



Anton de Kom Universiteit van Suriname

Bibliotheek

APPROVAL

NAAM: Bendana Chuelle

verleent aan de AdeKUS kosteloos de niet-exclusieve toestemming om haar/zijn afstudeerscriptie via de catalogus full-text beschikbaar te stellen aan gebruikers binnen en buiten de AdeKUS.

Plaats en datum: Paramaribo, 16 nov 2021

Handtekening: Ch-Bendana



ANTON DE KOM UNIVERSITEIT VAN SURINAME
FACULTEIT DER MAATSCHAPPIJWETENSCHAPPEN

Regionale integratie: kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven in het Caribisch Gebied

Thesis ter verkrijging van de graad van Bachelor of science in de Public Administration

Studierichting : Public Administration

Naam : Bendanon Chevelle

Begeleider : Mevr. Lygia T. F. Smith MSc.

Paramaribo, november 2021

Voorwoord

Ter afronding van mijn bacheloropleiding werd ik in de gelegenheid gesteld een onderwerp te kiezen dat betrekking heeft op mijn studie richting Public Administration special Internationale Betrekkingen. Mijn belangstelling gaat uit naar regionale integratie vanwege de gebeurtenissen omtrent de Doksenclub N.V die een aantal obstakels heeft ondervonden bij het exporteren van hun product naar Trinidad & Tobago. Ook vanwege het plan van de huidige Regering in de staatsbegroting 2020-2021 om de relatie te intensiveren met het Caribisch Gebied.

Het schrijven van een thesis is sowieso niet makkelijk en dat heb ik zelf meegemaakt. Factoren die erbij komen kijken zijn stress, geen reactie van respondenten, bij gevallen van reactie van de respondent krijg je niet de juiste antwoorden op je vragen en je wordt van het kastje naar de muur gestuurd. Ondanks al hetgeen ik heb meegemaakt, heb ik toch mezelf kunnen motiveren en doorzetten. Het is tevens ook een leerrijke ervaring geweest die ik zal toepassen in mijn verdere carrière.

Het is mij een genoegen een woord van dank te richten naar mijn begeleider mevr. Lygia Smith MSc. voor haar ondersteuning, advies en professionaliteit gedurende de begeleiding. Verder in het bijzonder mijn moeder Hellen Bendanon die mij op verschillende manieren ondersteund heeft, tevens ook mijn familie en vrienden. Tot slot gaat mijn speciale dank uit naar de respondenten voor hun participatie, kennis en dat zij hun tijd beschikbaar hebben gesteld voor mijn onderzoek.

Chevelle Bendanon

Paramaribo, 16 november 2021

Lijst van afkortingen

Caricom	Caribische Gemeenschap
COTED	Raad voor Handel & Economische Ontwikkeling
CSME	CARICOM Interne Markt & Economie
SBF	Suriname Business Forum
ASFA	Associatie van Surinaamse Fabrikanten
CDB	Caribbean Development Bank
IB	Internationale Betrekkingen
IGO	Intergouvernementele Organisaties
VN	Verenigde Naties
EU	Europese Unie
MNC'S	Multinationale Ondernemingen
IO'S	Internationale Organisaties
NGO	Niet-Gouvernementele Organisaties
CPA	Partnerschapsovereenkomst van Cotonou
RO'S	Regionaal Organisaties
NAVO	Noord-Atlantische Verdragsorganisatie
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
FDI	Directe Buitenlandse Investerings
WTO	Wereldhandelsorganisatie
NTB	Niet-Tarifaire Handelsbarrières
ACP	Afrika, het Caribisch gebied en de Stille Oceaan
COFAP	Raad voor Financiën en Planning
COFCOR	Raad voor Buitenlandse en Gemeenschaps betrekkingen
COHSOD	Raad voor Ontwikkeling van Mens en Maatschappij
SBC	Suriname Business Development Center
LPS	Lokale Particuliere Sector
PPD	Publiek-Private Dialoog
VSB	Vereniging Surinaams Bedrijfsleven

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Inhoudsopgave	5
Inleiding	7
Hoofdstuk 1 Theorieën der internationale betrekkingen	10
1.1 Inleiding	10
1.2 Internationale betrekkingen	10
1.2.1 Realisme	11
1.2.2 Liberalisme	11
1.3 Relevantie van de theorie voor het onderzoek	12
Hoofdstuk 2 Regionale integratie en Internationale handel.....	13
2.1 Inleiding	13
2.2 Regionale integratie.....	13
2.3 Regionalisme.....	14
2.4 Nieuw regionalisme.....	14
2.5 Internationale handel	15
2.6 Caricom.....	17
2.6.1 De organen van Caricom	17
2.6.2 Caricom Interne Markt en Economie	18
Hoofdstuk 3 Het Surinaams bedrijfsleven en regionale integratie.....	20
3.1 Inleiding	20
3.2 Suriname Business Forum	20
3.3 Vereniging Surinaams Bedrijfsleven	23
3.4 Kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven.....	24
Hoofdstuk 4 Resultaten en Analyse van het onderzoek	31
4.1 Inleiding	31
4.2 Methodische karakterisering van het onderzoek	31
4.3 Beschrijving van de onderzoekseenheden	31

4.4 Verloop van het onderzoek	32
4.5 Resultaten van het onderzoek.....	33
4.6 Analyse van het onderzoek	35
Conclusie	38
Aanbeveling.....	40
Geraadpleegde bronnen.....	42
Bijlage I Respondentenlijst.....	45
Bijlage II Interviewhandleiding Vereniging Surinaams Bedrijfsleven	46
Bijlage III Interviewhandleiding Suriname Business Forum	47
Bijlage IV Interviewhandleiding Gom Food Industries N.V.	48
Bijlage V Interviewhandleiding voor Willemsberg N.V.....	49
Bijlage VI Interviewhandleiding het ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie.....	50
Bijlage VII houtexport per assortiment en per land van bestemming 2019	51

Inleiding

Suriname werd op 4 juli 1995 de 14e lidstaat van de Caribisch Gemeenschap (Caricom) en op 1 januari 1996 trad de interne markt in werking. Hierbij wordt de focus gelegd op vrij verkeer van goederen tussen de lidlanden van de Caricom. Deze vrijheid wordt uitgevoerd door middel van het beëindigen van de importheffingen op goederen afkomstig van de overige landen. Caricom is een regionale organisatie die bestaat uit 2 hoofdorganen en 5 suborganen. De hoofdorganen zijn namelijk de conferentie van Regeringsleiders en de Raad van Ministers van de Gemeenschap. Eén van de suborganen de Raad voor Handel & Economische Ontwikkeling COTED, is het orgaan dat zich bezighoudt met het stimuleren van de handel en economische groei in de regio en die zorgt voor het functioneren van de Caricom Interne Markt & Economie (CSME) (<http://www.gov.sr>). De CSME is bedoeld om het Caribisch Gebied economisch te integreren. Het zal niet alleen een algemene markt creëren zonder handelsbelemmeringen inclusief een algemeen externe markt tarief, maar ook één economie met inbegrepen vrij verkeer van goederen, mensen en diensten, vergelijkbaar met de Europese Unie (EU) (Kösler en Zemmek, 2007). Om de kansen en barrières te omschrijven, wordt er gebruik gemaakt van de verscheidene theorieën zoals internationale betrekkingen, internationale handel en regionale integratie. Internationale betrekkingen behandelt de meest noodzakelijke problemen, die het leven van de mens vormen, zaken zoals: oorlog en vrede, de organisatie van de wereldeconomie, de oorzaken en gevolgen van mondiale discrepantie en een dreigende wereldwijde milieucatastrofe (Baylis, Smith en Owens, 2017). Internationale handel stelt economieën in de gelegenheid hun hulpbronnen efficiënter te gebruiken. De hulpbronnen zijn arbeid, technologie of kapitaal. Omdat landen verschillende natuurlijke hulpbronnen bezitten, kunnen sommige landen dezelfde goederen efficiënter produceren en daarom goedkoper verkopen dan in andere landen. Kortom, handel bepaalt de import- en exportstructuur van een land (De internationale kredietverzekeringen & zekerheid, 2015). Dat Suriname de stap heeft genomen in 1995 om deel uit te maken van de Caricom betekent een stap dichterbij regionale integratie en meer mogelijkheden voor de Surinaamse burgers. Kösler en Zemmek (2007) definiëren regionale integratie als een cruciale factor voor meer stabiliteit, aanzienlijke vooruitgang en duurzame economische ontwikkeling waarvan de mensen in de regio zullen profiteren. Het draagt ook bij om de verschillende regio's in de wereldeconomie te integreren.

Suriname heeft sinds zijn toetreding tot de Caricom gebruikt gemaakt van de mogelijkheden binnen de organisatie door te exporteren, reizen van en naar de lidlanden en het opzetten van bedrijven, en heeft op deze manier een bijdrage kunnen leveren aan regionale integratie. In 2015 had het Suriname Business Forum (SBF) met medewerking van de Associatie van Surinaamse Fabrikanten (Asfa) het project *Developing Export –Readiness of Suriname Agrifood Enterprises for the Caricom market-* ingediend ter financiering bij de Caribbean Development Bank (CDB) (<http://www.surinamebusinessforum.com>). Aan de hand van het *export readiness program* werd er eerst een marktonderzoek gedaan naar de kansen en belemmeringen, waardoor de bedrijven werden voorbereid om te exporteren naar het Caribisch Gebied. Eén van de kansen die de CSME biedt is het vestigen van bedrijven in andere landen binnen de regio, echter zijn er ook barrières waarbij het afzetten van de producten moeizaam verloopt. Regionale integratie heeft zowel zijn voor- en nadelen oftewel kansen en barrières. Het is daarom van belang om na te gaan wat de kansen en barrières zijn voor de Surinaamse bedrijven binnen het Caribisch Gebied met betrekking tot regionale integratie.

Naar aanleiding van het voorgaande luidt de probleemstelling van het onderzoek als volgt:

Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven in het Caribisch Gebied met betrekking tot regionale integratie?

Om antwoord te kunnen geven op de probleemstelling zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

1. Wat is regionale integratie?
2. Wat zijn de kansen en barrières die Surinaamse bedrijven hebben bij betreden van de Caribische markt?

Doelstelling:

Het doel van dit onderzoek is om na te gaan wat de kansen en barrières voor het bedrijfsleven binnen het Caribisch Gebied zijn geweest. Dit onderzoek is kwalitatief beschrijvend van aard, waarbij de gebeurtenissen of kenmerken van het onderwerp worden omschreven.

Maatschappelijke relevantie:

Het is maatschappelijk relevant voor het Surinaams bedrijfsleven aangezien het inzicht geeft over de kansen en barrières binnen het regionaal proces in het Caribisch Gebied.

Op deze manier zijn bedrijven beter geïnformeerd en voorbereid bij het exporteren van hun producten, tevens het vestigen van hun bedrijven in één van de lidstaten. Studenten en andere belanghebbenden kunnen gebruik maken van de informatie voor hun onderzoek. Bovendien krijgt de lezer inzicht over het project van de Surinaamse platform en organisaties voor het exporteren naar het Caribisch Gebied.

Wetenschappelijke relevantie:

Met dit onderzoek wordt eveneens beoogt om wetenschappelijke data te verzamelen en te analyseren over de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven met betrekking tot regionale integratie binnen het Caribisch Gebied. Dit onderzoek kan als basis dienen voor additionele wetenschappelijke onderzoek.

Methode van onderzoek:

Het onderzoek is een kwalitatief onderzoek, waarbij er door middel van een beschrijving getracht wordt een beeld te krijgen over de kansen en uitdagingen voor Surinaamse bedrijven met betrekking tot regionale integratie in het Caribisch Gebied. Voor het theoretisch kader is er gebruik gemaakt van literatuurstudie, documenten en informatie vanuit het internet die betrekking hebben op het onderzoek. Het verzamelen van data voor het empirisch kader geschiedt door middel van een semigestructureerde interview met een vragenlijst voor de respondenten van het bedrijfsleven en ministerie.

Opbouw van de thesis:

De thesis is opgebouwd uit 4 hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk worden de theorieën der internationale betrekkingen omschreven. Vervolgens ook de relevantie van de theorieën voor het onderzoek. In hoofdstuk 2 wordt er ingegaan op regionale integratie, regionalisme, internationale handel en verder ook Caricom. Vervolgens in hoofdstuk 3 wordt belicht het Surinaams bedrijfsleven namelijk één platform en één organisatie te weten het Suriname Business Forum en de Vereniging Surinaams Bedrijfsleven. Daarnaast ook de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven. Het laatste hoofdstuk geeft de resultaten en analyse van het onderzoek weer. Het onderzoek wordt afgesloten met een conclusie en aanbeveling.

