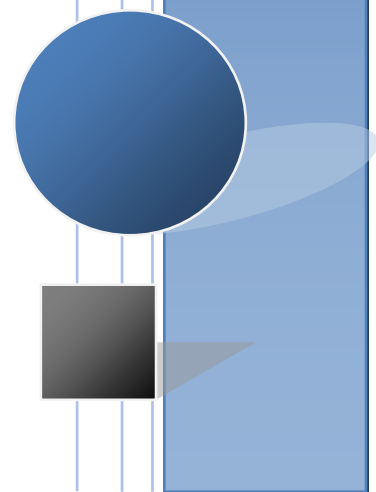


VERTICALE EN HORIZONTALE INTEGRATIE IN DE RIJSTSECTOR VAN SURINAME EN DE BETALING VAN OPGEKOCHTE PADIE

(with English version)

Dr. Ir. B.G. Grijpstra
Institutional Strengthening Expert

april 2008



INHOUDSOPGAVE

Ten geleide	3
De opkoop van natte padie van de bevolkingsbedrijven in Nickerie, Suriname	4
Verticale coordinatie en reputaties	4
1. Inleiding.....	4
2. Methodologie	4
3. Prijs en kwaliteit	5
4. Vaste relaties.....	7
5. Verticale coördinatie	7
6. Goede reputaties	9
7. Conclusies	10
8. Aanknopingspunten tot actie	10
Enkele aspecten van de relatie tussen producent en opkoper.....	11
1. Inleiding.....	11
2. Padieopkoop.....	11
3. Duur van de relatie tussen producent en opkoper	11
4. Financiering van de productie door opkopers.....	12
5. Conclusie	12
Horizontale integratie in de rijstsector van Suriname	13
1. Inleiding.....	13
2. Methodologie	13
3. Vereniging van Rijstverwerkers en Exporteurs (VRE)	14
4. Surinaamse Padie Boeren Associatie (SPBA)	15
5. Achtergronden.....	17
5.1 Verdeeldheid.....	17
5.2 Cultuur.....	18
5.3 Geen ervaring in formele doelorganisaties.....	18
5.4 Politiek systeem	18
6. Conclusies	19
Annex	20
Betaling van rijstproducenten door de opkopers in Nickerie, Suriname	22
1. Inleiding.....	22
2. De opkopers.....	22
3. De producenten	23
4. Conclusie	23

English version

Guide	27
The sale of wet paddy in Suriname.....	28
Vertical coordination and reputations	28
1. Introduction.....	28
2. Methodology	28
3. Prices and quality.....	29

4.	Long lasting relations	31
5.	Vertical coordination	31
6.	Favourable reputations	33
7.	Conclusions	33
8.	Scope for action	34
	Some aspects of the relationships between paddy producers and buyers	35
1.	Introduction	35
2.	Sale of paddy	35
3.	Duration of the relationship between producer and buyer	35
4.	Financing of the production by the buyers	36
5.	Conclusion.....	36
	Horizontal integration in the rice sector of Suriname	37
1.	Introduction.....	37
2.	Methodology	37
3.	The Vereniging van Rijstverwerkers en Exporteurs (VRE)	38
4.	The Surinaamse Padie Boeren Associatie (SPBA)	39
5.	Background	41
5.1	Diversity	41
5.2	Culture.....	42
5.3	Lack of experience in modern formal organisations.....	42
5.4	Political system	42
6.	Conclusions	43
	Annex	44
	Payment of rice producers in Nickerie, Suriname	46
1.	Introduction.....	46
2.	The buyers.....	46
3.	The producers	47
4.	Conclusion.....	47

TEN GELEIDE

Deze bundel bevat rapporten over een drietal onderwerpen. Het betreft de verticale coördinatie tussen rijstproducenten en verwerkers, de horizontale samenwerking tussen, respectievelijk, de producenten en de verwerkers en de betaling van de opgekochte padie.

Aan het eerste onderwerp zijn twee notities zijn gewijd. De eerste, gebaseerd op een sample survey uitgevoerd in april/mei 2007, gaat over de frequentie waarin verticale coördinatie wordt toegepast alsmede de reputatie die de verschillende opkopers van rijst hebben bij de producenten. De tweede notitie bevat aanvullende informatie over de praktijk van de opkoop van padie en de duur van de relaties tussen producenten en opkopers. De gegevens daarvoor werden verzameld met een survey in de periode februari/maart 2008.

DE OPKOOP VAN NATTE PADIE VAN DE BEVOLKINGSBEDRIJVEN IN NICKERIE, SURINAME

VERTICALE COORDINATIE EN REPUTATIES

1. INLEIDING

Onzekerheid en onregelmatigheid zijn de belangrijkste redenen voor verticale coördinatie of strategische allianties tussen producenten en verwerkers in een productieketen. De totale capaciteit van de rijstmolens in Suriname is veel groter dan de hoeveelheid padie die wordt geproduceerd. Daarom ligt het in de rede dat de verwerkers geneigd zijn relaties met de producenten aan te gaan. Anderzijds, de positie van de producenten is ook zwak. Teneinde schimmelvorming te voorkomen moet de natte padie snel na de oogst gedroogd worden. Alleen de verwerkers hebben drogers. Het alternatief van de padie aanhouden en in de zon te drogen is niet uitvoerbaar voor de grotere producenten en zij die andere bezigheden hebben naast de verbouw van rijst.

