na pia mafunzo ya mabwana wanyamapori;
- kuhimili na kutatua migogoro;
- kutafuta na kujadiliana na washirika wa biashara, au "wawekezaji", kama inawezekana. Washirika wa biashara watahusika na kuandaa na kusimamia biashara - wakiilipa jamii kwa kutumia ardhi na rasilmali nyinginezo; na.
- kufuatilia mipango yote kuhakikisha kuwa inafuatwa.

TAASISI ZINAZOWEZESHA UENDELEZAJI WA CBV KATIKA NCHI ZA AFRIKA MASHARIKI

Mpango uitwao Kenya Wildlife Service Outreach unasaidia sana kwenye shughuli kama hizi nchini Kenya, kama ifanyavyo Mamlaka ya Hifadhi za Taifa ya Tanzania (TANAPA) hapa Tanzania. Taasisi zisizo za kiserikali zenye uzoefu kwenye biashara zinazohusiana na uhifadhi katika Afrika Mashariki ni pamoja na zifuatazo:

- African Conservation Centre, www.conservationafrica.org
- African Wildlife Foundation, www.awf.org
- Frankfurt Zoological Society, www.zgf.de. German aid, GTZ, www.gtz.de/en
- Wildlife Conservation Society, www.wcs.org, na
- World Wildlife Foundation, www.worldwildlife.org.

HATUA YA 2: ELEWA UNACHOTAKA KUKIANZA

Kila mmoja kwenye jamii anapaswa kujua anachotarajia kutoka kwenye biashara inayotegemea rasilimali inayomilikiwa na jamii. Mtu wa kati atasaidia kuhamasisha. Hata hivyo, mwishowe, ni jamii ambayo itakuwa sehemu ya biashara hiyo, wakipata manufaa na pia kujitoa. Hivyo, kila mmoja anahitaji kuwa na taarifa na kujua manufaa, madhara na jinsi biashara inavyokwenda.

Yafuatayo ni baadhi ya mambo unayoweza kutarajia na inaweza kuwa vizuri kuyajadili kwenye mikutano ya jamii:

Mchakato unaweza kuwa mrefu na mgumu

Mchakato unajumuisha kukamilisha orodha ndefu ya mambo yanayohitajika kukamilishwa kisheria. Waweza kutakiwa kuandikisha ardhi yako, kupanga mpango wa matumizi ya ardhi (angalia sura ya 2), kuanzisha Jumuiya ya Hifadhi ya Wanyamapori (angalia sura ya 4), na kutatua migogoro mipya au ambayo imekuwepo kwa muda mrefu (angalia sura ya 5). Vile vile unaweza kuhitaji kutafuta na kujadiliana na washirika wako (Sura hii).

Bila shaka shughuli hizi na nyinginezo zitahitaji mikutano mingi ya jamii, na mikutano na watumishi/wataalamu, watu wa kati, na wataalamu wa mazingira na biashara, wanaoweza kuwa washiriki wa biashara, na wengineo.

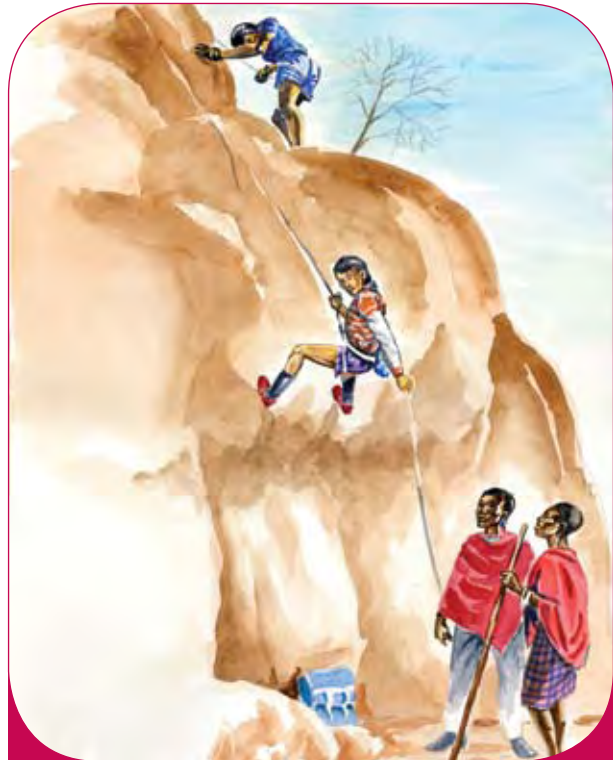
Utalii ni biashara yenye changamoto, iwezayo kuleta hasara

Hata kama mngejenga hoteli ya kitalii ya kuvutia sana ulimwenguni, yenye mandhali ya kuona wanyamapori inayovutia sana, bado idadi ya wageni inaweza kuanguka kwa ghafla. Mambo ambayo yanatokea mbali na biashara yako yanaathiri idadi ya watu wanaosafiri: vita, mashambulizi ya kigaidi au hofu ya tukio kama hilo, matatizo ya kiuchumi ... Mwenendo wa utalii ni wa kuongezeka - kadiri ya asilimia 4 kwa mwaka nchini Tanzania - lakini matukio fulani fulani yaweza kuleta hali ya kusikitisha katika baadhi ya miaka. Jamii iko tayari kukabiliana na hali ya mapato inayobadilika badilika?

Jamii yako itapata manufaa muhimu, na baadhi ya watu watapata ajira... lakini hawatatajirika

Kuieleza jamii kuhusu matarajio ya kweli juu ya biashara tangu mwanzo kutaweza kusaidia kuepusha watu kukata tamaa na migogoro baadaye wanapoona mambo hayaendi kama walivyotarajia.

Ni rahisi kuwa na matarajio yaliyo juu sana. Mapato kutoka kwenye hoteli ya kitalii inayofanya vizuri, kwa



Utalii wa kupanda miamba

mfano, yanaweza kuwa ya juu - lakini, hata hivyo, mapato hayo hayawezi kuzifanya kaya binafsi kutajirika.

Fikiria hoteli ya kitalii yenye mapato mazuri na inaweza kuipa jamii dola za kimarekani 30,000. Kama kiasi hicho kitagawanywa kwa vijiji sita, kila kijiji kitapata dola za kimarekani 5,000 tu.

Kama kijiji kina kaya 1,000, kugawana dola za kimarekani 5,000 kwenye kaya hizo kunamaanisha kuwa kila kaya itapata dola 5 tu.

Kaya haiwezi kufanya mambo makubwa kwa dola 5. Lakini dola 5,000 ni suala jingine. Kiasi hicho kinaweza kuwa mchango mkubwa kwenye maisha ya jamii. Kinaweza kusaidia kuezeka shule, kujenga madarasa, kuweka mahitaji kwenye zahanati, na kuchangia mahitaji ya shule au chuo. Kinaweza pia kuisadia jamii kuwekeza kwenye mbegu bora za mifugo au kilimo-misitu - kutegemea na mpango wao wa matumizi ya ardhi.

Kwa hiyo, jamii nyingi huchagua kutumia mapato kwenye miradi inayomfaidisha kila mmoja kwenye jamii.

Hata hivyo, yawezekana bado zipo fursa nyingine za kuongeza kipato cha kaya

Kutegemeana na rasilimali zako, makundi yanaweza kukuza vyanzo vingine vya mapato, ambayo yatakwenda moja kwa moja kwenye kaya. Kwa mfano:

- **Ufugaji nyuki.** Mashirika mengi yanasaidia makundi kwenye jamii kuzalisha asali na mazao mengine

Hatua kuelekea mafanikio



Mradi wa jamii wa kufuga nyuki

yatokanayo na ufugaji wa nyuki. Au, iwapo biashara ya utalii imekomaa, biashara hiyo inaweza kusaidia katika kuuza asali, nta na mazao mengine ya nyuki (Tazama kisanduku namba 2).

