

# 香港公平贸易动力：一切为了公平

■ 陈平

公平贸易,是提倡一种建立在平等协商、互相尊重、具有透明度的贸易关系,在市场可接受的价格回报,从而获得可持续发展的机会。

它最早于第二次世界大战后在欧美发起,是区别于传统贸易的“另类贸易”,历经60多年的发展,在欧美现已很普遍,当代人更是以使用公平贸易产品为新时尚。

乐施会于2002年推出“贸易要公平”运动,成为第一家在香港推动公平贸易的组织。2005年,在世界贸易组织第六次部长级会议举办期间,乐施会与亚洲公平贸易网络(Asia Fair Trade Forum)在会场附近合办了公平贸易研讨会、时装展和展销会,从而让公平贸易更直观地走入公众视野。

在山西永济,一个名为“红娘”的手工艺合作社正运用公平贸易的理念和管理模式,改善样本设计、提高生产技术,使年销售货品金额达数万元,让参与在内的来自35个村庄的200余名妇女实现了经济独立,也让村民凝聚力得以增加、社区文化得以传承。

合作社会计秀秀说:“不是亲眼看到香港人、外国人背着我们的包那么满足开心,我对我们的东西是一点信心都没有的。这个事情(公平贸易),我是肯定要把它做好的,哪怕有多困难。”而让200多个“秀秀”倍感信心的源头是一家来自香港的公平贸易组织。

## 创立品牌的公平贸易组织

公平贸易动力是香港一家非营利组织,创建于2005年,致力于通过透明及问责原则运作,推广公平贸易产品,加强消费者对公平贸易概念的认识,由创办人组建的理事会领导,监督及推动整个机构的方向及运作。

战略目标已定,但在政府没有太多资源可提供经济支持的大环境下,要如何走向市场化,

实现自我造血功能,保障项目可持续运作?香港公平贸易动力作为社会企业,就因此而诞生了。据香港公平贸易动力高级项目主任蔡颂恩所忆述:“自2005年12月创办以来,主要通过倡议及教育、建立生产伙伴、销售公平贸易产品等三个方面的工作,全面推动了公平贸易运动。2006、2007年开设‘公平点专门店’及推出同名自家品牌‘公平点’,在2007年乐施会资助十万元合作永济项目后,最先出产的就是与山西农户合作制造的手工艺品,协助改善了他们的经济状况和提升制作技术管理。最后开始开发南亚市场,至目前,每年协助超过三十五万名于三十多个国家的弱势生产者及其社区,改善他们的生活与地位。”

与一般社会企业所不同的是,香港公平贸易动力不进行利润分配,公平点销售所得的收入在扣除营运开支后,全数拨归公平贸易动力,用以支持推动公平贸易运动,如倡议及教育活动、生产者发展及培训等工作。

## 专业成员保障发展

从最初成立时的二三名全职人员,发展到如今十五名全职及兼职工作人员,“公平点”团队承担了由生产者支援至销售、推广及教育等各方面的工作。

公平贸易动力理事会成员有七名,分别来自教育界、商界与政界,他们除了出钱出力支持公平贸易运动之外,还结合工作出版了很多书籍。如香港公平贸易动力总监赵善荣著有《富裕的贫穷》,现任香港理工大学教授的邹崇铭曾编著《不是乌托邦——社区经济理论与实践》、《消费图鉴:镜头下的贸易与责任》及《载浮载沉:全球化下亚洲黎民》等书。现为民政事务局社会企业咨询委员会成员的纪治兴则出版过《社企营商二十式》《社企与信仰》《使命商道》等书。

公平贸易动力的专业成员致力于实现以下美好的理念。保障工农:致力让生产者得到公平



公平贸易动力创办人通过讲座等形式积极倡议与教育以推动公平贸易运动

回报,建立稳定及可持续的贸易关系,保障工农生计;合作互惠:促进生产者、消费者的合作组织,增强群体的互助互惠;责任消费、购买带来改变:通过教育及倡议责任消费,加强消费者对社会及环境的关注,体验购买公平贸易产品带来的改变。

## 如何推动公平贸易

与其他做公平贸易产品的机构所不同的是,公平贸易动力为有效推动公平贸易运动,打造了一个环环相扣、紧密链接的运营模式——除了销售公平贸易产品,让生产者有合理收入与社区可持续发展基金,更会建立生产伙伴,直接实地培训生产者,陪伴他们成长,避开中间商等层层盘剥,以切实改善他们生活,并通过倡议及教育在社会推广责任消费,加强消费者对社会及环境的关注,以共同实现这个世界的公平。

