

国仁绿色联盟电子商务平台发展计划书

——互联网+生态农业+参与式认证

摘要

国仁绿色联盟成立于 2006 年 4 月 27 日，是中国乡村建设倡导生态农业的合作社联盟，由 7 家生态合作社联合发起。国仁绿色联盟成立后在推动农民合作社、返乡青年、CSA 农场及有机农夫市集倡导生态农业方面发挥了重要作用。现国仁绿色联盟推出电子商务营销平台，由一支综合性服务团队来运作执行，平台为参与主体提供五项服务：乡村建设青年人才培养、农村社区综合发展、生态农业技术研究推广、RRPGS 产品质量保障、电子商务营销。国仁绿色联盟是一家集“互联网+生态农业+参与式认证”于一体的社会企业。

一、构想与规划

国仁绿色联盟自身不成为产品销售的市场主体，定位于社会生态农业领域的服务提供商。国仁绿色联盟电商营销平台定位为服务于农民合作社、CSA 农场、返乡青年生态创业的综合平台，具体业务包括技术培训、人才培养、政策咨询、市场对接、产品设计、营销宣传等。国仁绿色联盟愿意与重视价值投资的投资者合作，共同打造服务于新型生态农业经营主体的电商平台，除提供上述五大服务之外，还积极拓展包括农场认证、分布式互助营销以及金融服务在内的多元服务内容。

（一）中国乡村建设参与式保障体系（RRPGS）

RRPGS 已经于 2015 年 11 月第六届国际社会生态大会正式揭牌成立，是国家生态文明建设社会创新项目，中国有机农业未来发展的方向。目前 RRPGS 团队正在开展对近 20 家不同主体农场的试认证。生态有机农业具有地域性、多样性、季节性、文化教育、水土保持等多功能特点。每一个农场主体包括 CSA 农场、合作社农场、返乡青年家庭农场等，都有认同自己的、粘性较强的、排他的消费群体。每一个农场都不可能提供所有的农产品，存在很强的互补性。

（二）分布式互助营销体系

国仁绿色联盟应设计一套电商系统，既能满足各生产者的消费圈私密互动及交易需求，又能结合 RRPGS 提供各生产者的产品互补供应链，为每一个农场提高效益，发挥分散农场的积极性，最终带来总体的销售规模和效率。这一体系的

宗旨就是为生产者服务，社区支持农业，强调线上和线下社区融合的概念，强调社区主体性，与参与式认证相契合。

（三）服务与收益模式

国仁绿色联盟下设三大服务团队，一是为全国各地 PGS 小组提供社会参与式认证服务；二是链接全国的社会农业创客空间网络，提供返乡青年创业孵化与人才培养服务；三是提供技术培训咨询、产品包装设计、营销宣传、物流链接等综合服务，这些服务都将集成于统一的电子商务平台。根据服务质量和效果向生产主体收取一定的服务费。这里的生产既包括生态农产品、传统手工艺品的生产，也包括“农业三产化”的乡村旅游、自然教育、乡土游学等服务产品。具体收费方式可根据电商平台产品交易情况提成，也可以考虑采用会员制（比如针对 RPPGS 认证会员）收取会费，或者两者结合起来。随着平台服务的生产主体规模上升，单位服务成本将大大降低。

二、创新创意特色与竞争力

国仁绿色联盟致力于打造中国第一家“互联网+生态农业+参与式认证”电子商务服务平台，不仅符合未来农业发展趋势，也有着重大的经济和社会双重效益。在当今互联网信息化时代，一切传统的商业逻辑都将被颠覆。控制和垄断信息不再成为赢利的来源和根本，**如何低成本地有效保障产品与服务信息的真实有效性成为市场竞争的关键**，这就是国仁绿色联盟电商营销平台的核心竞争力。

三、市场可行性评估

最新数据显示，中国大陆的生态农产品消费市场与出口市场近几年呈现出较大体量。2012 年中国大陆向北美、欧盟与日本为主要出口市场的出口额约 5.5 亿美元。2013 年国内市场销售额约为 24.3 亿欧元（178.4 亿元人民币）。生态农产品比常规农产品价格显现出很大的收益空间。其中，生态农产品认证有 30 大类，500 多个品种；有机蔬菜价格比常规蔬菜贵 0.5 到 10 倍；有机大米价格比常规大米贵 1 到 5 倍；有机猪肉价格比常规猪肉贵 2 到 4 倍；其它产品比常规产品贵 0.5 到 5 倍。同时，生态农品的消费群体也呈现出不断增长的态势，其中以高收入人群及中产阶级人口已经有将近 3 亿，到 2020 年预计为 4 亿。生态有机农业的蓬勃发展为世界各地的人们提供了安全和清洁的食物，同时也保障了我们的生态环

境和生物多样性。对有机产品进行认证是有机农业生产、加工和销售的必要过程，同时也为消费者提供了信心和保障。

（一）电子商务营销平台

我们的产品来源应该是具有一定规模的、农民合作社生产的低成本有机产品。因此要打通多种生态农产品的市场销售渠道，建立销售人脉关系和网络，与各方面的机构和人形成合作营销模式。通过对市场产品需求的把握，筛选确定有机产品集散中心的布局，每个集散中心生产并提供哪些种类的产品。能够承担有机产品集散中心功能的，一般是成熟的农村综合社区发展试点，集中周边附近的有机产品，并进行包装设计、物流发货等工作，最低成本的完成有机产品供应链。重要的是我们基于综合农民合作社的有机产品流通模式，在 APP 互联网工具强有力的信息整合传播下，形成更多的有效信息积聚价值。