Strategische allianties tussen producenten en verwerkers zijn gebaseerd op praktische overwegingen. In ruil voor zekerheid van het aanbod verschaft de verwerker krediet of andere diensten aan de producent. De relatie vraagt van de verwerker om een financiële investering. Maar deze investering brengt een zeker risico met zich mee dat de verwerkers zoveel als mogelijk willen beperken.

Het alternatief van de verwerkers voor het verstrekken van voorschotten en inputs is het hebben en handhaven van een goede reputatie bij de producenten. Deze hebben een voorkeur voor opkopers die in het verleden hen niet in de steek hebben gelaten door laat te betalen en mogelijk een lagere prijs te betalen dan afgesproken vanwege de kwaliteit, de aangeboden padie te weigeren, ondersteuning te geven bij tegenslag, etc.

Daarom is het interessant na te gaan wat de padieopkopers in Suriname doen en laten teneinde voldoende padie voor hun molens te verkrijgen. In welke mate vertrouwen zij op hun reputatie en welke services verlenen zij aan de producenten?

2. METHODOLOGIE

In april en mei 2007 is een survey gemaakt van een steekproef van 75 padieproducenten in zes waterschappen in Nickerie. Deze producenten hadden in het seizoen 2006/7 totaal 243 percelen geoogst en de opbrengst daarvan verkocht aan verwerkers. Met betrekking tot ieder perceel is nagegaan aan wie de oogst was verkocht, de ontvangen prijs per zak van 79 kg, en de reden(en) waarom voor de opkoper was gekozen. In totaal zijn 468 redenen genoteerd, ongeveer twee per perceel.

Teneinde een indruk te krijgen van de omvang van de handel van de verschillende opkopers zijn deze apart benaderd met de vraag naar de in het betreffende seizoen opgekochte hoeveelheid, zie tabel 1.

Tabel 1. Hoeveelheid padie gekocht van de bevolkingsbedrijven in Nickerie, per opkoper (in tonnen), seizoen 2006/7

molen	hoeveelheid padie (ton)
A	13.000
B	790
C	4.000
D	2.567
E	1.500
F	840
G	7.268
H	2.600
I	1.185
J	2.844
K	5.200
L	553
M	3.640
P	3.010
R	2.200
T	4.900
V	395
W	3.950
Totaal	60.442

3. PRIJS EN KWALITEIT

De zestien opkopers die door de producenten waren genoemd, betaalden gemiddeld SRD 26,54 per zak van 79 kg. Er was weinig verschil tussen de opkopers, hun gemiddelde prijs varieerde van SRD 26,01 tot 27,00, zie tabel 2.

Tabel 2. Gemiddelde prijs betaald door de verschillende opkopers, in SRD per zak van 79 kg, seizoen 2006/7

molen	gemiddelde prijs (SRD)
A	26,51
B	27,00
C	26,02
D	26,39
E	26,18
F	26,50
G	26,01
H	27,00
I	27,00
J	26,66
K	26,98
L	-
M	26,50
P	26,25
R	26,66
T	26,68
V	-
W	26,90
Allen	26,54

De gemiddelde prijs was het hoogst in het waterschap Hamptoncortpolder, SRD 26,90, waar de markt door één opkoper werd gedomineerd. In de nabijgelegen Henarpolder, waar negen opkopers actief waren, bedroeg de gemiddelde prijs SRD 26,79, zie tabel 3. Klaarblijkelijk heeft concurrentie geen invloed op het prijsniveau.

Tabel 3. Spreiding van padieopkopers over zes waterschappen in Nickerie en hun gemiddelde opkoop prijs, in SRD per zak van 79 kg, seizoen 2006/7

molen	polder																	
	Corantijn polder			Van Drimmelen polder			Euro polder Noord			Sawmilkreek polder			Hamptoncourt polder			Henard polder		
	Percelen	Zakken	SRD/zak	Percelen	Zakken	SRD/zak	Percelen	Zakken	SRD/zak	Percelen	Zakken	SRD/zak	Percelen	Zakken	SRD/zak	Percelen	Zakken	SRD/zak
A	6	904	26.50	21	1611	26.61	9	3095	26.09	7	1555	26.37				13	4120	26.83
B	5	500	27.00															
C				1	78	26.50				5	1363	26.00						
D										6	541	25.78	8	654	26.45	4	485	27.00
E				8	1209	26.02	6	2597	26.25									
F	4	449	26.50															
G							3	746	25.06	3	910	26.50				11	2987	26.10
H													25	2732	27.00	1	180	27.00
I																8	1410	27.00
J							4	1205	26.72							2	480	26.50
K							4	627	27.00				5	987	26.93	7	2009	27.00
L																		
M				1	80	26.50	4	642	26.50									
P	24	2589	26.22				1	279	26.50									
R				6	1253	26.00										9	2384	27.00
T							2	975	26.00	1	400	26.00				14	4268	26.95
V																		
W							5	1805	26.90									
Allen	39	4442	26.39	37	4231	26.26	38	11971	26.32	22	4769	26.19	38	4373	26.90	69	18323	26.79

In Suriname is de procedure voor de kwaliteitsbeoordeling van natte padie nog niet operationeel. Desgevraagd schatten de producenten de kwaliteit van hun oogst hoog in. Volgens hen had 72,5 van hun geogoste percelen de juiste mate van rijping, 79,7% de juiste vochtigheid en was de hoeveelheid rode rijst in de oogst van 80,5% van de percelen laag.

