

# Yale ambayo wauzaji wa rejareja wanaweza kufanya

4.1	Wajibika	25
4.2	Fahamisha kila mtu juu ya wajibu wako	25
4.3	Chunguza wakulima wadogo walio katika mifungo yako ya ugavi	26
4.4	Saidia wagawaji wako katika kutekeleza mwongozo huu	26
4.5	Uunge mkono kuendelea kwa ugavi wa mazao ya wakulima wadogo	26
4.6	Zingatia taratibu zako za uwekaji bei na uagizaji	27
4.7	Imarisha uwezo wa wagawaji na wakulima wako wadogo	28



RAFU ZA DUKA, KITABU CHA PICHA, PICHA NA. 27

# Yale ambayo wauzaji wa rejereja wanaweza kufanya

Sura hii inaangalia dhima na majukumu ya wauzaji wa rejereja kuhusiana na wakulima wadogo. Vilevile, sehemu hii inaeleza kinagaubaga kielekezi cha vitendo vya hatua kwa hatua. ETI haina mapendeleo ya kununua kutoka kwa wakulima wadogo badala ya kununua kutoka mashamba makubwa, lakini inawahimiza wauzaji wa rejereja kutimiza wajibu wao katika hali zote mbili.

Kwa kawaida, wakulima wadogo ni muhimu sana katika mtungo wa ugavi wa wauzaji wa rejereja. Hii ni kwa sababu wakulima wadogo wanaweza kuzalisha bidhaa za hali ya juu kuliko mashamba makubwa. Pia wanaweza kuzalisha kiasi kidogo cha mazao yanayohitaji utaalamu na kazi nyingi, kama vile mazao yanayochukua muda mrefu kumea katika uasilia wao, ambayo yanahitajika na wauzaji wa rejereja. Kwa hivyo, kuna sababu nyingi muhimu za wauzaji wa rejereja kuwasaidia wakulima wadogo walioko katika mitungo yao ya ugavi. Kwa upande mwingine, uamuzi wa wauzaji wa rejereja unaweza kuwa na athari kubwa kwa wakulima wadogo ambao wanauza mazao yao. Kuinua hali za kazi za wakulima wadogo kunahitaji uwekezaji kwa upande wa wanunuzi na wakulima wadogo wenyewe. Uwekezaji wa aina hii, unaweza kufanyika pale panapokuwa na uwajibikaji dhahiri wa wauzaji wa rejereja kuendelea kununua kutoka kwa mitungo ya ugavi inayowahusisha wakulima wadogo na kwa miundo ya kuweka bei inayoruhusu uwekezaji.

## 4.1 Jitolee kuwajibika

Hatua ya kwanza ni kuthibitisha kwamba kampuni inakubali dhima ya wakulima wadogo katika mtungo wa ugavi. Hii sio tu dhima ya timu ya ushirikiano wa wajibu kwani hawawezi kutenda ifaavyo bila ya msaada wa halmashauri na wenzi wao, hasa wateja. Sera rasmi ya kampuni inayotambua na kukubali uwezo na dhima muhimu inayotekelezwa na wakulima wadogo walio katika mitungo yenu ya ugavi, inapaswa kuchukuliwa.

## 4.2 Fahamisha kila mtu kuhusu uwajibikaji wako

Wenzi wote wanaohusika, kama vile wateja, wanateknolojia na makundi ya wazalishaji mali ni lazima wafahamishwe kuhusu sera na mtazamo wa kampuni yako. Wajulishe kuhusu mapendeleo yaliyomo katika kitabu hiki unapofanya kazi na wakulima wadogo. Hii itasaidia kuhakikisha kwamba wakulima wadogo hawatengwi kwa kiwango kikubwa katika kugawa bidhaa, au hawaathiriwi vibaya na vitendo vya ununuzi, ufundi au uzalishaji mali.

Mawasiliano ya nje yanahitaji kufikia hadhira kubwa ya wagawaji, wakulima wadogo, wenye hisa na washika dau wengine muhimu pamoja na vyombo vya habari.

### WAGAWAJI NA WAKULIMA WADOGO

- Wafahamishe wagawaji wako sera ya kampuni yako ili wajue kwamba mazao ya wakulima wadogo yanakubalika;
- Kuwa na taratibu, ukishirikiana na watu wa kati ikiwa inahitajika ili kuhakikisha kwamba habari kuhusu sera na miundo ya uwekaji bei zinapitishwa hadi kwa wakulima wadogo kupitia watu wa kati wowote.



