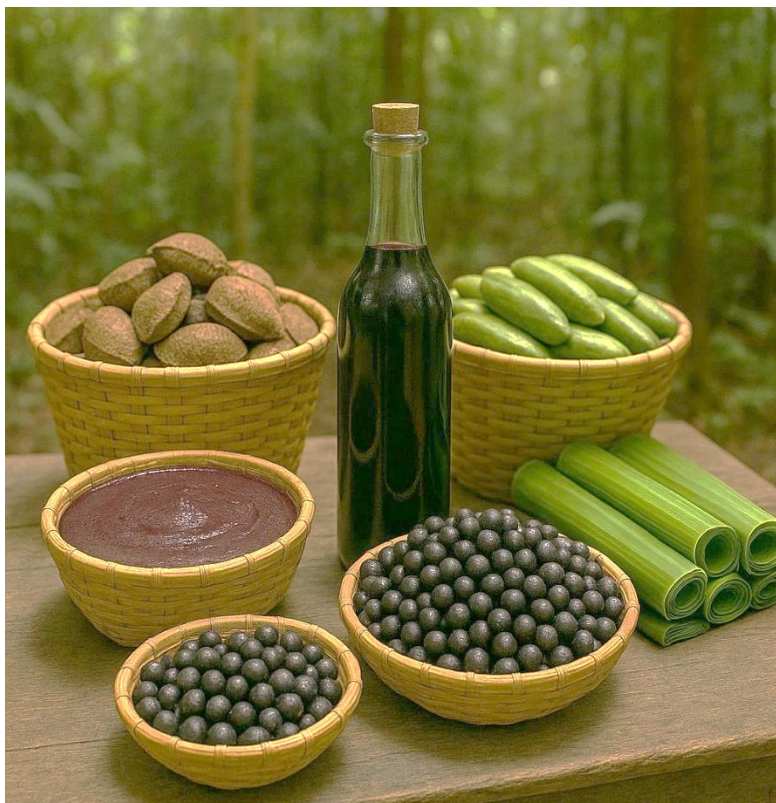




FINANCIERINGS MODELLEN BOSBOUW SECTOR

29 April 29, 2025



Enkele voorstellen voor verschaffen van kredieten voor KMO- Hout- en - NTFP sector
Sherida Mormon – ABIC Consultancy

Inhoudsopgave

Contents

Lijst afkortingen.....	2
Inleiding	3
1. Omgevingsanalyse	3
1.1 SWOT.....	3
1.2 Internationale Inspiratie: Voorbeelden van Succesvolle Financieringsmodellen	4
1.2.1 Case Studie 1: Guyana – HEYS Programma en Women-led Forest Enterprises	6
1.2.2 Casestudie 2: Namibië – Conservancy-based Revolving Funds voor NTFP's.....	6
1.2.3 Vergelijking financiële modellen van NOB	7
2. Financieringsbehoefte	9
2.1.Financieringsbehoefte Houtverwerkers (KMO).....	10
2.2 Financieringsbehoefte NTFP (KMO).....	11
Conclusies en aanbevelingen	12
Conclusies	12
Aanbevelingen.....	12
Bronnenlijst.....	14

Lijst tabellen

Table 1 SWOT	3
Table 2 Overzicht relevante KMO programma's	5
Table 3 Vergelijking Financiële modellen NOB	8
Table 4 Financierings behoefte KMO hout verwerkers productie middelen.....	10
Table 5 behoefte operationeel kapitaal	10
Table 6 Productie en Operationele behoefte KMO -NTSP	11
Table 7 Productlijn test en botanische identificatie	11