Hoofdstuk 1 Theorieën der internationale betrekkingen

1.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft het theoretisch kader van het onderzoek. In paragraaf 1.1 wordt er over de internationale betrekkingen en de verschillende theorieën (stromingen) binnen de internationale betrekkingen besproken, te weten het realisme en liberalisme. Ten slotte wordt in paragraaf 1.4 de relevantie van de theorie voor het onderzoek behandeld.

1.2 Internationale betrekkingen

Het begrip Internationale betrekkingen wordt op verschillende manieren gedefinieerd en in deze moderne tijd bestaat het niet alleen uit relaties tussen landen, maar eveneens tussen staten en niet-statelijke organisaties zoals kerken, humanitaire hulporganisaties en multinationale ondernemingen, en tussen staten en intergouvernementele organisaties (IGO's) zoals de Verenigde Naties (VN) en de Europese Unie (EU) (Paul Wilkinson, 2007).

Internationale betrekkingen (IB) als studiegebied bespreekt beslissingen die binnen een land worden genomen en die consequenties hebben voor relaties buiten de grenzen van dat land. Naast het bespreken van beslissingen, stelt IB diverse essentiële vragen zoals: wie de beslissingen neemt en waarom? Hoe worden ze gemaakt? Wie heeft er last van? En wat zijn de waarschijnlijke reacties op die beslissingen? Maar wat het vak internationale betrekkingen bijzonder ingewikkeld maakt, is de reeks van actoren die een impact zouden kunnen hebben bij het beantwoorden van ieder onderdeel van deze vragen. In plaats van het bestuderen van de specifieke politieke procedures binnen staten zoals de studie van de Amerikaanse regering of tussen verschillende politieke systemen, kijkt IB naar de methode waarop beslissingen die in een land worden genomen en de relatie van dat land met andere landen of natiestaten. De essentie blijft echter op de wisselwerking tussen landen of tussen landen en meerdere actoren in het internationale systeem, inclusief niet-statelijke actoren zoals multinationale ondernemingen (MNC's), internationale organisaties (IO's) en niet-gouvernementele organisaties (NGO's). IB legt daarom de essentie op wie de beslissingen neemt (de rol van de overheid tot de individuele beslisser) en hoe die beslissingen naderhand de mensen, de gemeenschap, de cultuur of zelfs individuen binnen de natiestaat of andere natiestaten beïnvloeden (Kaufman, 2013).

1.2.1 Realisme

De oorspronkelijke voorlopers van de moderne realistische stroming in internationale betrekkingen waren Niccolò Machiavelli, auteur van *The Prince* (1532) en Thomas Hobbes die *The Leviathan* (1651) schreef. Beide politieke filosofen gingen ervan uit dat mensen fundamenteel gemotiveerd waren door hun persoonlijke belangen en verlangens en dat het meest voorkomende en potentieel gevaar van dit alles hun machtslust is. Volgens hen is de soevereiniteit die door de overheid wordt geregeerd de echte en enige zekerheid voor interne vrede, omdat de staat alleen de macht bezit om de vrede af te dwingen (Paul Wilkinson, 2007). Soevereiniteit betekent dat er geen actor boven de staat is die hem kan dwingen om op een specifieke manier te handelen. . Realisten beschouwen de menselijke natuur als centraal belangrijk en nogal egoïstisch. Als gevolg hiervan vertegenwoordigt de wereldpolitiek (of, beter gezegd voor realisten, internationale politiek) een strijd om de macht tussen staten, waarbij elk van hen probeert zijn nationale belang te maximaliseren (Baylis, Smith en Owens, 2017). Daarnaast komt de pessimistische visie over de menselijke natuur duidelijk naar voren in de IB-theorie van de realistische denker Hans Morgenthau, hij ziet mannen en vrouwen als wezens die streven naar "macht". Dat is vooral duidelijk in de politiek en de internationale politiek. De pessimistische kijk op de menselijke natuur betekent dat de mens kijkt naar zijn eigen belang en welzijn (Jackson en Sorensen, 2007).

1.2.2 Liberalisme

Liberalisme heeft een diepgaand effect gehad op de vorm van alle moderne industriële samenlevingen. Het heeft een regering die niet te veel mag bemoeien in het leven van een individu, heeft politieke vrijheid, democratie, is wetenschappelijk rationeel verdedigd en is van mening dat individuen vrij zouden moeten zijn van willekeurige staatsmacht (Burchill et al., 2005). Het liberale model wordt ook wel de pluralistische of idealistische benadering genoemd. Binnen de IB kwam het liberalisme in de jaren zeventig flink naar voren als een essentiële theoretisch construct als commentaar op het realisme met het accent op macht en conflict. Kaufman (2013) is van mening dat: "Liberale wetenschappers wezen op de groei van transnationale krachten, economische onderlinge afhankelijkheid, regionale integratie en samenwerking in gebieden waar oorlog onwaarschijnlijk leek - trends en kwesties die niet vatbaar zijn voor realistische analyse"(p. 61). Zo groeide de liberale gedachtegang om de theoretische leegheid te vullen die ontstond in een aldoor geglobaliseerde en wederzijdse afhankelijke wereld.

Deze methode is zeer afhankelijk van de samenvloeiing van economie en politiek met de bedoeling dat iedereen en alle landen voordeel zullen trekken van de groei van vrije markten en een open uitwisseling van voorstellingen. In talrijke opzichten is liberalisme sterk gekoppeld met een geloof in het belang van zowel kapitalisme als democratie, en het idee dat vrijhandel wederzijdse afhankelijkheid tussen staten zal creëren, wat zal resulteren in meer profijt voor eenieder. Verder start liberalisme met andere assumpties over de wereld dan realisme en het gelooft in het streven naar het algemeen belang in plaats van wat goed is voor de individuele staat. Liberalisme is ook rechtstreeks gelieerd met de twintigste-eeuwse ideeën over idealisme en het geloof dat conflicten kunnen worden vermeden als landen samenwerken. Vervolgens, in tegenstelling tot het realisme, dat van start gaat met macht als het voornaamste begrip en aannemen dat staten worden gemotiveerd door verlangen om hun macht uit te breiden, begint liberalisme met de veronderstelling dat de mens de kritische factor is en dat de mens van nature goed is. Terwijl de liberale theorie de relevantie van staten erkent, ziet zij nadrukkelijk ook andere actoren als belangrijk binnen de natiestaat dat wil zeggen de individuele besluitvormers, mensen binnen het politieke systeem. Vervolgens spelen het bredere internationale systeem en de verscheidene multinationale organisaties allen een rol. Het internationale systeem is het kader voor internationale betrekkingen waarin het systeem zelf is samengesteld uit intergouvernementele organisaties en niet-statelijke actoren die op de een of andere manier met elkaar omgaan en daarmee het gedrag van elkaar beïnvloeden (Kaufman, 2013).

1.3 Relevantie van de theorie voor het onderzoek

In dit onderzoek wordt uitgegaan van het liberalisme en realisme. Internationale betrekkingen bestaat uit relaties tussen landen en beslissingen die staten nemen die effect hebben op de relatie met andere landen. De realistische theorie wordt gebruikt omdat realisme de mens beschrijft als iemand die naar het eigen belang kijkt en zijn nogal egoïstisch, waarbij de staat probeert om zijn nationaal belang te vergroten. De liberalistische theorie wordt gebruikt omdat liberalisme de mens beschouwd als een individu die vrij is waarbij er wordt gestreefd naar algemeen belang en geen individueel belang. Verder zal vrijhandel tussen staten wederzijdse afhankelijkheid tussen staten creëren, wat zal resulteren in meer profijt voor eenieder. Landen zullen ook minder geneigd zijn om een conflict op te lossen via geweld maar via dialoog.

Hoofdstuk 2 Regionale integratie en Internationale handel

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk gaat over regionale integratie en de drie hoofddoelen politieke stabiliteit, economische ontwikkeling en Regionale publieke goederen. Verder zal er ook worden ingegaan op regionalisme, nieuw regionalisme en internationale handel. Een ander aspect die aan de orde komt is Caricom en CSME.

2.2 Regionale integratie

De volgende uitgebreide omschrijving van regionale integratie, die de Partnerschapsovereenkomst van Cotonou (CPA) reflecteert, wordt voorgesteld als: regionale integratie is het verloop waarbij in wederzijdse overeenstemming politieke, fysieke, economische en sociale belemmeringen worden overwonnen die landen van hun burenscheiden, en van samenwerken bij het beheer van regionale hulpbronnen en collectieve goederen. Er kunnen drie hoofddoelstellingen van regionale integratie worden onderscheiden volgens de CPA:

- Politieke stabiliteit: is een primaire vereiste voor economische ontwikkeling. Regionale organisaties spelen een steeds aanzienlijke rol bij het onschadelijk maken van geschillen binnen en tussen landen en in het bevorderen van mensenrechten. Regionale integratie levert ook een bijdrage om vertrouwen op te bouwen en te intensiveren, begrip tussen groepen en als laatste verdieping van de onderlinge afhankelijkheid.
- Economische ontwikkeling: op grotere en meer geharmoniseerde markten maakt het vrije verkeer van goederen, diensten, kapitaal en mensen schaalvoordelen mogelijk en worden investeringen aangemoedigd, waardoor de economische ontwikkeling wordt gestimuleerd en de Zuid-Zuidhandel stijgt.
- Regionale publieke goederen: slechts samenwerking tussen buurlanden kan uitdagingen met een transnationale dimensie aanpakken, zoals voedselzekerheid, natuurlijke hulpbronnen, biodiversiteit, klimaatverandering en tegengaan van ziekten en plagen (Commissie Van de Europese Gemeenschappen, 2008).

2.3 Regionalisme

Regionalisme wordt gedefinieerd als een proces die vooral door een land wordt geleid voor het tot stand brengen en in stand houden van formele regionale instituten en organisaties die bestaan uit ten minste drie staten. Instituten zijn een sets van normen, regels en procedures die een individu zijn gedrag mogelijk maakt en ook beperkt met enige voorspelbaarheid na verloop van tijd, en kan ook de identiteit en voorkeuren vormen. Organisaties zijn formele instituties met een zekere mate van actoren. Regionale organisaties (RO's) zijn formeel en bestaan uit geïnstitutionaliseerde coöperatieve relaties tussen staten of substaten van verschillende landen binnen een bepaald regio en vormen samen regionalisme. Regionale organisaties variëren tussen een specifieke of multifunctioneel taak (en). De Noord-Atlantische Verdragsorganisatie (NAVO) is een taak specifieke RO die zich richt op één taak, terwijl de Associatie van Zuidoost-Aziatische Naties (ASEAN) en de Europese Unie (EU) voor meerdere of algemene doeleinden gelden. Wat betreft het niveau van coördinatie en samenwerking, proberen RO's collectieve problemen in een bepaalde regio op een continuüm op te lossen met behulp van regionale samenwerking en integratie. De regionale samenwerking wordt omschreven als een primair intergouvernementele relatie die geen overdracht van bevoegdheid aan de respectieve RO met zich meebrengen. Integendeel begint regionale integratie pas wanneer staten tenminste enige autoriteit en soevereiniteitsrechten overdragen op regionaal niveau. Dit is wat de literatuur noemt supranationalisme. De EU is de ultieme supranationale RO (Börzel en Risse, 2016).

2.4 Nieuw regionalisme

Het nieuwe regionalisme van de jaren negentig werd geleid door handelsovereenkomsten met als bedoeling vrijhandelszones of gemeenschappelijke markten te creëren. Het grote verschil tussen het nieuwe regionalisme en eerdere naoorlogse ervaringen (regionalisme) was de beleidsomgeving. Het beleidskader rond het oude naoorlogse regionalisme in ontwikkelingslanden bestond uit een naar binnen gerichte en protectionistische door de staat geleide strategie voor importvervanging (vaak in de context van autoritaire regimes). Inmiddels wordt het nieuwe regionalisme opgenomen in een kader van beleidshervormingen dat open en concurrerende particuliere markteconomieën bevordert in een moderne democratische institutionele omgeving. Het nieuwe regionalisme is daadwerkelijk een uitbreiding van hetzelfde beleids hervormingsproces (Devlin en Castro, 2002).

2.5 Internationale handel

Vroeger werd handel omschreven als transacties tussen meerdere partijen door het uitwisselen van goederen en diensten voor de gewenste goederen en diensten van een andere partij. Met de komst van geld als een medium, vond handel veel eenvoudiger en effectief plaats in vergelijking met eerdere vormen van handel zoals ruilhandel. Ruilhandel is een vorm van handel waarbij twee of meer partijen een product ruilen voor een ander product zonder het gebruik van geld (de internationale kredietverzekeringen & zekerheid, 2015).

