

Yale ambayo wanunuzi wanaweza kufanya

5.1	Kadiria rasilimali zako	29
5.2	Wasiliana na wenzako na utafute ushauri	29
5.3	Jenga mfumo wa kumbukumbu	30
5.4	Wapange wakulima wadogo katika makundi	30
5.5	Tengeneza mpango wa utendaji na ratiba	30
5.6	Wahamasishe wakulima wadogo kuboresha viwango	30
5.7	Kufanya kazi na wakulima wadogo: Tafiti mbalimbali	31



KUNUNUA MAHARAGWE YA KIFARANSI,
KITABU CHA PICHA, PICHA NA. 9

Yale ambayo wanunuzi wanaweza kufanya

Wanunuzi, ikiwa ni pamoja na wafungaji bidhaa kwenye vifurushi, wauzaji bidhaa kwenye soko la nje na vyama vya ushirika miongoni mwa wengine wanaelekea kuwa katika mstari wa mbele wa kutekeleza mwongozo huu. Yafuatayo ni mashauri ya kijumla yanayojaliza sura ya 3 na huenda yakawa na manufaa kwa wale wote wanaonunua moja kwa moja kutoka kwa wakulima wadogo. Tafiti mbalimbali zinaonyesha vile baadhi ya wagawaji wanaonunua kutoka kwa wakulima wadogo wamezingatia masuala yanayofuata.

5.1 Kadiria rasilimali zako

Unapotumia mwongozo huu kwa mara ya kwanza, ni vyema kutathmini rasilimali zilizoko ili kutimiza lengo lako. Je, kwa sasa ni nani aliye na wajibu wa kusimamia wakulima wako wadogo? Unatumia rasilimali zipi kwa sasa kusimamia ugavi wako kutoka kwa wakulima wadogo? Je unaweza kupata fedha, utaalamu na teknolojia zipi? Unaweza kuanza na wafanya kazi. Fikiria kuunda timu au kuwa na afisa wa ukulima mdogo ili ashughulikie masuala yote yanayohusu wakulima wadogo. Hii pia itajumuisha wafanya kazi walioko katika kusimamia uhusiano na ugavi wako kama vile wataalamu wa kilimo au maafisa wa kilimo wa nyanjani. Hakikisha kwamba wafanya kazi wako mwenyewe wanaosimama wakulima wadogo wana maarifa na ufahamu unaofaa wa muktadha wa mkulima mdogo na wanahimizwa kushirikiana na wenzao (ikiwa ni pamoja na wale walio kwenye kundi la wauzaji wa rejareja) wanaoweka masharti ya bidhaa za wakulima wadogo.

5.2 Wasiliana na utafute ushauri

Je, hivi sana unawasiliana vipi na wakulima wadogo? Wengi watakuwa na viwango vya chini vya elimu. Je, unawasiliana nao ipasavyo, ukitumia vielelezo vya kufundishia na kwa lugha zao? Je, tayari unatoa mafunzo kwa wakulima wako wadogo au una maafisa wa kilimo wa nyanjani? Siku za mafunzo kama hizi zinaweza kuleta njia za mawasiliano zinazofaa. Ikiwa mawasiliano yako ni duni, buni njia na nyenzo mwafaka za mawasiliano.

Je, umeshawaeleza wakulima wadogo marupurupu utakayowapa kwa kuungana nawe? (**Angalia sura ya 6 sehemu ya 6.3**) kwa maelezo ya manufaa kwa wakulima wadogo kwa kuungana na wafanya biashara wa soko la nje). Anzisha mjadala na wakulima wako wadogo kuhusu uhusiano wenu, mabadiliko yo yote unavyofikiria au kupanga na jinsi ya kuendelea pamoja. Je, wafanya kazi wako wa kilimo wa nyanjani au wasimamizi wa wakulima wa kandokando wanakusanya majibu kutoka kwa wakulima wadogo kuhusu masuala yo yote yanayohusiana na kuletewa bidhaa? Hakikisha kwamba wakulima wadogo na wafanya kazi wao wanaelewa kuwa masuala muhimu kuwahusu yatashughulikiwa mapema. Hii itasaidia kuleta motisha dhahiri ya kufanya kazi pamoja. Hata hivyo, ni muhimu pia kuhakikisha kwamba matarajio ya wakulima wadogo hayapiti mawanda ya mazungumzo.



5.3 Jenga mfumo wa kumbukumbu

Je, un afahamu gani kuhusu wakulima wadogo wanaokuletea bidhaa? Ikiwa huna kumbukumbu, jenga mfumo wa data na uanze kwa kurekodia wakulima wadogo wako, ukikusanya habari za kimsingi kuwahusu. Hii itakusaidia na uwezekano wa kufuatia unaohitajika kwa viwango mbalimbali, kuanzia usalama wa chakula hadi usalama wa mazingira na hali za kazi.