Lijst afkortingen

NTFP	Non-Timber Forest Products
SBB	Stichting Bosbeheer en Bostoezicht
SAO	Stichting Arbeidsmobilisatie & Ontwikkeling
NATIN	Nationaal Instituut voor Technisch Onderwijs
SPWE	Stichting Productieve Werkeenheden
PTC	Polytechnisch College Suriname
MINOWC	Ministerie van Onderwijs, Wetenschap en Cultuur
NOB	Nationale Ontwikkelingsbank
REDD+	Reducing Emissions from Deforestation and Forest Degradation
FSC	Forest Stewardship Council
SLMS/NFMS	Satellite Land Monitoring System/ National Forest Monitoring System
ASL	Amazon Sustainable Landscapes
CELOS	Centrum voor Landbouwkundig Onderzoek in Suriname
AFD	Agence Française de Développement
IDB	Inter-American Development Bank
TVET	Technical and Vocational Education and Training
MKB	Midden- en Kleinbedrijf



Inleiding

In Suriname spelen micro-, kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) een essentiële rol in het stimuleren van lokale economische groei, het creëren van werkgelegenheid en het bevorderen van duurzame ontwikkeling – met name in sectoren zoals de bosbouw en non-timber forest products (NTFP). Toch ondervinden veel ondernemers, vooral in districten als Para en Brokopondo, aanzienlijke belemmeringen in hun toegang tot passende financiering. Gebrek aan formele eigendomsrechten, lage financiële geletterdheid, beperkte aanwezigheid van financiële instellingen en het ontbreken van zekerheden vormen structurele knelpunten.

Om deze barrière te doorbreken is het nodig om alternatieve en innovatieve financieringsmodellen te ontwikkelen die aansluiten bij de realiteit van deze regio's en sectoren. Dit document presenteert een reeks financieringsstrategieën die niet alleen kapitaal beschikbaar maken, maar ook gekoppeld zijn aan begeleiding, training en markttoegang. De voorstellen zijn afgestemd op het beleidskader van de Nationale Ontwikkelingsbank (NOB), de nationale MKB-strategie en internationale best practices.

Met een slimme combinatie van kredietinnovatie, capaciteitsopbouw en lokale betrokkenheid, kunnen deze modellen bijdragen aan de verduurzaming en professionalisering van KMO's in de hout- en NTFP-waardeketen – en zo economische kansen creëren waar ze het meest nodig zijn.

1. Omgevingsanalyse

1.1 SWOT

Hieronder volgt een SWOT-analyse van de financieringsmogelijkheden voor KMO's in de hout- en NTFP-sector in Para en Brokopondo, vanuit de rol van de Nationale Ontwikkelingsbank (NOB) en de huidige socio-economische realiteit in deze districten

Table 1 SWOT

Sterktes (Strength)	Zwaktes (Weaknesses)
• NOB heeft ervaring met productie- en MSME-financieringsfondsen (zoals PKF en landbouwkredieten). • Sector heeft toegang tot natuurlijke hulpbronnen en lokaal ondernemerschap. • Bestaande skills programma's en instituten (SAO, SPWE, NATIN) kunnen worden gekoppeld aan financiering. • Er is een garantiefonds welke voor MSME mogelijk interessant is	• Gebrek aan grondenrechten maakt klassieke kredietverlening moeilijk. • Lage financiële geletterdheid onder lokale ondernemers. • Fysieke afwezigheid van financiële instellingen in Brokopondo belemmert toegang tot diensten. • Gebrek aan onderpand en bankgeschiedenis bij meeste kleine producenten. • Houtsector wordt door financiële instellingen als risicovol gepercipieerd

Kansen (Opportunities)	Bedreigingen (Threats)
• Ontwikkeling van alternatieve financieringsmodellen: groepskrediet, lease, garantie-instrumenten, mobiele kredietverlening (FinTech). • Groeiende vraag naar gecertificeerd hout en NTFP-producten biedt ruimte voor exportvoorfinanciering. • Internationale en nationale projecten (zoals ASL II, REDD+) kunnen cofinanciering bieden voor skills en kapitaal. • Paranam Industriepark biedt in de nabije toekomst fysieke infrastructuur voor clustering. • SEZ-wetgeving en investeringsstimuli in Paranam kunnen NOB helpen risico's te delen.	• Geen wettelijk kader dat alternatieve zekerheden (zoals collectieve garanties of lease) erkent. • Seizoenen gebondenheid en informele economie kunnen terugbetalingsrisico verhogen. • Bureaucratie en trage besluitvorming remmen innovatief kredietaanbod. • Onstabiele macro-economische omgeving verhoogt rente- en wisselkoersrisico's.

