

PEFC战略 2013-2016

概要

成为首选合作伙伴

简介

PEFC在推进森林经营最佳实践中发挥着重要作用，并对小型、家庭、社区林主所发挥的作用予以特别关注。PEFC所采取的自下而上的森林认证方式一方面对实践活动具有积极的影响，另外也对人们如何开展森林可持续经营予以充分支持。

2007-2012年度战略注重体系获得成长，确保PEFC稳固确立、合法性及市场接受度。目前PEFC体系合法性业已稳固建立，并且PEFC向利益相关方传递价值。

展望未来五年，PEFC将通过更好地发挥组织的分权特性继续为保护世界森林资源做出积极的贡献。

PEFC将实现以下目标：

- 通过持续的标准开发及目标项目提高现有标准与所存在和出现的实际问题的相关度；
- 提高利益相关方及用户对PEFC活动的认知度和了解，以期他们能够提供关于PEFC、森林可持续经营及认证的准确而全面的信息；
- 精简流程和活动，使其作为独立组织联盟及其支持网络及秘书处的工作更加高效。

通过完成上述目标，PEFC将继续履行使命并进一步推进森林可持续经营实践。

总体战略目标（2013-2017年）

成为致力于森林可持续经营实践各方的首选合作伙伴

该战略是PEFC成员、董事会、利益方、员工进行15个月商议后的结果，于2012年10月获得PEFC董事会批准，于2012年11月PEFC全球会员大会上予以通过。

机遇与挑战（2012-2017年）

过去五年间，森林认证（认证森林面积及产销监管链证书数量）及其在公共/企业采购政策中的接受度获得了快速的发展。全球认证森林面积增加了40%，产销监管链证书数量增加了3倍。

尽管大部分增长出现在北半球（欧洲、北美），亚洲及拉丁美洲正变得愈发重要。这得益于对认证的主要驱动因素及所开展的活动，包括采购政策、实践及参与其中的利益方。

森林可持续经营（SFM）及认证所取得的增长仍然有限，阻碍增长的诸多困难因素仍然存在：有限的能力及资源、相互矛盾的土地使用、森林对于社会所存在低价值的成见。同时存在推进森林可持续经营（SFM）的机遇，主要是一方面通过将认证作为一种工具与其他审核机制取得融合，同时另一方面开展促进 SFM 的倡议活动及其他减缓气候变化的倡议以期为利益方传递更多的认证价值。除去采用技术及市场外展工具外，社会及环境因素也对获得成功至关重要，因此 PEFC 必须与 SFM 领域的其他主要参与者开展合作，以期展示森林可持续经营的优势及为利益方所带来的价值。

PEFC 提供全球价值，支持森林可持续经营。然而仍有诸多工作需要落实，特此在以下列出五项主要的战略问题，以期提高 PEFC 的知名度，并在今后五年为利益方传递更多价值。

1. PEFC应始终如一地展现其“共同身份”，以期更高地展示其与现有的供应链与可持续发展的相关度；
2. PEFC将开发并开展一整套活动及产品，以期为利益方增加价值并推进更广泛的森林可持续经营实践活动；
3. PEFC将巩固其“认证体系的首选”这一定位，为其成员及市场传递更多的价值；
4. PEFC应拓宽其成员以外的融资渠道，以期增强其市场中的品牌知名度；
5. PEFC将严格推进组织高效，以期获得最大的经济效益、最优的机制运作。

PEFC旨在成为致力于森林可持续经营实践各方的首选合作伙伴和服务提供商。PEFC将致力于成为具有较高知名度、备受信赖的品牌，为用户、利益方、合作方提供一系列产品，以期为他们增加价值。

战略方案

1. 市场外展及体系发展

拓展森林可持续经营是PEFC所需开展的核心活动，由森林认证及产销监管链认证所组成。为了取得更深的市场渗透既需要对特定行业开展目标明确的外展活动（例如下游参与者），也需要针对焦点区域开展活动（重点是在PEFC认证比例不足的区域：亚洲（中国、印尼等）、东欧（包括俄罗斯）、非洲、南美地区）。将由相应的传播、协调工具及机制予以支持。