Internationale handel is het verkeer van goederen (zoals apparatuur om films te maken of enig ander product) of diensten (zoals de film zelf) over de grenzen heen. Waarom zouden mensen om internationale handel geven? Veel mensen geloven dat internationale handel kansen biedt om te groeien. Het produceren en exporteren van goederen, creëert bijvoorbeeld werkgelegenheid voor vele miljoenen arbeiders. Landen verhandelen goederen om vele redenen, waarvan de meest voor de hand liggende is dat ze producten uit het buitenland kunnen krijgen die goedkoper of van hogere kwaliteit zijn dan wat er nationaal wordt geproduceerd. Echter zijn landen niet altijd vrij om te exporteren wat ze maar willen. Er kan bijvoorbeeld bepaald worden hoeveel er wordt geïmporteerd van een bepaald product. Een handelsbeperking van dit type, die de hoeveelheid van een geïmporteerd goed beperkt die in een land is toegestaan, wordt een importquotum genoemd. Zowel importtarieven als quota worden door veel landen gebruikt, maar die worden tegenwoordig veel minder gebruikt dan in het verleden vanwege internationale overeenkomsten die zijn onderhandeld via de Wereld Handels Organisatie (WTO), een organisatie gevestigd in Genève, Zwitserland, die vrijere handel tussen landen bevordert (Feenstra en Taylor, 2017).

Handelsbelemmeringen

Handelsbelemmeringen zijn nationale wetten, reglementen en andere maatregelen die de wereldwijde handel bemoeilijken of belemmeren zonder voldoende juridische rechtvaardiging. Om na te gaan als een handelsbelemmering al dan niet illegaal is, wordt bepaald aan de hand van de normen die zijn vermeld in het internationaal recht, waarvan de belangrijkste de multilaterale overeenkomsten zijn die worden beheerd en gehanteerd door de Wereldhandelsorganisatie (WTO). Handelsbelemmeringen kunnen verschillende vormen aannemen namelijk (Maclean, 2006):

Non-tarifaire handelsbarrières (NTB's):

Zijn Handelsbeperkingen anders dan prijzen, zoals vrijwillige exportbeperkingen; technische, administratieve en andere voorschriften door het stellen van strenge eisen aan een product of het voorschrijven van een uitgebreid procedures kan de invoer ook belemmeren, om de eigen product te bevorderen. (Salvatore, 2013).

Invoerrechten van douanerechten:

De meest typische vorm van bescherming van de nationale markt bestaat in het opleggen van een speciale belasting op goederen van het buitenland. Zulke indirecte heffingen worden invoerrechten of douanerechten genoemd. Deze worden opgelegd aan de grens van het desbetreffend land voordat de goederen in het vrije goederenverkeer komen. Douanerechten kunnen geheven worden op de waarde of prijs van de buitenlandse goederen (ad valorem rechten), of op het gewicht, volume enz. (Specifieke rechten). In beide gevallen zullen zij de kostprijs van de geïmporteerde goederen verhogen ten opzichte van de kostprijs van de binnenlandse geproduceerde imports substituten (Michel en Cuyvers, 2007).

Kwantitatieve beperkingen:

Een andere vorm van bescherming is dat de geïmporteerde goederen beperkt worden tot een bepaalde specifieke waarde van het nationale handelsvolume. In dit geval spreken we van contingenten van quota's. Dit zijn kwantitatieve beperkingen van de import door het aanwijzen van invoerlicenties zolang het bepaalde quotum voor het product in kwestie niet werd bereikt (Michel en Cuyvers, 2007).

Invoerverbod:

Interne overheden kunnen in hun kwantitatieve beperking zo ver gaan dat de import van een product verboden wordt. Een dergelijk invoerverbod kan bijvoorbeeld slaan op specifieke luxegoederen en kan bedoeld zijn om de gezondheid van de bevolking te beschermen (bijvoorbeeld de invoer van vleesproducten uit landen die getroffen zijn door varkenspest, dollekoeienziekte of een vogelgriep). Een invoerverbod kan ook als doel hebben het ecologisch systeem te beschermen bijv. Invoerverbod op tropisch hardhout of op tonijn die met netten wordt gevangen waardoor ook de dolfijnen populatie wordt bedreigd (Michel en Cuyvers, 2007).

2.6 Caricom

De CARICOM werd middels het Verdrag van Chaguaramas opgericht op 4 juli 1973 te Chaguaramas, door Premiers van Barbados, Guyana, Jamaica en Trinidad en Tobago. Deze werd geïmplementeerd op 1 augustus 1973. Het Verdrag werd in 2002 herzien met als resultaat de totstandkoming van een interne markt. Alle CARICOM-landen zijn geclassificeerd als ontwikkelingslanden. De CARICOM bestaat uit 15 lidstaten en vijf geassocieerde leden. De lidstaten zijn allemaal relatief klein in termen van bevolking en omvang, en divers in termen van geografie en bevolking, cultuur en niveaus van economische en sociale ontwikkeling. CARICOM rust op vier hoofdpijlers: economische integratie; coördinatie van het buitenlands beleid; menselijke en sociale ontwikkeling; en veiligheid. Deze pijlers onderbouwen de gestelde doelstellingen van onze Gemeenschap:

- Om de levens- en arbeid standaarden te verbeteren;
- De complete inzet van arbeid en andere productiefactoren;
- Versnelde, gecoördineerde en duurzame economische ontwikkeling en convergentie;
- Uitbreiding van de handels- en economische betrekkingen met derde landen;
- Verbeterde niveaus van internationaal concurrentievermogen;
- Organisatie voor verhoogde productie en productiviteit;
- Het bereiken van een grotere mate van economische hefboomwerking en doeltreffendheid van de lidstaten in hun omgang met derde staten, groepen van staten en entiteiten van welke aard dan ook;
- De verbeterde coördinatie van het binnenlands en buitenlands economisch beleid van de lidstaten en verbeterde functionele samenwerking (<https://caricom.org>).

2.6.1 De organen van Caricom

De voornaamste organen van de Caricom zijn:

1. De Conferentie van Regeringsleiders

De conferentie van regeringsleiders bestaat uit regeringsleiders van de lidstaten en is ook de hoogste instelling van de Gemeenschap.

Een regeringsleider kan een minister of een ander individu benoemen om hem of haar te vertegenwoordigen bij een conferentie. Bovendien is de conferentie belast met het vaststellen en uitzetten van de beleidslijnen voor de gemeenschap (het Herziene Verdrag van Chaguaramas, 2002, Artikel 11).

2. De Raad van Ministers van de Gemeenschap

Dit is het één na hoogste orgaan. De Raad van Ministers bestaat uit ministers die belast zijn voor communautaire aangelegenheden en die door de lidstaten worden benoemd (het Herziene Verdrag van Chaguaramas, Artikel 13, lid 1).

Voor het uitvoeren van hun taak/werk worden de voornaamste organen ondersteunt door de volgende organen:

1. De Raad voor Financiën en Planning (COFAP):

Belangrijkste verantwoordelijkheid is het opstellen van het economisch beleid en de financiële en monetaire integratie van de lidstaten (het Herziene Verdrag van Chaguaramas, Artikel 14, lid 1).

2. De Raad voor Handel en Economische Ontwikkeling (COTED):

Belast met het vooruithelpen van handel en economische groei in de gemeenschap (het Herziene Verdrag van Chaguaramas, Artikel 15, lid 2).

3. De Raad voor Buitenlandse en Gemeenschapsbetrekkingen (COFCOR):

Verantwoordelijk voor het bijhouden van betrekkingen tussen de gemeenschap, internationale organisatie en derden (het Herziene Verdrag van Chaguaramas, Artikel 16 lid 2).

4. De Raad voor Ontwikkeling van Mens en Maatschappij (COHSOD):

Belast met de bevordering van de ontwikkeling van mens en samenleving in de gemeenschap (het Herziene Verdrag van Chaguaramas, Artikel 17, lid 2).

2.6.2 Caricom Interne Markt en Economie

De Caribische vrijhandelszone (CARIFTA) diende als het bestuursorgaan om tarieven en andere belemmeringen voor de intraregionale handel in goederen weg te nemen. In 1973 werd de CARIFTA-overeenkomst verdiept door de ondertekening van het Verdrag van Chaguaramas in Guyana.

Het Verdrag bevatte bepalingen om een gemeenschappelijke markt in het Caribisch gebied tot stand te brengen. In 1989, gedurende de Tiende Conferentie in Grand Anse, Grenada, maakten de Regeringsleiders van de Caribische Gemeenschap (CARICOM) bekend voornemens te hebben om het integratieproces te versterken en de Caribische Gemeenschap in al haar aspecten te versterken. De gemeenschappelijke markt werd veranderd tot de de Caribische interne markt en economie- CSME genoemd. In 2002 werd het Herziene Verdrag van Chaguaramas herzien en bijgewerkt om de bestaande handelsbelemmeringen weg te nemen en een interne markt tot stand te brengen die diensten, kapitaal, technologie en het vrije verkeer van geschoolde professionals omvatte. De CSME streeft ernaar bepalingen in te voeren voor het opheffen van handels- en beroeps beperkingen. Deze bepalingen vergemakkelijken het recht om bedrijven op te richten, regionale diensten te verlenen, het vrije verkeer van kapitaal en de coördinatie van het economisch beleid. In de daaropvolgende jaren voerden sommige Caribische economieën, onder auspiciën van multilaterale kredietinstellingen, structurele aanpassingsprogramma's uit met als kernprogramma's voor economische, financiële en handelsliberalisering die hun verplichtingen zoals uitgedrukt in het Verdrag van Chaguaramas ver overtroffen (<http://csme.caricom.org>).

Hoofdstuk 3 Het Surinaams bedrijfsleven en regionale integratie

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt één organisatie omschreven waarbij de belangen van het bedrijfsleven worden vervuld en vertegenwoordigd terwijl de ander een platform is voor de publieke en de private sector. In paragraaf 3.2 wordt er over het Suriname Business Forum, de verschillende kerngebieden en de casestudy het *export readiness program* besproken. In paragraaf 3.3 wordt de Vereniging Surinaams Bedrijfsleven en de ontwikkelingsvisie van de vereniging omschreven. Tot slot wordt er in 3.4 de kansen en barrières van het Surinaams bedrijfsleven omschreven.

3.2 Suriname Business Forum

Het Suriname Business Forum (SBF) werd bij wet opgericht op 18 oktober 2006 en is een permanent platform voor uitwisseling tussen de publieke en de private sector. Het Suriname Business Development Center (SBC) werd gecreëerd om verder te gaan als het uitvoerende bureau van het Suriname Business Forum.

Het Suriname Business Center richt zich voornamelijk op:

1. Om een winstgevende ondernemingsklimaat tot stand brengen voor de vooruitgang van de lokale particuliere sector (LPS).
2. Het ondernemerschap aanmoedigen.

Het hoofddoel is om een bevorderende en creatieve ontwikkeling van de lokale particuliere sector te creëren. In deze context heeft SBF de nationale strategie en een nationaal strategisch actieplan opgesteld ter vooruitgang van de lokale private sector, waarbij de belangstelling uitgaat naar 6 kerngebieden:

- Een moderne en geharmoniseerde wetgeving die voordelig is voor de verbetering van de LPS
- Toename van investeringen in het LPS
- Intensiveren concurrentievermogen LPS
- Ontwikkelen van duurzame groeisectoren.
- Verbeteren van overheidsdiensten aan LPS

- Versterken van publiek-private dialoog (PPD)

De vertegenwoordigers in het Bestuur van het Suriname Business Forum, zijn:

A. Werkgevers – en bedrijfsleven organisaties, waaronder: Associatie van Surinaamse Fabrikanten (ASFA), Kamer van Koophandel en Fabrieken (KKF) en het Vereniging Surinaams Bedrijfsleven (VSB)

B. De overheid, met name: Het Ministerie van Financiën, Ministerie van Handel en Industrie, het Ministerie van Justitie en Politie en het Ministerie van Landbouw, Veeteelt en Visserij

C. Overige maatschappelijke organisaties, te weten: De Anton de Kom Universiteit van Suriname (ADEKUS), Niet – Gouvernementele Organisaties/ Women in Business Suriname (NGO'S/WBS) en het Raad voor Vakcentrales in Suriname (Ravaksur) (www.surinamebusinessforum.com).

