

D. Sampuli ya barua na hojaji kutoka kwa wauzaji wa rejareja kwa wagawaji

Sampuli hii ya barua na hojaji inaweza kutumiwa na wauzaji wa rejareja ili kujua ni nani kati ya wagawaji wao wanapata bidhaa kutoka kwa wakulima wadogo pamoja na masuala yanayohusiana na mashamba madogo. Pia inawafahamisha wagawaji juu ya mwongozo huu. Ni ya kutumiwa baina ya wauzaji wa rejareja na wagawaji wao, na huenda isifae kutumiwa katika daraja inayofuata ya mtungo wa ugavi baina ya wafanya biashara wa soko la nje na wafanya biashara wanaoleta bidhaa nchini. Hata hivyo, inaweza kusaidia kama mfano wa mawasiliano ya aina hii.



D.1 Sampuli ya barua

Kwa Mgawaji,

Ninakuandikia barua hii kwa niaba ya mfanya biashara na mwanateknolojia wa bidhaa (wa kampuni X). Tunatambua kwamba wakulima wadogo na wakulima wa kandokando wanaosimamiwa wanazidi kuwa wengi katika mitungo ya ugavi ya ulimwengu ya wauzaji wa rejareja. Pia tunatambua kwamba wana umuhimu mkubwa katika nchi ya Uingereza na Ulimwenguni kote kwa jumla. Hata hivyo, tajriba ya makampuni fulani ni kwamba wakulima wadogo na wakulima wa kandokando wanaosimamiwa mara nyingi wana mapato na masharti duni ya kazi. Hivyo basi, sisi kama kampuni tungependa sana kufanya kazi na hawa wazalishaji walio kwenye mtungo wetu wa ugavi wanaopata bidhaa kutoka kwa wakulima wadogo na wakulima wa kandokando, ili kuhakikisha kuwa hali za kikazi zinazofaa zinatimizwa

Kwa sababu ya wajibu wao wa thamani katika mtungo wa ugavi, tunataka kuhakikisha kuwa wakulima wadogo na wakulima wa kandokando wanaosimamiwa wanaweza kudumisha ugavi kwetu na hawazuliwi kutupatia bidhaa. Badala yake, tunahitaji kuelewa zaidi kuhusu mahitaji yao ya kikazi. Pia tunahitaji kutafuta njia za kufanya kazi na wagawaji wetu pamoja na wakulima wao wadogo na wakulima wao wa kandokando wanaosimamiwa ili kuhakikisha kwamba wanaendelea kuwa sehemu muhimu ya mtungo wa ugavi, huku tukiona kuwa hali zao za kikazi (pamoja na za wafanya kazi wao wanapohusika) hazipuuzwi. Hii ni sehemu ya mtazamo wetu mzima wa kuboresha viwango vya kazi vya wafanya kazi wote katika mitungo yetu ya ugavi.

The Ethical Trading Initiative

Sisi ni wanachama wa Ethical Trading Initiative (www.ethicaltrade.org), iliyoko Uingereza kama shirika la wanachama linajumuisha pamoja biashara mbalimbali, vyama vya wafanya kazi na mashirika yasiyo ya kiserikali (NGO). ETI inafanya kazi ili kuboresha hali za kikazi katika mitungo ya ugavi ya makampuni wanachama kwa kutumia kuendeleza na kukuza utendaji bora katika utekelezaji wa kuaminika wa kanuni za maadili mema.

ETI imezindua mwongozo kuhusu utekelezaji wa utendaji wa mfumo wa kimsingi wa kanuni zinazolenga wakulima wadogo na wale wa kandokando. Waraka huu unaweza kupatikana na wagawaji wetu wote walio na wakulima wadogo na wakulima wa kandokando wanaosimamiwa katika mitungo yao ya ugavi. Waraka huu unaweza pia kupatikana katika tovuti ya ETI kupitia anwani www.ethicaltrade.org

Yale tunayokutaka ufanye

Kama hatua ya kwanza, tunahitaji kujua ni nani kati ya wagawaji wetu hivi sasa wanaopata bidhaa kupitia kwa wakulima wadogo na wale wa kandokando, pamoja na vidhibiti vilivyoko sasa ili kuhakikisha kuwa wanatendewa haki na wanalipwa bei inayokubalika kwa mazao yao.

Pia tungependa kuelewa zaidi kuhusu yale unayoyaona kuwa ni vipaumbele, masuala na shauku zako kwa wakulima wadogo na wakulima wa kandokando wanaosimamiwa na walioko kwenye mtungo wako wa ugavi. Utapata hojaji iliyoambatishwa kwa barua hii kuhusu faida ya wakulima wadogo katika mitungo yako ya ugavi. Tafadhali kamilisha hojaji hiyo kisha uirudishe kwa: (jina) (cheo cha kazi) aliyoko (anwani) kufikia (tarehe). Tafadhali, unijulishe pia ikiwa ungetaka nakala ya mwongozo wa ETI kwa wakulima wadogo uliotajwa hapo juu.