- Waombe wauzaji bidhaa kwenye soko la nje wawaeleze wakulima wadogo vipengele vinavyoathiri shughuli za ununuzi huko Uingereza, ikiwa ni pamoja na mabadiliko ya mara kwa mara ya soko na hatari zake kwa wakulima wadogo.
- Eleza misimu ya upanzi na soko la bidhaa ili wakulima wadogo waweze kuelewa mabadiliko ya mara kwa mara ya maagizo ya bidhaa zao na kutarajia wakati maagizo yanafikia kilele chake.
- Eleza masharti ya kiufundi, ubora, usalama na maadili biashara yako inayozingatia ili wakulima wadogo waelewe matarajio yako. Eleza kuwa unatambua haja ya vipimo vya wakati vinavyowezekana kwa utekelezaji asteaste wa viwango vya kazi
- Eleza umuhimu wa hamu ya vyombo vya habari vya Uingereza kuhusu masuala ya mkulima mdogo na maana yake kwa kampuni yako.

#### **WENYE HISA NA WASHIKA DAU WENGINE MUHIMU**

Sisitiza umuhimu wa wakulima wadogo katika mtungo wako wa ugavi, pamoja na sera zinazohusika nao kupitia tovuti yako, ripoti za kila mwaka, vijarida na mawasiliano mengine. Washika dau muhimu kama vile wenye hisa huenda wakawa wanakusaidia kwa sababu ya sifa zako za kimaadili.

#### **VYOMBO VYA HABARI**

Maelezo ya sifa mbaya katika vyombo vya habari yamechangia katika kuleta utambuzi wa haki za wakulima wadogo na wafanya kazi miongoni mwa wanachama wa kampuni ya ETI lakini hakuna kampuni inayotaka kukaribisha sifa kama hizo. Watahadharishe waandishi habari wenzio kuhusu sera na kazi zako, tengeneza mpango wa kukabiliana na maelezo mbaya ya vyombo vya habari endapo yametokea na ueleze vyombo vya habari kuhusu ufanisi yako.

### **4.3 Tafuta mahali wakulima wadogo walipo katika mitungo yako ya ugavi**

Ni wazi kwamba kampuni yako inahitaji kujua mahali ambapo wakulima wadogo wapo katika mtungo wa ugavi. Unahitaji kujua ni wagawaji gani wanapata bidhaa kupitia wakulima wadogo. Vilevile, utambue vidhibiti vyote vilivyowekwa ili kuhakikisha kwamba wakulima wadogo na wafanya kazi wao wanatendewa haki na kulipwa malipo yanayokubalika kwa mazao yao. Sampuli ya barua na hojaji imetolewa katika **zana za kufanyia kazi fungu D** ili mwitumie. Hii inaweza kurekebisha ili itumiwe kama sehemu ya mawasiliano yenu ya kila mwaka.

Fanya juhudi kuelewa mengi zaidi kuhusu yale ambayo wagawaji wanaona kama vipaumbele vyao na masuala na mambo muhimu ya wakulima wadogo na wakulima wa kandokando wanaosimamiwa. Ni muhimu sana kupitisha jambo hili kwa wagawaji.

### **4.4 Wasaidie wagawaji wako kutekeleza mwongozo huu**

Kubaliana na wagawaji wako ni nani atakayechukua jukumu la kukadiria viwango vya kazi katika mashamba madogo na jukumu la kutekeleza na kuboresha mpango wa maendeleo. Rejelea **sura ya 3** kwa maelezo zaidi kuhusu jinsi ya kutekeleza utaratibu huu.

### **4.5 Unga mkono kuendelea kwa ugavi wa mazao ya wakulima wadogo**

Yale manufaa mawili atakayopata muuzaji wa rejereja kutoka kwa bidhaa za hali ya juu zaidi na/au za utaalumu huenda yakasababisha mashaka zaidi kwa mkulima mdogo. Suluhisho moja linaloweza kuwanufaisha wote wawili ni wauzaji wa rejereja kustahimili baadhi ya mashaka haya kwa kutoa hakikisho la kununua bidhaa katika kipindi kirefu zaidi pamoja na kuweka bei za ununuzi anuwai zilizokubalika. Hii itaruhusu mkulima mdogo kuwekeza katika kazi zinazoleta bidhaa za hali ya juu zaidi (kama vile kutimiza viwango vya usalama wa vyakula, uzalishaji wa mazao yanayokua kwa muda mrefu katika uasilia wake na kadhalika). Mahusiano ya ununuzi ya muda mrefu zaidi, ambapo majibu yanaweza kutolewa ili kutimiza maendeleo yanayoweza kudumishwa, unapaswa kupendelewa pamoja na mitungo ya ugavi inayohusisha wakulima wadogo na kuwanufaisha nyinyi na mkulima mdogo.

Zaidi ya hayo, wauzaji wa rejereja hawawezi kutarajia wakulima wadogo kustahimili mzigo wote wa kutimiza viwango vipya vya kiufundi. Unaweza kuwasaidia wakulima wadogo kwa nyinyi nyote kustahimili mashaka ya mageuzi kwenye taratibu za uzalishaji zinazotimiza viwango. Kwa mfano, unaweza kuwekeza katika msaada wa kiufundi, fedha au nyenzo za uzalishaji wa ukulima mdogo.

