

## Overzicht economische instrumenten Nederland – Suriname

Netwerken en Contacten	
<b>Missies en beursdeelname</b>	Een effectieve manier om te bouwen aan het buitenlandse én Nederlandse netwerk is deelname aan een missie of gezamenlijke beursinzending. De ondernemer lift mee op de collectieve aandacht en de promotiekracht van Nederland. De Nederlandse overheid treedt op als partner bij het betreden van moeilijke markten of het introduceren van nieuwe innovatieve producten.
<b>Zakenpartnerscan</b>	Een zakenpartnerscan is een overzicht van mogelijke zakenpartners met hun contactgegevens in de doelmarkt van de ondernemer. Deze zakenpartners worden persoonlijk benaderd met een propositie en hun reacties worden aan de ondernemer gepresenteerd. Elke bij de Kamer van Koophandel ingeschreven Nederlandse onderneming met concrete plannen voor internationaal zakendoen komt in aanmerking voor een zakenpartnerscan.
<b>Enterprise Europe Network (EEM)</b>	Het Enterprise Europe Network bestaat uit meer dan 600 organisaties die actief zijn in ruim 60 landen. Deze organisaties vinden partners en informatie voor ondernemers dankzij onderlinge contacten.

Kennissen en Informatie	
<b>Landenoverzicht RVO.nl en websites ambassades</b>	RVO.nl helpt ondernemers bij het oriënteren op buitenlandse markten en het vinden van zakenpartners. Op de landenpagina's is alles te vinden over handelswetgeving, sectoren, handelscijfers en subsidies. Daarnaast hebben alle ambassades en consulaten een eigen website met informatie en contactpersonen.
<b>NL Exporteert</b>	'NL exporteert' is de eerste Nederlandse wereldwijde export app, speciaal ontwikkeld voor ondernemers met grensverleggende ambities. Via de interactieve wereldkaart per land in één oogopslag actuele info over: <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Financiële) kengetallen</li> <li>• Agenda met activiteiten &amp; evenementen</li> <li>• Direct contact met ambassades &amp; internationale netwerken</li> <li>• Business Opportunities</li> <li>• Marktrapporten</li> <li>• Wet- en Regelgeving</li> <li>• Do's &amp; Don'ts voor lokaal zaken doen</li> <li>• Alle financierings- &amp; ondersteuningsprogramma's van de overheid en partners</li> </ul>
<b>Informatie op Maat</b>	Met Informatie op Maat wordt ondernemers een op maat gemaakt informatiedossier of landenvergelijking met concrete, betrouwbare en actuele landeninformatie aangeboden. Hierbij wordt gebruik gemaakt van verschillende bronnen, waaronder het wereldwijde buitenlandnetwerk van ambassades, consulaten en Netherlands Business Support Offices (NBSO's).
<b>Starters for International Business (SIB)</b>	Met Starters International Business (SIB) helpt het ministerie van Buitenlandse Zaken bedrijven die de stap willen maken naar buitenlandse markten. Drie verschillende vouchers kunnen hierbij helpen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coachingsvoucher om met een adviseur/coach de mogelijkheden in het buitenland te onderzoeken en te werken naar een concreet actieplan.</li> <li>• Vouchers voor deelname aan een meerdaagse uitgaande</li> </ul>

	<p>handelsmissie of een collectieve beursinzending.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kennisvouchers voor het inhuren van een internationale jurist, fiscalist of belastingadviseur.</li> </ul>
<b>Voucher internationale organisaties</b>	<p>Met een voucher Internationale Organisaties kunnen mkb-ondernemingen, ngo's en kennisinstellingen (doelgroep A) samenhangende ondersteuning inkopen om de markt van internationale organisaties te betreden. Componenten van deze ondersteuning kunnen bijvoorbeeld zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• vinden van tenders;</li> <li>• registreren bij internationale organisatie(s);</li> <li>• opstellen van bid-documenten;</li> <li>• kritisch beoordelen van de businesspropositie, marketing, communicatie, et cetera;</li> <li>• ontwikkelen van bedrijf en organisatie;</li> <li>• ontwikkelen van een businesscase.</li> </ul> <p>Voor consortia en projectontwikkeling (doelgroep B) bestaat de hulp uit het:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• faciliteren bij consortiavorming;</li> <li>• identificeren van financieringsconstructies.</li> </ul>