5.4 Wapange wakulima wadogo katika vikundi

Je, wakulima wako wadogo tayari wamepangwa katika vikundi, viwe ni kwa misingi yao wenyewe, au ya bidhaa au mahali katika mifumo yako? Kuwa na vikundi vya wakulima wadogo kutakupatia wewe na pia wao njia ya mawasiliano na kukuwezesha kuweka uhusiano wako katika mfumo na kufanya kazi pamoja ipasavyo.

5.5 Tengeneza mpango wa utendaji na ratiba

Mpango wako wa vitengo unapaswa kueleza:

- Jinsi na lini utakapokadiria mahitaji na wakulima wako wadogo (**zana za kufanyia kazi fungu B**);
- Nani atakayezingatia majibu kutoka kwa makadirio na kuhusika katika kuunda mipango ya maendeleo. Unapaswa kutumia viwango vilivyoelezwa katika mfumo wa utekelezaji kama kiwango cha chini kabisa unacholenga kutimiza na wakulima wako wadogo (**zana za kufanyia kazi fungu A**);
- Jinsi utakavyosimamia mabadiliko yo yote yanayohitajika katika mahusiano yako na wakulima wadogo katika kipindi kifupi, cha wastani na kirefu.
- Vile utakavyoshughulikia masuala ya kipaumbele yaliyoletwa na wakulima wadogo wakati wa makadirio ya mahitaji;
- Vile utakavyogawanya majukumu ya kuafikiana na kanuni baina ya wakulima wadogo na kampuni yako. Fikiria kuanzisha mikataba au katiba za mapatano baina ya wahusika wote ili kubainisha dhima na majukumu.

Mpango huu wa utendaji unaweza pia kuwa msingi wa mjadala na wauzaji wa rejareja kuhusu athari za bei na ununuzi.

5.6 Wahamasishe wakulima wadogo jinsi ya kuinua viwango

Kufanya kazi na wakulima wako wadogo ili kuinua viwango kutaendeleza biashara yao na yako. Wakulima watahitaji kuona suala hilo la biashara ili kufanya mabadiliko na kupokea utambuzi kwa maendeleo yao. Hii inaweza kuwa ununuzi endelevu kutoka kwao, kutembelea viwanda vya kutengeneza bidhaa au kazi za mafunzo. Kama hatua ya kwanza, fafania suala la biashara mnapoanza kushughulikia masuala haya pamoja (**Angalia suala la biashara kwa wakulima wadogo katika sura ya 6, sehemu ya 6.2**). Pia ni muhimu kwa wakulima wadogo kuelewa hatari zinazohusika katika kuuza kwenye soko la nje. Eleza hatari zinazowakumba wote walioko katika mitungo ya ugavi ya masoko ya ulimwengu. Hii itasaidia kuwatolea taswira ya matarajio halisi na hivyo kuzuia ukosefu wa motisha uwezao kusababishwa na kwa kutoelewa.

Kwa mfuatano wa sampuli za hati zinazoweza kutumiwa na wakulima wadogo, angalia **zana za kufanyia kazi fungu E**.

5.7 Kufanya kazi na wakulima wadogo: Tafiti mbalimbali

Tafiti hizi, kutoka kwa tajriba za wanachama wa ETI, zinaangalia utendaji wa sasa wa baadhi ya wazalishaji kutoka sehemu mbalimbali za ulimwengu wanaogawa bidhaa na mazao mabichi kwa soko la Uingereza.

Mnunuzi A: Mazao mabichi	
Mikataba:	Wakulima wadogo wanagawa mazao kwa soko la nje na wana mkataba wa kila mwaka. Kampuni lazima inunue mazao yote
Vikundi:	Wakulima wamejipanga wenyewe katika vikundi wakiwa na hadhi tofautitofauti kwa malengo mbalimbali (kwa mfano, hadhi fulani ya kisheria, inaruhusu mtu kupata msaada kutoka kwa mashirika ya serikali au ya kimataifa)
Mifumo:	Matembezi ya kila wiki ya wataalamu wa kilimo, mafunzo ya mara kwa mara juu ya mada mbalimbali
Mazumgumzo:	Kamati ya kitaifa ya bidhaa inahusisha wakulima, wafanya biashara na nchi za nje na serikali
Mawasiliano:	Mtaalamu hutembelea na pia kuwasiliana na wakulima wadogo kupitia simu ya rununu [mobile]

