MASWALI 22 AMBAYO MAKONDA ANAJIULIZA KUHUSU MKATABA BAINA YA SHIRIKISHO LA MPIRA WA MIGUU TANZANIA (TFF) NA SANDALAND FASHION WEAR LIMITED

1. **UTANGULIZI – NAFASI YA SERIKALI NA WAZIRI KATIKA SEKTA YA MICHEZO**

Sekta ya michezo nchini inaendeshwa ndani ya mfumo wa **Sera, Sheria, Kanuni na Miongozo ya Serikali**. Katika mfumo huo, **Wizara yenye dhamana ya michezo** ina jukumu la kuandaa, kusimamia na kufuatilia utekelezaji wa Sera ya Michezo, huku **Waziri mwenye dhamana ya michezo akiwa msimamizi wa kisera wa sekta hiyo** na mwenye wajibu wa kuhakikisha kuwa maendeleo ya michezo yanaendana na sera, sheria, mipango na maslahi ya Taifa.

Katika ngazi ya utekelezaji, Serikali imeanzisha **Baraza la Michezo la Taifa (BMT)** kwa mujibu wa Sheria ya Baraza la Michezo la Taifa, Sura ya 49. Baraza limepewa majukumu ya kuhamasisha, kuendeleza, kuthibiti na kusimamia michezo katika ngazi ya Taifa kwa kushirikiana na vyama vya michezo. Vilevile BMT ina majukumu ya kisheria katika usajili na usimamizi wa vyama vya michezo. Kwa hiyo, TFF kama chama cha michezo kilichosajiliwa nchini, kinaendesha shughuli zake ndani ya mfumo huo wa kisheria na kitaasisi.

Pamoja na TFF kuwa na uhuru wa kiutendaji katika kusimamia mchezo wa mpira wa miguu, uhuru huo **hauiondoi TFF katika mfumo wa Sera na Sheria za nchi**. Serikali haiingilii shughuli za kila siku za TFF kama kupanga kikosi, kuchagua wachezaji au kufanya maamuzi ya kiufundi ya mchezo; lakini ina wajibu wa kisera na kiusimamizi katika masuala yanayogusa maendeleo ya michezo na maslahi ya Taifa.

Katika mpira wa miguu, Serikali imekasimu kwa **TFF jukumu la kuandaa, kuendesha na kusimamia Timu za Taifa**. Kukasimu jukumu hilo hakufanyi timu hizo kuwa timu binafsi za TFF. Zinabaki kuwa **Timu za Taifa**, zinazobeba jina la Tanzania, Bendera ya Taifa, rangi za Taifa na taswira ya nchi katika mashindano ya kimataifa. Hivyo, Serikali ina maslahi ya moja kwa moja katika hadhi, maandalizi na mazingira ambayo timu hizo zinawakilisha Taifa.

Maslahi hayo pia yanaonekana kupitia uwekezaji mkubwa wa Serikali katika Timu za Taifa. Katika miaka ya fedha **2024/2025, 2025/2026 na 2026/2027**, Serikali imetoa jumla ya **TZS 6,300,974,809.04**, sawa na zaidi ya **shilingi bilioni 6.3**, kwa shughuli mbalimbali za Timu za Taifa, ikiwemo kambi, malazi, usafiri, posho, mishahara ya makocha, motisha, maandalizi na ushiriki katika mashindano ya kimataifa pamoja na mahitaji mengine ya timu.

Kwa hiyo, Serikali ina **maslahi ya aina tatu** katika Timu za Taifa: maslahi ya **kisera na kisheria**, kwa kuwa ina wajibu wa kusimamia maendeleo ya sekta ya michezo; maslahi

ya **kitaifa**, kwa kuwa timu hizo zinawakilisha nchi; na maslahi ya **kifedha**, kutokana na fedha na rasilimali za Serikali zinazowekezwa katika timu hizo.