1.2 Internationale Inspiratie: Voorbeelden van Succesvolle Financieringsmodellen

Wereldwijd zijn er tal van succesvolle initiatieven ontwikkeld om KMO's in rurale, bosrijke of economisch kwetsbare gebieden toegang te geven tot passende financiering. In contexten die vergelijkbaar zijn met Suriname. Het is waar gemeenschappen vaak geen formele eigendomsrechten bezitten en ondernemers opereren in informele of op natuurbronnen gebaseerde sectoren, zijn innovatieve benaderingen ontstaan die traditionele barrières omzeilen.

Van seizoen kredieten voor vrouwelijke verzamelaars van bosproducten in Benin, tot leaseprogramma's voor houtverwerkingsmachines in Kenia, en digitale microkredietssystemen via mobiele telefoons in Tanzania. Deze modellen tonen aan dat het mogelijk is om financiering toegankelijk te maken, zelfs zonder klassieke zekerheden. Deze kredieten worden gekoppeld aan training, coaching of groepsgaranties, waarmee het risico voor banken wordt beperkt en de slagingskans voor ondernemers wordt vergroot.

De geselecteerde internationale voorbeelden in deze analyse dienen als referentiekader en inspiratiebron voor Suriname. Ze tonen niet alleen de technische haalbaarheid van alternatieve financieringsmodellen aan, maar onderstrepen ook het belang van samenwerking tussen banken, overheden, gemeenschappen en kennisinstellingen. Door het adaptief toepassen van deze concepten kan Suriname bouwen aan een inclusiever, veerkrachtiger en rechtvaardiger financieringslandschap voor haar bos- en NTFP-sector.

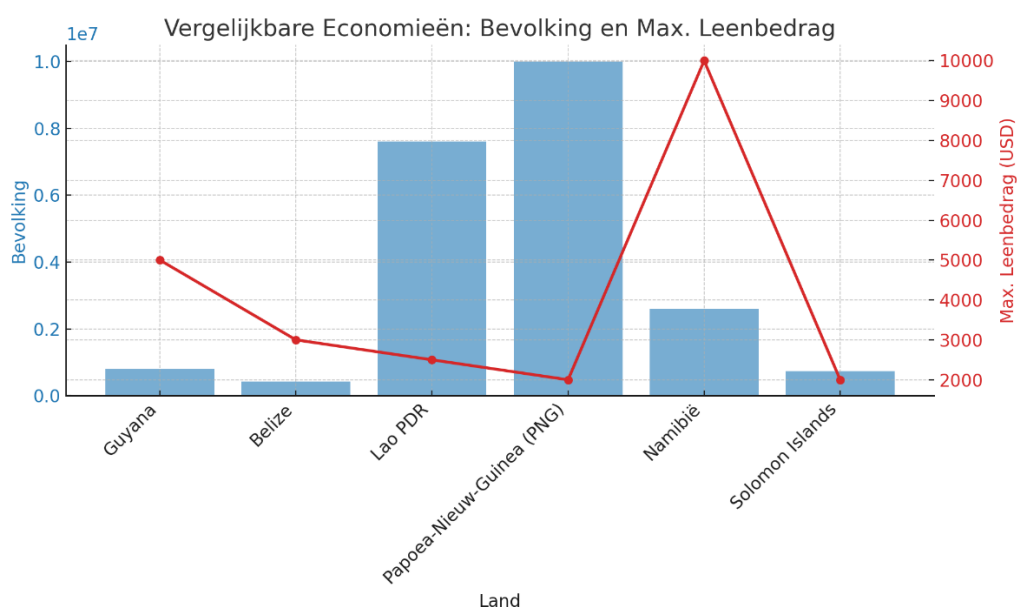
Tabel 2 geeft een overzicht van landen met vergelijkbare geografische en economische kenmerken als Suriname met relevante KMO-programma's die bijdragen aan economische ontwikkeling en inclusie. Door te kijken naar succesvolle initiatieven in landen zoals Guyana, Belize, Lao PDR, Papoea-Nieuw-Guinea, Namibië en de Solomon Islands, biedt deze tabel waardevolle inzichten voor het stimuleren van duurzame groei en innovatie binnen Suriname's ondernemersklimaat.