4. VASTE RELATIES

Het bestaan van een vaste relatie speelde een belangrijke rol in de beslissing om voor een bepaalde opkoper te kiezen. Deze reden werd genoemd met betrekking tot 51% van de percelen. Het tegendeel, verkopen aan de eerste die zich aanbiedt, werd in slechts 4% van de gevallen genoemd. Zie ook tabel 4.

Tabel 4. Redenen van padieproducenten om voor een bepaalde opkoper te kiezen, per opkoper (in %), seizoen 2006/7

molen	Redenen								
	Vaste relatie	Eerste die bood	Verstreckte voorschot	Verstreckte zaaizaad	Deed de oogst	Betaalt met een	Goede prijs	Betaalt voor kwaliteit	Koopt alles
A	29		18		32	68	25		25
B						100	100		
C		83				100			
D	78		22			44	6		22
E	93		93			79			
F	100					100			
G		18				53	24		82
H	81					85			42
I			100					50	
J	50		50			67			
K	6	6				56	81		38
L									
M	5		80			20			80
P	100					100			
R	87		40						27
T	35	6	6			53	12		59
V									
W	80					60	20		20
Allen	51	4	20	0	7	63	16	2	28

5. VERTICALE COÖRDINATIE

De mate van toepassing van drie verschillende wijzen van verticale coördinatie is door middel van het survey nader bekeken, in het bijzonder het verstrekken van voorschotten, het verstrekken van zaaizaad en het oogsten met een combine van de opkoper.

De helft van de zestien genoemde opkopers verstreckte geen enkele voorschot. Van de acht die wel voorschotten verstreckten deden slechts drie dit aan de meerderheid van hun toeleverars. Terugbetaling van krediet had betrekking op 20% van de percelen, bij elkaar

25% van het in de steekproef geregistreerde volume, zie tabel 5. Voorschotten worden dus vooral gegeven aan producenten met grote percelen, waarschijnlijk ook de grotere producenten.

Tabel 5. Rol van voorschotten in de opkoop van natte padie, per opkoper, in % van percelen en % van het product, seizoen 2006/7

molen	zakken	percelen
A	29	18
B	0	0
C	0	0
D	29	22
E	96	93
F	0	0
G	0	0
H	0	0
I	100	100
J	48	50
K	0	0
L	-	-
M	89	80
P	0	0
R	34	40
T	7	6
V	-	-
W	0	0
Allen	25	20

De gemiddelde prijs die aan de ontvangers van een voorschot werd betaald was slechts SRD 0,26 lager dan die door de andere producenten werd ontvangen, zie tabel 6.

Tabel 6. Opkoopprijs van natte padi,e met en zonder voorschot, per opkoper, in SRD per zak van 79 kg, seizoen 2006/7

molen	zonder voorschot	met voorschot
A	26.51	26.11
B	27.00	-
C	26.02	-
D	26.39	27.00
E	26.18	26.19
F	26.50	-
G	26.01	-
H	27.00	-
I	27.00	27.00
J	26.66	26.29
K	26.98	-
L	-	-
M	26.50	26.29
P	26.25	-
R	26.66	26.00
T	26.68	26.00
V	-	-
W	26.90	-
Allen	26.54	26.28

Het lijkt waarschijnlijk dat de opkopers niet het risico willen lopen dat een groter verschil de producenten verleidt om (een deel van) hun oogst aan iemand anders te verkopen. De betaalde prijs biedt dus amper compensatie voor het verleende voorschot. Daarentegen hebben de verwerkers die voorschotten verstrekken niet de beste reputatie als snelle betaler.

Geen van de verwerkers had zijn toeleveranciers zaaizaad van een bepaald ras of kwaliteit verstrekt op de voorwaarde dat de oogst aan hem zou worden verkocht. Wel hadden enkele producenten bij de oogst van het vorige seizoen opgemerkt welke verwerker padie van een goede producent had opgekocht. Na droging kochten zij deze padie als zaaizaad, à contant en zonder verdere verplichtingen.

Slechts één verwerker bood aan om de padie die hij wilde kopen met zijn eigen combines te oogsten. Het betrof 7% van de in het survey opgenomen percelen.

Samengevat kan worden gesteld dat in Suriname de verticale coördinatie tussen de producenten en de verwerkers van rijst beperkt blijft tot het verstrekken van voorschotten. Het is methode die voornamelijk wordt toegepast door de eigenaars van kleine molens die in een beperkt gebied actief zijn.