Kwa msingi huo, Serikali inapouliza kuhusu **ubora wa jezi za Timu ya Taifa, viwango (specifications) vilivyotumika, namna vifaa hivyo vilivyopatikana, masharti ya mkataba unaohusika na utekelezaji wake**, haimaanishi kuwa Serikali inachukua nafasi ya TFF katika uendeshaji wa shughuli zake. Ni sehemu ya Serikali kutekeleza wajibu wake wa kujiridhisha kuhusu jambo linalogusa moja kwa moja **Timu ya Taifa, taswira ya nchi, utekelezaji wa Sera ya Michezo na rasilimali ambazo Serikali inawekeza katika timu hizo.**

Hoja inaweza kuwa:

"Kwanza, nieleze jambo moja kwa uwazi. Mimi kama Waziri mwenye dhamana ya michezo nina wajibu wa kisera kuhakikisha maendeleo ya michezo nchini yanaendana na sera, sheria na maslahi ya Taifa. Serikali haiendeshi shughuli za kila siku za TFF, lakini Serikali haiwezi pia kujitenga na masuala yanayohusu maendeleo ya michezo na Timu ya Taifa.

Tunapozungumzia Taifa Stars, tunazungumzia timu inayobeba jina la Tanzania, Bendera yetu na rangi za Taifa mbele ya dunia. Serikali pia inawekeza fedha na rasilimali katika maandalizi na ushiriki wa timu za Taifa.

Kwa hiyo, ninapouliza kuhusu ubora wa jezi inayovaliwa na Timu ya Taifa, ninapouliza specification yake, ninapouliza mkataba uliotumika kuipata na namna mkataba huo unavyotekelezwa, hayo ni maswali yanayohusu maslahi ya michezo na Taifa.

Hatusemi kwamba Serikali ndiyo iendeshe TFF au iingie kuchukua nafasi ya viongozi wake. Tunasema kila mmoja atekeleze wajibu wake. TFF itekeleze wajibu wake kama chama cha mpira wa miguu, mdhamini atekeleze wajibu wake wa kimkataba, na Serikali nayo itekeleze wajibu wake wa kisera, kisheria na kiusimamizi katika sekta ya michezo."

2. **MKATABA HAUNA JINA MAHSUSI LINALOBAINISHA AINA YA MAKUBALIANO**

Kabla hata ya kuingia katika Ibara ya 1, kuna suala la msingi la uandishi wa mkataba. Mkataba unaonesha kuwa umeingiwa kati ya TFF na Sandaland Fashion Wear Limited, lakini haujaweka jina mahsusi linalobainisha kwa uwazi aina na madhumuni ya makubaliano, kwa mfano **"Sponsorship and Sports Kit Supply Agreement."**

Kukosekana kwa jina mahsusi la mkataba hakufanyi mkataba kuwa batili moja kwa moja. Hata hivyo, katika uandishi mzuri wa mikataba ya kibiashara, jina la mkataba husaidia kutambulisha tangu mwanzo **nature and purpose of the agreement**.

Umuhimu wa jambo hili unaonekana zaidi katika mkataba huu kwa sababu una vipengele vya udhamini, utoaji wa vifaa, haki za matangazo, merchandising, matumizi ya nembo na haki nyingine za kibiashara.

Kwa hiyo, tangu mwanzo kunatokea swali kama huu ni **mkataba wa udhamini, mkataba wa usambazaji wa vifaa, au mkataba mseto unaojumuisha yote mawili.**

Swali linaweza kuwa:

"Jambo la kwanza tunapoufungua mkataba huu, hata jina lake halituambii kwa uwazi aina ya makubaliano yaliyofikiwa. Je, huu ni mkataba wa udhamini? Ni mkataba wa usambazaji wa vifaa? Au ni mkataba unaojumuisha yote mawili? Kukosekana kwa title hakufanyi mkataba kuwa batili, lakini kwa mkataba wa miaka mitano unaohusisha fedha na haki kubwa za kibiashara, nature ya agreement ilipaswa kuwa wazi tangu ukurasa wa kwanza."

IBARA YA 1

3. **NAFASI YA TFF NA WAJIBU WA KUZINGATIA MFUMO WA SOKA**

Ibara ya 1 inatambua nafasi ya TFF katika mfumo wa mpira wa miguu na matumizi ya kanuni za FIFA. Pia inaeleza kwa maana kwamba Supplier hawezi kuwajibishwa kwa adhabu inayoweza kutolewa na chama husika pale muundo wa vifaa ulipokuwa umeidhinishwa na TFF.

Hapa kuna umuhimu wa kutenganisha **idhini ya muundo wa jezi** na **uthibitisho wa ubora wa jezi**. TFF inaweza kuidhinisha muonekano wa jezi, lakini hilo pekee halipaswi kuchukuliwa kuwa ni uthibitisho wa ubora wa kiufundi wa bidhaa iliyozalishwa.