Financiële modellen – KMO's Hout- en NTFP-sector Para, Brokopondo

Table 2 Overzicht relevante KMO programma's

Land	Overeenkomst met Suriname	Relevante KMO-programma's
Guyana	Vergelijkbare geografie en bevolkingssamenstelling; Houtsector + Inheemse gemeenschappen	Hinterland Employment and Youth Services (HEYS); Women-led agroprocessing coöperaties
Belize	Bosrijk, toerisme, kleine bevolking; inheemse Maya-gemeenschappen	Micro-entrepreneur Finance + exporttraining via SBDC Belize
Lao PDR	Tropisch, dunbevolkt binnenland, sterke afhankelijkheid van bos-NTFP; beperkte eigendomsrechten	Village Development Funds (VDFs) i.c.m. skills- en markttoegang
Papoea-Nieuw-Guinea (PNG)	Geïsoleerde gemeenschappen, bosrijke economie, lage financiële inclusie	Community Livelihood Improvement Program (CLIP) met microfinanciering
Namibië	Halfwoestijn, maar met veel gemeenschapsgronden zonder eigendomsakte; sterke nadruk op coöperatief beheer	Conservancy-based enterprise financing + revolving funds voor NTFP-verwerking
Solomon Islands	Bosrijk eilandenstaat, lage infrastructuurdekking, sterke traditionele systemen	Credit unions en vrouwenbanken voor kokos, olie & crafts

Figure 1 Vergelijkbare economieën en leen bedrag



1.2.1 Case Studie 1: Guyana – HEYS Programma en Women-led Forest Enterprises

Landcontext:

- Bevolking: ± 800.000
- Sterke gelijkenis met Suriname qua:
 - Inheemse en Marron-gemeenschappen
 - Uitgestrekte bosgebieden
 - Lage bancaire aanwezigheid in het binnenland

Programma:

Hinterland Employment and Youth Services (HEYS)¹

Opgezet door de overheid van Guyana ter bevordering van ondernemerschap en werkgelegenheid onder jongeren in het binnenland.

Kenmerken:

- Jongeren in dorpen krijgen training in ondernemerschap, life skills en vaktechnische onderwerpen
- Na training ontvangen ze een startkapitaalkrediet van ± USD 1.500 – 2.500
- Coöperaties van vrouwen ontvangen groepskredieten voor de verwerking van NTFP's zoals kruiden, cosmetica (Karapa olie)
- Lokale dorpsraden of dorpsontwikkelingsteams beheren en volgen de uitvoering

Resultaten:

- 4.000 jongeren bereikt in het binnenland
- Opstart van >300 microprojecten
- Verbeterde toegang tot inkomsten voor vrouwen in afgelegen regio's

Relevantie voor Suriname:

- Direct toepasbaar op jongeren en vrouwen in Brokopondo/Para
- Koppeling training – begeleiding – krediet is schaalbaar via SAO/SPWE
- Model ondersteunt collectieve garantie via dorpsraden of clusters

1.2.2 Casestudie 2: Namibië – Conservancy-based Revolving Funds voor NTFP's

Land context:

- Bevolking: ± 2,6 miljoen
- Grote semi-aride gebieden met gemeenschapsgronden
- Geen individuele eigendommen – collectief landgebruik via conservancies

¹ [HEYS — Empowering hinterland youth - Guyana Chronicle](#)

Programma

Conservation-based Community Enterprise Finance²

Financiering van natuur gebaseerde KMO's binnen geregistreerde natuurbeheergebieden (conservancies)