Case study: Export readiness program

Het Suriname Business Forum (SBF) heeft met ondersteuning van de Associatie van Surinaamse Fabrikanten (Asfa) het project *Developing Export –Readiness of Suriname Agrifood Enterprises for the Caricom market-* ingediend ter financiering bij de Caribbean Development Bank. Het project had een duur van 2 jaar en was geheel onder supervisie van het SBF. Lancering van dit project heeft plaatsgevonden op 3 juli 2015 en goedgekeurd op 19 juni 2015 middels het tekenen van de overeenkomst door CDB en het Ministerie van Handel en Industrie. De subsidie van de bank was USD 273.761 en de eigen bijdrage USD 184.680. De doelmarkten waren Trinidad & Tobago en Barbados. Binnen dit project waren er ongeveer 30 Surinaamse agrifood bedrijven, waarbij 10 export ready waren en 20 die export ready gemaakt moeten worden. Na een grondige diagnose zijn de 30 bedrijven teruggebracht naar 15 bedrijven. De 15 participerende bedrijven zijn uiteindelijk geworden Willemsberg: NV, Surivit/SAPPCO NV, Gom Food Industries NV, Tafra Food, Gopex International NV, Duck Farms, Fernandes Ice Cream NV, Fernandes Bakkerij NV, Suriname Pig Farms NV, Tropical Trade & Industries NV., Lal Farms NV, Suriname Alcoholic Beverages NV, M.N Food Impex NV, Fernandes Bottling NV en Sorena 's Winery NV (www.surinamebusinessforum.com). Deze 15 bedrijven werden ondergebracht tot de tier 1 groep die voldeden aan de volgende eisen:

- Ondernemingen met een hoge export bereidheid;

- Enige ervaring hebben in regionale of internationale markten
- Aantoonbare sterke inzet om HACCP / ISO-certificering te bereiken
- Verbeteren van het kwaliteitsmanagement om te voldoen aan eisen van de internationale markt.

De overige bedrijven waren namelijk de tier 2 groep:

- Agrifood-ondernemingen die zich op een lager niveau bevinden van de export-readiness
- Gevestigd op de binnenlandse markt, maar nog niet exporteren
- Jong maar bewezen ondernemingen met internationaal aantrekkelijke producten (Van Dijk, 2016).

De eerste missie vond tussen april-mei 2016 plaats. Een kleine delegatie van Stichting Suriname Business Development Center (SBC), Het Suriname Business Forum (SBF), de Associatie van Surinaamse Fabrikanten (Asfa) en het toenmalig Ministerie van Handel en Industrie vertrokken naar de twee landen waarbij er onderzoek werd gedaan wat de mogelijkheden binnen de twee markten zijn. Samen met de consultant werd er onderzocht welke de interessante segmenten waren in de markt maar ook waaraan de bedrijven moesten voldoen om daar het product af te zetten. De consultant had reeds wat onderzoek gedaan en dat heeft de missie makkelijker gemaakt. Het werd geen handelsmissie maar er werd gewerkt met distributeurs die succesvolle kanalen hebben, zodat bij de aankomst van de bedrijven er niet meer onderhandeld hoeft te worden. Na de terugkeer van de eerste missie werd alles gepresenteerd middels een workshop (R.Kalka, persoonlijke communicatie op 9 mei 2021).

In de periode van 6 tot 12 november 2016 vond de tweede uitvoerhandels missie plaats naar Trinidad & Tobago en Barbados. De bedoeling van deze missie was om binnen de mogelijkheden een *market access* te creëren op de Trinidadiaanse en Barbadiaanse markt. In de periode 6 tot 12 november 2016 hebben de bedrijven verscheidene vormen van technische hulp gehad door workshops voor het verbeteren van hun label design naar één die acceptabel is voor beide markten. Gedurende de missie hebben de bedrijven verschillende potentiële importeurs of distributeurs van hun producten ontmoet en overeenkomsten proberen te sluiten (Suriname Business Forum, 2016).

Er zijn verschillende sessies geweest waarbij de bedrijven voorbereid werden op eventuele problemen bij het exporteren. Het bedrijfs etiket werd onder de loep genomen en er werd advies gegeven wat er veranderd moest worden om te voldoen aan de standaarden van het Caraïbisch gebied. Het etiket moet voorzien zijn van een lijst met ingrediënten, hoeveel calorieën, vetten, zouten en suiker. De producten moeten verder ook voldoen aan de nationale standaarden, wet en regelgeving van Suriname te weten *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP) als het gaat om voedselproducten, dit geeft aan dat het bedrijf voldoet aan de eisen voor voedselveiligheid. ISO als het gaat om andere standaarden voor productie. ISO-certificering maakt aantoonbaar dat uw organisatie in staat is processen, producten en diensten continu te evalueren en te verbeteren. De regionale organisatie voor standaarden voor Caricom landen wordt de Caricom Regional Organisation for Standards and Quality (CROSQ) genoemd. Alle lidlanden van Caricom zijn lid van CROSQ en de lidlanden moeten zich houden aan de standaarden die zijn opgenomen binnen de organisatie (Kalka, persoonlijke communicatie op 9 mei 2021).

Doelen van het *Export readiness program*

1. Verbeteren van de leverings relaties tussen Surinaamse agrifood exporteurs en importeurs/distributeurs van Trinidad & Tobago en Barbados.
2. Verbeterde levering van exportontwikkeling ondersteunende diensten door HI en SBF tevens het verbeteren van de export-readiness van deelnemende agrifood ondernemingen.
3. Ten slotte markttoegangs eisen en concurrentievoorwaarden creëren in Trinidad & Tobago en Barbados.

Het project heeft te maken gehad met een aantal belemmeringen te weten:

- Toegang tot financiering voor bedrijven
- Investeringsbehoeften (productontwikkeling)
- Voldoen aan de Markets toegangseisen van Trinidad & Tobago en Barbados
- Financiering nodig voor extra steun voor bedrijven (Suriname Business Forum, 2016).

3.3 Vereniging Surinaams Bedrijfsleven

De vereniging werd opgericht op 28 maart 1950 en heeft een tweeledige doelstelling te weten het bevorderen van economisch en sociaal welzijn van de gemeenschap en de behartiging van de belangen van de leden.

De legitimiteit hiervan ontleent de VSB deels aan artikel 32 van de Grondwet van 1987 in artikel 32 inhoudende: “De belangenverenigingen van ondernemers zijn bevoegd om de rechten en belangen van degenen die zij vertegenwoordigen te verdedigen en om voor hen op te komen”. De VSB vertegenwoordigt daarmee het bedrijfsleven en moet als zodanig het juiste balans bewaren bij de behartiging van beide doelen van de vereniging: bedrijfsbelang en het belang van de samenleving.

Dit leidt tot de ontwikkelingsvisie van de VSB op basis van de volgende componenten:

- Verbeteren van de wetgeving en regelgeving betreffende het goed functioneren van het bedrijfsleven zowel nationaal als internationaal;
- Verbeteren en op een hoger niveau brengen van de industriële verhoudingen binnen bedrijven;
- Ontwikkelen van toegesneden 'business development services' voor de VSB lidbedrijven gefocust op innovaties, trainingen, kwaliteitsverbetering, onderzoeksprojecten, verbetering van de ondernemerscultuur waaronder 'corporate governance' en 'Corporate Social Responsibility';
- Verbetering van de concurrentiepositie in de regio van de Surinaamse bedrijven door sterke participatie en gebruikmaking van het proces van globalisering;
- Ontwikkelen tot een van de meest aanzienlijke werkgeversorganisaties in de regio door een aantrekkelijke klimaat te creëren bij het exporteren van goederen en diensten voor haar leden;
- Verschaffen van uitstekende dienstverlening aan de VSB leden door het VSB Bureau (<https://vsbstia.org>).

3.4 Kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven

Kansen voor het bedrijfsleven

Uit het interview met de respondent dhr. Mac Andrew is naar voren gekomen dat er uiteraard kansen zijn voor het Surinaams bedrijfsleven om het Caribische Markt te betreden. Het is een markt van ongeveer 14 miljoen mensen en dat opzicht is al een grote kans want van een lokale markt van 500.000 personen naar een markt van 14 miljoen betekent grote voordelen voor wat betreft het creëren van meer werkgelegenheid voor de Surinaamse bevolking.

Er wordt voornamelijk meer geproduceerd, de kwaliteit van de Surinaamse producten wordt steeds beter en met de nodige trainingen krijgen de bedrijven meer kennis en skills om export ready te zijn en voorbereid te zijn bij sprake van belemmeringen. Bovendien hangen de kansen af van het particulier initiatief. Met andere woorden de private sector moet kunnen inspelen op de kansen, die regionale integratie biedt. CARICOM importeert uit andere landen van de wereld miljarden aan voeding. Indien de private sector in de agrarische sector nagaat wat er wordt geïmporteerd en het produceert, dan benut het dus de kans (S. Mac Andrew, persoonlijke communicatie, 16 april 2021).

Dhr. Kalka is van mening dat de kansen enorm zijn bijvoorbeeld in de houtsector en meubelsector, waarbij er voornamelijk naar Azië wordt geëxporteerd (te zien in bijlage 7) terwijl de export naar het Caribisch Gebied zeer laag is. Het exporteren van hout naar Barbados is een goede mogelijkheid daar Barbados een goed draaiende meubelindustrie heeft en er mogelijk meubels naar Suriname kunnen worden geëxporteerd. Vervolgens voor de hele horecasector in het Caribisch Gebied die zeer afhankelijk is van de toerismesector, door het exporteren van verse groenten en fruit. Verder exporteert Fernandes icecream in bulk ice cream naar Trinidad & Tobago, waarbij de desbetreffende importeurs onder eigen label het product uitbrengt. Dit kan een kans zijn door marktonderzoek te verrichten binnen de regio voor het exporteren van bulk Ice Cream. (R. Kalka, persoonlijke communicatie, 9 mei 2021).

Gom Food Industries N.V met de producten Sishado marinade en sauzen vallen namelijk aan de ene kant enorm in de smaak en zijn zeer gewild alhoewel de mensen in het Caribisch Gebied kruiden pakketjes consumeren. Het bedrijf exporteert momenteel naar Guyana, Curaçao, Aruba, Antigua en Sint-Maarten. Er moet dus extra promotie plaatsvinden om de consumenten in de regio te overtuigen om over te stappen naar deze type marinade. Verder heeft het bedrijf kunnen uitbreiden in 2019 na het bijwonen van de *trade mission* van het *export readiness program* in 2016, om te voldoen aan de vraag van de geïnteresseerde partijen in Trinidad en Tobago en Barbados. De bedoeling was om in eerste instantie een filiaal op te zetten in Guyana maar er is gekozen om eerst te werken aan een nieuw fabriek in Suriname om zo meer te kunnen produceren. De nieuwe fabriek is dus een gevolg van de nieuwe kans voor het bedrijf. (R. Van Gom, persoonlijke communicatie, 5 juni 2021).

Willemsberg N.V. exporteert al naar Guyana, Frans-Guyana en Nederland. Het is een succes in deze landen vanwege de diaspora bevolking (400.000 Surinamers in Nederland) en die het product graag willen kopen. Het bedrijf werkt ook aan het uitbreiden van hun product door bijvoorbeeld te gaan focussen op hun marketing events door tasting testen uit te voeren bij beurzen. Het bedrijf is tevens ook een deelnemer van het Women Empowered through Export (WE-XPORT programma van CEDA) en kan het vrouwenconferentie met zakelijke netwerkmogelijkheden bijwonen. Dit zorgt voor meer promotie en uitkijken naar potentiële afzetmarkten. In Trinidad en Barbados hebben de bedrijven de gelegenheid gehad tijdens een Handelsmissie van het Export Readiness Program, de bedrijven persoonlijk te bezoeken en een presentatie te houden (S. Tjong A Hung, persoonlijke communicatie, 11 juni 2021).

Dhr. Poetisi geeft aan dat Suriname de potentie heeft om de grootste landbouw en veeteelt partner in de regio te worden. Momenteel importeren Suriname en de overige Caricom-landen groenten, fruit en vlees. Suriname zou gezien de kansen, voedsel, fruit en vlees moeten exporteren en uiteindelijk de grootste exporteur in Caricom moeten worden. (M. Poetisi, persoonlijke communicatie, 12 juni 2021)

De toenmalige minister van HI&T Stephen Tsang gaf aan dat er tevens kansen zijn om naar Cuba te exporteren. Wegens het embargo van de VS is er een aanzienlijke vraag naar vlees in Cuba. Het kweken zal wel volgens vastgestelde standaarden moeten gebeuren wat uitvoerbaar is (<http://lvv.gov.sr>). Daarnaast het exporteren van steenslag want uit onderzoek is naar voren gekomen dat de regio steenslag importeert uit landen, z.a. St. Lucia, Noorwegen, Dominicaanse Republiek en Canada. Suriname kan de regio ook voorzien van goede kwaliteit aan steenslag (Staatsbegroting, 2019). Tot slot het kweken van black belly sheeps (schapenras) voor export naar Barbados, op het plantage Victoria te Brokopondo is er reeds een stuk grond in beeld gebracht (<http://foreignaffairs.gov.sr>).

Barrières

Producten van het bedrijfsleven die worden geëxporteerd naar de Caribische markt zijn rijst, bacove, steenslag, margarine, boter en andere voedingsmiddelen, reinigingsmiddelen, fernandes brood (in Guyana gebakken maar wordt hier voorbereid), sishado marinades, barbeque- en pepper sauzen, , STAATSOLIE (ruwe olie), enzovoorts.