<b>Financiering</b>	
<b>Dutch Good Growth Fund (DGGF): financiering voor Nederlands mkb</b>	<p>Het Dutch Good Growth Fund verstrekt financiering (in de vorm van leningen, garanties of participaties) en verzekeringen aan Nederlandse mkb-ers die willen investeren in of exporteren naar (een van de) 68 lage- en middeninkomenslanden op de PSD/DGGF landenlijst en hiermee lokale ontwikkelingsimpact creëren in de vorm van banengroei, productiviteitsstijging en/of kennisoverdracht. Het gaat hierbij om financiering die additioneel aan de markt wordt verstrekt omdat deze als te risicovol wordt beschouwd.</p>
<b>Exportkredietverzekering</b>	<p>Soms kan een private exportkredietverzekeraar geen dekking bieden. Bijvoorbeeld in het geval van grote transacties en lange looptijden. Of als de politieke situatie in het land waarnaar geëxporteerd wordt minder stabiel is. Nederlandse bedrijven kunnen zich dan verzekeren via de exportkredietverzekeringsfaciliteit (EKV) van de Nederlandse Staat. De aanvraag verloopt via Atradius Dutch State Business. Naast de exportkredietverzekering is er ook een exportkredietgarantie en een investeringsverzekering. De exportkredietgarantie is bedoeld om het aanbod van exportfinancieringen te vergroten en de prijs te verlagen. De investeringsverzekering beschermt ondernemers die in het buitenland willen investeren tegen de politieke risico's die daarmee gepaard gaan.</p>
<b>Subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en investeringsvoorbereidingsstudies (DHI)</b>	<p>De DHI-regeling bestaat uit 3 modules. Ondernemers kunnen een aanvraag indienen voor één van deze modules:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demonstratieprojecten: demonstratie van de technologie, kapitaalgoed of dienst.</li> <li>• Haalbaarheidsstudies: onderzoek naar de haalbaarheid van een buitenlandse investering in een product. Met een haalbaarheidsstudie vergroot de ondernemer de kans dat een potentiële klant wil investeren in de technologie, kapitaalgoed of dienst.</li> <li>• Investeringsvoorbereidingsstudies: onderzoek naar de technische en commerciële haalbaarheid van een investering in een onderneming.</li> </ul>

<b>Belangenbehartiging</b>	
<b>Partners International Business (PIB)</b>	<p>PIB heeft tot doel met de inzet van de inbreng van de Nederlandse overheid, Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen, en via een gestructureerde aanpak, Nederlandse (top-)sectoren op kansrijke markten in het buitenland te positioneren. Samen met de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) ontwikkelt het cluster een meerjarenprogramma op maat. Alle activiteiten binnen het programma zijn in 3 modules onder te brengen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Promotie en matchmaking</li> <li>2. Kennisuitwisseling en netwerken</li> <li>3. Economische diplomatie</li> </ol> <p>Voor het Nederlandse bedrijfsleven en de uitvoering van het PIB-programma zet de overheid onder andere haar buitenlandnetwerk in.</p>
<b>Partners voor Water</b>	<p>Partners voor Water is een programma voor partijen in de Nederlandse watersector met internationale ambitie. Al meer dan tien jaar steunt Partners voor Water vernieuwende projecten van samenwerkende partijen in het buitenland. Veel organisaties hebben met steun van Partners voor Water hun eerste stappen in een bepaalde regio gerealiseerd, een technologie of aanpak internationaal gelanceerd, of aan internationale evenementen deelgenomen.</p>