- **Kazi za mikono.** Vikundi vingi vya wanawake vimefanikiwa kuongeza pato la kaya kwa kuuza shanga, vikapu, vyungu, au kazi nyingine za mikono. Mtu wa kati na/au mshiriki wa biashara anaweza kuwasaidia wanawake kuboresha mitindo na mbinu za biashara, hivyo washiriki kupata malipo mazuri zaidi kutokana na juhudi zao. Wanaweza kuuza bidhaa zao moja kwa moja au kwa kuwaunganisha wazalishaji na wanunuzi watarajiwa - kama maduka au hoteli kwenye miji mikubwa (kisanduku namba 3).



Wamasai wakicheza ngoma - mradi unaoweza kuanzishwa

KISANDUKU NAMBA 2: KUFUGA NYUKI, KUOKOA MISITU

"Kwa sasa nyuki ni mifugo kama mbuzi na ng'ombe", anasema mwanachama wa kikundi cha kufuga nyuki cha Sangaiwe.

Kikundi cha Sangaiwe ni kimoja kati ya vile vilivyoanzishwa na kupewa mafunzo na TAWIRI. Kikundi kinajihusisha na kukusanya na kuuza asali, nta, na bidhaa nyingine zitokanazo na nyuki, shughuli ambazo ni moja ya namna jamii inavyonufaika na kutunza mazingira na miti: Kijiji kilianzisha vyote viwili: msitu wa hifadhi na hifadhi ya nyuki. Matokeo yake ni kuwa nyuki wanachavua, si tu mimea ya porini bali hata pia mimea ya kupandwa.

Kikundi kilianza mwaka 2008 na kinatarajia kupata mavuno yake ya kwanza mwaka 2009. Kwa kulinganisha na uzoefu kutoka kwenye vikundi vingine vya namna hii, wanachama wanaweza kujipatia dola 2.00 hadi 2.50 za kimarekani kwa lita moja.

Changamoto bado zipo kwa vikundi ambavyo TAWIRI ilivipatia mafunzo, hasa kwenye biashara, kwa sababu mara nyingi wanauza kwa madalali ambao wanachukua sehemu kubwa ya faida.

Nchini Kenya, Shirika la Honey Care Africa limewasaidia watu zaidi ya 9,000 vijijini katika nchi nzima kupata kipato zaidi, kwa kuwapatia vitendea kazi, mafunzo, kuwaunganisha na watoa mikopo, na uhakika wa bei nzuri kwa wafuga nyuki.

- **Mauzo zaidi ya ng'ombe.** Miradi ya majaribio inaendelea kuona kama inaweza kusaidia jamii kuongeza kipato kutokana na mauzo ya ng'ombe, kwa kutumia mbegu bora na kunenepesha mifugo katika mashamba maalum kwa kunenepesha.

Zipo namna nyingine zaidi, kutegemeana na maarifa yaliyopo kwenye jamii na maliasili zilizopo (tazama kisanduku namba 4).

Fedha hizi utazifanyia nini?

Kuandaa mpango wa kugawana manufaa

Utatumiaje mapato yatokanayo na biashara inayohusiana na asili? Jamii chache zimepata fedha za kutosha kulipa kaya moja moja kutokana na biashara. Hata hivyo, kiasi kikubwa - kipatacho dola za kimarekani 40,000 au zaidi, si ya kushangaza - huenda kwa jamii zinazowekeza kwenye biashara ya uhifadhi kwenye nchi za Kenya na Tanzania.

Hata kipato kinapokuwa kimegawanywa kwa vijiji vingi, kipato kinakuwa kikubwa kuliko vile kijiji kinavyokuwa

KISANDUKU NAMBA 3: UTENGENEZAJI SHANGA HUKO ESELALEI: UHUSIANO WA MANUFAA NA ASASI ISIYO YA KISERIKALI

"Tungeliuza maziwa kama yangelikuwapo maziwa au kusaga ugoro wa kunusa na kuuuza ili kupata karo ya shule. Lakini tulikuwa fukara sana", anasema Noormegiroo Ngayai, Mwenyekiti wa Kikundi cha Akina mama Naisha kilichopo Eselalei.

"Halafu tulianza kusimama kando kando ya barabara kusubiri watalii wakija watupige picha kisha watulipe. Uongozi wa kijiji ulianza kutuuliza: "Kwa nini watoto wenu wanasimama barabarani badala ya kwenda shule?"

"Wazee walitusaidia kuunda kikundi, na Mbunge akaja kututembelea na akatupatia Shilingi za kitanzania 100,000 tununue mbuzi."

Hiyo ilikuwa mwaka 1999. Walipokuja kuunganishwa na AWF mwaka 2001, wanawake zaidi ya 20 kwenye Kikundi cha Akina Mama Naisho walikwishajaribu karibu kila kitu walichofikiri kingewasaidia kulingana na jina la kikundi chao, limaanishalo "matunda" kwa kiswahili. Mbuzi walisaidia ila hawakutosheleza. Kikundi kilijaribu kuuza shanga, lakini hazikuwa zimetengenezwa vizuri kiasi kwamba hata waongozaji watalii hawakutaka kuwapeleka kwao.

AWF iliangalia fursa iliyopo ya kuuza bidhaa zao za kazi za mikono na kuwapata wataalamu wa kukifundisha kikundi juu ya kusanifu, mitindo, na namna ya kudhibiti viwango, na pia kuwafundisha kigodo lugha ya kiingereza na utaalam wa biashara.

Mwaka 2003, kwa maombi ya kikundi chenyewe, AWF iliwajengea banda la biashara na sehemu ya kuonesha biashara zao kandokando ya barabara. Bidhaa zikionesha jina la mtengenezaji wake zilining'inizwa kwenye kuta za banda. Picha nazo ziliwekwa zikionesha jinsi bidhaa hizo za kienyeji zinavyotumika kimila, kwa mfano kama mkanda wa mchungu mifugo, kitambaa cha shingoni cha akina mama, au kielelezo cha mtu kuwa na madaraka

(mheshimiwa). Likiwa na madirisha makubwa, mapambo ya chuma na choo kwa ajili ya wateja, kituo kinawavutia wapita njia kusimama na kununua bidhaa zilizopo.

Baada ya banda kujengwa, pato la mwezi la kikundi lilipanda kwa wastani wa karibu asilimia 1,000, ingawa mabadiliko yanakuwepo kati ya msimu mmoja na mwingine. Hiyo inajumuisha na ada anayolipa mgeni akitembelea banda lao kwa gari, ambayo ni dola za kimarekeani 20.

"Awali tulikuwa tukiwaomba waume zetu na wazee watoe hela ya watoto. Siku hizi hatuombi tena", anasema Ngayai.

Baadhi ya wageni wanavutiwa na shughuli hizi kiasi cha kutaka kuuza bidhaa husika katika nchi nyingine. Mwaka jana kikundi kilipokea oda kutoka Earth Birthday Project huko kusini magharibi mwa USA ya shanga 12,000. Mwaka huu Naisho imeteuliwa kushiriki kwenye Maonesho ya Wanawake Wajasiliamali huko Barcelona kwenye mkutano wa dunia wa IUCN. Mshiriki mmoja aliuza bidhaa zenye thamani ya dola za kimarekani 1,250 ndani ya juma moja.

Pamoja na kusaidia kupata mahitaji ya familia, kikundi kwa sasa kinaweza kuchangia kwenye shughuli za jamii kama ujenzi na miradi ya maji.

Lakini mafanikio yanabadilika. Kwa ajili ya mafanikio yao, makundi mengine ya akina mama yameiga bidhaa za kikundi cha Naisho na namna ya kutangaza biashara zao. Hali hii imesababisha ushindani mkali, na wanakikundi wa Naisho wana wasiwasi wa biashara yao kupungua.