（二）RRPGS 产品质量保障

当前，被社会所普遍使用的是第三方认证。这对于诸多有机生产者特别是那些分散在广大农村腹地的小农户及其联合团体是一个巨大的挑战。大量低成本的有机农产品生产者因为规模太小，无能力独立承担认证费用，无能力建立认证所要求的完整的记录体系，没有能力自己开拓市场，认证没有市场效益，必须组织起来成立小农户集体才能认证等诸多因素无法采用第三方认证。参与式保障体系（PGS），是除第三方认证以外的主要有机农业认证方式，自 2000 年以来在全球各地快速发展。PGS 强调由当地农户组成评委会，自行设定适合于当地农业的有机标准，并邀请消费者代表、社会组织代表参与认证过程。

RRPGS 是具有中国特色参与式保障体系（PGS）之一，是能够有效进行产品质量保障的。RRPGS 在确定的集散中心范围内选择两个农村发展综合社区作为 RRPGS 试点，打造 RRPGS 的参与式产品质量保障体系品牌，争取做出来后 RRPGS 标识可以申请 IFOAM 成员。**RRPGS 能够低成本的、可追溯的、动员社会力量多方参与的保障产品质量。**同时，RRPGS 微信公众号针对参与式保障过程，进行运营和宣传。

（三）人才培养与社区发展

当下，高价有机产品销售来支撑单个返乡青年家庭的普遍做法，其商业可持续性与示范意义均面临危机。针对于此，国仁绿色联盟以山西永济蒲韩社区和吉林长春云凤社为基地，以社区组织综合发展及生态农业技术经验为核心，招募青

年人才长期驻村进行学习培养，孵化出一支支扎根乡土做生态社区的创业团队。学员结业后，可以输出到其它各种生态农业生产实体，但主要还是到一些有条件的、新拓展出来的乡建试点。对接联合一些返乡青年在地团体，通过我们的保障体系来支持返乡青年推动在地的综合社区发展和生态农业。这些返乡青年综合社区可以成为我们潜在的集散中心。

（四）青年示范生态农场

国仁绿色联盟在人才培养上需要扎根社区的青年团队，要像本地人一样学会参与生产劳动，适应农村社区的生产生活节奏。在此基础上，可以更加顺畅的参与社区综合发展工作，参与到集散中心的流通及销售工作。长远来说，青年生态示范农场还要起到生态农业技术探索与研究，积累和收集本土化经验，未来能够有利于当地农民的生产技术指导。青年示范农场在全国布点吸纳中国本土化优质实用技术，以此培养青年技术人才。未来，可以为更多社区农户提供技术咨询服务。

四、预算规划

这一项目的投资属于典型的价值投资和社会投资，需要注重长效投资的资本参与。国仁绿色联盟注册为股份有限公司法人，依托中国乡村建设 PGS 的社会影响和无形资源，三年吸引公益资金投资 150 万，还需要吸引社会投资 600 万。总现金投资 750 万，分三年投资到位。

第一年拟投资 200 万，其中公益项目资金 50 万，社会资金 150 万，建立社会企业团队，完备产品及服务的商业模式，完成绿盟电商平台 APP 体系的设计，形成初步成熟的三大业务品牌，积累服务经验，工作流程化、专业化、生态化。

第二年拟投资 300 万，其中公益资金 50 万，社会资金 250 万。面向全国 CSA 农场、有机农夫市集、返乡青年及生态合作社推广品牌，提升完善服务质量，实现 100—200 家生态主体入驻绿盟服务平台。

第三年拟投资 250 万，扩大业务员规模，实现至少 500 家生态主体入驻平台。完成各生产主体的征信体系，为引入金融服务和其他有机农业上下游产业链合作做准备。

第四到五年，一方面依靠交易提成，会费收入，实现运营收支平衡。另一方面，筹备新三板上市或进行 A 轮融资。

五、团队成员

电子商务营销平台，主要分为两个团队：产品市场营销团队和 APP 设计与推广团队，为 RRPGS 产品质量保障团队、人才培养与社区发展团队所服务的生产主体提供对接市场的全方位服务。产品市场营销团队成员：李磊，陈多昌，卢廷杰；APP 设计与推广团队成员：何志雄，何笔云，陈多昌。

RRPGS 服务团队：利用中国乡村建设参与式保障体系的社会影响和网络资源，为各地的 CSA 农场、生态合作社、返乡青年家庭农场、有机农夫市集等提供 PGS 服务。团队成员：刘培，蔡文冰，张辰辉，另招募 1 名全职和多名志愿者逐步发展一支分布各地的考察拜访技术员队伍。

人才培养与社区发展团队成员：梁少雄，何志雄，张可，张廷，其他学员，他们与十多年来乡村建设过程中发展起来的生态社区基地合作，为各生产主体提供人才培养，孵化青年创业团队。这部分工作既有利于 RRPGS 网络的扩散，也有利于我们 PGS 认证品牌的树立。其工作经费和人力成本主要依靠公益项目资金，青年生态农场团队成员：梁少雄，李磊，李厂长，其他学员

行政财务团队成员：何笔云，何志雄，专职会计 1 人。财务统一管理，人事统一协调；民主集中，重点明确，分工协作；生活第一，学习为主，思想建设，重视成长。以下工资制度的设计原则：鼓励成员长远参与，相互扶助；节省平时流动资金，年终统一兑现；降低成员流动带来的风险，尽量保障长期坚持的利益。