Swali linaweza kuwa:

"TFF kuwa na mamlaka ya kuidhinisha muundo wa jezi hakumaanishi kwamba kila bidhaa inayozalishwa baada ya hapo moja kwa moja imekidhi kiwango cha ubora. Design approval na quality certification ni mambo mawili tofauti."

IBARA YA 2

4. **SANDALAND AMETAMBULISHWA KAMA "SUPPLIER" WAKATI MAUDHUI YA MKATABA YANAONESHA PIA NI "SPONSOR"**

Ibara ya 2 inaonesha kuwa TFF inampa Sandaland haki mbalimbali za kutumia fursa za kimawasiliano na kibiashara katika kuitangaza kampuni, bidhaa na huduma zake.

Katika mkataba wote Sandaland anatajwa zaidi kama **“Supplier.”** Hata hivyo, ukiangalia substance ya makubaliano, uhusiano wake na TFF hauishii katika kusupply vifaa.

Ibara ya 5(1) inaweka *sponsorship fee* ya TZS bilioni 1.5; Ibara ya 5(3) inaweka vifaa vya TZS milioni 300 kwa mwaka; na Kiambatisho Na. I kinampa Sandaland haki mbalimbali za kibiashara na kimatangazo.

Hivyo, mkataba unaonekana kuwa na sura mbili: **sponsorship** na **supply**.

Tatizo si kwamba mkataba hauwezi kuwa na mahusiano yote mawili. Tatizo ni kwamba majukumu ya Sandaland kama **Sponsor** na majukumu yake kama **Supplier** hayajatenganishwa kwa uwazi wa kutosha.

Jambo hili lina umuhimu mkubwa katika kutafsiri hata vifaa vya TZS milioni 300 kwa mwaka: Je, ni *sponsorship-in-kind*, au ni goods supplied for consideration?

Swali linaweza kuwa:

“Mkataba unamuita Sandaland ‘Supplier’, lakini ndani ya mkataba huo huo tunakuta sponsorship fee na haki mbalimbali za udhamini. Tunataka kuelewa: Sandaland hapa ni Supplier, Sponsor, au vyote viwili? Kama ni vyote viwili, wajibu wake kama Sponsor na wajibu wake kama Supplier ulipaswa kutenganishwa kwa uwazi.”

5. UTATA WA “SET-OFF” KATIKA IBARA YA 2

Ibara ya 2 pia ina maelezo yanayohusisha bidhaa zinazotolewa na Supplier na uwezekano wa thamani yake kufanyiwa **set-off** dhidi ya kiasi kinachotozwa kwa clothing/materials.

Jambo hili linakuwa muhimu linaposomwa pamoja na Ibara ya 5(3), inayosema Supplier atatoa vifaa vyenye thamani ya TZS milioni 300 kwa mwaka.

Kwa hiyo, inahitaji kufafanuliwa kama vifaa hivyo ni sehemu ya udhamini usiolipiwa au kama kuna mazingira ambayo thamani yake inaweza kufidiwa dhidi ya fedha nyingine zinazodaiwa.

Swali linaweza kuwa:

“Kama milioni 300 za vifaa ni sponsorship, kwa nini tena mkataba unazungumzia set-off ya gharama za clothing na materials? Tunataka kuwe na reconciliation ya masharti haya ili tujue kwa uhakika TFF anapokea nini kama udhamini na analipia nini kama manunuzi.”

IBARA YA 3

6. MAPITIO YA UTENDAJI WA MKATABA KILA MWAKA

Ibara ya 3 inaweka muda wa mkataba wa miaka mitano kuanzia tarehe 1 Julai 2023. Ibara hiyo pia inaweka utaratibu wa kufanya **mapitio ya utekelezaji wa mkataba kila mwaka.**

Hivyo, nyaraka za annual reviews ni muhimu katika kuthibitisha namna mkataba ulivyotekelezwa tangu mwaka 2023.

Mapitio hayo yangetarajiwa kusaidia kuonesha hali ya malipo ya udhamini, vifaa vya TZS milioni 300 kwa mwaka, ubora wa vifaa, delivery na utekelezaji wa majukumu mengine ya pande mbili.

Swali linaweza kuwa:

“Ibara ya 3 ya mkataba wenyewe inataka performance ipitiwe kila mwaka. Sasa tuweke mezani annual reviews zilizofanyika tangu mwaka 2023. Zilisema nini kuhusu malipo? Zilisema nini kuhusu vifaa vya milioni 300? Zilisema nini kuhusu ubora wa jezi? Serikali haiombi jambo jipya; inauliza utekelezaji wa jambo ambalo mkataba wenyewe uliweka.”