Hii ni hali ya kawaida ambayo humtokea kila mjasiliamali mwenye mafanikio. Unaweza kuwa na wazo lolote la kukisaidia kikundi kuanzisha biashara nyingine, au kuzalisha bidhaa tofauti, ili kiendeleo kuwa mbele ya washindani wake?

kimekadiria. Kwa hiyo itabidi jamii ikubaliane na mpango wa kugawana mapato, ikiwa ni pamoja na yafuatayo:

- Nani atasimamia mapato?
- Uwazi utahakikishwa vipi?
- Mapato yatagawanywaje?
- Unayo orodha ya vipaumbele vya jamii, ambavyo vitapewa fedha hizo? (kama shule, zahanati, kuwalipia wanafunzi karo kama za chuo kikuu, maji, afya ya mifugo ...)?
- Utafuatiliaje mapato ili kuhakikisha kuwa yanakwenda kule palipokubaliwa?

HATUA YA 3: WEKA ALAMA MIPAKA YAKO

Ni muhimu kuwatumia watafiti wenye utaalam ili mipaka sahihi ya ranchi, vijiji, maeneo ya hifadhi, malisho ya mwaka mzima, malisho ya kiangazi, makazi, n.k. yaeleweke vizuri kwa wote. Weka alama za mipaka kama mawe - ambayo yametengenezwa kwa zege - au vitu vingine ambavyo si rahisi kuvihamisha. Tazama Sura ya 2 kwa taarifa zaidi kuhusu mpango wa matumizi ya ardhi na kusajili ardhi.

KISANDUKU NAMBA 4: FIKIRIA KUWEKEZA KWENYE UZALISHAJI CHAKULA AU SHUGHULI NYINGINE ZA KIUCHUMI

Pamoja na miradi ya kijamii, fikiria jamii kuwekeza kwenye shughuli nyingine za kiuchumi, hasa uzalishaji wa chakula. Maeneo mengi ambamo kilimo na ufugaji vinafanywa kwa pamoja yanapata mvua kidogo. Na udongo wake usiokuwa mzuri unaweza kuchoka katika muda mfupi wa mwaka mmoja au miwili ya kulimwa kienyeji.

Lakini kuna aina mpya nyingi za kilimo, hasa cha "kilimo-misitu", kinachowezesha kuzalisha mazao mengi kwenye eneo dogo, na hapo hapo kurutubisha udongo na wakati huo huo kuhifadhi unyevu. Kilimo-misitu kinaweza kuzalisha vyakula vikuu, jamii ya karanga, malisho, kuni, miti ya kujengea, na miti shamba kwenye eneo hilo hilo kwa sababu mimea inapangwa vizuri kwa kufuata mazao ya mizizi, kabeji, na mahindi na hata miti midogo na mikubwa. Unatakiwa uchaguzi makini wa miti irutubishayo udongo wakati mizizi inasaidia kutunza unyevunyevu.

Kilimo-misitu kilichopangwa vizuri chaweza kuchukua eneo dogo kiasi hata cha kuliwekea uzio. Kwa zoezi la kupanga matumizi ya ardhi, utakuwa umekwishajua ni wapi pasipandwe mimea (yaani katikati ya njia za tembo).

Tembelea tovuti hii www.worldagroforestry.org kwa ajili ya habari zaidi. Kwa habari zinazohusu kuongeza upatikanaji wa maji kwa ajili ya kilimo na matumizi mengine, wasiliana na Southern and Eastern Africa Rainwater Harvesting Network, <http://www.searnet.org>

HATUA YA 4: ANGALIA RASILIMALI ULIZONAZO. WAZA KWA UPANA NA TENGENEZA "NDOTO YA ORODHA" YA FURSA ZA BIASHARA

MANENO YA BUSARA

Kitu muhimu kuliko vyote kwenye jamii ni kujua rasilimali walizonazo. Rasilimali hizi zitatoa mwongozo juu ya aina ya biashara unayoweza kufanya. Jirani zako wanaweza kuwa na hoteli ya watalii - lakini yawezekana eneo lenu ni dogo sana. Hata hivyo, panaweza kuwepo mimea au ndege wa aina ya pekee, mimea yenye maua yavutiayo nyuki. Mandhari ni rasilimali pia: inaweza kuwa kama maporomoko, na mlima au ziwa lenye mvuto kutazama. Hata ukaribu na kivutio kunaweza kuwa na thamani: mko karibu na barabara? Mko

HADITHI INAYOKUPA TAHADHARI: TAFITI KWANZA AU JUTA BAADAYE

Katika kijiji kimoja huko kusini mwa Kenya, timu ya wanakijiji na wataalamu walifanya mpango shirikishi wa matumizi ya ardhi, wakachora ramani ya kijiji na maeneo yote yakatambulika, wakakubaliana kuhusu maeneo ya kilimo, malisho, makazi na mahali pa kunywesha mifugo maji. Mipaka ilionekana kufahamika vyema hivyo hawakumtumia mpima aliyesajiliwa.

Baada ya wahusika wote kufanya kazi kubwa, mwekezaji alitia saina kwenye mkataba na kijiji. Akijua kuwa atapata haki za ardhi na utalii wa kupiga picha, mwekezaji alijenga hoteli nzuri ya kitalii na akakubali kulipa mchango wa kila mwaka, ikiwa ni kwa kila mgeni atakayelala kwenye hoteli na gharama nyinginezo.

Mambo yote yalikwenda vizuri hadi siku moja ambapo mtu kutoka jamii jirani alipokuja. "Hoteli yako ipo kwenye ardhi yetu", alidai mtu huyo. Wapima waliosajiliwa waliitwa. Ilionekana kwamba ingawa kila mmoja "alijua" mipaka, wote walikuwa wamekosea. Ilibidi apatikane mtu mwingine, aliye nje ya mgogoro, wa kusuluhisha, ambaye naye alitaka alipwe.

karibu na hifadhi ya wanyamapori, au kwenye eneo ambalo tayari watalii wanapita?

*Thadeus Binamungu,
Ofisa Mradi Mwandamizi, AWF-TZ*

Shughuli zinazohusu hali asilia ni zaidi ya kambi na mahoteli! Mahali panaweza kuhimili idadi tu fulani ya mahoteli - kwa kuzingatia masuala ya mazingira na ya kiuchumi.

Ihamasishe jamii yako kuwaza - na kuota - kwa mapana zaidi.

Kwenye ngazi hii ya "ndoto", wanajamii wanaunda timu na wataalamu kutoka nyanja mbalimbali pamoja na: utalii, misitu, miradi ya misitu isiyokuwa ya mbaao, kilimo, mifugo, biashara, masoko, na serikali. Timu inapita kwenye maeneo husika kuandaa orodha ndefu ya fursa za biashara kulingana na timu inachokiona. Vile vile wanaorodhesha ujuzi walionao wanajamii kwa ajili ya kupata mawazo zaidi.

Hizi ni baadhi ya rasilimali na mawazo ya biashara zinazohusiana na rasilimali hizo, ambazo zaweza kuorodheshwa kwenye hatua iliyofikiwa (Jedwali namba 1):

FIKIRIA UNA RASILIMALI GANI INAYOKUZUNGUKA? HIYO ITAKUPA MWANGA KWA AJILI YA ZOEZI LA KUKUSANYA TAARIFA ZILIZOPO

Maliasili: Jamii yako ina aliasili za aina gani? Wanyamapori wakubwa? Wanyamapori wanaotishiwa kutoweka au walio nadra? Mitishamba? Miti yenye maua yavutiayo nyuki? Mito au maziwa, nyanda tiftufu? Aina nyingi za ndege? Uwanda unaovutia? Mimea isiyo ya kawaida, kama mibuyu?

Rasilimali watu: Je, unao watu wenye ujuzi wa kazi za mikono za kitamaduni - shanga, ufinyanzi, kusuka mika na vikapu? Je waswaga mifugo, wawindaji? Watu waliofanya mafunzo ya biashara? wahasibu, wapishi, watu wakarimu katika kijiji? Watu wanaopenda kuimba na kucheza? Au kusimulia hadithi? Au wana mapenzi makubwa kwa miti?

Rasilimali watu

Unaweza pia kuorodhesha watu wenye utalam, waliopo kijijini. Yawezekana kuwa baadhi ya wakazi wana ujuzi au mapenzi juu ya aina fulani ya kazi kati ya zifuatazo (Jedwali namba 2).