Kenmerken:

- Conservancies³ beheren **een gemeenschappelijk revolving fund**
- Leden krijgen leningen van USD 1.500 tot USD 10.000 voor:
 - Bijenhouder, natuurlijke cosmetica, ecotoerisme, ambachten
- Technische begeleiding via NGO's en staatsinstellingen
- Terugbetaling komt terug in het fonds en wordt opnieuw uitgeleend

Resultaten:

- 90 actieve conservancies met fondsbeheer
- Sterke stijging in vrouwelijk ondernemerschap
- Verbetering van biodiversiteitsbeheer via economische prikkels

Relevantie voor Suriname:

- Relevante structuur voor dorpen rond Brownsberg of in Para – gemeenschappen rondom zanderij of Joden Savanna
- Gebruik van revolving funds als alternatief voor formele banken
- Koppeling aan SDG-doelen, biodiversiteit en eco-economie

1.2.3 Vergelijking financiële modellen van NOB

Naast bestaande modellen van de NOB kunnen deze binnen dorpen in Brokopondo en Para. Belangrijke aspecten zoals zekerheid, begeleiding en de rol van het NOB, tonen hoe investeringen en beleidsmaatregelen kunnen bijdragen aan duurzame groei. Daarnaast sluit Suriname's aanpak aan op internationale trajecten zoals REDD+ en ASL II, met mogelijkheden voor donorcofinanciering en koppeling aan klimaatdoelen.

De bestaande financieringsmodellen van de NOB bieden waardevolle ondersteuning aan kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's). Bij vergelijking met internationale modellen gericht op de hout- en non-timber forest products (NTFP)-sector, worden enkele verschillen

²

<https://www.nacso.org.na/sites/default/files/The%20State%20of%20Community%20Conservation%20Report%202021%20book.pdf> | <https://www.nacso.org.na/news/2020/02/community-conservation-fund-of-namibia>

³ Conservancies zijn organisaties of aangewezen gebieden die zich richten op het **behoud en duurzaam beheer** van natuurlijke hulpbronnen, wilde dieren en ecosystemen

Financiële modellen – KMO's Hout- en NTFP-sector Para, Brokopondo

en potentiële verbeterpunten zichtbaar.

Table 3 Vergelijking Financiële modellen NOB

Kenmerk	NOB-modellen	Internationale modellen (bijv. Guyana, Namibië)
Doelgroep	Bestaande en startende bedrijven met formele registratie (de informele groep wordt begeleid naar formele sector.)	Informele ondernemers, dorpscoöperaties, vrouwenclusters, jongeren zonder formele registratie
Maximaal leenbedrag	USD/EUR 50.000 voor starters; USD/EUR 100.000 voor bestaande bedrijven; SRD 5 miljoen via het Productie Krediet Fonds (PKF)	USD 300 – 10.000, afgestemd op cashflow en absorptiecapaciteit
Rentepercentage	5% – 16%, afhankelijk van valuta en krediettype	0% – 5%, vaak gesubsidieerd of gekoppeld aan technische assistentie
Zekerheden	100% dekking vereist: onroerend goed, roerend goed, aankopen op naam van de bank, cessies, F.E.O., garantiestelling	Groepsgaranties, dorpsraden, revolving funds, skills-based trust
Eigen inbreng	10% van het financieringsbedrag, in de vorm van liquide middelen, kennis, equipment of andere project gerelateerde zaken	Vaak geen of lage eigen inbreng; soms in natura (arbeid, landgebruik)
Begeleiding & training	Beperkt; afhankelijk van externe partners	Verplicht voorafgaand aan kredietverlening; geïntegreerd in programma's
Toegankelijkheid voor informele sector	Beperkt; formele registratie en zekerheden vereist	Hoog; modellen zijn ontworpen voor informele en rurale ondernemers
Innovatieve instrumenten	PKF, Fonds Technische Bijstand Particuliere Sector (FTBP), Garantiefonds voor Bedrijfskredieten (GF)	Seizoen kredieten, "lease-to-own", mobiele kredietsystemen, revolving funds

Bron - consultant

2. Financieringsbehoefte

Op basis van de beschikbare gegevens uit de sectorrapporten en skills-behoeftestudie voor Brokopondo en Para, kan een inschatting gemaakt worden van de potentiële financieringsbehoefte voor KMO's in de hout- en NTFP-sector.