Suala la wakulima wadogo ni muhimu kwa kampuni yetu. Kwa hivyo, natarajia kupokea hojaji yake pamoja na maoni yako.

Wako mwaminifu.

D.2 Sampuli ya hojaji kwa wagawaji.

1.	Jina la mgawaji	
2.	Jina la kutumiwa katika mawasiliano, anwani ya barua pepe na nambari ya simu.	
3.	Je, una wakulima wadogo katika mtungo wako wa ugavi?	
4.	Je, huwa wanagawa bidhaa zipi?	
5.	Je, huwa wanagawa kutoka nchi ipi/zipi?	
6.	Je, ni vipi wakulima wadogo wanafaa katika mtungo wako wa ugavi? Kwa mfano, wanakuuzia moja kwa moja, mfanya biashara wa soko la nje mtengenezaji, mfanya biashara au ajenti wa tatu, kupitia chama cha ushirika au chama cha wakulima?	
7.	Je, umekuwa na uhusiano wa ununuzi na hawa wakulima wadogo kwa muda gani?	
8.	Je, una msimamizi / meneja mwenye jukumu la kuwasimamia hawa wakulima wadogo?	
9.	Je, wakulima wadogo wanafahamishwa vipi masharti ya ubora, ufundi, usalama na maadili ya wauzaji wa rejareja?	
10.	Je, ni msaada upi unaotolewa kwa wakulima wadogo ili kutimiza masharti haya?	
11.	Je, una majukumu gani kwa wakulima wadogo endapo unataka kukomesha uhusiano huu (k.m muda wa ilani, mkataba ulio na muda kamili, utaratibu wa kuuondoa hatua kwa hatua)?	
12.	Je, wakulima wadogo wamejipanga vipi, yaani chama cha ushirika, vituo vya ununuzi, malipo ya wakati wa kuwasilisha pekee?	
13.	Je, ni asilimia ngapi ya bidhaa zinazogawiwa kampuni yetu inayotoka kwa wakulima wadogo?	
14.	Je, kuna wakulima wadogo wangapi wanaogawa bidhaa X?	
15.	Je, ruwaza ya uzalishaji wa msimu wa bidhaa ni ipi?	
16.	Je, ni zao lipi jingine ambalo wakulima wadogo wanaogawa bidhaa X wanauza kwa soko la nje?	
17.	Je, ni kiasi kipi cha ardhi yao (%) ambacho kinatumika kuzalisha zao X kwa wateja kwa mwaka?	
18.	Je, bidhaa X inahitajika katika masoko ya nchini / inaliwa na watu nchini?	
20.	Je, inaweza kuuzwa kwingine?	
21.	Je, wakulima wadogo hukuza zao lipi jingine?	
22.	Je, kwa ujumla ni zipi shughuli za wafanya kazi wa wakulima wadogo?	
23.	Tafadhali toa maelezo ya kijumla kuhusu shughuli za kazi, yaani ni ya kudumu, ya muda maalumu, ya muda mfupi, wenye masharti, ya familia, au ya mgawo?	
24.	Je, unahakikisha vipi kuwa hakuna kazi ya kulazimishwa au ya utumwa miongoni mwa wakulima wako wadogo?	
25.	Je, wafanya kazi ni wenyeji au wahamiaji? (Tafadhali tupatie maelezo ya bidhaa na nchi zinakotoka bidhaa unazotugawia).	



9. Zana za kazi

26.	Je, ujira wa kilimo nchini ni upi? (Tafadhali toa maelezo ya nchi zinakotoka bidhaa unazotugawia)	
27.	Je, kuna wakulima wadogo wowote na / au wafanya kazi wao walio wanachama wa vyama vya wafanya kazi?	
28.	Je, wakulima wadogo hawa wanafahamu nini kuhusu mwisho wa mtungo wa ugavi wa Uingereza / rejareja / mteja?	
29.	Je, wakulima wadogo wanaelewa nini kuhusu soko la nje na mifumo ya uwekaji bei?	
30.	Je, gharama za wakulima wadogo huingizwa vipi katika majadiliano ya bei baina yako na wauzaji wa rejareja?	
31.	Je, kuna matatizo yapi na masuala makuu ya wakulima wadogo katika ugavi wa bidhaa kwa kampuni yetu?	
32.	Je, mabadiliko ya sarafu au mabadiliko mengine ya masoko ya ulimwengu yana athari gani katika ununuzi wako kutoka kwa wakulima wadogo?	
33.	Je, ni msaada upi tunaoweza kutoa ili kudhibiti matatizo na masuala yaliyotajwa?	