6. GOEDE REPUTATIES

Nagegaan wat de invloed is van de volgende facetten van een goede reputatie inzake het opkopen van padie: vlug betalen, een goede prijs, alles kopen onafhankelijk van de kwaliteit, en het betalen van een premie voor goede kwaliteit. De uitspraken van de respondenten zijn verzameld in tabel 4.

De gewoonte van snel betalen wordt het meest genoemd als reden om met een bepaalde opkoper zaken te doen. Het betrof 63% van de transacties. De leveranciers van vier kleine(re) opkopers waren unaniem in dit opzicht. Echter niet alle opkopers, klein en groot, hebben zo'n sterke reputatie van betalen zonder uitstel. Door de leveranciers van de grootste opkoper werd deze reden in 68% van de gevallen genoemd, terwijl andere grote opkopers in deze minder dan het gemiddelde was. Klaarblijkelijk omvatten de reputaties van de grote opkopers ook andere en voor verschillende toeleveranciers verschillende attracties.

De reputatie van het betalen van een goede prijs werd slechts met betrekking tot 16% van de transacties opgegeven. Zoals eerder vermeld was er weinig verschil in de prijs die de verschillende opkopers betaalden. Het is opmerkelijk dat enkele opkopers die relatief hoge prijzen gaven niet als zodanig werden herkend.

Van slechts één kleine opkoper werd gezegd dat hij was gekozen omdat hij extra betaalde voor padie van goede kwaliteit. Daarentegen was de reputatie niet op kwaliteit te letten reden tot 28% van de transacties.

In totaal had de helft van de opkopers een hoge score op tenminste één van de reputatie facetten. Het imago van de anderen was minder eenduidig. Deze groep omvat de grootste spelers in de markt, hetgeen demonstreert dat het hebben van meerdere gezichten zijn voordelen heeft.

7. CONCLUSIES

Zowel de rijstproducenten als verwerkers in Suriname hebben te maken met onzekerheid die wordt veroorzaakt door tijdsdruk. De producenten willen dat de opkoper die zij als eerste benaderen zich volgens verwachting gedraagt, terwijl tijdens de oogstseizoenen de verwerkers met alle inzet pogen voldoende padie te verwerven teneinde hun molen winstgevend te exploiteren. Deze condities dragen bij tot een marktsituatie waarin er weinig variatie is in prijs, waarin de verkopers zich wenden tot hen bekende opkopers, vooral zij die bekend staan snel te betalen, en waarin kwaliteit geen rol speelt. Met betrekking tot het laatste wordt de naam alles te kopen onafhankelijk van de kwaliteit zelfs als gunstig beschouwd.

De verticale integratie tussen de producenten en verwerkers is beperkt tot voorschotten aan het begin van het productie seizoen door een aantal verwerkers. Uitstel van de finale afrekening compenseert slechts gedeeltelijk voor deze investeringen. Voorschotten dragen een risico in zich. Door het geven van voorschotten te beperken tot bekende grote producenten blijft het toezicht eenvoudig en het risico gelimiteerd.

8. AANKNOPINGSPUNTEN TOT ACTIE

Het bevorderen van verticale coördinatie is een van de doelstellingen van het Nationaal Rijst Programma. Uit de hierboven gepresenteerde informatie blijkt dat het huidige niveau van verticale integratie tussen rijstproducenten en rijstverwerkers laag is, beperkt tot voorschotten aan de grotere producenten, waardoor de controle eenvoudig blijft. De bereidheid om deze kredietverlening aan alle producenten uit te breiden ontbreekt. Banken zijn daartoe beter uitgerust.

Omdat de rassen ADRON-125 en ADRON-111 meer dan 90% van de geteelde rijst vertegenwoordigen, is er voor de verwerkers geen noodzaak om de producenten van zaaizaad van een bepaald ras te voorzien. De huidige bronnen van zaaizaad, een selectie uit de eigen oogst of die van een goede boer die zijn zaad van ADRON heeft betrokken, voldoen.

In theorie zou advies van de verwerkers aan de producenten over de teelt van een hoogwaardig product een vruchtbare vorm van verticale integratie kunnen zijn. Het is zeker dat hiervan informeel ook sprake is, tenslotte zijn veel verwerkers zelf ook producent. Maar het formaliseren daarvan zou moeilijk kunnen zijn. In een ander rapport is reeds aan de orde geweest dat de rijst producenten er niet van houden geadviseerd te worden, te interpreteren dat als opdrachten. Daarnaast, het zou voor die verwerkers die nu niet op kwaliteit letten een hele omschakeling betekenen.

ENKELE ASPECTEN VAN DE RELATIE TUSSEN PRODUCENT EN OPKOPER

1. INLEIDING

In de periode februari/maart 2008 is een enquête gehouden onder de rijstproducerende bevolkingsbedrijven in Nickerie. Van de 75 geënquêteerden waren 25 ad random gekozen uit de bedrijfsgrootteklasse 1 – 3 ha, 25 uit de klasse 6 – 10 ha en 25 uit de klasse 20+ ha. Het betrof een omnibus enquête waarin vragen over verschillende onderwerpen waren samengebracht. De vragen hadden betrekking op het seizoen 2007, tenzij anders vermeld. In deze notitie is de verzamelde informatie met betrekking tot de relatie van de producenten en hun opkopers uitgewerkt.