Timu yaweza kuandaa orodha ya kuanzia, aina kama tano za miradi kwa utalii, kuongezea na kufuga nyuki na kulima uyoga. Juhudi za utalii zinaweza kuhusiana na hoteli ya kitalii inayoweza kuuza bidhaa za kazi za mikono kwenye duka lake; nafasi ya kwenda machungani pamoja na wazee; matembezi kwenye eneo la wazi mpakani mwa makazi na hifadhi, na banda la kufanyia maonesho ya ngoma za utamaduni na kusimulia hadithi.

HATUA YA 5: FANYIA TATHMINI FURSA ULIZONAZO

Hii ni hatua inayojulikana kuwa ni hatua ya uangalifu, ikimaanisha kuwa katika hatua hii unapaswa kuchambua kwa karibu fursa zote zilizo ili kuona jinsi zinavyoweza kutekelezeka, na matokeo yake kwenye jamii na mazingira. Manufaa yanayoweza na pia shida zinazoweza kutokea zinapaswa kufikiriwa.

Tathmini inaangalia taarifa kama:

- Mradi unaotarajiwa unaweza kuboresha njia/namna ngapi zinazotegemewa na jamii kwa kuingiza kipato na kupata chakula?
- Mradi huu unaweza kuwaathiri vipi wanawake, wanaume na pia watoto?
- Unaweza vipi kuathiri wanyamapori na makazi?

HADITHI YENYE ANGALIZO: “KUWA MWANGALIFU” KWA MBIA MTARAJIWA

Huko kaskazini mwa Tanzania, mwekezaji alitaka eka 100 ili ajenge kambi. Mwanzoni aliheshimu ahadi yake na kuilipa jamii dola za kimarekani zipatazo 10 kwa siku kwa kila kitanda kitakachotumika. Muda mfupi baadaye malipo yalisimama.

Inaonekana kuwa mwekezaji huyu alikuwa amepata mkopo mkubwa - na alitumia kambi kama dhamana. Aliweka pesa zake na benki ikachukua kambi. Baadaye benki iliua kambi kwa mwekezaji mwingine, bila kuwasiliana na jamii.

Hali hii ingeweza kuepukwa kama pangelikuwepo uchambuzi na uangalifu kumchunguza mwekezaji: mali yake, historia ya kifedha, na uzoefu kutoka kwenye jamii nyinginezo.

Kwa bahati nzuri, mwisho wa hadithi hii ni mzuri. Ingawa alielezea kuwa ilitokea bila kutarajiwa, mwekezaji mpya alikubali kuilipa jamii sehemu ya mapato kwa kila kitanda kitakachotumika. Licha ya hivyo, aliweza kuitangaza kambi, ambayo inaingiza kipato kikubwa kwa kampuni na jamii kuliko awali. Malipo yaendayo kwa jamii yamegharimia shule, kituo cha afya, gari na karo shuleni.

- Maji na udongo?
- Ni aina gani ya rasilimali za kitaalam zitahitajika?
- Ni aina gani ya miundombinu itahitajika kujengwa, na ni nani atakayeijenga?
- Je, kuna uwezekano wa kuhitaji, na kuvutia, watu wengine wa nje kuja kuwekeza - sekta binafsi, mfadhili, au wote?
- Jamii nyingine zilikuwa na uzoefu gani juu ya biashara kama hii? Tazama kisanduku namba 5.

Mwisho wa zoezi hili, unaweza kuwa na biashara 5 hadi 7 ambazo zitakuwa nzuri kwa jamii na kwa kuzingatia sehemu mlipo, mahitaji, ushindani na kadhalika, ambavyo vyote vinaonekana kuwa vinawezekana.

Hatua kuelekea mafanikio

JEDWALI NAMBA 1: RASILIMALI ZA JAMII NA BIASHARA AMBAZO ZINAWEZA KUKUZWA

Rasilimali	Fursa ya biashara
JIOGRAFIA	
Kilima au mlima; mto au ziwa	Kuanzisha hoteli ya kitalii
Bahari, maziwa, au mito	Michezo mbali mbali ya kwenye maji
Chemchemi au kijito chenye maji safi	Kiwanda cha kusafisha maji na kuyajaza kwenye chupa
Chemchemi yenye maji ya joto	Biashara ya kupumzisha viungo, mishipa na ubongo kwa kukaa katika chumba cha joto
Miinuko, milima	Kupanda milima
Maeneo yenye vivuli na udongo mzuri	Biashara ya kilimo cha uyoga
Arduhi yenye maji mengi	Kilimo-misitu kwa ajili ya matumizi kijijini na kuuza matunda na mbogamboga kwenye hoteli zilizopo karibu (tazama kisanduku namba 4 juu ya kilimo-misitu).
MIMEA	
Mitishamba	Kuwatembeza wageni kuona mimea mbali mbali katika "Kutafuta aina za mimea fulani Fulani": kuuza mitishamba kwa watengeneza dawa kwa malipo kama itakavyokubalika
MISITU	
	Mazao ya misitu yasiyokuwa mbao
MIFUGO	
Kuboresha uzalishaji	Aina bora ya mifugo, pia vijishamba vya malisho na machinjio
Kwa ajili ya utalii	Kwenda na wageni machungani
RASILIMALI ZENYE HISTORIA NA ZA KITAMAUDUNI	
Sanaa ya miamba	Utalii; kuswaga mifugo
Maeneo ya kihistoria au vivutio maalum	Utalii
Makazi au Boma za kuishi	Kufanya sanaa za maonesho; shirikisha wageni kwenye ngoma na muziki
Kazi za mikono na sanaa za kuvutia	Kubuni mitindo na kuuza shanga na kazi nyingine za mikono; Kuanzisha darasa la kuwafundisha wageni kutengeneza shanga

JEDWALI NAMBA 2: ORODHA YA STADI

Ujuzi au mapenzi ya mtu katika kufanya kitu	Kazi zinazoweza kufanyika chini ya CBV
Biashara	<ul style="list-style-type: none"> - Uhasibu - Huduma - Mapishi
Ujuzi kuhusu wanyama na mimea	<ul style="list-style-type: none"> - Kuchunga mifugo - Kuswaga mifugo au kuwinda - Kutayarisha na kutumia mitishamba - Bustani, kuzalisha bidhaa maalum kama mimea ya dawa
Kazi za mikono, sanaa za maonesho	<ul style="list-style-type: none"> - Kutengeneza shanga - Kazi za kutengeneza bidhaa zitokanazo na ngozi - Ufinyanzi, kutengeneza vikapu, au bidhaa nyinginezo - Kupaka rangi - Useremala, kutengeneza samani
Sanaa za maigizo	<ul style="list-style-type: none"> - Kucheza ngoma, kuimba - Kusimulia hadithi - Michezo ya kuigiza kwa watalii au kwa shughuli za kielimu

HATUA YA 6: ANDAA MCHANGANUO WA AWALI WA BIASHARA

Mchanganuo wa biashara unachambua kwa kina juu ya kitu gani kitahitajika kwa ajili ya aina fulani ya biashara, umahiri (nguvu/sifa) na mapungufu yake ikilinganishwa na washindani wake, na pia matarajio ya mapato. Vile vile mchanganuo utaeleza udhaifu, nguvu au sifa, fursa na mambo yatakayotishia uhai wa biashara. Hiyo itaifanya biashara hiyo kueleweka vizuri.

KISANDUKU NAMBA 5: VIPI KUHUSU UWINDAJI?

Katika baadhi ya nchi, jamii zinafaidika sana kutokana na utalii wa uwindaji ulio halali, na kwa hivyo kuzuia ujangili na kuwezesha idadi ya wanyamapori kuongezeka kwa haraka. Namibia, kwa mfano, jamii inapokea asilimia 100 ya mapato yatokanayo na wanyamapori, ikiwa ni pamoja na uwindaji. Katika muongo uliopita, jamii 50 zilikuwa zimeunda hifadhi, ambazo kwa sasa kwa pamoja zinaingiza kiasi cha dola za kimarekani zipatazo milioni 2.5 (kama shilingi za kitanzania bilioni 3) kwa mwaka. Hifadhi nyingine zinaingiza zaidi ya dola za kimarekani 100,000 (ambazo ni kama Shilingi za kitanzania milioni 120) kwa mwaka. Hata idadi ya wanyama ambao hapo awali walikuwa wanatishiwa kuisha kama kifaru, sasa inaongezeka hata kwenye hifadhi za jamii.