Dhr. Mac Andrew is van mening dat het gros van de export wel probleemloos gebeurt want niet elke week of elke dag staat er in de krant dat producten van Suriname zijn geweigerd door een Caribisch land. Voorbeelden van probleemloze exporten zijn reinigingsmiddelen van CIC, aardolie, steenslag, rijst enzovoort. Aan de andere kant hebben bedrijven soms wel te maken met barrières en dat kan weken, maanden of jaren nemen om op te lossen. In het geval van Doksenclub N.V heeft dat 4 jaren geduurd omdat Trinidad en Tobago een aantal obstakels legde. Obstakels zoals het argument dat de verwerking in het eenden bedrijf in Suriname niet in overeenstemming was met internationale voedsel veiligheidsmaatregelen. Ook de wetgeving van Trinidad & Tobago moest worden gewijzigd om Suriname op te nemen in de lijst van landen die doksen vlees mogen exporteren. Verder ook het product margarine en boter van VSH Foods die in 2005 werd geweigerd door Jamaica maar na een jaar werd oplost. Het product werd geweigerd omdat Suriname niet bekend stond als zuivelproducent (S. Mac Andrew, persoonlijke communicatie, 16 april 2021).

Dhr. Kalka omschrijft de nationale barrières als voornamelijk de onstabiele sociale economische situatie in het land, weinig tot geen steun van de overheid, er is weinig samenwerking vanuit de overheid maar ook tussen organisaties en bedrijven, onstabiele wisselkoers, red tape vanuit de overheid en bedrijfsleven en ongemotiveerde tot niet beschikbare arbeidskrachten. Ondernemers willen wel graag exporteren maar dan moet de overheid wel wat basisvoorwaarden creëren en assistentie verlenen dat men daadwerkelijk kan gaan naar hogere productie en export. De bedrijven zullen zelf ook initiatieven moeten nemen door bijvoorbeeld zich houden aan de standaarden, zich steeds laten informeren en bijscholen. Regionale barrières in het geval van de doksenclub die het product niet kon afzetten in Trinidad & Tobago maar kon die uiteindelijk wel exporteren omdat het bedrijf voldeed aan alle standaarden die Trinidad & Tobago eisten. Vervolgens kunnen er ook andere zaken spelen waarbij douane de container niet vrij geeft of optijd vrij geeft waardoor dit een kostenverhogend effect heeft op de producten die worden verstuurd. Dit komt niet ten goede van de exporteur en importeur omdat die dan niet geneigd is om de extra kosten te betalen. Tevens ook het niet verstrekken van handelsvergunningen of men moet lang wachten voor een handelsvergunning (R. Kalka, persoonlijke communicatie, 12 juni 2021)

In het Caribisch Gebied zijn de meeste mensen het erover eens dat één land heel streng is en dat is Trinidad & Tobago.

Men zegt altijd Trinidad & Tobago heeft strengere eisen dan de Verenigde Staten zelf. Trinidad & Tobago is een land waarbij het bedrijf graag hun product wil afzetten maar die hebben heel strenge eisen en dit vormt een barrière voor het bedrijf. Daarnaast staat Guyana erom bekend eigen product eerst, dus als het bedrijf gaat om te promoten dan denkt men van waarom kan Guyana dit niet zelf produceren. (R. Van Gom, persoonlijke communicatie, 5 juni 2021).

Volgens mevrouw Tjong A Hung is er gewoon geen goede verbinding van Suriname naar het Caribisch Gebied. Het is gewoon heel moeilijk of er moet een hele container geëxporteerd worden dan is het geen probleem maar bij de eerste markt launch gaat men nooit een hele container nemen want het is niet bekend als het product zo gewild is dat het verkocht gaat worden. Dus de importeurs willen in de eerste instantie geen investering doen om een hele container af te nemen. Daarnaast wordt in Trinidad en Tobago de import beperkt door de Overheid en dit noemt men protectionisme (S.Tjong A Hung, persoonlijke communicatie, 11 juni 2021).

Dhr. Poetisi omschrijft de barrières als volgt (persoonlijke communicatie, 12 juni 2021):

- Toegang tot financiering: inclusief beperkte toegang tot gefinancierde programma's, de afwezigheid van innovatieve financieringsbronnen zoals lease financiering en lening garantie programma's en zware lening aanvraagprocedures en onderpand vereisten.
- Hoge kosten van de inputs voor productie en onvoldoende ondersteunende infrastructuur: de kosten van brandstof en elektriciteit, ontoereikende en zeer dure zee- en luchtverbindingen voor personen en goederen binnen de Caribische Gemeenschap en de ontoereikendheid van vervoer en telecommunicatie.

Worden alle kansen benut door de Surinaamse bedrijven

Dhr. Mac Andrew geeft aan dat sowieso niet alle kansen worden benut maar denkt wel dat bedrijven in de komende 10 jaren toch meer grensoverschrijdend gaan handelen en denken. Er is dus wel sprake van bewustzijn dat er kansen zijn. Verder zijn er meer Surinaamse bedrijven geregistreerd in Guyana als gevolg van het feit dat de productie van de offshore olie opgang is gekomen. Dit betekent dat Guyana meer geld in het land zal krijgen om zakken te realiseren.

Volgens cijfers van 2019 waren er al meer dan dertig Surinaamse bedrijven actief in het buurland namelijk Fernandes Guyana Enterprise inc., VSH Guyana, CIC, Gum Air, Elgawa Guyana, Firm Engineering, Baitali Group, Optiek Ninon, Assuria en een dochteronderneming van het Surinaamse bedrijf Cirkel Group gaat in buurland Guyana een *Residence Inn by Marriott hotel* opzetten. Het gaat om een 150 kamers tellend hotel naast de Eugene F. Correia International Airport in Ogle aan de oostkust van Demerara en betreft een investering van US\$ 28 miljoen (S. Mac Andrew, persoonlijke communicatie, 9 april 2021).

Rol van de regionale organisaties

Bij sprake van barrières tijdens het exporteren kan de Caricom een rol spelen voor het oplossen van het probleem. Dit kan door het bijwonen van de meetings van COTED of de algemene vergadering door de president of minister van buitenlandse zaken van Suriname. Bij deze vergaderingen worden de problemen die te maken hebben met het belemmeren van producten besproken en wordt er gekeken wat de oplossingen kunnen zijn. De betrokken landen kunnen ook proberen het probleem op een bilateraal niveau op te lossen en als dat niet lukt hebben landen ook de mogelijkheid om de Secretaris Generaal van de Caricom te benaderen en vragen om te mediëren of andere interventies te plegen. Verder kunnen landen stappen naar the Caribbean Court of Justice die de bevoegdheid heeft het Herziene Verdrag van Chaguaramas te interpreteren en toe te passen. Dit betekent dat partijen die op grond van het Verdrag een geschil hebben, alleen bij deze rechtbank tot een oplossing kunnen komen. De case *Rudisa Beverages & Juices N.V vs Guyana*, waarbij het bedrijf *environmental taxes* moest betalen op hun softrucks terwijl de Guyanezen bedrijven dat niet hoefden te betalen terwijl één van de dwingende regels in het Verdrag van Chaguaramas het principe van non discrimination en verwijderen van invoerrechten is. Guyana heeft Suriname ook een bedrag van USD 6.047.244,47 terug moeten betalen vanwege de onrechtmatige inning van milieubelasting nadat *Rudisa Beverages & Juices N.V* de zaak had gewonnen (S. Mac Andrew, persoonlijke communicatie, 9 april 2021).

Dhr. Kalka geeft aan dat er tijdens de reguliere vergadering van staatshoofden en regeringsleiders van de Caricom, dit soort disputen besproken worden. Verder bestaat het orgaan Caricom Competition Commission (CCC) en is in Suriname gevestigd aan de Hendrikstraat. De CCC is één van de belangrijkste instellingen ter ondersteuning van de CSME dus er bestaat alle ruimte om de klachten in te dienen (R. Kalka, persoonlijke communicatie, 12 juni 2021).

De *Caribbean Export Development Agency* (CEDA) stimuleert Caribische bedrijven en ondernemers om ervoor te zorgen dat die voldoen aan de eisen om te exporteren. CEDA helpt met de labeling, bepaalde certificaten en certificeringen door het aanbieden van trainingen of voor het bijwonen van beurzen en dat wordt geheel bekostigd door de organisatie. Om in aanmerking te komen voor deze trainingen moeten bedrijven ook voldoen aan de voorwaarden bijvoorbeeld het bedrijf moet 2 tot 3 jaren actief zijn, exporteren of de intentie hebben om te exporteren en in staat zijn om het project geheel te kunnen financieren waarbij na het project het geld terugbetaalt zal worden door de organisatie. Vervolgens helpt CEDA hoe er binnen de Caribbean naar elkaar geëxporteerd kan worden. Van GOM Food heeft kunnen profiteren van de steun uit de Direct Assistance Grants Scheme (DAGS) fonds van de organisatie. Met de DAGS-financiering heeft het bedrijf onderzoek gedaan en training kunnen volgen voor de productie van de marinade producten, een haalbaarheidsstudie voor verplaatsing van de fabriek, een technische evaluatie van het productieproces en de implementatie van de ISO 22000-kwaliteitsnorm. Dus de rol die de CEDA dan vervuld is bedrijven zodanig trainen, voorbereiden en de nodige tools geven om belemmeringen te voorkomen of overbruggen. (R. Van Gom, persoonlijke communicatie, 12 juni 2021).

Hoofdstuk 4 Resultaten en Analyse van het onderzoek

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de resultaten en analyse van het onderzoek beschreven. Er wordt dan gekeken als de theorie overeenkomt met de praktijk. Dit zal gedaan worden door het vergelijken van de theorie over liberalisme,realisme, internationale handel en regionale integratie met de resultaten van het onderzoek.

4.2 Methodische karakterisering van het onderzoek

Dit onderzoek is kwalitatief en beschrijvend van aard waarbij de kenmerken van het onderzoek wordt beschreven. De kenmerken van het onderzoek zijn de kansen en barrières voor de Surinaamse bedrijven. Hiervoor is literatuuronderzoek gedaan die te maken heeft met internationale betrekkingen, regionale integratie, internationale handel en Caricom. De methode voor het verzamelen van de gegevens vond plaats middels een semigestructureerde interviews, een interviewhandleiding/vragenlijst en inhoudsanalyse van documenten.

4.3 Beschrijving van de onderzoekseenheden

Voor dit onderzoek is data verzameld door interviews af te nemen bij één organisatie, twee bedrijven, een organisatie en één ministerie die te maken hebben met dit onderwerp.

Hiervoor zijn de volgende personen geselecteerd:

No	Instantie	Naam	Functie
1	De Vereniging Surinaams Bedrijfsleven en het Suriname Business Forum	Dhr. Steven Mac Andrew	Consultant en voorzitter
2	Het Suriname Business Forum	Mw. Ratan Kalka	Manager
3	Gom Food Industries N.V.	Mw. Ruth Van Gom	Marketing en sales manager
4	Willemsberg N.V.	Mw. Susan Tjong A Hung	Algemeen directeur

5	Ministerie Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie.	Dhr. Magubane Poetisi	Waarnemend directeur ondernemerschap
---	--	-----------------------	--------------------------------------

Het Suriname business forum is gekozen omdat die een platform geeft aan de private en publieke sector voor onderlinge interactie. Daarnaast heeft het SBF een *export readiness program* uitgevoerd waarbij er een marktonderzoek werd gedaan naar de kansen en de eisen die bedrijven moeten voldoen om te exporteren naar Trinidad & Tobago en Barbados. De Vereniging Surinaams Bedrijfsleven vertegenwoordigen en ondersteunen het bedrijfsleven en komt op voor hun belangen. Het ministerie van Economische zaken, Ondernemerschap en Technische innovatie is verantwoordelijk voor het verhogen van de nationale en internationale concurrentievermogen voor Suriname, voor de welvaart en welzijn van de totale bevolking. Verder het bevorderen van de binnen- en buitenlandse handel, waaronder het import- en exportbeleid. Vervolgens zijn de bedrijven Van Gom N.V. en Willemsberg N.V. vanwege hun deelname aan het Export Readiness programma.

4.4 Verloop van het onderzoek

Dit onderzoek begon eind februari 2021 en eindigde rond eind oktober 2021. Binnen deze periode is er literatuuronderzoek gedaan om het theoretisch kader in elkaar te zetten. Aan de hand van de literatuur werd er een vragenlijst met open vragen samengesteld. Er werd daarna telefonisch en per mail contact gemaakt met de 5 respondenten. Alleen met de SBF en VSB is het maken van een afspraak vlot verlopen voor een interview. Er waren andere respondenten geselecteerd die namelijk geen antwoord hebben gegeven op mijn mail waarbij ik genoodzaakt was andere respondenten te kiezen. De interviews hebben via zoom plaatsgevonden vanwege de covid 19 pandemie waarbij er zoveel als mogelijk fysiek contact vermeden moet worden. Het interview duurde 25- 35 minuten.