2. PADIEOPKOOP

Volgens alle geïnterviewde producenten werd de overeengekomen opkoop prijs niet schriftelijk vastgelegd. Ook werd er niets bepaald met betrekking tot het vochtgehalte en andere kwaliteitseisen. Van bemonstering van de voor opkoop aangeboden padie is lang niet altijd sprake. Het komt het meest voor in de grootteklassen 6 - 10 ha en 20 of meer hectare. Zelden was de producent bij de bemonstering aanwezig, zie tabel 1.

Tabel 1. Bemonstering van de voor opkoop aangeboden padie, in drie grootteklassen (in %), seizoen 2007

bemonstering	1 - 3 ha n = 25	6 – 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Niet bemonsterd	84	56	60
Bemonsterd in aanwezigheid van de producent	8	4	12
Bemonsterd in afwezigheid van de producent	8	40	48

Bijna altijd werd de afgesproken prijs betaald. De enige uitzondering was een middenklasse bedrijf. De reden voor de aftrek was een te hoog gehalte aan kaf.

3. DUUR VAN DE RELATIE TUSSEN PRODUCENT EN OPKOPER

Het vertrouwen tussen producenten en hun opkoper wordt gereflecteerd in de duur van de relatie tussen hen. De producenten is gevraagd te specificeren aan wie zij hun padie hadden verkocht in de laatste drie seizoenen. Het bleek dat het merendeel in die periode niet van opkoper was veranderd, in het bijzonder in de grootteklasse 20 of meer hectare, zie tabel 2.

Tabel 2. Aantal verschillende opkopers in de seizoenen 2006, 2006/7 en 2007, in drie grootteklassen (in %)

aantal opkopers	1 - 3 ha n = 25	6 – 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Eén opkoper	72	68	80
Twee opkopers	20	20	12
Drie opkopers	8	12	8

Ook de in de vorige paragraaf geschetste wijze van opkoop duidt op een hoge mate van vertrouwen tussen de producenten en hun opkopers, gebaseerd op langdurige relaties.

4. FINANCIERING VAN DE PRODUCTIE DOOR OPKOPERS

Een bestendige relatie tussen producent en opkoper vormt een potentiële basis voor een seizoensproductiekrediet. De producenten werd gevraagd in hoeverre zij een dergelijk krediet hadden verkregen in de seizoenen 2006, 2006/7 en 2007 en van wie. Hun antwoorden zijn samengevat in tabel 3.

Tabel 3. Productievoorschotten verkregen in de seizoenen 2006, 2006/7 en 2007, in drie grootteklassen (in %)

productievoorschotten	1 - 3 ha n = 25	6 - 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Drie voorschotten van dezelfde opkoper	8	20	44
Drie voorschotten van twee opkopers	-	-	4
Eén voorschot	-	4	-
Geen voorschot	92	76	52

Niet alle opkopers verstrekken voorschotten en zij die krediet geven doen dit niet aan al hun toeleveranciers. Slechts een minderheid van de producenten had een voorschot ontvangen om de productie van het seizoen te financieren. Maar in bijna alle gevallen ontvingen de producenten met een voorschot dit ieder seizoen opnieuw van dezelfde opkoper. De rol van de opkopers in de financiering van de productie was het grootst in de klasse 20 of meer hectare.

5. CONCLUSIE

Een ruime meerderheid van de producenten heeft een vaste relatie met één bepaalde opkoper. Hoe groter het bedrijf hoe meer men met een opkoper verbonden is en hoe vaker de relatie een kredietcomponent heeft. In deze context schenken de opkopers slechts weinig aandacht aan de kwaliteit van de aangeboden padie.

HORIZONTALE INTEGRATIE IN DE RIJSTSECTOR VAN SURINAME

1. INLEIDING

Omdat in veel landen horizontale integratie in de agrarische sector positieve effecten heeft gehad en heeft op het welzijn van de betrokkenen en de natie als geheel is het bevorderen van dergelijke relaties onderdeel van het Nationaal Rijstprogramma. Onder horizontale integratie wordt verstaan een geformaliseerde vorm van samenwerking tussen een substantieel aantal natuurlijke en/of rechtspersonen die in een overeenkomstige economische en/of maatschappelijke positie verkeren, dit teneinde hun individuele en gezamenlijke belangen te behartigen en bevorderen. In het kader van de rijst sector heeft horizontale integratie betrekking op organisaties van producenten en organisaties van verwerkers. Van beide typen is in Suriname een organisatie aanwezig, het betreft de Vereniging van Rijstverwerkers en Exporteurs (VRE) en de Surinaamse Padie Boeren Associatie (SPBA).

Onderwerpen die zich lenen voor horizontale samenwerking in de rijst sector zijn:

- Verzameling en verspreiding van technische en overige relevante kennis.
- Training in technische en administratieve onderwerpen.
- Verzameling en verspreiding van marktinformatie.
- Promotie van het gezamenlijke product.
- Gezamenlijke inkoop.
- Gezamenlijke verkoop.
- Lobbyen bij de overheid (centraal en regionaal) met betrekking tot gunstige markt regelingen, introductie van standaarden, onderhoud en uitbreiding van de infrastructuur, etc.
- Overleg met andere maatschappelijke en economische partners, projecten, etc.
- Informatieverstrekking naar het publiek.