Assumpties

Aantal actieve economische eenheden (bedrijven) wordt geschat op ± 500 bedrijven (Brokopondo: 150/ Para: 350)

Redenering en bronnen:

- Volgens het *Sectorrapport Bosbouw* zijn er reeds >750 personen actief in de NTFP-sector (verzameling, verwerking, verkoop). Bij een gemiddelde van 2-3 personen per bedrijf wijst dit op ongeveer **250–300** actieve eenheden in NTFP alleen.
- De *Rapportage Training Skills Behoeft* (29 april 2025) schat het potentieel aantal mensen dat bereikt kan worden via skills programma's op ca. 2.000 in districten. Para en Brokopondo. Aangenomen wordt dat ca. 20–25% daarvan economisch actief wordt als zelfstandige of in een familiebedrijf, goed voor $\pm 400 - 500$ potentiële KMO's.
- Verdeling over districten is gebaseerd op:
 - **Bevolkingsdichtheid:** Para heeft meer huishoudens, hogere toegang tot markt en infrastructuur.
 - **Logistieke nabijheid:** Brokopondo kent grotere afstanden tot financiële instellingen (Paramaribo).
- Gemiddelde kredietniveaus zijn gebaseerd op NOB-parameters en internationale referentieprojecten.
- Minstens 750 mensen zijn reeds werkzaam in de NTFP-sector; dit kan verdubbelen door schaalvergroting⁴
- Financieringsbehoefte is inclusief werk- en investeringskapitaal, verwerking, certificering, opslag/logistiek.
- Skills-trajecten zijn aanvullend gefinancierd via AFD, ASL II en UNDP-partnerschappen.

Aanvullende inzichten

- NTFP-sector heeft potentie om van SRD 26,8 miljoen te groeien naar SRD 53,7 miljoen per jaar
- Paranam Industriepark kan fungeren als een logistieke en verwerking hub voor beide districten⁵
- Met clustering en markttoegang kunnen huishoudens gemiddeld meer dan SRD 3.000 extra per maand genereren uit NTFP⁶

⁴ Sector report Bosbouw sector 2025

⁵ Sector report Bosbouw sector 2025

⁶ Sector report Bosbouw sector 2025

2.1. Financieringsbehoefte Houtverwerkers (KMO)

Houtverwerkers in de districten Para en Brokopondo vormen een belangrijke schakel in de bosbouwwaardeketen van Suriname. Hun productiecapaciteit wordt echter sterk beperkt door verouderde machines, gebrekkige opslagfaciliteiten, hoge operationele kosten en een gebrek aan technische en ondernemersvaardigheden. Een gerichte investering in machines, werkkapitaal en begeleiding is daarom cruciaal om deze bedrijven efficiënter, duurzamer en winstgevender te maken. De financieringsbehoefte per houtverwerker is daarbij aanzienlijk groter dan die van micro-ondernemers in de NTFP-sector en vereist een op maat gemaakte aanpak

Table 4 Financieringsbehoefte KMO hout verwerkers productie middelen

Categorie	Geschatte kosten (SRD)
Gereedschap en accessoires	22.000 – 100.000+
Mobiele zaagmachine	500.000 - 1000000
Transportmiddel (pick-up)	300.000 – 600.000
Werkkapitaal (3 maanden)	15.000 – 30.000
Opslagfaciliteit	50.000 – 200.000+
Totaal	± 25.000 – 1.000.000+

Naast productiemiddelen kunnen ze ook behoefte hebben aan werk kapitaal welke kan bestaan uit de volgende componenten:

Table 5 behoefte operationeel kapitaal

Component	Duur/behoefte	Indicatieve kosten (SRD)
Brandstof en olie	2-3 maanden	15.000 – 30.000
Inkoop rondhout	Startvolume	25.000 – 50.000
Lonen	1-3 medewerkers (startfase)	10.000 – 30.000
Onderhoud machines	Jaarlijks	5.000 – 10.000
Certificering + vergunningen	Jaarlijks	10.000 – 50.000
Subtotaal werkkapitaal		± 60.000 – 500.000

Uit interviews en literatuuronderzoek blijkt dat houtverwerkers in plaats van een standaard microkrediet, meer baat bij gefaseerde financiering. Daarnaast is het aan te bevelen de financiering te koppelen aan technische opleiding en bedrijfsbegeleiding, als ook clusterondersteuning (zoals gezamenlijke opslag, logistiek, marketing)

2.2 Financieringsbehoefte NTFP (KMO)

NTFP-ondernemers in deze districten zijn vaak vrouwen of families die kleinschalig natuurproducten verzamelen, verwerken en verkopen (bijv. bosvruchten, kruiden, zaden, olie, hars, mandwerk). De meeste opereren informeel, zonder machines, bedrijfsplan of toegang tot krediet. Hun behoefte concentreert zich op drie domeinen:

- een basiskit (verwerking + verpakking),
- minimaal werkkapitaal voor grondstof en transport,
- basisopleiding en marktintroductie.

Table 6 Productie en Operationele behoefte KMO -NTSP

Component	Behoefte	Indicatieve kosten (SRD)
Handmatige of semi-mechanische verwerkingsapparatuur	Malen, persen, drogen, zeven	7.500 – 50.000
Opslagcontainers en rekken	Hygiënisch opslaan van ruwe en verwerkte producten	2.500 – 15.000
Verpakking en labelen	Zakjes, flessen, etiketten voor verkoop	1.500 – 3.000
Inkoop van grondstoffen (indien niet zelf verzameld)	Basisinkoop	3.000 – 7.500
Transportkosten naar markt	Marktoegang binnen district of naar Paramaribo	2.500 – 5.000
Subtotaal werkkapitaal + productie middelen		± SRD 15.000 – 75.000

De producten moeten ook getest worden. Producttesten is een essentieel onderdeel van een serieuze NTFP-onderneming, vooral als men producten wil verkopen buiten het dorp of in de formele economie (bijvoorbeeld aan toeristen, winkels of export). In Suriname zijn er een beperkt aantal erkende laboratoria die zulke testen kunnen uitvoeren, en deze kosten moeten worden meegenomen worden in de totale financieringsbehoefte. De indicatieve prijzen zijn in tabel 7 in SRD weergegeven

Table 7 Productlijn test en botanische identificatie

Dienst	Prijs (SRD/ test)	Locatie
Microbiologische analyse	SRD 700 – 1.500	CELOS, Bureau Openbare Gezondheidszorg (BOG)
Chemische analyse (voedingswaarde)	SRD 1.500 – 2.500	CELOS, SGS Lab
Botanische identificatie	SRD 500 – 1.000	Herbarium/CELOS
Totaal per productlijn	± SRD 2.500 – 5.000	

Conclusies en aanbevelingen

Conclusies

1. Er is een duidelijke vraag naar financiering in de hout- en NTFP-sector in Para en Brokopondo, met een geschatte behoefte van SRD 150–180 miljoen over vijf jaar voor ca. 500–600 KMO's.
2. Huidige NOB-producten dienen meer afgestemd op informele ondernemers, vooral waar grondenrechten en onderpand ontbreken willen we werkelijk werken aan de ontwikkeling van de gebieden
3. KMO - Houtverwerkers hebben behoefte aan grotere, gefaseerde kredieten (SRD 500.000 – 1.000.000), gekoppeld aan opleiding en technische ondersteuning.
4. KMO - NTFP-ondernemers opereren vooral informeel, vaak als vrouwenclusters of familie-eenheden. Hun behoefte ligt lager (SRD 20.000 – 100.000), maar vereist begeleiding en toegang tot markt en lab-testen van de producten.
5. Internationale modellen tonen aan dat succes ligt in het combineren van financiering met skills, begeleiding en collectieve garanties, eerder dan klassieke onderpand eisen.
6. Er bestaan institutionele en technische skills gaps die aangepakt moeten worden om kredietinstrumenten effectief te laten renderen.