4.5 Resultaten van het onderzoek

Voor het presenteren van de resultaten zijn de volgende topics uit de interviewhandleiding gekozen ter beantwoording van de probleemstelling te weten: kansen voor het bedrijfsleven, barrières voor het bedrijfsleven, Worden alle kansen benut door de Surinaamse bedrijven en de rol van de Caricom.

Kansen voor het bedrijfsleven

Dhr. Mac Andrew is van mening dat er uiteraard kansen zijn voor het Surinaams bedrijfsleven om het Caribische Markt te betreden maar die hangen af van het particulier initiatief. De lokale markt bestaat om en bij uit 600.000 personen vergeleken met de Caribische Markt van ongeveer 14 miljoen mensen dus er bestaat kans op meer potentiële consumenten.

Dhr. Kalka is van mening dat de kansen enorm zijn met name in de hout- en meubelsector, de horecasector (export van groente en fruit) vanwege de toerisme en exporteren van bulk Ice Cream.

Gom Food Industries N.V met de producten Sishado marinade en sauzen hebben wel de interesse van de Caribische landen omdat er momenteel naar Guyana, Curaçao, Aruba, Antigua en Sint Maarten wordt geëxporteerd. Het bedrijf heeft als gevolg van het *export readiness program* in 2016 kunnen uitbreiden in 2019 om te voldoen aan de vraag van de geïnteresseerde partijen in Trinidad en Tobago en Barbados.

Willemsberg N.V exporteert al naar Guyana, Frans Guyana en Nederland. Gedurende verschillende beurzen is gebleken dat er veel belangstelling is voor het product WIPPY pindakaas. Het bedrijf werkt ook aan het uitbreiden van hun product door bijvoorbeeld te gaan focussen op hun marketing events door tasting testen uit te voeren bij beurzen.

Dhr. Poetisi geeft aan dat Suriname de potentie heeft om de grootste landbouw en veeteelt partner in de regio te worden door het exporteren van groenten, fruit en vlees

Het exporteren van vlees naar Cuba volgens de toenmalige minister van HI&T Stephen Tsang. Daarnaast het exporteren van steenslag naar het Caribisch Gebied en het kweken van black belly sheeps (schapenras) voor export naar Barbados.

Barrières

Dhr. Mac Andrew is van mening dat het gros van de export wel probleemloos gebeurt want niet elke week of elke dag staat er in de krant dat producten van Suriname zijn geweigerd door een Caribisch land. Bedrijven die wel problemen hebben ondervonden bij het exporteren zijn Doksenclub N.V en VSH Foods.

Dhr. Kalka geeft aan dat er nationale- en regionale barrières zijn. Een nationale barrière is de onstabiele sociale economische situatie in het land terwijl een regionale barrière het stellen van strenge eisen is door Trinidad & Tobago.

Volgens mw. Van gom is Trinidad & Tobago heel streng en stelt veel eisen, strenger dan de dan de Verenigde Staten zelf.

Volgens mevrouw Tjong A Hung bestaat er slechte lucht en zee verbinding van Suriname naar het Caribisch Gebied.

Dhr. Poetisi omschrijft de barrières als geen of weinig toegang tot financiering voor de bedrijven, hoge kosten van de inputs voor productie en onvoldoende ondersteunende infrastructuur.

Worden alle kansen benut door de Surinaamse bedrijven

Dhr. Mac Andrew geeft aan dat sowieso niet alle kansen worden benut maar denkt wel dat bedrijven in de komende 10 jaren toch meer grensoverschrijdend gaan denken en handelen. In het buurland Guyana zijn er al meer dan dertig Surinaamse bedrijven actief in 2019.

Rol van de regionale organisaties

Volgens dhr. Mac Andrew speelt Caricom een rol door het bijwonen van de meetings van COTED of de algemene vergadering door de president of minister van buitenlandse zaken van Suriname. Bij deze vergaderingen worden de problemen die te maken hebben met het belemmeren van producten besproken en wordt er gekeken wat de oplossingen kunnen zijn. Verder ook op bilateraal niveau kan dit worden opgelost of de Secretaris Generaal van de Caricom te benaderen en vragen om te mediëren of andere interventies te plegen.

Tot Slot kunnen landen stappen naar the Caribbean Court of Justice die de bevoegdheid heeft het Herziene Verdrag van Chaguaramas te interpreteren en toe te passen.

Mw. Van gom is van mening dat Caribbean Export Development Agency (CEDA) die Caribische bedrijven en ondernemers stimuleert, een rol speelt bij sprake van barrières. CEDA helpt met de labeling, bepaalde certificaten en certificeringen door het aanbieden van trainingen of voor het bijwonen van beurzen en dat wordt geheel bekostigd door de organisatie. Kortom CEDA helpt om belemmeringen te voorkomen of overbruggen.

4.6 Analyse van het onderzoek

In deze paragraaf wordt de analyse van het onderzoek beschreven. Er wordt hierbij een vergelijking gemaakt tussen de theorieën en het empirisch kader van het onderzoek. Aan de hand van het theoretisch kader zijn de verschillende theorieën gekozen namelijk:

- Realisme
- Liberalisme
- Internationale handel
- Regionale integratie

Realisme gaat ervan uit dat mensen fundamenteel gemotiveerd waren door hun persoonlijke belangen en verlangens. Vervolgens beschouwen realisten de menselijke natuur als centraal belangrijk en nogal egoïstisch en probeert zijn nationale belang te maximaliseren. Eén respondent zegt dat het exporteren naar het Caribisch gebied over het algemeen probleemloos gebeurt terwijl een ander aangeeft dat er interne en externe handelsbelemmeringen zijn. Handelsbelemmeringen zijn nationale wetten, reglementen en andere maatregelen die de wereldwijde handel bemoeilijken of belemmeren zonder voldoende juridische rechtvaardiging. In het geval van de relatie tussen Suriname en het Caribisch gebied met betrekking tot handelsbarrières is er sprake van non tarifaire belemmeringen. Non tarifaire belemmeringen zijn Handelsbeperkingen anders dan prijzen, zoals vrijwillige exportbeperkingen; technische, administratieve bepalingen of andere voorschriften. De interne barrières zijn weinig steun en samenwerking met de overheid, organisaties en bedrijven, onstabiele wisselkoers, onstabiele sociale economische situatie in het land, red tape vanuit de overheid en bedrijfsleven en ongemotiveerde tot niet beschikbare arbeidskrachten.

Externe barrières zoals stellen van hoge eisen, het niet optijd vrijgeven van de containers, bedrijven moeten lang wachten voor een handelsvergunning en het aanpassen van de nationale wetgeving in het land kan ook lang nemen. Deze externe barrières zijn dus Non tarifaire belemmeringen. Het Herziene Verdrag van Chaguaramas geeft aan dat er vrij verkeer moet zijn van goederen maar er worden toch belemmeringen opgelegd. Gezien de houding van sommige landen in het Caribisch gebied, met de nodige voorzichtigheid Trinidad & Tobago, die belemmeringen (non tarifaire barrières) en hoge eisen stellen, kunnen wij hun houding verklaren als het beschermen van het nationaal belang, ondernemers en economie om het nationaal belang te maximaliseren. Een ander woord voor deze houding is protectionisme.

In talrijke opzichten is liberalisme sterk gekoppeld met een geloof in het belang van zowel kapitalisme als democratie, en het idee dat vrijhandel wederzijdse afhankelijkheid tussen staten zal creëren, wat zal resulteren in meer profijt van de groei van vrije markten voor eenieder. Internationale handel biedt kansen om te groeien en de productie van goederen die uit een land worden geëxporteerd, het creëert bijvoorbeeld werkgelegenheid voor duizenden zelf miljoenen arbeiders. Liberalisme is ook rechtstreeks gelieerd met twintigste-eeuwse ideeën over idealisme en de geloof dat conflicten kunnen worden vermeden als landen samenwerken. Met sprake van wederzijdse afhankelijkheid tussen staten zijn staten dan minder geneigd om over te stappen tot geweld bij conflicten maar zal men via dialoog een oplossing zoeken. Caribische landen hebben profijt aan de groei van vrije markten vanwege het verwijderen van de handelsbelemmeringen. Met het verwijderen van de handelsbelemmeringen hebben landen dan meer kansen om te exporteren. Het Caribische markt bestaat uit ongeveer 14 miljoen mensen, dus een grote markt betekent meer productie en meer werkgelegenheid voor het Surinaams bedrijfsleven. Vervolgens bestaat de kans ook dat het bedrijf zich kan uitbreiden naar één van de lidlanden van de Caricom door het opzetten van een filiaal of bedrijf in het desbetreffend land of landen.

Regionale integratie is het verloop waarbij in wederzijdse overeenstemming politieke, fysieke, economische en sociale belemmeringen worden overwonnen die landen van hun burenscheiden. In dit geval gaat het om overwinnen van economische belemmeringen tussen de Surinaamse bedrijven en de landen die hoge eisen stellen, geen of moeilijk vergunningen verlenen en het niet verstrekken van de containers door de douane. Bij het overwinnen van deze belemmeringen kunnen landen dan beter samenwerken en er is dan meer handel met elkaar.

Regionale integratie levert ook een bijdrage om vertrouwen op te bouwen en intensiveren, begrip tussen groepen en als laatste verdieping van de onderlinge afhankelijkheid. Het is van belang dat bedrijven hun netwerk uitbreiden en relatie aan te gaan met elkaar om op deze manier de relatie te versterken zodat het handelen van goederen makkelijk verloopt.

Terwijl de liberale theorie de relevantie van staten erkent, ziet zij nadrukkelijk ook andere actoren als belangrijk binnen de natiestaat dat wil zeggen de individuele besluitvormers, mensen binnen het politieke systeem. Verder speelt het internationale systeem en de verscheidene multinationale organisaties allen een rol. Het internationale systeem bestaat uit intergouvernementele organisaties en niet-statelijke actoren. Regionale organisaties spelen een rol bij oplossen van belemmering van exporten naar de Caribische markt door namelijk:

- Het bijwonen van de Conferentie van Regeringsleiders waarbij het ministerie van Economische zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie van Suriname de problemen kunnen bespreken en oplossingsmogelijkheden voorstellen.
- De Secretaris Generaal van de Caricom benaderen en vragen om te mediëren.
- Verder kunnen bedrijven een zaak indienen bij de Caribbean Court of Justice bv. De case tussen Rudisa Beverages & Juices N.V vs de staat Guyana vanwege de onrechtmatige inning van milieubelasting door Guyana. Rudisha won de case en Guyana moest een bedrag van USD 6.047.244,47 betalen.
- Ceda helpt om belemmeringen te overbruggen door het stimuleren en helpen van bedrijven om te voldoen aan de eisen om probleemloos te exporteren.

Het CSME-programma omvat de totale verwijdering van alle overtollige handelsbelemmeringen voor het verkeer van goederen en diensten; het vrije verkeer van geschoolde personen, waaronder artiesten, mediamensen en andere categorieën professionals; het einde van de beperkingen op het vrije verkeer van kapitaal; uitvoering van een geschikte gemeenschappelijk externe heffing en een gemeenschappelijk extern handelsbeleid; en de coördinatie en harmonisatie van bepaalde onderdelen van de financiële aanpak. Maar gezien de handelingen van bepaalde landen kunnen we nog niet spreken van een complete verwijdering van handelsbelemmeringen voor het verkeer van goederen.

Conclusie

De centrale vraagstelling voor het onderzoek luidt als volgt: **Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven in het Caribisch Gebied met betrekking tot regionale integratie?** Bij het empirisch onderzoek is gebleken dat de kansen voor het Surinaams bedrijfsleven vrij enorm zijn maar er zijn tevens ook barrières.

De bijbehorende deelvragen zijn:

1. Wat is regionale integratie?
2. Wat zijn de kansen en barrières die Surinaamse bedrijven hebben bij betreden van de Caribische markt?