Mnunuzi B: Kilimo cha matunda na mboga	
Mikataba:	Ahadi ya uuzaji wa mazao, bei zilizowekwa
Vikundi:	Vituo vya kukusanya vyama vya ushirika vinavyotolewa na kampuni
Mfumo:	Huduma za maafisa wa kilimo wa nyanjani na uwezo wa kupata pembejeo kama vile mkopo wa kipindi kifupi
Mawasiliano:	Vijarida na matembezi ya kujizoeza unaowawezesha wakulima wadogo kuelewa mtungo wa ugavi (kama vile kutembelea nyenzo za kufunga mizigo), mtiririko wa mara kwa mara wa habari

Muungano wa wanunuzi: Kilimo cha matunda na mboga	
Mwongozo:	Jumuisha ushauri kuhusu hali za kazi, hasa afya na usalama
Mawasiliano:	Habari kuhusu vifaa vya kujikinga na huduma ya kwanza zinasambazwa (Lakini sio vifaa vyenyewe)
Mifumo	Mafunzo yatolewe

Mnunuzi C: Mazao yaliyotengenezwa	
Vikundi:	Chama cha ushirika cha wakulima. Shirika la jumuiya ya mtaani linasaidia kuwakilisha matakwa ya kundi linalofanya biashara
Mikataba:	Bidhaa zinazokua kwa muda mrefu katika uasilia zisizo za GM, kwa hivyo mahitaji na bei ziko juu. Marupurupu? Bonasi hulipwa
Mifumo:	Sehemu ya marupurupu? bonsai hutumiwa kufadhili mafunzo. Muuzaji wa rejareja na wengine pia waliwekeza katika uchanganuzi wa gharama ya uzalishaji na baadaye wakasahihisha mfumo wa uwekaji bei. Kabla ya haya, wakulima wadogo waliuza bidhaa zao kwa maajenti na walikuwa na madeni atika kipindi cha mavuno makubwa, ikiwa ni pamoja na hali ya kufungwa na madeni kwa wakulima waliokopa fedha za kununulia pembejeo. Wakulima hawa walikuwa katika hatari ya kuondolewa kutoka kwa mashamba waliyokuwa wakilima. Waliweka duka la ushirika katika kijiji, lakini walikuwa wakiuza kwa bei iliyo chini ya gharama ya uzalishaji kutokana na kutoelewa na gharama ya uzalishaji.



Mnunuzi D: Bidhaa za miti

Bidhaa hii inauzwa kupitia mnada. Bei za mnada zimeshushwa mno katika muda wa miaka michache iliyopita. Matokeo yake ni kwamba riziki za wakulima wadogo zimezidi kudhoofika. Bei za chini pia zimepelekea kuongezeka kwa upunguzaji wa gharama na njia za mkato katika uzalishaji ambazo matokeo yake ni bidhaa za hali duni. Mnunuzi anayenunua zao hilo kupitia mnada aliamua kulipa kiwango cha ziada kwa shirika la wakulima wadogo. Hii ilikuwa kwa minajili ya kuinua riziki za wakulima wadogo na inaweza kutumiwa kuinua ubora wa bidhaa hiyo. Suala la kulipa zaidi ni kuleta utambuzi wa masharti maalumu ya wanunuzi (yaani masuala ya ubora na jamii) na wakulima wadogo. Matokeo yake ni kuinuliwa kwa malipo kwa wakulima wadogo, na hiyo basi kuinuliwa riziki zao.

Muungano wa wakulima wadogo: Bidhaa za miti

Viwanda vinavyotengeneza bidhaa vinamilikiwa na wakulima wadogo na kusimamiwa na shirika la kitaaluma, linalotoa huduma za usimamizi na uuzaji kwa sekta hiyo. Pale ambapo muungano wa wakulima wadogo na usimamizi wa utengenezaji na uuzaji wa bidhaa ni madhubuti, angavu na wenye kuwajibika, wakulima wadogo wamepokea zaidi ya asilimia 60 ya bei ya mnada wa zao hilo. Kuweka uuzaji wa mazao ya wakulima wadogo chini ya makao makuu pia kunawawezesha wakulima wadogo kuwa na nafasi bora zaidi ya mapatano juu ya bei na wateja na hivyo basi kupata bei za juu. Wakulima wadogo katika nchi tofauti wanaouza bidhaa hiyohiyo wasiokuwa na muungano wanapokea bei za chini sana. Hii ni kwa sababu:

- *bei za mnada ni za chini zaidi*
- *viwanda havina wajibu wa kulipa kwa haki (wakulima wadogo wanahisi ni lazima wakubali bei yo yote hata iwe vipi kwa sababu bidhaa zao huharibika kwa haraka)*
- *Hali ya bidhaa huenda ikawa duni kwa sababu hakuna muungano wa wakulima wadogo wa kuwaelimisha.*