Aanbevelingen

De hout- en NTFP-sector in Para en Brokopondo biedt aanzienlijke sociaaleconomische kansen, maar kampt met structurele barrières die toegang tot financiering belemmeren. De Nationale Ontwikkelingsbank kan een sleutelrol spelen in het stimuleren van ondernemerschap, werkgelegenheid en waard toevoeging in deze sectoren. Om dit effectief te doen, is het noodzakelijk om financieringsmodellen aan te passen aan de specifieke context van deze districten, rekening houdend met de informele aard van veel ondernemingen, het gebrek aan onderpand, en de noodzaak tot capaciteitsversterking.

De volgende aanbevelingen zijn ontwikkeld op basis van veldonderzoek, sectoranalyse en internationale best practices, en bieden de NOB-handvatten voor een inclusieve, impactgerichte en realistisch uitvoerbare kredietaanpak.

1. Ontwikkel op maat gemaakte financieringsproducten voor hout- en NTFP-sector:
 - NTFP-pakket (microkrediet): SRD 20.000 – 40.000, gekoppeld aan skills, basisverpakking, en producttesting.
 - Houtpakket (gefaseerde lening): SRD 150.000 – 500.000+, afhankelijk van capaciteitsopbouw, clusterstructuur en verwerkingsbehoefte.
2. Integreer begeleiding en skills ontwikkeling als voorwaarde voor krediet:

Financiële modellen – KMO's Hout- en NTFP-sector Para, Brokopondo

- Samenwerking met SAO, SPWE, NATIN en NGO's voor technische en ondernemersvaardigheden.
- Link met bestaande skills-roadmap 2025–2030.

3. Pas voorwaarden aan op realiteit van Para en Brokopondo:

- Erken collectieve of dorpsgarantie als alternatief voor onderpand.
- Werk met clustercoöperaties of revolving fund-structuren.

4. Werk met demonstratieprojecten per regio:

- Start in Paramaribo omgeving en Brownsweg als testlocaties.
- Maak een link met Special Economic Zone -ontwikkeling t.b.v. Paramaribo Industriepark.

5. Gebruik “mix Finance” en donorcofinanciering:

- Koppel aan REDD+, ASL II, en andere klimaat-/biodiversiteitsfondsen (bijv. AFD, IDB).
- NOB kan optreden als coördinerend uitvoerder of fondsbeheerder.

6. Verlaag risico via technische validatie en producttesten:

- Neem Labtesten (CELOS/BOG) op in kredietomvang voor NTFP-producten.
- Faciliteer kwaliteitsverbetering voor formele markttoegang.

Bronnenlijst

- **Sectorrapport Bosbouwsector – waardeketenanalyse**
(Consultant: Sherida Mormon, ABIC Consultancy, 2024–2025)
- **Rapport Training Skills Behoeftte – Para en Brokopondo**
(Sherida Mormon, 29 april 2025)
- Ondernemers en sector vertegenwoordigers AFSA en VSB
- **Website NOB Suriname**
<https://www.nob.sr>
- **Internationale referenties:**
 - Guyana HEYS-programma – Hinterland Employment and Youth Services
 - Namibië Conservancy Revolving Funds – via NACSO
 - IFAD-project Lao PDR – Village Development Funds
 - Belize SBDC – Small Business Development Centre
 - FAO, IDB en UNDP-publicaties over duurzame bos waardeketens
- **Prijksdata en apparatuur**
 - Kasimex, CELOS, SGS Suriname, Toyota Kersten Motors
 - Lokale interviews en veldwerk in Para en Brokopondo