Nchini Tanzania, malipo ya uwindaji yanaendelea kukusanywa na serikali kuu, wakati jamii wanapata sehemu tu ya malipo hayo. Jumuiya za Hifadhi za Wanyamapori zilianzishwa katika miaka michache iliyopita kwa matarajio kuwa jamii itasimamia uwindaji kwenye maeneo yao, lakini sera bado zinaboreshwa (tazama sura ya 4). Na idadi ya wanyamapori bado inapungua kwenye maeneo mengi.

Kenya, ambayo imepiga marufuku uwindaji, nayo inakabiliwa na kupungua kwa idadi ya wanyamapori - isipokuwa kwenye maeneo ambayo jamii imefanikiwa kuunda CBVs zenye mafanikio.

Wawindaji wanatumia fedha nyingi zaidi kwa wastani kwa mtu kuliko ilivyo kwa utalii wa kupiga picha, kwa sababu ya leseni, ada za "kombe" (trophy), n.k. Lakini watu wengi wanaweza kwenda kwenye utalii wa kupiga picha kwenye eneo fulani. Licha ya hivyo, utalii wa kupiga picha unatumia miundombinu zaidi - kambi, hoteli, barabara, kwa hiyo utalii huu unaweza kuzalisha nafasi nyingi za kazi na mapato kutokana na huduma nyinginezo (TNRF 2008).

- **Umahiri:** hazina ulizonazo na mazingira yanavyokusaidia kufanya vizuri ikilinganishwa na washindani wako. Kwa mfano, unaweza kuwa na wanyamapori zaidi kuliko eneo jingine lolote karibu na barabara fulani.
- **Udhaifu:** kwa mfano, kunaweza kuwa na tatizo la kukosekana kwa chanzo cha maji kinachoaminika.
- **Fursa:** kwa mfano, kuwa karibu na mapito ya watalii ambayo yamejengeka; mwenyeji ambaye tayari anafuga ngamia.
- **Vitisho:** Nchini Tanzania, kwa mfano, inaweza kuwa kwenye kitalu cha uwindaji, ambacho kitakinzana na utalii wa kupiga picha.

Mchanganuo wa biashara pia unaangalia masuala kama ushindani, mazingira ya kisheria na kodi, mahitaji ya uwekezaji, miundombinu inayohitajika, changamoto za usimamizi na ufuatiliaji, fursa za masoko zilizopo, mahitaji ya wafanyakazi kutoka ndani na nje ya jamii, muda unaotakiwa kuizindua, malengo ya mapato kwa mwaka mmoja na miaka mitano ...

HATUA YA 7: VUTIA WADAU WENGINE KATIKA BIASHARA

Kama biashara itahitaji uwekezaji mkubwa na/au utaalam maalum, ubia waweza kuwa njia nzuri zaidi. Tena, mwezesaji wenu atawasaidia kupata mbia, au "mwekezaji" anayestahili.

Wanapaswa kuhakikisha kuwa mwekezaji ana kila kitu kinachotakiwa kufanikisha biashara: uzoefu, fedha, mawazo, na kujitoa kwake kwa jamii, na mtazamo chanya juu ya mazingira.



Mradi wa jamii wa kilimo cha uyoga

Hatua kuelekea mafanikio

Njia za kupata mbia wa biashara

a) "Machapisho yanayoelezea wafanyabiashara na biashara zao" yanaweza kusaidia kuanza mchakato. Likiwa tangazo au chapisho linalovutia na linalohabarisha - ambalo linaweza kuandaliwa kwa msaada wa mbia - machapisho kama hayo ya biashara yanajibu maswali mengi ya msingi ambayo mwekezaji angependa kuuliza:

- Kwa nini mwekezaji awazie biashara hii badala ya fursa nyingine anayoweza kuipata?
- Ni vitu gani mahsusi na rasilimali ulizonazo - kuanzia miundombinu hadi wanyamapori na sifa za mambo ya kimila - zitakazochangia biashara kuwa yenye faida?

Chapisho linaweza kupelekwa kwa wawekezaji ambao tayari unaona wana nia ya kuja kuwekeza. Unaweza pia kulisambaza chapisho kwa kutumia mtandao wa kompyuta au namna nyingine ili iwafikie wafanyabiashara mbalimbali.

b) Wasiliana na wawekezaji wanaofahamika. Kujitambulisha kwa wafanyabiashara ambao tayari wamekwisha wekeza kwenye biashara kama unayoifikiria ni njia sahihi ya kumpata mbia mtakayeweza kuelewana.

"Jihadhari na matarajio makubwa kutoka kwa mwekezaji: "Kama mbia amekuwa pia mfidhili kwenye jamii - labda alijenga kliniki - jamii yaweza kuwa na matarajio kwamba ataendelea kufadhili mambo mengine. Matarajio ya namna hii yanaweza kuwa hatari ... yanaweza kuwafanya watu wafikirie kuwa wapo kwa ajili ya kupewa misaada. Lakini ili iweze kuwa endelevu, biashara lazima ijengwe kwenye misingi ya biashara, siyo misaada"

*Ben Mwangela
Meneja, Huduma za Miradi
AWF, Kenya*

c) Andaa "mkutano wa wawekezaji" na kutembelea sehemu inayolengwa. Kwenye mkutano wa wawekezaji, wawakilishi wa makampuni ya biashara yenye uzoefu hukutana na NGOs na wajumbe kutoka kwenye jamii. Hapa unawasilisha fursa ya biashara na kujibu maswali yote watakayouliza. Bila shaka mkutano wa wawekezaji utafuatiwa na safari ya kutembelea sehemu inayolengwa kuwekeza. Matembezi hayo yanaweza kuwa ya pamoja, mtu mmoja mmoja au kwa makundi.

d) Tangaza "tenda." Kwa kupitia mialiko binafsi au hata tangazo kwenye gazeti, makampuni yanakaribishwa kushindana - au kutuma andiko la mradi juu ya fursa ya biashara hiyo. Kila kampuni yenye nia itaandika andiko lake la mradi, likionesha jinsi watakavyofanya biashara inayokubalika kwa jamii na isiyoathiri mazingira.

Waweza kuwataka waombaji waletе habari zifuatazo:

- Ni kwa kiasi gani kampuni itakuwa tayari kulipa kwa kukodisha, kila kitanda kinapolaliwa na mgeni, mfuko wa maendeleo wa jamii, hifadhi na ushuru mwingineo
- Kuahidi kuwaajiri wanakijiji na kuwapa mafunzo
- Miundombinu waliyo tayari kuijenga, na nani atakaimiliki
- Aina na kiwango cha juhudi za masoko zilizokwisha ahidiwa ili kuhakikisha mapato mazuri
- Muda wa ukodishaji anaoutaka mwekezaji
- Hatua zitakazochukuliwa kuhakikisha mazingira hayachafuliwi, kama kutumia nguvu za mionzi ya jua, kudurufu vitu, hifadhi ya maji...
- Shughuli nyingine na jamii: kwa mfano: watakubali kuuza asali iliyozalishwa kijijini au bidhaa za kazi za mikono zilizozalishwa kijijini? Watakubali kununua vitu kama hivi kwa ajili ya biashara yao, kwa mfano kununua mikeka au majani ya kuezekea kwa ajili ya hoteli?

HATUA YA 8: CHAGUA MBIA

Kwa vyovyote, juhudi zako zitakuwa zimeishaibua fursa nzuri za uwezekano wa kumpata mwekezaji. Sasa timu kutoka kwenye jamii, mwezeshaji, serikali, na wadau wengine wanayapitia maombi ili kuyalinganisha na kukubaliana nani mshindi.