7. TAREHE YA MWISHO WA MKATABA INAHITAJI KUSAHIHISHWA

Ibara ya 3 inaonesha mwisho wa mkataba kama **“June 31, 2028.”** Kalenda haina tarehe 31 Juni; mwezi Juni una siku 30.

Hili linaweza kuwa kosa la kiuandishi ambalo linaweza kurekebishwa kwa makubaliano ya pande mbili, lakini katika mkataba wa kibiashara wa miaka mitano, hata tarehe ya kuanza na kumalizika kwa mkataba inapaswa kuwa sahihi na isiyoleta utata.

Swali linaweza kuwa:

“Hata kwenye muda wa mkataba tuna tarehe 31 Juni 2028, wakati tarehe hiyo haipo kwenye kalenda. Hili linaweza kuonekana kosa dogo la kiuandishi, lakini linaonesha umuhimu wa mkataba mkubwa kama huu kufanyiwa legal na technical review ya kutosha kabla ya kusainiwa.”

IBARA YA 4

8. MFUMO WA KUSITISHA MKATABA KABLA YA MUDA — "MID-TERM TERMINATION"

Ibara ya 4 inaweka mazingira ya kusitisha mkataba kabla ya muda, ikiwemo kufilisika, moratorium, dissolution au liquidation.

Aidha, Ibara hiyo inampa Supplier haki ya kusitisha mkataba katika mazingira ambayo TFF itazuiwa na chama husika cha michezo kutumia communication opportunities zilizoainishwa katika Kiambatisho Na. I.

Hapa linajitokeza suala la **uwiano wa termination rights**. Inahitaji kuonekana kwa uwazi ni mazingira gani yanampa TFF haki inayolingana ya kusitisha mkataba pale Supplier anaposhindwa kutekeleza majukumu yake muhimu.

Hoja hii inakuwa muhimu zaidi Ibara ya 4 inaposomwa pamoja na Ibara ya 13 inayohusu *Non-Performance* na Ibara ya 14 inayohusu mambo baada ya termination.

Swali linaweza kuwa:

"Ibara ya 4 inampa Supplier haki maalum ya Mid-Term Termination katika mazingira fulani. Tunataka kuona upande wa pili: TFF ana haki gani inayolingana pale Supplier anaposhindwa kutekeleza majukumu muhimu? Termination framework ya mkataba wa miaka mitano inapaswa kuwa wazi na yenye uwiano kwa pande zote."

IBARA YA 5

9. THAMANI YA UDHAMINI YA TZS BILIONI 1.5 ILIFIKIWA KWA TATHMINI GANI? — IBARA YA 5(1)

Ibara ya 5(1) inaweka sponsorship fee ya **TZS 1,500,000,000**.

Mkataba uliopitiwa hauoneshi ndani yake methodology au valuation iliyotumika kufikia kiasi hicho.

Hii haimaanishi kwamba tathmini haikufanyika. Hoja ni kwamba msingi wa tathmini hiyo hauonekani ndani ya mkataba na hivyo unahitaji kuoneshwa kupitia nyaraka za mchakato.

Jambo hili ni muhimu kwa sababu kupitia Kiambatisho Na. I, Sandaland anapewa haki mbalimbali za kibiashara na kimatangazo zinazohusiana na TFF.

Swali linaweza kuwa:

"Ibara ya 5(1) inasema udhamini ni shilingi bilioni 1.5. Sisemi bilioni 1.5 ni nyingi au ni chache. Ninauliza: tulifikiaje bilioni 1.5? Haki zote za kibiashara zinazotolewa kwa miaka mitano zilifanyiwa valuation gani? Kulikuwa na offers gani? TFF ilijiridhishaje kwamba kiasi hicho kinaakisi thamani ya haki zinazotolewa?"

10. UTATA WA VAT BAADA YA MWAKA WA KWANZA — IBARA YA 5(2)

Ibara ya 5(2) inaeleza kuwa katika mwaka wa kwanza sponsorship fee itakuwa **VAT inclusive**, huku suala hilo likitajwa kufanyiwa mapitio mwaka wa pili.

Hata hivyo, mkataba haujaweka wazi matokeo ya mapitio hayo.