如果只是教育倡导,辅导生产伙伴,而没有销售的话,就缺少了公平贸易在公众中的实质改变。公平点从2006年开始售卖公平贸易产品,发现现有的一些产品都不太符合香港人的品位,仅靠善因营销的理念来请顾客去购买,而产品本身却没有足够的吸引力抓住消费者,这不是社企可持续发展的长久之道。于是,公平点的工作人员按市场反应指导产品制作方向的思考模式在寻找多元化新产品的同时积极去和生产者共同研究开发设计,以贴合香港人的消费习惯,并通过倡导教育、工作坊等形式来引导、改变顾客的消费喜好与价值观。

公平贸易动力通过讲座、工作坊,在中小学、大学、教会等机构中介绍公平贸易,通过传媒访问、展览、宣传单让消费者认识公平贸易并付诸行动,购买公平

贸易产品,直接支援生产者。

公平点的生产伙伴现已遍及中国、孟加拉、柬埔寨、斯里兰卡、尼泊尔、摩洛哥等地。在建立合作关系前,工作人员会实地对他们进行多番考察,在确认其注重安全与环保生产,符合公平贸易十原则后,即于当地举行培训课程传授公平贸易的理念与商业运营管理模式给生产者,更会通过工作坊,请工作人员与生产者一起讨论产品设计、制作细节及产品定价,并定期派专人前往探访以提供一些技术性的协助,产品销售会预留一定比例作为社区发展基金,由生产伙伴们共同讨论决定基金的使用,从而建立大家的合作意识,提高凝聚力与竞争力,共创未来发展的平台。

## 公平贸易动力的社会效益

自2008年开展专科、高等院校公平贸易通识课以来,接受公平贸易教育的人数约为80万人;公平贸易动力每年协助建立了35万名来自30多个不同国家与地区的弱势生产者;在“公平点”,已有逾300多种商品通过门市、合作销售点、展销会与官方网站等途径进行零售与批发……由此,公平贸易动力使香港大众认识了公平贸易,加深了消费者对于公平贸易背后消费理念的认同,促进了社区消费形态的改变,让生产伙伴们的生产能力、经济收入与生活水平都获得了显著提高,也让越来越多的志愿者加入推动公平贸易。

常言道:“创业难,守业更难。”公平贸易动力之所以能坚持运作十年并实现以上社会效益,不外乎做到了以下几点。

组建极具创业热情的团队。自成立至2011六年间,公平贸易动力都是处于亏损状态,可是

在清晰的社会使命驱动下,理事们借出个人私己钱维持着机构的基本运营经费,而工作团队心甘情愿只领取比香港最低工资标准稍高一点点的薪酬,除此之外还有好多设计师等专业人员更是以义工(每年有200人)的形式来参与支持,众力成城,共同渡过了创业前期那段艰难的日子。

设计创新的产品与服务。根据香港本土居民的消费习惯去设计改进产品,同时创新服务模式,通过工作坊引导消费者去感受公平贸易理念,树立良心消费的新观念。

勇抓社会热点。结合香港倡导的本土经济、良心消费等运动,思考如何使社会经济生活化,推动关于土地、农业的一些扶贫政策,重塑社区价值,以及社区对于购买的理解,倡导大家共同思考如何可持续发展与互惠互利,从而共同来描述一个公平社会的愿景。

坚守公开透明。从如何与生产者议价,到生产模式和产品定价,整个过程都公开透明,让消费者明明白白消费。公平贸易动力的年报更是主动公布于官方网站,接受公众监督。

善于讲故事。与消费者分享生产者的故事,让大家知道公平贸易最为注重的是人与人之间的关系,即我们中国人所说的“人情味”,就是要在人际关系之中附上尊重与情义,无论对方的身份背景是怎样,我们在这个地球上都是平等的,需要互助互爱。

引述公平点佐敦门市店长阿贞所说的一句话:“我想要是公平有一个价,我认为这个价便是一段段的‘情’。”愿我们大家可以一起去探索如何共建一个有情社会,推动这世界公平发展。

(据公益慈善学园)



山西永济市红娘手工艺合作社的姐妹们用自己生产的手织布加工出来的服装、被褥、工艺品。