HATUA YA 9: JADILIANA KUHUSU BIAHARA

Ingawa unalo andiko la mradi tayari, lakini kujadiliana kutagusia undani wa, kwa mfano, Nani anatoa nini? Nani anapata nini? Nani anafanya nini? (tazama kisanduku namba 6).

Yafuatayo ni baadhi ya masuala ambayo mara nyingi hujadiliwa. Ada nyingine zinaweza kuwa zinapangwa kufuatana na taratibu zilizowekwa na serikali, lakini hata hizo zinaweza kujadiliwa kwa kiwango fulani.

- **Umiliki wa biashara:** Jamii itamiliki biashara kwa pamoja na mwekezaji? Au patakuwa na uwezekano wa hali hiyo kutokea muda ujao katika tarehe iliyopangwa?

KISANDUKU NAMBA 6: MAKUBALIANO "MAZURI" NI YAPI?

Unaweza kusikia: "Kampuni X inaipatia jamii dola za kimarekani 50 kwa malazi ya siku moja kwa kila kitanda wakati sisi tunapewa dola 10 tu!" Au. Kampuni Y inachangia kwenye mfuko wa jamii wakati mbia wetu anatoa ushuru wa mfuko wa maendeleo ya jamii tu!"

Kama ambavyo kila sehemu na kila jamii inatofautiana, kila makubaliano nayo hutofautiana. Mkataba wowote utategemea mazingira ya kisheria yanayouzunguka, aina za rasilimali zinazohusika, utalam, mitazamo na mahitaji ya wanaohusika kwenye majadiliano - na fursa walizo tayari kuzipoteza ili kuzipata nyingine.

Unaweza kukuta katika sehemu moja, hoteli inaweza kuwa imekwishajengwa tayari, kwa hiyo kiwango cha kukodisha kikawa cha juu; mahala pengine, mwekezaji analazimika kuongeza majengo, kwa hiyo kiwango cha kukodisha na ada nyingine kwa wakati huo vinaweza kuwa vya chini. Katika jamii moja, nafasi za kazi na vyanzo vya maji vinaweza kuwa vinapewa kipaumbele kuliko ada ya kuangalia wanyama; mahali pengine, mwekezaji anachangia katika mfuko wa maendeleo, na hivyo kuchangia kidogo kwa malazi ya siku moja kwa kila kitanda, na kadhalika.

Kitu kimoja tu ambacho ni cha uhakika ni kuwa: Jamii na mwekezaji lazima wakubaliane kuwa wote watafaidika. Kila upande unahitaji kuona kuwa huenda

haukuingia kwenye makubaliano yaliyo "bora sana" lakini "mazuri". Wataalamu wa majadiliano wanasisitiza kuwa kama upande mmoja unahisi umepunjwa, makubaliano hayo yamo kwenye hatari ya kuvunjika.

Ni rahisi matarajio kutotokea. Na inawezekana pia usipate kila kitu unachokitaka. Lakini hapa ni baadhi ya maswali ya kujiuliza kabla ya kutia saini:

- Je, makubaliano yatakuwa na faida kuliko kama tusipoingia katika makubaliano hayo?
- Je, utaratibu ni mzuri kiasi cha kuiletea jamii mabadiliko ya kweli na ya kimaendeleo?
- Makubaliano yanairidhisha jamii kuheshimu mipaka itakayowekwa kwa matumizi mbalimbali ya ardhi, kwa mfano, kutokiuka maeneo yaliyotengwa kwa kilimo au kufuga?
- Makubaliano ni ya muda mrefu kiasi cha kutosha kugharimia mahitaji yaliyokuwapo kwa muda mrefu ya miundombinu au huduma za jamii?
- Upande mwingine unaonekana kuridhika? Hili ni muhimu kuwafanya wabakie kwenye makubaliano. Yawezekana makubaliano si mazuri sana kama ambavyo ungependa - lakini yanaweza kuwa yanafaa kwa kiasi chake na yanaridhisha. Ukiona hivyo basi ni vema kuyakubali na kuendelea na hatua zinazofuata.

- **Umiliki wa majengo:** Ni vema kama jamii ingelimiki mali zote zisizohamishika makubaliano yakifikia mwisho. Kwa mfano, jamii itamiliki hoteli au maegesho ya mitumbwi, wakati kampuni inaweza kutaka kumiliki mali inayohamishika - samani, vyombo vya jikoni, mapambo, n.k., ambavyo wanaweza kuhamisha mkataba wao ukifikia mwisho.
- **Usimamizi wa hifadhi:** Jamii inakubali kuheshimu usimamizi wa maeneo yake, na hasa yaliyo kwenye makazi, malisho, malisho wakati wa ukame; wanyamapori tu? Utakubali kuhakikisha kuwa mipaka ya maeneo hayo inaheshimiwa, kwa kuwatumia mabwana wanyamapori au mamlaka nyinginezo zisaidie katika usimamizi huo?
- **Matumizi binafsi:** Jamii inatoa mamlaka ya "matumizi binafsi" ya hifadhi yake kwa mwekezaji? Mara nyingi hili ni wazo zuri. Vile vile huishia kwenye kupata malipo mazuri zaidi.
- **Malipo kwa jamii:** Kwa malipo juu ya makubaliano ya kutumia eneo la jamii, kwa kawaida mwekezaji analipa:

- Ada ya mwaka
- Sehemu ya gharama ya malazi ya kila siku kitanda kinapolaliwa na mgeni
- Ada ya uhifadhi
- Ada ya mfuko wa maendeleo ya jamii
- Ada ya sanaa za maonesho, iwapo jamii inataka kuanzisha sanaa za maonesho au mambo mengine ya ki-utamaduni.

Pia, kunaweza kuwa na mengi au pengine pungufu zaidi ya hayo yaliyoorodheshwa. Mchanganyiko wa mambo hayo na viwango vyake vya ada vinaweza kupangwa kwa majadiliano.

- **Ajira**
 - **Idadi:** Iwapo suala la ajira ni muhimu kwa jamii yako, katika majadiliano oneshwa kuwa asilimia (kwa mfano kama 60%) ya wafanyakazi watoke kwenye jamii yako. Wanaweza kufanyakazi za uashi, kuongoza wageni, ulinzi, uhudumu/ mapokezi, masuala ya kuburudisha Inawezekana kuhitaji mpango wa mafunzo na kuwaongezea wafanyakazi ujuzi.

- **Taratibu za kuajiri:** Wanajamii wataajiriwa kwa utaratibu upi? Ushiriki wa jamii unaweza kusaidia kuhakikisha kuwa wanajamii wanafikiriwa kwa ajira hizi na wanalipwa viwango vinavyoridhisha.
- **Posho:** Kampuni itatoa viwango gani vya posho? Je viwango hivyo vinalingana na malipo yatolewayo kwa ajira kama hiyo katika eneo lako? Ni viwango vya juu kuliko jamii inavyotarajia kupata kutokana na mifugo au kazi nyingine za kawaida kijijini?
- **Usimamizi wa mazingira:** "Utalii wa mazingira" unamaanisha kufanya biashara katika namna inayoweza viumbe hai vyote kubaki vikiwa endelevu - "ekolojia" ya ardhi na watu. Kwa faida ya jamii yako, na ulimwengu kwa ujumla, unaweza kuitaka kampuni kutekeleza taratibu nzuri zilizokubalika kwenye utalii wa mazingira na kuweka wazi mipango yao kwa ajili ya mfumo wa kusimamia mazingira. Tazama kisanduku namba 7 kwa mawazo zaidi.
- **Muda wa ubia:** Kama mbia anawekeza kiasi kikubwa cha pesa, anaweza akataka uwepo ubia wa muda mrefu (upatao miaka 10 hata 20, na kuwepo fursa ya kuandika mkataba upya) kuruhusu gharama za kuwekeza kurudi na kupata faida.
- **Kipengele cha kuvunja mkataba:** Je, vipi kama biashara haikwenda vizuri? Na hasa kama kampuni haina uzoefu wa kutosha kwenye utalii, fikiria kipengele kitakachoweza jamii kuvunja mkataba iwapo biashara itakwenda chini ya kiwango fulani kwa muda fulani. Hata hivyo, ieleweke kuwa idadi ya wageni yaweza kushuka ghafla kwa sababu za kitaifa au kimataifa, zilizo nje ya udhibiti wa kampuni.
- **Mapitio ya mara kwa mara:** Mnaweza kupanga kuurejea mkataba kila baada ya miezi mitatu au kipindi mtakachokubaliana ili kubaini ni kitu gani kinaendelea vizuri na kipi hakiendelei vizuri, jinsi makubaliano yanavyotimizwa, na jinsi jamii na mwekezaji wanavyoweza kushughulikia tatizo lolote.