Enkele kenmerken van functionerende organisaties zijn:

- Duidelijke en realiseerbare doelstellingen.
- Een functionerend bestuur, d.w.z. positieve onderlinge samenwerking tussen de leden, actieve realisatie van de doelstellingen.
- Controle door de leden, de mogelijkheid om langs formele en institutionele weg het bestuur te corrigeren dan wel te vervangen moet bestaan.
- Bijdragen van de leden, meestal financieel.
- Onthouding van voor de organisatie schadelijke gedragingen en acties.

In dit rapport wordt verslag gedaan van de in het kader van het Nationaal Rijstprogramma uitgevoerde activiteiten en de verkregen bevindingen op het gebied van horizontale integratie.

2. METHODOLOGIE

Allereerst is een analyse gemaakt van de bestaande situatie op het gebied van de horizontale integratie, in het bijzonder de mening van de (potentiële) leden van de VRE en de SPBA over het functioneren van deze organisaties. Daartoe werden gesprekken gevoerd met bestuursleden en gewone leden van beide organisaties en enquêtes uitgevoerd onder

de (potentiële) leden daarvan. Daarnaast werd de sociaal-culturele setting waarin de organisaties opereren en het functioneren van de plattelandssamenleving geobserveerd en geanalyseerd, direct en via studies van anderen¹. Op basis van de verzamelde informatie zijn conclusies en aanbevelingen geformuleerd.

3. VERENIGING VAN RIJSTVERWERKERS EN EXPORTEURS (VRE)

De VRE is opgericht in 1978, de statuten werden goedgekeurd en gepubliceerd in het Advertentieblad van de Republiek Suriname. De VRE heeft 18 leden, inclusief de niet functionerende en niet betalende Stichting ter bevordering van de Machinale Landbouw in Suriname (SML) te Wageningen. Eens of meerdere malen belegt het bestuur een vergadering voor de leden. In februari 2008 werd een bijeenkomst met de financiële sector georganiseerd waarin ook de minister van LVV participeerde. Begin 2007 hadden de 17 betalende leden gezamenlijk een contributieachterstand van SRD 46.025,00 die een half jaar later was opgelopen tot SRD 52.100,00. Daarnaast waren acht leden gezamenlijk een bedrag van SRD 7.000,00 aan eenmalige bijdrage schuldig.

In het najaar van 2006 zijn alle 23 actieve rijstverwerkers in Suriname benaderd met een enquête die betrekking had op de onderwerpen voedselveiligheid en kwaliteitsmanagement. Aan de enquête waren enkele vragen over de VRE toegevoegd. De medewerking van 21 van hen werd verkregen, vijftien leden van de VRE en zes niet-leden. Tien verwerkers waren tevens exporteur, waaronder twee niet-leden. Van de vijftien VRE leden hadden zes een molen met een capaciteit van tien ton uur of meer.

Slechts drie niet-leden gaven antwoord op de vraag naar hun reden(en) om geen lid te zijn van de VRE. Deze waren:

- De voorzitter mag zelf geen verwerker of producent zijn.
- De vereniging functioneert niet.
- Nieuw in de business en exporteert niet.
- De doelstellingen van de VRE zijn onduidelijk.

Maar ook de leden van de VRE waren niet geheel tevreden over hun vereniging. Zij formuleerden de volgende wensen:

- Het VRE (bestuur) moet de leden beter informeren, in het bijzonder met product- en marktinformatie (zes maal).
- De VRE moet de leiding van de sector op zich nemen.
- De VRE zou moeten functioneren als SUREXCO in het verleden of als een productschap.

Tenslotte vonden twee leden dat de VRE vooral de belangen van het bestuur diende.

Samengevat kan gesteld worden dat de meerderheid van de leden en niet-leden van de VRE van mening is dat wanneer de bestuursleden van de VRE maar goed lobbyen voor hun eigen positie de anderen daar ook baat bij hebben. Tegelijkertijd klaagt een minderheid over gebrek aan informatie en communicatie en enkelen over een gebrek aan leiderschap. Maar de bereidheid om bij te dragen in de kosten van de lobby en informatieverstrekking is gering. Hoewel de samenwerking van de verwerkers als groep op permanente basis binnen de VRE niet erg innig is, zijn zij wel in staat tot het aangaan van onderlinge overeenkomsten,

¹ Speciale vermelding verdient het ADRON onderzoeksrapport van Vanessa Timmer, 'Boeren en boerenorganisaties, knelpunten en mogelijkheden om te komen tot een duurzame samenwerking tussen padieboeren in Nickerie', 2003

ad hoc of langdurig, wat betreft de export van hun product. Van de achttien exporteurs exporteerden vijftien een (deel van) hun product via een ander, zie tabel 1.