Baada ya mwaka wa kwanza, je, kiasi kinakuwa VAT inclusive au VAT exclusive? Nani anabeba VAT? Kama kiasi kinabadilika, kinabadilika kwa utaratibu gani?

Swali linaweza kuwa:

"Ibara ya 5(2) inasema mwaka wa kwanza malipo yatakuwa VAT inclusive. Baada ya hapo itakuwaje? Nani anabeba VAT? Thamani halisi ya malipo inakuwa kiasi gani? Kwa mkataba wa miaka mitano, jambo la msingi la kifedha kama hili lilipaswa kuwekwa kwa uwazi."

11. VIFAA VYA TZS MILIONI 300 KWA MWAKA NI UDHAMINI AU VITALIPIWA? — IBARA YA 5(3)

Ibara ya 5(3) inamtaka Sandaland kutoa vifaa kwa timu za taifa vyenye thamani ya **TZS 300,000,000 kwa mwaka** katika kipindi chote cha mkataba.

Hata hivyo, haijawekwa kwa uwazi wa kutosha kama TZS milioni 300 ni mchango wa vifaa unaotolewa bila malipo kama sehemu ya sponsorship, au ni vifaa ambavyo vinaweza kulipiwa au kufanyiwa set-off kwa utaratibu mwingine.

Kwa miaka mitano, TZS milioni 300 kwa mwaka ni sawa na **TZS bilioni 1.5** za vifaa.

Swali linaweza kuwa:

"Ibara ya 5(3) inasema Sandaland atatoa vifaa vya shilingi milioni 300 kila mwaka. Tunataka jibu rahisi: vifaa hivyo vinatolewa bure kama sehemu ya udhamini au TFF anapaswa kuvilipia kwa namna yoyote? Kwa miaka mitano tunazungumzia vifaa vya bilioni 1.5. Hili linapaswa kuwa wazi kabisa."

12. UWIANO WA MALIPO — IBARA YA 5(1), 5(3) NA 5(4)

Ibara ya 5(1) inaweka TZS bilioni 1.5 za sponsorship. Ibara ya 5(3) inaweka vifaa vya TZS milioni 300 kwa mwaka. Ibara ya 5(4) inaweka malipo ya **TZS milioni 100 kila baada ya miezi minne kwa kila mwaka.**

Masharti haya yanapaswa kusomwa pamoja ili kupata picha kamili ya wajibu wa Sandaland.

Malipo ya TZS milioni 100 kila baada ya miezi minne yanafikia TZS milioni 300 kwa mwaka, na katika miaka mitano yanafikia TZS bilioni 1.5. Hivyo, ni muhimu mkataba uoneshe kwa uwazi kwamba ratiba hiyo ndiyo namna ya kutekeleza sponsorship fee ya Ibara ya 5(1), badala ya kuacha uwezekano wa kuitafsiri kama wajibu mwingine wa ziada.

Swali linaweza kuwa:

"Tuna bilioni 1.5 kwenye Ibara ya 5(1); tuna milioni 300 za vifaa kila mwaka kwenye Ibara ya 5(3); na tuna milioni 100 kila baada ya miezi minne kwenye Ibara ya 5(4). Tunataka reconciliation yake iwe wazi. Mwisho wa miaka mitano Sandaland anatakiwa awe ametoa fedha kiasi gani na vifaa vyenye thamani gani?"

13. KUIDHINISHA MUUNDO WA JEZI SI SAWA NA KUTHIBITISHA UBORA — IBARA YA 5(6) NA 5(7)

Ibara ya 5(6) inampa Supplier nafasi ya kutoa ushauri kuhusu muundo wa vifaa, lakini uamuzi wa mwisho kuhusu muundo unabaki kwa TFF.

Ibara ya 5(7), kwa upande mwingine, inazungumzia vifaa kutakiwa kukidhi **"required specification."**

Kwa hiyo, mkataba wenyewe unatenganisha kwa maana mambo mawili: **muundo** na **specification**.
TFF inaweza kuidhinisha rangi, michoro, nembo na muonekano wa jezi, lakini idhini hiyo pekee haithibitishi kwamba kitambaa na bidhaa iliyozalishwa imekidhi kiwango cha kiufundi kinachotakiwa.

Swali linaweza kuwa:

"Tusichanganye design na quality. TFF kuidhinisha muonekano wa jezi hakumaanishi kwamba imefanya quality certification ya kitambaa. Ibara ya 5(7) yenyewe imetenganisha jambo hilo kwa kuzungumzia required specification."