2. 体系完整性

PEFC认证的未来发展（森林及产销监管链认证）中的一大部分预期将出现在PEFC认证比例有限或尚未存在PEFC认证的国家和地区。在此种情况下，愈加需要确保PEFC体系在各个层面的完整性。对于各种流程、技术程序、机制、标准持续的改善将势必有助于增进并保护PEFC

长期品牌价值。内在地，通过不断地持续行动在有效管理、协调、组织等方面持续判别需要改善的事项。

3. 首选合作伙伴/资源

在制定标准之外，与利益方保持接触、合作并获得支持对于PEFC实现成为首选合作伙伴的目标至关重要。关键合作伙伴能够通过开展认证、加入成为PEFC会员、提供财政或实物支持、身为形象大使、倡议者、PEFC代言人的方式进而展示其支持推进SFM的良好形象。PEFC通过开展活动持续辨识并培育新的及现有的合作伙伴、有影响力各方、重要的利益方及投资人。

4. 培训及能力建设

组织应具有不同层级的知识、技能及能力来开展认证并为市场投放认证产品。目前缺乏就PEFC体系执行提供培训的方案及机制。因此，PEFC将开发跨领域的培训方案/培训套件，针对目标受众开展持续的培训活动（包括技术、推广、营销及传播能力培训）。

5. 产品开发及相关度

目前有越来越多的与森林可持续经营有密切关联的倡议及问题（超越传统的森林业）引起了利益相关方的关注，诸如PES、生物质、碳认证到REDD+，然而这其间，与森林认证的关联却时常被忽略。PEFC将继续跟进、参与这些倡议，支持并关注与森林认证有关的潜在关联、适时考虑对自身的标准作出调整，以期增加标准与实际情况的相关度并为认证实体获得利益。通过诸如设立合作基金的机制开展与合作方的项目将进一步推进PEFC产品的持续发展及相关度。

6. 传递信息及影响

继续获得市场的认可并不断识别、渗透新的市场机会将为认证林主、企业及PEFC会员带来极大的利益。这要求PEFC要特别将其所带来的利益向下列各方予以推广：决定采购政策、开展采购实践的各方；负责采购、销售的各方及能够在供应链上为PEFC创造需求的各方。详尽的调研活动将有利于支持上述外展活动的开展。

结论

PEFC在快速变化的外部环境中开展活动，其应快速做出反应，应对挑战，利用好机遇。即使在符合PEFC愿景及使命的市场中存在差异，PEFC也应在此创造机会。

在过去五年间，PEFC取得了长足的发展，为消费者提供了更多的认证产品，这得益于其产销监管链认证的大幅增长。按照PEFC标准对可持续林产品所开展的第三方独立审核提高了PEFC的品牌认知度和市场接受度，目前PEFC认证产品被超过25个主要公共采购政策所认可。加之针对特定行业（包括跨国公司）所开展的积极的市场外展活动，已确保了PEFC贴标产品在众多国家为公众所见。

此外 PEFC 通过目标明确的利益方外展活动、标准修订过程、改善的传播活动及合作项目增进了与供应链上更广泛的森林利益方的接触（包括 NGO、IGO 及其他各方）。除去 PEFC 参加了更多数量的活动以外，在 PEFC 董事会里利益方成员的多元性也得以增进，包括了原住民、更多来自亚洲的成员代表及供应链下游的利益方代表（如零售商）。

PEFC必须在取得成绩之后继续前进，为整个供应链增加价值，通过上述战略贴近其与更

广泛SFM利益方的距离，增进与相关SFM政策层面的相关度。

PEFC今后五年的目标是确立其全球价值的认知度。我们将通过成为致力于SFM实践各方的首选合作伙伴来实现这一目标。PEFC将明确其身份，并向所有利益方予以传递。PEFC将创立并实施一系列产品，以期通过增加其价值与向其他可持续领域的参与者展示其相关度来增加PEFC的影响力。获得2010年PEFC全球会员大会批准的《里约森林认证宣言》（见附件5）将作为指导文件。

这将使得PEFC明确将自身定位为可持续森林经营实践的主要参与者，获得增长，并为其客户、消费者及社会带来价值。PEFC需要辨识并获得外部资源，在运行中创建增效，以期使其在网络运营中不断提高效率，不断发展。

PEFC 不断增加的认知度及与之的接触将有利于供应链中的关键利益方及更广泛的 SFM 领域的其他利益方的发展。