Regionale integratie is het verloop waarbij in wederzijdse overeenstemming politieke, fysieke, economische en sociale belemmeringen worden overwonnen die landen van hun burenscheiden, en van samenwerken bij het beheer van regionale hulpbronnen en collectieve goederen. Aan de hand van de het empirisch onderzoek kan gesteld worden dat de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven als volgt zijn:

Kansen

- 1) Er zijn kansen omdat de Caribische markt ongeveer 14 miljoen mensen heeft vergeleken met de Surinaamse markt van om en bij 500.000 personen. Het kan voordelen hebben voor het creëren van meer werkgelegenheid voor de Surinaamse bevolking omdat er meer wordt geproduceerd, de kwaliteit van de producten wordt steeds beter en met de nodige trainingen krijgen de bedrijven meer kennis en skills om export ready te zijn. De kansen hangen uiteraard af van particulier initiatief. CARICOM landen importeren voeding uit andere landen van de wereld en de private sector in de agrarische sector zal moeten nagaan wat er wordt geïmporteerd en dat produceren.
- 2) Kansen in de houtsector en meubelsector, waarbij het exporteren van hout naar Barbados een goede mogelijkheid is daar Barbados een goed draaiende meubelindustrie heeft en er mogelijk meubels naar Suriname kunnen worden geëxporteerd. Voor de hele horecasector in het Caribisch Gebied die zeer afhankelijk is van de toerismesector door het exporteren van verse groenten en fruit. Fernandes exporteert in bulk icecream naar Trinidad & Tobago en de desbetreffende importeurs brengt onder eigen label het product uit.

Hieruit bestaat de mogelijkheid er om naar de rest van de regio te exporteren. Suriname heeft verder de potentie om de grootste landbouw partner in de Caricom te worden.

- 3) De producten van de wel bekende Surinaamse bedrijf Gom Industries N.V. vallen aan de ene kant enorm in de smaak en zijn zeer gewild alhoewel de mensen in de regio niet bekend zijn met deze sauzen. Door middel van promotie en het bijwonen van beurzen hebben zij de mensen toch kunnen overhalen met hun producten. Er wordt momenteel naar Guyana, Curaçao, Aruba, Antigua en Sint Maarten. Verder heeft het bedrijf kunnen uitbreiden na het bijwonen van de trade mission om te voldoen aan de vraag van de geïnteresseerde partijen in Trinidad en Tobago en Barbados.

Barrières

- 4) Uit de onderzoek blijkt dat het gros van de export wel probleemloos gebeurt bijvoorbeeld het exporten zijn reinigingsmiddelen van CIC, aardolie, bacove, rijst is niet te merken dat er sprake is van belemmeringen. Maar soms krijg je wel te maken met barrières en die kunnen veel tijd in beslag nemen om op te lossen. Een goed voorbeeld is te zien aan het geval van doksenclub wat 3 tot 4 jaren heeft geduurd. Verder heb je ook het product margarine en boter van VSH Foods die in 2005 werd geweigerd door Jamaica en na een jaar werd oplost.
- 5) Vervolgens zijn er sprake van interne en externe barrières. De interne barrières zijn weinig tot geen ondersteuning van de overheid, er is weinig samenwerking vanuit de overheidsorganisaties en bedrijven, onstabiele wisselkoers, onstabiele sociale economische situatie in het land, red tape vanuit de overheid en bedrijfsleven en ongemotiveerde tot niet beschikbare arbeidskrachten. De externe barrières zijn het stellen van hoge eisen, het niet verstrekken van handelsvergunningen en het niet optijd vrijgeven van de container door de douane.
- 6) Er wordt beweerd dat in de Caribbean de meeste mensen erover eens zijn dat Trinidad & Tobago heel streng is. Men is van mening dat Trinidad & Tobago strengere eisen heeft dan de Verenigde Staten zelf.
- 7) Verder toegang tot financiering: inclusief beperkte toegang tot gefinancierde programma's, de afwezigheid van Innovatieve financieringsbronnen zoals lease financiering en lening garantie programma's en zware lening aanvraagprocedures en onderpand vereisten.

Aanbeveling

Na dit onderzoek te hebben gedaan is gebleken dat het Surinaams bedrijfsleven enorm kansen heeft maar die kansen zijn ook relatief en er komen ook belemmeringen bij kijken. Suriname maakt al meerdere malen pogingen om deze kansen te benutten en het kan ook beter. De belemmeringen die erbij komen kijken spelen ook een belangrijke rol want die kunnen demotiverend werken voor de bedrijven of ondernemingen. Om de kansen volledig te kunnen benutten en voorbereid te zijn op belemmeringen, doe ik enkele aanbevelingen hiervoor:

- 1) De Surinaamse overheid met name het ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie zou de handelssector beter moeten ondersteunen en zorgen voor diversificatie. In het jaarplan van de overheid wordt er een volledige omschrijving gegeven voor het verhogen van de verdiencapaciteit van het bedrijfsleven middels diversificatie van de economie door verhoging van de productie, handel en export. Het is van belang dat het Surinaams economie niet alleen afhankelijk is van één product maar van verschillende producten. Suriname zou moeten uitgroeien tot een agrarisch exporterend land in de Caricom. Verder ook werken aan de interne barrières.
- 2) Micro bedrijven of ondernemingen de nodige training aanbieden (hoe het uiterlijk van het product moet zijn, hoe de markt te betreden en promotie) en ondersteunen om uit te breiden. De nodige training zal ervoor zorgen dat bedrijven voorbereid zijn bij sprake van belemmeringen, waarbij de bedrijven van tevoren weten waar ze terecht kunnen zijn (organisatie). Met de nodige training kan er meer productie plaatsvinden en dit zal een direct effect hebben op de Surinaamse economie en zorgen voor meer werkgelegenheid. De Surinaamse bedrijfsproductie is laag omdat het meer gericht is op de Surinaamse markt en de bedrijven moeten daaraan gaan werken als er geëxporteerd wilt worden naar het Caribisch gebied met een markt van 15 miljoen mensen.
- 3) Het ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie of een organisatie/platform kan het Surinaams bedrijfsleven (vooral de nieuwe ondernemingen) beter informeren over de kansen die het Caribische markt te bieden heeft en tevens ook waar de bedrijven terecht kunnen zijn voor begeleiding bij het exporteren van hun goederen.

Om de bedrijven te informeren over de kansen kan er een marktonderzoek gedaan worden, zodat in kaart wordt gebracht wat de verschillende mogelijkheden zijn voor het Surinaams bedrijfsleven of hoe te promoten om kansen te creëren.

- 4) De overheid moet basisvoorwaarde creëren en assistentie verlenen zodat er daadwerkelijk gewerkt kan worden naar een hogere productie. De basisvoorwaarde kunnen zijn het verbeteren van het investeringsklimaat zowel voor lokale als buitenlandse investeerders, het identificeren van de duurzame groeisectoren en het maken van beleid hiervoor, aanpassing van de wetgeving die al verouderd zijn, het aanbieden van leningen met een lage rente, infrastructuur in place hebben en zorgen voor een goedkope zee en luchtverbinding naar het Caribisch gebied.
- 5) Het oprichten van een export promo agency die ondernemers kan helpen met de bevordering van exporten naar de Caribische markt maar ook internationaal. De VSB is een kleine organisatie met een kleine capaciteit en er is daarom altijd gelobbyd voor het oprichten van een export promo agency.

Geraadpleegde bronnen

Literatuur:

- Baylis, J., Smith, S., Owens, P., (2017), *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, zevende druk, Oxford University Press
- Börzel, T.A., Risse, T., (2016), *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, eerste druk, USA, Oxford University Press
- Burchill, S., Devetak, R., Donnelly, J., Linklater, A., Paterson, M., Reus-Smit, C., en True, J., (2005), *Theories of International Relations*, Derde druk, Palgrave Macmillan, Houndmills
- Caricom.(z.d.). CSME. Geraadpleegd op 21 juli 2021 van <http://csme.caricom.org/about-the-csme>
- Caricom.(z.d.). who are we Geraadpleegd op 3 maart 2021 van <https://caricom.org/our-community/who-we-are/>.
- Chami, G., Martinez, J., Montoute, A., Mohammed, D., (2020), *Changing Cuba-U.S. Relations: Implications for CARICOM States*, eerste druk, Palgrave Macmillan
- Commissie Van de Europese Gemeenschappen, (2008), *Regionale integratie voor ontwikkeling in ACS-landen*, Brussel. Geraadpleegd op 5 maart 2021 van [register/detail?ref=COM\(2008\)604&lang=nl](http://register/detail?ref=COM(2008)604&lang=nl)
- Devlin, R., Castro, L., (2002), *Regional banks and regionalism: a new frontier for development financing*, [E-book]. INTAL, Buenos Aires. Geraadpleegd op 15 april 2021 van <https://www.piie.com/publications/papers/devlin-castro0202.pdf>
- gov.sr.(z.d.). Caricom samenwerkingsverbanden. Geraadpleegd op 3 maart 2021 van <http://www.gov.sr/themas/samenwerkingsverbanden/caricom/>
- Herziene Verdrag van Chaguaramas*, (2002), Caribbean print technologies, Georgetown, Guyana
- Jackson R., Sorensen G., (2007) *Introduction to international relations*, 3e druk, Oxford university press inc
- Kaufman, J. P., (2013) *Introduction to International Relations: Theory and Practice*, Rowman & Littlefield publishers

Kösler, A., Zemmek, M., (2007), *Global Voices on Regional Integration*. ZEI Discussion Paper No. 176, Center for European Integration Studies, Germany

Maclean, R. M., Volpi, B., Stewart, A., (2006) *EU Trade Barrier Regulation: Tackling Unfair Foreign Trade Practices*, tweede druk, Bembrige, Palladian Law Publishing,

Michel, D., en Cuyvers, L., (2007) *Internationale handelspolitiek*, tweede druk, Antwerpen, Garant-uitgevers N.V

Ministerie van Buitenlandse Zaken.(z.d.). samenwerking Suriname en Barbados. Geraadpleegd op 6 augustus 2021 van <http://foreignaffairs.gov.sr/nieuws/nieuwsberichten-2019/samenwerking-suriname-en-barbados-moet-inhoud-geven-aan-integratie-caricom/>

Ministerie van Landbouw, Veeteelt en Visserij.(z.d.). kippenteelt mogelijkheid. Geraadpleegd op 6 augustus 2021 van <http://lrv.gov.sr/actueel/2020/kippenteelt-mogelijkheid-voor-bewoners-van-het-district-para/>

Salvatore, D., (2013) *International Economics*, elfde druk, Wiley

Staatbegroting (2019) geraadpleegd op 6 augustus 2021 van https://www.dna.sr/media/234391/ONTWERP_STAATSBEGROTING_2019.pdf

Suriname Business Forum, (2016), *Nieuwsbrief*, 2e editie, Paramaribo Geraadpleegd op 5 maart 2021 van <https://surinamebusinessforum.com/en/2017/04/10/publicaties/>

Suriname Business Forum.(z.d.). Export readiness programma. Geraadpleegd op 3 maart 2021 van <https://surinamebusinessforum.com/en/2017/04/10/export-readiness-programma>

Suriname business forum.(z.d.).Over ons. Geraadpleegd op 11 maart 2021 van <https://surinamebusinessforum.com/en/over-ons/>

Taccone, J., J., en Nogueira, U., (2002). CARICOM REPORT. Buenos Aires: BID-INTAL. Geraadpleegd op 5 maart 2021 van http://ctrc.sice.oas.org/trc/Articles/CARICOM_Report_2.pdf

Van Dijk, G., (2016), *SBF For Development of the Local Private Sector*, Bridgetown Geraadpleegd op 5 maart 2021 van <http://s017.sela.org/media/2463291/di-n-7-sbf-suriname.pdf>

Vereniging Surinaams Bedrijfsleven.(z.d.).algemeen info. Geraadpleegd op 10 april van

<https://vsbstia.org/wie-zijn-wij/ontwikkelingsvisie/>

Wilkinson, P., (2007), International Relations: A Very Short Introduction, Oxford University Press

Bijlage I Respondentenlijst

1. Steven Mac andrew, consulaat bij De Vereniging Surinaams Bedrijfsleven en voorzitter van het Suriname Business Forum. Het interview is afgenomen op 19 april 2021.
2. Ratan Kalka, manager van het Suriname Business Forum. Het interview is afgenomen op 9 mei 2021.
3. Ruth Van Gom, marketing and sales manager Gom Food Industries N.V. Het interview is afgenomen op 5 juni 2021.
4. Susan Tjong A Hung, algemeen directeur Willemsberg N.V. Het interview is afgenomen op 11 juni 2021.
5. Dhr. Magubane Poetisi, Waarnemend directeur ondernemerschap van het ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie. Het interview is afgenomen op 12 juni 2021.

Bijlage II Interviewhandleiding Vereniging Surinaams Bedrijfsleven

Mijn naam is Chevelle Bendanon en ter afronding van mijn afstudeer thesis werd ik in de gelegenheid gesteld een onderwerp te kiezen dat betrekking heeft met mijn studie richting Public Administration major Internationale Betrekkingen. De titel van mijn werkstuk is Regionale integratie: kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven binnen het Caribisch Gebied. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik wil onderzoeken wat de kansen zijn voor Surinaamse bedrijven, hoe de bedrijven hierop inspelen en de belemmeringen die bedrijven ondervinden bij het exporteren. De probleemstelling luidt als volgt:

Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven met betrekking tot regionale integratie binnen het Caribisch Gebied?