Mnavyoendelea kujadiliana bashiri:

- Ni yapi kati ya maboresho hayo ambayo mbia wako anapanga au anakubali yatekelezwe?
- Ni yapi wanayoweza kuwa wanawazia kuisaidia jamii iyatekeleze?
- Mshawishi mbia wako kufikiria kusajiliwa na kutambulika na jumuiya ya utalii unaojali ekolojia (tazama kisanduku namba 7).

KISANDUKU NAMBA 7: UTALII WAKO WAZINGATIAJE "EKOLOJIA"?

"Utalii wa ekolojia" si neno tu la kufurahisha. Ni sanaa mahsusi ya utalii wa kuwajibika.

Kwa ujumla serikali huwa zinataka CBV zifanye "Tathmini ya Athari za Mazingira" ili kusaidia kuepuka matokeo yasiyotarajiwa ya kuharibu mazingira. Lakini biashara za Ekolojia zinaangalia kwa undani zaidi ya viwango vya chini na zaweza kulipisha viwango vya juu, kwa sababu uwajibikaji juu ya mazingira unathaminiwa na wateja wengi.

Ili kuweza kuitwa utalii wa mazingira, lazima biashara iwe "rafiki" kwa mazingira kwa namna zote, kwa mambo yanayoonekana wazi na yasiyoonekana wazi. Kwa "hoteli ya kitalii ya ekolojia", kwa mfano, inamaanisha kuwajibika katika:

Nishati: Shughuli nyingi za utalii zilizo endelevu zinatumia "nishati inayojizalisha yenyewe: vyanzo vya nishati haviishi vinapotumiwa. Kwa namna inavyoongezeka, waendesha shughuli hizi wanafunga vifaa vitumiavyo nguvu ya jua kuzalisha umeme; matanki yatumiayo nguzo za jua kuchemsha maji, na mitambo ya kutumia upepo kufua umeme. Badala ya kutumia kuni au mkaa kwa kupika, watu wengine wanatumia "mkaa" maalum uliotengenezwa kutokana na mabaki ya vitu. Katika eneo la Maasai Mara, kuna angalau asasi moja isiyo ya kiserikali (iitwayo "*the Millennium Fuel Project*") inayovisaidia vikundi vya akina mama kutengeneza mkaa huo kwa matumizi ya nyumbani na kuuza kwenye kambi za watalii.

Usimamizi wa taka: Hoteli nyingine zinatumia "taka za kijani", hasa mabaki ya chakula, kutengeneza mboji ambayo wanaitumia kwenye bustani zao za mboga. Masalia yasiyoweza kuoza (makopo, chupa, karatasi, betri) yanaweza kusafirishwa kupelekwa kwenye viwanda vya kuyeyushia na kutengeneza bidhaa nyingine. "Ardhi oevu ambazo si za asili bali za kutengenezwa", hutumika kusafisha maji machafu na aina nyinginezo za majimaji kwa kutumia mabwawa. Aina mahsusi za mimea inayotoa sumu na bakteria kwenye maji, hutumiwa kuyasafisha ili yatumiwe tena.

Uhifadhi wa maji: Kupungua kwa vyanzo vya maji ni mgogoro unaokua kila siku kati ya binadamu na wanyamapori. Waendesha miradi ya hoteli za kitalii wanaweza kupunguza matumizi ya maji kwa kuwataka wageni kutumia taulo zaidi ya mara moja kuwezesha kutumia maji kidogo kwa kufua. Wanaweza kufunga mabomba yanayotoa maji kidogo na vyoo vinavyotumia maji kidogo. Wanaweza kuvuna maji ya mvua. Wanaweza kuisaidia jamii kuotesha miti kwa ajili ya kuni na kuhifadhi vyanzo vya maji.

Kwa mawazo zaidi tembelea: www.ecotourismkenya.org.

MFANO WA BIAHARA INAYOHUSIANA NA JAMII: KOIJA STARBEDS, LAIKIPIA, KENYA

Katika kipindi cha ukame wa mwaka 1997-2000, Ranchi ya Koija iliyopo Laikipia, kaskazini mwa Kenya, ilipoteza asilimia 70 ya mifugo yake. Kwa sababu inaonekana kuwa matukio ya ukame yanaongezeka, ilionekana wazi kuwa jamii ya wafugaji ingefaidika kutokana na kuwepo mikakati ya ziada kwenye njia wanazozitegemea ili kumudu maisha. Licha ya hivyo, sehemu ipo kwenye mfumo wa ekolojia moja kati ya zile zenye rasilimali kubwa ya wanyamapori nje ya maeneo ya hifadhi na karibu na ranchi ya Loisaba, ambayo imefanikiwa sana katika shughuli za utalii.

Mwaka 2001, wamiliki wa Loisaba, ambao ni AWF na jamii, waliunda ushirikiano ujulikanao kama Koija Conservation Trust (KCT) ili kuanzisha hoteli ya kifahari lakini ndogo, kwenye ardhi ya jamii. Koija Starbeds, kwa ufupi, ni majengo mahsusi ya miti, yaliyopo nyikani, yaliyoanzishwa baada ya kuona biashara kama hivyo inafanikiwa huko Loisaba.

Kinachotofautisha biashara ya Koija ni muundo wake na ukweli kwamba mahali ilipo huduma hiyo na huduma wanazotoa ni za moja kwa moja kiasi kwamba wafanyakazi wote wanatoka kwenye jamii ya hapo.

Biashara inamilikwa na kusimamiwa na Koija Conservation Trust (KTC) - ubia wa AWF na Loisaba,

kupitia kampuni ya Oryx na jamii. KTC inasimamiwa na bodi ya wadhamini, wawili kutoka Koija Group Ranch, wawili kutoka Loisaba na mmoja kutoka AWF.

Ni jambo la kushukuru kwamba tangu kuanzishwa, biashara imekuwa ikienda vizuri na faida imekuwa ikipatikana kuanzia mwaka wa kwanza wa baishara. Mwaka 2007, jamii ilikuwa imekwishapokea zaidi ya dola za kimarekani 77,000 ambazo kiasi kikubwa kati ya mapato hayo kilikwenda kwenye miradi ya maendeleo ya jamii ikiwa ni pamoja na michango ya shule kwenye mradi wa "Uhifadhi kwa Ajili ya Elimu". Mgao wa mapato hupangwa na wajumbe wa ranchi ya pamoja wakati wa mkutano mkuu wa mwaka.

Licha ya hivyo, wanajamii 25 wameajiriwa wakati wavulana wapatao 30 na wasichana 45 wanapata malipo kutokana na sanaa za maonesho na kazi za mikono katika kijiji cha utamaduni, kilichotokana na biashara hiyo.

Ardhi inaonekana kurudia hali yake ya zamani na wanyamapori kuongezeka. Ni jambo la kushukuru kwa faida hizo, mahojiano na jamii yanaonesha kuwa mtazamo wao kuhusu wanyamapori umekuwa mzuri. KTC inatarajia kuwa biashara itaendelea kukua na kuleta manufaa zaidi kwa jamii ambayo inaitegemea biashara hii kwa kipato na chakula.