14. “REQUIRED SPECIFICATION” IMETAJWA LAKINI VIPIMO VYAKE HAVIJAWEKWA WAZI — IBARA YA 5(7)

Hii ni moja ya hoja muhimu zaidi kuhusu ubora wa jezi.

Ibara ya 5(7) inaweka wazi kwamba endapo vifaa vya Sandaland havitakidhi **“required specification,” TFF ina haki ya kununua vifaa kutoka sehemu nyingine.**

Kwa hiyo, mkataba wenyewe unatambua kwamba ubora na specifications ni masharti muhimu ya utekelezaji.

Hata hivyo, katika nyaraka za mkataba zilizopitiwa, hakuna maelezo ya kina yanayoonekana kuweka vipimo vinavyoweza kutumika kupima ubora wa jezi, kama aina na kiwango cha kitambaa, uimara, uwezo wa kupitisha hewa na jasho, testing methodology au certification.

Swali linaweza kuwa:

“Ibara ya 5(7) yenyewe inasema ‘required specification’. Mimi nauliza: specification hiyo iko wapi? Jezi ilitakiwa kuwa ya kiwango gani? Nani aliipima? Nani alithibitisha kwamba imekidhi specification? Kama specification ipo, iwekwe mezani na jezi ipimwe dhidi yake.”

IBARA YA 6

15. UTATA WA MASHARTI YA MALIPO — “FULL PAYMENT”, “DOWN PAYMENT” NA “ADVANCE PAYMENT”

Ibara ya 6 ina masharti yanayohusu malipo ya additional orders.

Katika Ibara hiyo kuna lugha inayohusisha malipo ya awali, huku sehemu nyingine ikitaja asilimia tofauti za malipo, ikiwemo **25% down payment na 50% advance payment**.

Hivyo, inahitaji kufafanuliwa kiasi gani hasa kinapaswa kulipwa wakati wa order, kiasi gani kabla ya delivery na salio linalipwa katika hatua gani.

Endapo sehemu moja inaelekeza full payment/payment in advance wakati sehemu nyingine inagawa malipo katika asilimia, masharti hayo yanahitaji kusomwa na kufafanuliwa kwa pamoja ili kuondoa uwezekano wa tafsiri zinazokinzana.

Swali linaweza kuwa:

“Tukienda Ibara ya 6 tunakutana na lugha ya payment in advance, halafu tuna down payment na advance payment za asilimia tofauti. Sasa full payment ni ipi? 25% ni ya nini?

50% ni ya nini? Salio ni kiasi gani na linalipwa lini? Payment clause inapaswa kumwezesha kila upande kujua kiasi anacholipa na wakati anaolipa bila kubahatisha tafsiri.”

IBARA YA 7

16. HAKI ZA KIPEKEE ZA MERCHANDISING — IBARA YA 7

Ibara ya 7 inaweka wajibu kwa TFF kuagiza merchandise apparel items kutoka kwa Supplier endapo Supplier anazo, na pia inampa Supplier haki ya kuuza merchandising ya TFF kupitia web shop.

Haki hizi zina thamani ya kibiashara.

Kwa hiyo, zinapaswa kuhusishwa na hoja ya valuation ya mkataba. Kama Supplier anapewa exclusivity au preferential commercial rights katika bidhaa za TFF, ni muhimu kujua haki hizo ziliwekewa thamani gani wakati wa kuamua sponsorship fee.

Swali linaweza kuwa:

“Ibara ya 7 inampa Supplier haki muhimu za merchandising. Hizi ni commercial rights zenye thamani. Tunapotaka kuona valuation ya bilioni 1.5, tunataka pia kujua thamani ya haki hizi ilihesabiwaje. Hatuwezi kuangalia fedha anazotoa Sponsor bila kuangalia haki za kibiashara anazopokea.”

IBARA YA 8

17. WAJIBU WA DELIVERY NA WAJIBU WA TFF KUWASILISHA ORDER

Ibara ya 8 inaweka wajibu kwa Supplier kuhakikisha vifaa vinawasilishwa kabla ya mashindano ya kimataifa, lakini pia inaweka wajibu kwa TFF kuwasilisha final written order siku 60 kabla ya mashindano au mchezo wa kirafiki.

Kwa hiyo, katika kutathmini kuchelewa kwa delivery yoyote, pande zote mbili zinapaswa kupimwa dhidi ya wajibu wao.

