

貴海味吸內地客



斯里蘭卡的公平貿易香料商人 Tyrell Deluk Shan Fernando (左) 與其神父拍檔 Fr Damian Fernando 帶來特色咖喱產品，除了可作肉類調味，亦可用來製作辣味餅乾和蛋糕。(朱永倫攝)

公平貿易商參展 拓亞洲市場

來自巴勒斯坦的46歲商人 Nasser Abufarha，首次參加本地一連5天的美食展覽。他在2004年創立公平貿易品牌 Canaan Fair Trade (CFT)，6年來協助1700個農民家庭把橄欖油推銷到美國、加拿大和多個歐洲國家，保證每名農民可得到產品價格三分一作回報，公司營業額由2004年的3萬美元(約23.4萬港元)增長至去年的370萬美元(2886萬港元)，生於農民家庭的他說：「每次政局不穩及軍事衝突，農民最先受害，但他們出產的橄欖油卻可為國家帶來希望。」

Nasser Abufarha 透過樂施會介紹，連同斯里蘭卡香料商人 Tyrell Fernando 來港出席美食展覽，找尋亞洲買家。樂施會2006年開始推廣公平貿易至今，本港公平貿易產品銷售點由當時的50多個增加至現時超過110個。

公平橄欖油 護巴勒斯坦農民

於巴勒斯坦西岸成長的 Nasser Abufarha 說，父親靠種植橄欖維生，當地軍人有時劃定警戒區域，設下重重關卡把守，農民不能在白天自由進出農地，有時要摸黑採摘橄欖；政局不穩影響耕作，即使農作物有收成，又會被商人壓價，每售一公斤橄

欖油只能得到2美元。這些經歷啟發他成立CFT，把公平貿易概念引入國家，該組織教導農民有機耕作，令土地更肥沃，並以高出市場價格的4美元購買一公斤橄欖油，保障農民利益。其品牌「CANAAN」是所有橄欖食品中首個獲公平貿易標籤組織認證。

他舉起一瓶500毫升的橄欖油指出，每瓶價值8歐元(約80港元)，每售出一瓶，農民會收取當中約2.5歐元(25元)，「有其他國家的買家會親自到訪農地購買製成品，農民脫離商人壓榨，更可掙錢為子女交學費，這對他們不僅是一份工，而是改變生活的方法」。

斯里蘭卡有機香料商 盼尋日台買家

另一參展商 Tyrell Fernando 是斯里蘭卡香料商人，他是公平貿易組織(PODIE)行政總裁，3年來把生意回報率增加一倍。他與拍檔 Damian Fernando 第二次來港，推廣白胡椒、咖喱粉等有機香料，「歐洲市場受經濟影響，我們希望在美食展覽開拓亞洲市場，如接觸日本、台灣等買家」。