HATUA YA 10: YAFANYE MAKUBALIANO YENU YAWE RASMI

- Hakikisha kuwa kila mmoja anaelewa mkataba unamaanisha nini: mtakachopata, lakini pia kile unachoahidi kufanya au kutofanya.
- Hakikisha kuwa kila kitu mlichokubaliana kimeandikwa.
- Hata siku moja usije ukaanza kujenga mpaka kila kitu kimeeleweka, kimekubalika, na kutiwa saini.
- Hakikisha kuwa makubaliano yanatoa nafasi ya kuyarejea mara kwa mara, hasa kuangalia jinsi biashara inavyoendelea kwa mtazamo wa kila upande, na uwezekano wa kufanya mabadiliko, ikibidi.

HATUA YA 11: KUFUATILIA, KUUREJEA MKATABA NA KUUFANYIA MABADILIKO

Kuurejea mkataba kulikoandikwa hapo juu kunaweza kupangwa kufanyika kila baada ya miezi mitatu, au hata mara nyingi zaidi hasa mwanzoni. Kwenye mikutano mikuu, marejeo haya yatazifahamisha pande zote masuala kama haya yafuatayo:

- **Makubaliano:**

Makubaliano yote yanaheshimiwa?

Kama kuna vipengele ambavyo vinaweza kusababisha kutoelewana, washiriki wa pande zinazohusika wataviwekaje sawa?

Kuna mafanikio yoyote yaliyopatikana katika kushughulikia migogoro iliyoonekana kwenye marejeo yaliyopita?

- **Malengo ya biashara**

Je, ujenzi na makadirio mengine, kama idadi ya wageni, ni kama malengo?

Kama sivyo, kwa nini? Na ni kitu gani kinaweza kufanyika ili mambo yaende kama yalivyopangwa?

Hatua kuelekea mafanikio

- **Mapato ya jamii:**

Jamii imekwishapokea fedha kiasi gani, kulinganishwa na matarajio yaliyokuwepo?

Jamii inatumiaje mapato hayo?

Matumizi hayo ni kama yalivyo kwenye makubaliano na mipango?

Iwapo miundombinu inajengwa, inaendelea kama ilivyopangwa?

- **Matokeo kwenye jamii:**

Ni mabadiliko gani yaliyokwishaonekana kwenye shughuli ambazo jamii inazitegemea kupata kipato na chakula, iwe chanya au hasi?

Nimabadilikogani, kamayapo, yaliyokwishaonekana kwenye mahusiano ya kijinsia kutokana na mabadiliko kwenye uchumi wa jamii?

- **Madhara kwenye mazingira au wanyamapori:**

Ni madhara au mabadiliko yapi yameonekana kwenye malisho, udongo, vyanzo vya maji, au wanyamapori, ambayo yanaweza kuhusishwa na CBV au wageni?

Kama ni chanya, ni vipi yanaweza kuibadilisha jamii na CBV?

Kama ni hasi, zinaweza kukabiliwaje?

Mambo muhimu ya kukumbuka

1 Jamii za vijijini mara nyingi zina fursa za biashara kuliko jamii inavyofikiri, na rasilimali zaidi, za watu na za asili. Kwa mfano, mabadiliko ya ghafla ya muinuko wa nchi, au hata sura ya mwamba, yanaweza kuwa ya thamani kwenye soko la utalii. Ufugaji nyuki unawaletea maelfu kipato katika Afrika Mashariki tu. Inaweza kusaidia kuingia ubia na asasi isiyo ya kiserikali au shirika jingine kusaidia kuendeleza biashara inayohusiana na mambo ya asili.

2 Jamii inapoingia ubia na mwekezaji, mapato ya jamii yanatofautiana sana, kutegemea kwa kiasi fulani aina ya biashara na kwa kiasi kingine kwenye uwezo wa jamii kujadiliana, na wawezeshaji wa jamii hiyo. Ni muhimu kwamba mienendo yote ya fedha iwe wazi na jamii yote ielewe na kujituma kwa dhati katika biashara na masuala yaliyomo kwenye mkataba.

3 Ni muhimu kuangalia jinsi ya kugawana manufaa na kuweka mahesabu wazi kabla mapato hayajaanza kupatikana. Ila tu kama mapato ni makubwa, yaweza kuwa vizuri zaidi kuwekeza mapato hayo kwenye huduma za elimu na afya, na miradi mingine ya jamii, kuliko kuyagawanya kwa kila kaya. Lakini watu binafsi wanaweza kupata soko kwa bidhaa zao za kazi za mikono au asali au bidhaa nyinginezo kupitia kwenye CBV kubwa.

4 Aina mpya za manufaa zinaibuka kwa wale waishio kwenye mazingira ambayo pia yana wanyamapori. Aina hizi ni pamoja na malipo kwa kijiji kusaidia usimamiaji wa kimila wa ardhi yao; na pale ambapo ardhi tayari imegawanywa, malipo kwenda kwenye kaya husika. Ni muhimu kwamba mapato yasaidie vitu ambavyo tayari jamii inataka kufanya, kama kuendeleza ufugaji wa kienyeji na matumizi mengine endelevu ya ardhi.

FAHARASA

- Baldus, R.D., Kaggi D.T. and Ngoti P.M.** 2004. Community based conservation (CBC): Where are we now? Where are we going? *Miombo* 27: 3,7,10.
- Baldus, R.D. and L. Siege.** 2001. Experiences with Community Based Wildlife Conservation in Tanzania. Tanzania Wildlife Discussion Paper No. 29. Dar es Salaam: Wildlife Division and Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
- Ministry of Natural Resources and Tourism.** 2007. The Wildlife Policy of Tanzania, Revised March 2007. Dar es Salaam: Government Printer.
- Ministry of Natural Resources and Tourism.** 2002. The Wildlife Conservation (Wildlife Management Areas) Regulations. Dar es Salaam: Government Printer.
- Ministry of Natural Resources and Tourism.** 1998. The Wildlife Policy of Tanzania. Dar es Salaam: Government Printer.
- Ministry of Natural Resources and Tourism.** 1998. The National Forest Policy. Dar es Salaam: Government Printer.
- Ministry of Natural Resources and Tourism.** 1995. Policy and Management Plan for Tourist Hunting. Dar es Salaam: Government Printer.
- Namibian Association of CBNRM Support Organisations (NACSO).** 2007. Namibia's Communal Conservancies: A Review of Progress in 2006. Windhoek: NACSO.
- Nelson, F.** 2008. Translinks Case Study: Developing Alternative Frameworks for Community-based Conservation: Piloting Payments for Environmental Services (PES) in Tanzania's Simanjiro Plains. Report prepared for Wildlife Conservation Society.
- Nelson, F.** 2007. Emergent or Illusory? Community Wildlife Management in Tanzania. Drylands Issue Paper No. 146. London: International Institute for Environment and Development (IIED).
- Nelson, F.** 2004. The Evolution and Impacts of Community-based Ecotourism in Northern Tanzania. Drylands Issue Paper No. 131. London: International Institute for Environment and Development (IIED).
- Sachedina, H.** 2006. Conservation, land rights and livelihoods in the Tarangire Ecosystem of Tanzania: Increasing incentives for non-conservation compatible land use change through conservation policy. Paper presented to: Pastoralism and Poverty Reduction in East Africa: A Policy Research Conference, Nairobi.
- Sumba, D., Warinywa, F., Lenaiyasa, P., and Muruthi, P.** 2007. Kojia starbeds ecolodge: A case study of a conservation enterprise in Kenya. African Wildlife Foundation: AWF Working Papers.
- Tanzania Natural Resource Forum (TNRF).** 2008. (Jumuiko la Maliasili), Wildlife for all Tanzanians: Stopping the loss, nurturing the resource and widening the benefits. An information pack and policy recommendations. Also at www.tnrf.org
- United Republic of Tanzania.** The Wildlife Conservation Act, 1974. Dar es Salaam: Government Printer.
- Wildlife Sector Review Task Force.** 1995. A Review of the Wildlife Sector in Tanzania. Volume 2: Possible Future Options. Dar es Salaam: Ministry of Tourism, Natural Resources and Environment.