Tabel 1. Bestemming van cargo en witte rijst

Cargo rijst zelf geëxporteerd	1
Witte rijst voor de lokale markt	2
Witte rijst voor de lokale markt in combinatie met:	18
Eigen export van cargo en witte rijst	3
Eigen export van cargo en witte rijst, plus export via anderen van cargo en witte rijst	2
Eigen export van cargo en witte rijst, plus export van witte rijst via anderen	1
Eigen export van cargo rijst, plus export van cargo en witte rijst via anderen	1
Eigen export van witte rijst, plus export van cargo rijst via anderen	2
Export van cargo en witte rijst via anderen	5
Export van cargo rijst via anderen	4

Het blijkt dat haast alle mogelijke combinaties voorkomen.

4. SURINAAMSE PADIE BOEREN ASSOCIATIE (SPBA)

In Suriname hebben diverse organisaties van producenten bestaan die alle om diverse redenen zijn opgehouden te functioneren. Het initiatief tot de vorming van de SPBA werd genomen door een verwerker/producent. Kort na de eerste bijeenkomst op 12 maart 2001 werd hij ziek en kwam na enige tijd te overlijden, waarna het werk werd voortgezet door een van zijn medestanders, ook een verwerker/producent en tevens lid van de Nationale Assemblee. Onder diens leiding werden op 17 augustus 2001 in een Algemene Leden Vergadering statuten aangenomen en de samenstelling van het bestuur vastgesteld. Deze statuten zijn op 17 maart 2003 door de regering goedgekeurd en op 6 januari 2004 gepubliceerd in het Advertentieblad van de Republiek Suriname. Volgens sommige betrokkenen en ook Timmer (2003) zou de SPBA geen gewone vereniging van individuele leden zijn, maar een associatie van polderbesturen, een aspect waarvan in de statuten niets te herkennen is. De status van de polderbesturen is (en blijft) onduidelijk. Door het SPBA bestuur zijn geen mededelingen verstrekt over het aantal leden, de financiën van de associatie. Het bijeenroepen van een Algemene Ledenvergadering is een kostbare zaak. De deelnemers willen vervoerd worden.

Sinds de goedkeuring van de statuten is er in de SPBA een ondergrondse maar verbeterde strijd om de leiding ontbrand tussen de voorzitter en de ondervoorzitter, iemand met een bedrijf in de Middenstandspolder. Van een vergadering van de SPBA met de polderbesturen gehouden op 17 februari 2005 zijn twee door dezelfde persoon ondertekende verslagen in circulatie. In het ene wordt een nieuwe bestuursamenstelling weergegeven met de voormalige voorzitter als ondervoorzitter, in het andere is hij geheel afwezig. Mogelijk hebben de opstellers van de laatste versie het nodig gevonden een en ander te bevestigen in een vergadering van een aantal bestuursleden gehouden op 14 september 2007 waar werd besloten de voorzitter uit zijn functie te ontheffen en de ondervoorzitter in zijn plaats te benoemen, dit maal als waarnemend voorzitter. De boodschap werd per deurwaarder bezorgd.

De (waarnemende) voorzitter is actief als woordvoerder van de SPBA, hij verstrekt perscommuniqués, verschijnt regelmatig in de media en is lid van de stuurgroep en een

adviescommissie van het Nationaal Rijstprogramma. Ongeacht het onderwerp en de werkelijke situatie beschrijft hij daarbij de positie van de rijstproducenten als moeilijk, een argument voor het vragen van steun van de overheid. Ook imperteert hij op naam van de Coöperatie van Middenstandsboeren bescheiden hoeveelheden kunstmest voor de verkoop aan rijstproducenten.

Door middel van een tweetal naar bedrijfsgrootte gestratificeerde steekproeven in bevolkingspolders van Nickerie in de periodes april/mei 2007 en februari/maart 2008 is informatie verzameld over de participatie van de producenten in en hun oordeel over de SPBA. Uit ieder van drie bedrijfsgrootteklassen werden 25 bedrijven benaderd. Het totaal aantal bedrijven in deze klassen was respectievelijk 1- 3 ha: 350, 6 – 10 ha: 165, en 20+ ha: 150.

Zoals uit tabel 2 blijkt is het lidmaatschap van de SPBA niet algemeen, maar nauw verbonden met de omvang van de bedrijven. De meeste SPBA leden bewerken 20 of meer hectare. Op basis van de in deze tabel genoemde percentages zou het aantal SPBA leden op 140 dienen te worden gesteld, iets meer dan 12%. Overigens had niet iedereen die opgaaf lid te zijn financieel bijgedragen, contributie dan wel lidmaatschapsgeld. De mededelingen over de hoogte en frequentie van de bijdragen waren uiterst summier.

Tabel 2. Lidmaatschap van en financiële bijdrage aan de SPBA, per grootteklasse, in procenten, 2007

	grootteklasse		
	1 – 3 ha (n = 25)	6 – 10 ha (n = 25)	20+ ha (n = 25)
Lid van de SPBA	12	36	48
Financiële bijdrage	4	28	44

De redenen om wel of niet lid te zijn van de SPBA zijn het onderwerp van tabel 3.