Swali linaweza kuwa:

“Kwenye delivery tusimhukumu upande mmoja kabla ya kuangalia nyaraka. Ibara ya 8 inamtaka Supplier kuleta vifaa kwa wakati, lakini pia inaitaka TFF kutoa final written order siku 60 kabla. Kwa hiyo, tuone orders zilipelekwa lini na vifaa vililetwa lini. Hapo tutajua nani alitimiza wajibu wake.”

IBARA YA 13 NA 14

18. MFUMO WA TERMINATION NA NON-PERFORMANCE UMETAWANYIKA KATIKA IBARA TOFAUTI

Ibara ya 4 tayari imezungumzia **Mid-Term Termination**.

Ibara ya 13 tena inazungumzia **Non-Performance**, notice ya default, kipindi cha siku 30 cha kurekebisha default na baadaye cancellation pamoja na madai ya compensation.

Ibara ya 14 nayo inahusu mambo yanayotokea baada ya termination, ikiwemo matumizi yanayoendelea baada ya mkataba kumalizika.

Kuwa na vifungu zaidi ya kimoja vinavyohusiana na termination si kosa lenyewe. Tatizo linalohitaji ufafanuzi hapa ni kwamba **termination regime imetawanyika katika Ibara tofauti bila mfumo mmoja ulio rahisi kufuatilia unaoonesha grounds, notice, cure period, termination rights na consequences zake.**

Aidha, ni muhimu kuona kama haki zinazotolewa kwa Supplier na TFF zina uwiano wa kutosha.

Swali linaweza kuwa:

“Ibara ya 4 inazungumzia Mid-Term Termination. Ibara ya 13 inazungumzia Non-Performance, notice ya siku 30 na cancellation. Ibara ya 14 inazungumzia consequences baada ya termination. Tunataka mfumo mzima uwe wazi: Sandaland anaweza kusitisha kwa sababu zipi? TFF anaweza kusitisha kwa sababu zipi? Notice ni ipi? Cure period ni ipi? Na kila termination ina consequences zipi? Mkataba wa miaka mitano unapaswa kutoa majibu hayo kwa uwazi.”

IBARA YA 15

19. UTARATIBU WA UTATUZI WA MIGOGORO UNAHITAJI UWAZI ZAIDI

Ibara ya 15 inaweka utaratibu unaoelekea kuanza na utatuzi wa kirafiki/mediation na baadaye arbitration chini ya sheria za Tanzania, huku uamuzi wa arbitration ukiwa final and binding.

Hata hivyo, drafting ya kifungu hiki inahitaji kusomwa kwa makini ili kuhakikisha hatua za dispute resolution, muda wa kila hatua, namna ya kuanzisha arbitration na utaratibu unaotumika vimeeleweka kwa pande zote.

Swali linaweza kuwa:

“Kwa mkataba wa thamani hii, hata dispute resolution mechanism lazima iwe crystal clear. Migogoro inaanza kutatuliwa kwa njia gani? Mediation inachukua muda gani? Arbitration inaanzishwa lini? Rules zinazotumika ni zipi? Haya yanapaswa kuwa wazi kabla mgogoro haujatokea, si baada ya mgogoro kutokea.”

KIAMBATISHO NA. I

20. “FREE DINNER AND DRINKS” KWA VIP INAHITAJI UFAFANUZI

Kiambatisho Na. I kina kipengele kinachohusisha **free dinner and drinks** na VIP card pale inapopatikana.

Kipengele hiki kinahitaji ufafanuzi kuhusu walengwa wake, anayebeba gharama, madhumuni ya manufaa hayo na mfumo wa kudhibiti uwezekano wa mgongano wa maslahi.

Uwepo wa kifungu hicho pekee hautoshi kukihitimisha kuwa ni rushwa. Kinachohitajika ni kuelewa mazingira na madhumuni ya manufaa hayo.

Swali linaweza kuwa:

“Katika Kiambatisho Na. I kuna free dinner and drinks zinazohusishwa na VIP cards. Tunauliza: VIP hao ni akina nani? Manufaa hayo yanakwenda kwa taasisi au watu binafsi? Yanatolewa na nani na kwa madhumuni gani? Sisemi kwamba kifungu hiki chenyewe ni rushwa; nasema katika mkataba wa taasisi, manufaa ya aina hii yanahitaji uwazi na controls.”