Interviewhandleiding van de Vereniging Surinaams Bedrijfsleven:

1. Kunt u aangeven welke producten er worden geëxporteerd naar de Caribische markt?
2. Aan welke criteria of standaarden moeten de bedrijven voldoen om te kunnen exporteren naar de Caribische markt?
3. Hoe worden deze bedrijven begeleidt door uw organisatie?
4. Wat zijn de kansen voor Surinaamse bedrijven met betrekking tot regionale integratie binnen het Caribisch Gebied?
5. Worden alle kansen benut door de Surinaamse bedrijven?
6. Worden alle afspraken met de bedrijven en de overige Caribische landen nagekomen?
7. Welke uitdagingen ervaren voor Surinaamse bedrijven bij het exporteren van hun goederen naar de caribische markt?
8. Welke rol speelt de Caricom bij sprake van belemmering van exporten naar de Caribische markt? En hoe wordt deze kwestie verder aangepakt?

Bijlage III Interviewhandleiding Suriname Business Forum

Mijn naam is Chevelle Bendanon en ter afronding van mijn afstudeer thesis werd ik in de gelegenheid gesteld een onderwerp te kiezen dat betrekking heeft met mijn studie richting Public Administration major Internationale Betrekkingen. De titel van mijn werkstuk is Regionale integratie: kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven binnen het Caribisch Gebied. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik wil onderzoeken wat de kansen zijn voor Surinaamse bedrijven, hoe de bedrijven hierop inspelen en de belemmeringen die bedrijven ondervinden bij het exporteren. De probleemstelling luidt als volgt:

Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven met betrekking tot regionale integratie binnen het Caribisch Gebied?

Interviewhandleiding van de Suriname Business Forum:

1. Kunt u aangeven welke producten er worden geëxporteerd naar de Caribische markt?
2. Aan welke criteria moeten de bedrijven voldoen om te kunnen exporteren naar de Caribische markt?
3. Wat zijn de kansen voor Surinaamse bedrijven binnen het Caribisch Gebied?
4. Worden alle afspraken met de bedrijven en de overige Caribische landen nagekomen?
5. Welke uitdagingen ervaren voor Surinaamse bedrijven bij het exporteren van hun goederen naar de Caribische markt?
6. Welke rol speelt de Caricom bij sprake van belemmering van exporten naar de Caribische markt? En hoe wordt deze kwestie verder aangepakt?

Export readiness program

1. Via het project werd er een pre-missie gestuurd naar Barbados en Trinidad & Tobago? Wat hield het project in?
2. Heeft het project problemen ervaren?
3. Waaraan moesten de bedrijven werken om export ready te zijn?
4. Het belangrijkste kans in T&T is het leveren van ruwe of semi verwerkte grondstoffen. Hoe heeft Suriname ingespeelt op deze belangrijke kans?
5. Het ontwikkelen van de varkensindustrie gericht naar Barbados. Hoe heeft Suriname ingespeelt daarop?

Bijlage IV Interviewhandleiding Gom Food Industries N.V.

Mijn naam is Chevelle Bendanon en ter afronding van mijn afstudeer thesis werd ik in de gelegenheid gesteld een onderwerp te kiezen dat betrekking heeft met mijn studie richting Public Administration major Internationale Betrekkingen. De titel van mijn werkstuk is Regionale integratie: kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven binnen het Caribisch Gebied. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik wil onderzoeken wat de kansen zijn voor Surinaamse bedrijven, hoe de bedrijven hierop inspelen en de belemmeringen die bedrijven ondervinden bij het exporteren. De probleemstelling luidt als volgt:

Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven in het Caribisch Gebied met betrekking tot regionale integratie?

Interviewhandleiding voor Gom Food Industries N.V.

1. Wat zijn de kansen voor uw bedrijf/producten in het Caribisch gebied?
2. Worden alle afspraken met uw bedrijf en de overige caribische landen nagekomen?
3. De CSME is een grote vrije economische ruimte voor de lidlanden van de Caricom door het verwijderen van beperkingen. Maar wat wij opmerken is dat er toch beperkingen worden opgelegd. Welke barrières/ belemmeringen heeft uw bedrijf ondervonden bij het exporteren van uw producten?
4. Welke rol speelt de Caricom bij sprake van belemmeren van exporten naar het Caribische markt? En hoe wordt deze kwestie verder aangepakt?

Export readiness program

1. Hoe werd u bedrijf voorbereid om export ready te zijn?
2. Heeft het project volgens u problemen ervaren?
3. Hoe omschrijft u deze ervaringen? Tevens ook de pre missie.
4. Welke verandering heeft het project teweeggebracht voor uw bedrijf?
5. Denkt u dat een vervolg van het project noodzakelijk is voor uw bedrijf?

Bijlage V Interviewhandleiding voor Willemsberg N.V.

Mijn naam is Chevelle Bendanon en ter afronding van mijn afstudeer thesis werd ik in de gelegenheid gesteld een onderwerp te kiezen dat betrekking heeft met mijn studie richting Public Administration major Internationale Betrekkingen. De titel van mijn werkstuk is Regionale integratie: kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven binnen het Caribisch Gebied. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik wil onderzoeken wat de kansen zijn voor Surinaamse bedrijven, hoe de bedrijven hierop inspelen en de belemmeringen die bedrijven ondervinden bij het exporteren. De probleemstelling luidt als volgt:

Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven in het Caribisch Gebied met betrekking tot regionale integratie?

Interviewhandleiding voor Willemsberg N.V.

1. Wat zijn de kansen voor uw bedrijf/producten in het Caribisch gebied?
2. Worden alle afspraken met uw bedrijf en de overige caribische landen nagekomen?
3. De CSME is een grote vrije economische ruimte voor de lidlanden van de Caricom door het verwijderen van beperkingen. Maar wat wij opmerken is dat er toch beperkingen worden opgelegd. Welke barrières/ belemmeringen heeft uw bedrijf ondervonden bij het exporteren van uw producten?
4. Welke rol speelt de Caricom bij sprake van belemmeren van exporten naar het Caribische markt? En hoe wordt deze kwestie verder aangepakt?

Export readiness program

5. Hoe werd u bedrijf voorbereid om export ready te zijn?
6. Heeft het project volgens u problemen ervaren?
7. Hoe omschrijft u deze ervaringen? Tevens ook de premissie.
8. Welke verandering heeft het project teweeggebracht voor uw bedrijf?
9. Denkt u dat een vervolg van het project noodzakelijk is voor uw bedrijf?

Bijlage VI Interviewhandleiding het ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie

Mijn naam is Chevelle Bendanon en ter afronding van mijn afstudeer thesis werd ik in de gelegenheid gesteld een onderwerp te kiezen dat betrekking heeft met mijn studie richting Public Administration major Internationale Betrekkingen. De titel van mijn werkstuk is Regionale integratie: kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven binnen het Caribisch Gebied. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik wil onderzoeken wat de kansen zijn voor Surinaamse bedrijven, hoe de bedrijven hierop inspelen en de belemmeringen die bedrijven ondervinden bij het exporteren. De probleemstelling luidt als volgt:

Wat zijn de kansen en barrières voor het Surinaams bedrijfsleven in het Caribisch Gebied met betrekking tot regionale integratie?

Interviewvragen voor het ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische Innovatie

1. Kunt u aangeven welke producten van het bedrijfsleven worden geëxporteerd naar het Caribische markt?
2. Welke beleidsmaatregelen zijn er vanuit het ministerie ter bevordering van het export naar het Caribische markt?
3. Wat zijn de kansen voor het Surinaamse bedrijfsleven m.b.t export naar het Caribische markt?
4. Worden alle afspraken met de Surinaamse bedrijven en de overige Caribische landen nagekomen?
5. Welke belemmeringen/uitdagingen ervaren bedrijven die willen exporteren naar het Caribische markt?
6. Welke rol speelt de caricom bij sprake van belemmeren van exporten naar het Caribische markt? En hoe wordt deze kwestie verder aangepakt?

Bijlage VII houtexport per assortiment en per land van bestemming 2019

Land	Rondhout		Palen		Letterhout		Triplex		Gezaagd hout		Gereed product		Totaal			
	Volume in m ³	FOB Waarde in US \$	Volume in m ³	FOB Waarde in US \$	Volume in m ³	FOB Waarde in US \$	Volume in m ³	FOB Waarde in US \$	Volume in m ³	FOB Waarde in US \$	Volume in m ³	FOB Waarde in US \$	Volume		Waarde	
													in m ³	in %	in US \$	in %
Caribisch gebied	183	25,620	17	3,774			38	9,889	1,129	356,697	6	3,664	1,373	0,4	399,644	1
Aruba								225	73,073		1	414	226	0,07	73,487	0,1
Bonaire								20	6,013				20	0,01	6,013	0,01
Cuba			13	2,939				491	141,381				504	0,1	144,320	0,3
Curacao	2	280						28	5,942		1	547	31	0,01	6,769	0,01
Dominica								24	6,061				24	0,01	6,061	0,01
Martinique	6	840	4	835				236	97,698				246	0,1	99,373	0,2
St. Barthelemy								42	17,671				42	0,01	17,671	0,03
Trinidad & Tobago	175	24,500					38	9,889	63	8,858	4	2,703	280	0,1	45,950	0,1
US Virgin Islands								16	6,135				16		6,135	
Zuid-Amerika	940	131,600	4	850					890	291,619	1	38,960	1,835	1	463,029	1
Frans Guyana	940	131,600	4	850					880	263,967	1	22,620	1,825	1	419,037	1
Guyana											0,1	16,340	0,1	0,00003	16,340	0,03
Paraguay									10	27,652			10	0,003	27,652	0,1
Noord & Centraal Amerika	120	16,800	29	6,541	0,07	200			964	348,762	134	90,590	1,247	0,4	462,893	1
Canada	27	3,780			0,07	200			964	348,762	134	90,590	27	0,01	3,980	0,01
USA	93	13,020	29	6,541									1,220	0,4	458,913	1
Europa	2,579	361,060	713	158,302	2	7,352			6,201	2,052,037	220	103,804	9,715	3	2,682,635	5
Belgie	523	73,220	21	4,684					1,737	589,787			2,281	1	667,691	1
Denemarken	110	15,400											110	0,03	15,400	0,03
Duitsland	997	139,580							376	151,570	16	11,070	1,389	0,4	302,220	1
Engeland									60	17,885			60	0,02	17,885	0,03
Frankrijk	21	2,940							143	43,638			164	0,05	46,578	0,1
Italië									44	18,287			44	0,01	18,287	0,04
Nederland	545	76,300	692	153,698	2	7,352			3,740	1,199,649	164	91,971	5,143	2	1,528,970	3
Oostenrijk	302	42,280											302	0,1	42,280	0,1
Portugal											40	763	40	0,01	763	0,001
Spanje	81	11,340							26	6,575			107	0,03	17,915	0,03
Oekraïne									75	24,646			75	0,02	24,646	0,0
Azië	311,518	43,612,520	100	21,612	21	66,942			13,490	4,348,279	70	24,335	325,199	96	48,073,688	92
Bangladesh	8,500	1,190,000											8,500	3	1,190,000	2
China	93,253	13,055,420	14	2,210	19	60,709			1,467	465,371	1	745	94,754	28	13,584,455	26
Hong Kong	7,173	1,004,220							57	19,395			7,230	2	1,023,615	2
India	114,553	16,037,420							7,321	2,489,140			121,874	36	18,526,560	35
Indonesië									795	233,757			795	0,2	233,757	0
Israel									102	42,773			102	0,03	42,773	0,1
Japan	1,320	184,800			2	6,233							1,322	0,4	191,033	0,4
Qatar									0,2	69			0,2	0,0001	69	0,0001
Singapore	35,372	4,952,080											35,372	10	4,952,080	9
Taiwan	3,155	441,700											3,155	1	441,700	1
Turkije	280	39,200											280	0,1	39,200	0,1
UAE	1,433	200,620	86	19,402					39	11,043	69	23,590	1,627	0,5	254,655	0
Vietnam	40,306	5,642,840							159	44,456			40,465	12	5,687,296	11
Zuid-Korea	6,173	864,220							3,550	1,042,275			9,723	3	1,906,495	4
Afrika									41	12,305			41	0,01	12,305	0,02
Maaritus									41	12,305			41	0,01	12,305	0,02
Oceanië			34	7,730					369	110,714			403	0,1	118,444	0,2
Nw. Zeeland			34	7,730					369	110,714			403	0,1	118,444	0,2
Totaal	315,340	44,147,690	897	198,889	23	74,494	38	9,889	23,084	7,520,413	431	261,353	339,814	100	52,212,638	100

Bron: <https://sbbsur.com/bosbouw-economische-diensten/statistieken/>