#### 4.6 Zingatia uwekaji bei na taratibu za maagizo yako

Uwajibikaji wa wagawaji katika kuinua hali za wakulima wadogo lazima ulipiwe na sera za utolewaji na uwekaji bei kwa wauzaji wa rejereja, pamoja na wale watu wa kati wengine, iwapo wakulima wadogo watanufaika. Hakikisha kwamba wateja wa kampuni yako wanaelewa athari za majadiliano ya bei kuhusu bei wanzolipwa wakulima wadogo kupunguza bei kutaathiri riziki ya wakulima wadogo walio katika mtungo na uwezo wao wa kutimiza viwango. Bei mnazolipa zinapaswa kuwa za kutosha ili kumwezesha mkulima mdogo kutimiza viwango vilivyomo katika mwongozo huu (**zana za kufanyia kazi fungu A**).

Wafahamisha wateja athari za wakati wa kuagizika kutoka kwa wakulima wadogo vilevile.

Aidha, una wajibu wa kuhakikisha kwamba watu wa kati na wakulima wadogo wanaelewa sera za uwekaji bei na mifumo ya maagizo ya kampuni yako. Wasiliana na wagawaji wako angalau kila mwaka ili kutambua, kutengeneza upya na kubainisha nafasi za wakulima wadogo katika mtungo wa ugavi. Unapaswa kuwa na mfumo imara utakaonyesha wauzaji wa rejereja na wateja bidhaa ambazo wakulima wadogo wanagawa. Udhaifu wa mkulima mdogo kwenye mtungo wa ugavi wa ulimwengu unamaanisha kuwa uchunguzi wa athari katika kiwango cha kijijini pamoja na muda mrefu wa vitendo unapaswa kuzingatiwa kabla ya kufanya mabadiliko kwa mifumo ya maagizo na sera za uwekaji bei. Kila inapowezekana, onyesha au uainishe bidhaa za wakulima wadogo katika mifumo ya biashara kupitia radio au runinga, na uombe mamlaka zaidi kutoka kwa wasimamizi husika na wenzako wa kiufundi au kimaadili kabla ya mabadiliko hayo kufanywa.

Unapaswa pia kufikiria:

- Sera iliyo wazi ya uwekaji bei inayoweza kupatikana na wagawaji na kufikia wakulima wadogo. Bainisha jinsi unavyoweza bei zitakazolipwa hatimaye kwa wakulima wadogo;
- Kufanya uchunguzi wa mara kwa mara na wagawaji na wakulima wadogo ili kuhakikisha kuwa uwekaji bei na taratibu za maagizo haziathiri wakulima wadogo vibaya kwa njia yoyote ile;
- Kuwafahamisha wakulima wadogo juu ya mabadiliko yoyote na kupanda na kushuka kote katika sera za uwekaji bei, kwa mfano mabadiliko ya thamani ya sarafu au matilaba ya wateja, ili wawe na ufahamu wa vipengele vinavyoathiri bei ya bidhaa zao;
- Kuwafahamisha wakulima wadogo kuhusu mabadiliko katika ruwaza za ununuzi nakufanya mabadiliko kwa awamu inapowezekana ili kuepuka hatari zisizokubalika kwa wakulima wadogo; Kuwapa nafasi ya kwanza wagawaji waliojitolea kuwajibika kutimiza viwango vya mfumo wakimsingi wa kanuni za ETI na wale ambao, ikiwa inafaa, wanatumiamwongozo huu katika mitungo yao ya ugavi;
- Kujiunga na mahusiano ya ununuzi ya muda mrefu na mitungo ya ugavi inayohusisha wakulima wadogo ambapo majibu yanaweza kutolewa ili kufanikisha maendeleo yanayoweza kudumishwa.

Mapendekezo ya mashirika yasiyo ya kiserikali kuhusu utendaji bora wa uwekaji bei na kuagiza yanapatikana katika **sura ya 8**.



#### 4.7 Imarisha uwezo wa wagawaji na wakulima wako wadogo

- Toa mafunzo yanayofaa, ushauri, msaada na habari kwa wagawaji kuhusu viwango vya ubora, ufundi, usalama na kazi inavyotarajiwa kwa wakulima wadogo, ukishirikiana na watu wa kati wo wote.
- Wape wagawaji na wakulima wadogo majibu kuhusu masuala kama vile ubora wa bidhaa ili waweze kutafuta njia za kujenga maendeleo katika mifumo yao.
- Unda utaratibu wa kuwawezesha wagawaji na wakulima wao wadogo kujibu maswali yo yote au kujadili masuala muhimu kuhusu nyakati za kuagiza, ubora wa bidhaa au kutimiza masharti mengine yoyote.
- Chunguza nafasi za wateja kupata bidhaa mpya za kuwauzia watu maalumu zinazopatana vizuri na ruwaza na shughuli za upanzi za wakulima wadogo.