<b>Private sector ontwikkeling</b>	
<b>Programma Uitzending Experts (PUM)</b>	<p>PUM Netherlands senior experts (<a href="http://www.pum.nl">www.pum.nl</a>) is een non-profit organisatie opgericht door VNO-NCW. Al meer dan 30 jaar adviseert PUM bedrijven in ontwikkelingslanden en opkomende markten die geen commerciële consultants kunnen betalen. PUM koppelt deze bedrijven aan Nederlandse professionals die hun jarenlange ervaring onbetaald willen overdragen. Dit doen zij tijdens korte missies (1-2 weken) en direct op de werkvloer. Zo stimuleert PUM ondernemerschap, zelfredzaamheid en duurzame ontwikkeling van het midden- en kleinbedrijf ter plaatse.</p>
<b>Dutch Good Growth Fund (DGGF): financiering voor lokaal mkb</b>	<p>Naast eerdergenoemde ondersteuning voor Nederlandse mkb-ers verstrekt het DGGF, via investeringen in lokale intermediaire fondsen, kredieten aan ondernemers in de 68 DGGF-landen. Ook hierbij gaat het om financiering die additioneel aan de markt wordt verstrekt, omdat deze als te risicovol worden beschouwd. Dit is echter momenteel in Suriname nog niet beschikbaar, omdat er nog gezocht wordt naar een geschikt intermediair fonds in Suriname.</p>
<b>PSD Apps</b>	<p>De PSD-apps vormen samen een toolbox die de ambassades helpen bij het verbeteren van de dienstverlening, het creëren van een goed handelsklimaat, het verwijderen van handelsbarrières en het samenbrengen van lokale ondernemers en organisaties met Nederlandse zakenpartners. Het doel van de toolbox is om te ondersteunen bij het implementeren van de Nederlandse agenda van hulp, handel en investeringen.</p>
<b>Centrum ter Bevordering van de Import (CBI)</b>	<p>Het doel van het CBI-programma (Centrum tot Bevordering van de Import uit Ontwikkelingslanden) is het verbinden van het midden- en kleinbedrijf (mkb) in ontwikkelingslanden aan de Europese markt. Door het vergroten van de kennis over de Europese markt, matchmaking en het versterken van de capaciteit van bedrijven helpt het CBI-programma het lokale mkb te voldoen aan de vereisten en standaarden van deze potentiële</p>

	afzetmarkt.
<b>Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV)</b>	<p>Met de Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV) stimuleert het ministerie van Buitenlandse Zaken publiek-private samenwerking op het gebied van voedselzekerheid en private sectorontwikkeling in ontwikkelingslanden.</p> <p>Dit betekent dat gezamenlijke initiatieven van overheidspartijen, bedrijfsleven en non-gouvernementele organisaties (ngo's) in aanmerking komen voor subsidie. Deze initiatieven moeten zich richten op de volgende subthema's:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• verbetering van de lokale en regionale beschikbaarheid van kwalitatief goede en betaalbare voedsel en voeding;</li> <li>• verbetering van marktefficiëntie en verduurzaming van ketens gericht op nationale en regionale markten;</li> <li>• inclusieve businessvoorstellen die een aantoonbare impact hebben op lage inkomensgroepen, zowel werknemers, producenten als ondernemers;</li> <li>• verbeteren van vrouwelijk ondernemerschap.</li> </ul>
<b>Fonds Duurzaam Water</b>	<p>Met het Fonds Duurzaam Water (FDW) stimuleert het ministerie van Buitenlandse Zaken publiek-private samenwerking in de watersector. Doel is de verbetering van waterveiligheid en waterzekerheid in ontwikkelingslanden. Dit betekent dat gezamenlijke initiatieven van overheidspartijen, bedrijfsleven en non-gouvernementele organisaties (ngo's) in aanmerking komen voor subsidie. Deze initiatieven moeten zich richten op de volgende subthema's:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• verbeterde toegang tot drinkwater en sanitatie;</li> <li>• efficiënt en duurzaam watergebruik, vooral in de landbouw;</li> <li>• veilige delta's en verbeterd stroomgebied.</li> </ul>
<b>Dutch Risk Reduction Team (DRR-Team)</b>	<p>Op verzoek van buitenlandse overheden kan het Dutch Risk Reduction Team (DRR-Team) snel ingezet worden bij het voorkomen of het beperken van water gerelateerde rampen. Het gaat niet om noodhulp, maar om kennis en expertise op het gebied van waterbeheer, waterveiligheid en watervoorziening. Het ministerie van Buitenlandse Zaken en het ministerie van Infrastructuur en Milieu richten samen met de brede Nederlandse watersector DRR-Teams op. Deze teams helpen bij wederopbouw en preventie.</p>