KIAMBATISHO NA. II

21. KIAMBATISHO NA. II HAKIJAWEKA BEI — TZS MILIONI 300 INATHIBITISHWAJE?

Kiambatisho Na. II kinaorodhesha aina na idadi ya vifaa kwa timu mbalimbali za taifa. Hata hivyo, sehemu za bei hazijajazwa kwa namna inayowezesha kuthibitisha moja kwa moja thamani ya kila bidhaa.

Hili lina umuhimu mkubwa kwa sababu Ibara ya 5(3) inaweka wajibu wa kutoa vifaa vyenye thamani ya TZS milioni 300 kila mwaka.

Bila unit price ya jezi, bukta, soksi, tracksuit na vifaa vingine, inakuwa vigumu kutumia mkataba wenyewe kuthibitisha kuwa vifaa vilivyotolewa vinafikia thamani hiyo.

Hii haithibitishi kwamba vifaa havikuwa na thamani ya TZS milioni 300; inaonesha kwamba mkataba wenyewe haujaweka mfumo ulio wazi wa kuthibitisha thamani hiyo.

Swali linaweza kuwa:

“Mkataba unasema vifaa vya shilingi milioni 300 vitatolewa kila mwaka. Lakini tukifungua Kiambatisho Na. II, bei hazijawekwa. Sasa milioni 300 tunazithibitishaje? Jezi moja ni bei gani? Tracksuit ni bei gani? Soksi ni bei gani? Tunahitaji nyaraka na hesabu zinazothibitisha thamani hiyo.”

22. HOJA YA JUMLA KUHUSU UANDISHI WA MKATABA

Ukisoma mkataba kutoka Ibara ya 1 hadi viambatisho vyake, kuna maeneo kadhaa ambayo **vichwa vya Ibara na maudhui yake havijawekwa kwa mpangilio unaorahisisha kutambua kila haki na wajibu.**

Mfano mkubwa ni Ibara ya 5 ambayo imekusanya sponsorship fee, VAT, vifaa vya TZS milioni 300, ratiba ya malipo, design approval, technical specification na additional purchases.

Haya ni mambo tofauti yenye athari tofauti za kifedha, kibiashara na kiufundi.

Katika drafting iliyo wazi zaidi, masuala kama **Sponsorship Fee, Taxes, Kit Sponsorship, Payment Schedule, Design Approval, Technical Specifications na Additional Orders** yangeweza kutenganishwa katika vifungu vinavyotambulika kwa urahisi.

Hili si suala la mapambo ya mkataba. Drafting iliyo wazi husaidia kuondoa tafsiri zinazokinzana na kuwezesha kila upande kujua wajibu wake.

Swali linaweza kuwa:

“Tunapoangalia drafting yenyewe, tunakuta Ibara moja imebeba sponsorship fee, VAT, vifaa vya milioni 300, malipo, design na specification. Haya ni mambo tofauti. Mkataba mkubwa kama huu unapaswa kuwa structured kwa namna ambayo ukitafuta quality, payment, tax au sponsorship unajua kwa uwazi kifungu kinachotawala jambo hilo.”

23. HITIMISHO

“Maswali haya ndiyo nimekuwa nikijiuliza baada ya kuuona mkataba huu, na mpaka sasa bado sijapata majibu ya kutosha juu yake.

Lakini wakati maswali haya ya msingi bado hayajajibiwa kwa nyaraka na ushahidi, naona kuna nguvu kubwa inayotumika kueleza kwamba mkataba huu uko vizuri na kwamba hauna tatizo kabisa. Hapo ndipo ninapojiuliza: **kwa nini tusiruhusu nyaraka na ushahidi ndiyo vitoe majibu?**

Kama mkataba uko vizuri, nyaraka zitaonesha. Kama taratibu zote zilifuatwa, nyaraka zitaonesha. Kama bilioni 1.5 ilifikiwa kwa valuation sahihi, valuation hiyo itaonekana. Kama vifaa vya milioni 300 kila mwaka vimetolewa, nyaraka zitaonesha. Kama jezi zimekidhi required specification, vipimo vya kitaalamu vitaonesha.

Mchakato ulianzaje? Nani aliidhinisha? Fursa ilitangazwa kwa namna gani? Nani wengine walishiriki? Vigezo vya kumpata mzabuni vilikuwa vipi? Tathmini ilifanywa na nani? Nani alipitisha matokeo? Mkataba uliandaliwa na kuhakikiwa na nani? Na mamlaka ya kuingia katika mkataba huu yalitolewa na chombo gani?