Tabel 3. Redenen om wel of geen lid van de SPBA te zijn, per grootteklasse, in procenten, 2007

Reden	grootteklasse		
	1 – 3 ha (n = 25)	6 – 10 ha (n = 25)	20+ ha (n = 25)
Redenen om géén lid te zijn			
- Geen interesse	28	16	20
- Geen voordelen	44	24	12
- Gebrek aan vertrouwen	8	20	20
Redenen om wél lid te zijn			
- Voordelen	8	16	4
- Kunstmest te koop	4	8	12
- Van/voor ons boeren	4	4	8
Geen redenen	4	12	24

De redenen worden veelal op neutrale wijze en in rationele termen verwoord. Het gebrek aan vertrouwen in (het bestuur van) de organisatie is groter dan de identificatie met de organisatie. De klasse van de bedrijven met 20 of meer hectare was het minst uitgesproken. Toch is dit de klasse met de meeste SPBA leden.

Als een positief aspect van de SPBA werd enkele malen genoemd dat deze als een alternatieve leverancier van kunstmest optreedt. Echter slechts een kleine minderheid van SPBA leden kocht daadwerkelijk kunstmest bij de (waarnemend) voorzitter. Echter deden een aantal kleine bedrijven die zich niet als lid beschouwden dat wel, zie tabel 4.

Tabel 4. Aankoop van kunstmest bij de SPBA, per grootteklasse, in procenten, 2007

aankoop kunstmest	grootteklasse		
	1 – 3 ha (n = 25)	6 – 10 ha (n = 25)	20+ ha (n = 25)
Kunstmest gekocht bij SPBA	16	-	8

De actieve participatie in de SPBA, uitgedrukt in deelname aan één of meer vergaderingen, is klein, zoals weergegeven in tabel 5.

Tabel 5. Participatie in een of meer SPBA vergaderingen, per grootteklassen, in procenten, 2008

participatie	1 - 3 ha n = 25	6 - 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Ja, deelgenomen	-	8	32
Nee	100	92	68

Uit de verschillende belichte aspecten van de SPBA kan geconcludeerd worden dat de organisatie uit weinig meer bestaat dan een bestuur. Een eigen programma van concrete activiteiten voor en met de leden ontbreekt. Maar de positie van voorzitter/woordvoerder geeft toegang tot de media voor lobbying. De daar uit voortvloeiende aandacht en erkenning voor de persoon is reden tot concurrentie om deze positie. De overgrote meerderheid van de rijstproducenten neemt daar geamuseerd of verveeld kennis van en denkt: baat het niet, het schaadt ook niet. Niemand gelooft dat de situatie verbeterd kan worden.

5. ACHTERGRONDEN

De achtergronden van de gebrekkige samenwerking tussen zowel de rijstproducenten en de rijst verwerkers zijn al vaak meer en minder diepgaand besproken. Een goede en uitvoerige studie van recente datum is die van Timmer (2003). Daarom is het niet nodig hier uitgebreid op dit onderwerp in te gaan maar kan met een kort overzicht worden volstaan. Een deel van de samenvatting van Timmer (2003) is toegevoegd in een annex.

Als belangrijke factoren die samenwerking belemmeren kunnen worden genoemd:

- de verdeeldheid van de bevolking van het rijstdistrict Nickerie,
- de dominante cultuur in het district,
- gebrek aan ervaring in formele doelorganisaties,
- het politieke systeem.

5.1 Verdeeldheid

De rijstproducenten zijn in zowel etnisch, religieus, politiek als economisch oogpunt verdeeld. De meerderheid is van Hindoestaanse afkomst, met een minderheid van Javaanse komaf. Binnen deze etnische categorieën zijn aanhangers van diverse religies welke weer zijn onderverdeeld in traditionele en moderne richtingen. Ook politiek is er een grote verscheidenheid in het district, de vijf zetels in de Nationale Assemblée worden bezet door vertegenwoordigers van vijf verschillende partijen. Tenslotte moet worden gewezen op het voorkomen van veel kleine bedrijven, geringere aantallen middenklasse en grote bedrijven en een aantal grootlandbouwbedrijven. Dat een directeur van een grootlandbouwbedrijf

en rijstmolen optreedt als voorzitter van de SPBA kan voor kleine boeren niet erg wervend zijn.

5.2 Cultuur

De in aantal grootste etnische groep in het district en de rijstsector zijn de Hindoestanen. De overige groepen passen zich min of meer aan hun cultuur aan en nemen onbewust en ongewild elementen daarvan over. De Hindoestaanse gezinnen zijn erg op zichzelf, de eigen identiteit uitgedrukt in soms minutieuze voedsel en andere gebruiken wordt sterk benadrukt. Uit een andere studie in het kader van het Nationaal Rijstprogramma bleek dat het krijgen en vragen van advies de individuele waardigheid aantast, tenzij het een algemeen geacht deskundige betreft. Hoe groter de bedrijven hoe meer de eigenaars verklaarden: "Ik beslis alles zelf". In dit verband moet opgemerkt worden dat het traditionele poolen van arbeid, waarbij ieders percelen bij toerbeurt bewerkt werden, plaats heeft gemaakt voor het inhuren van groepen arbeiders. Werkte men vroeger met gelijken, waarbij haast ongemerkt informatie en ervaring zal zijn uitgewisseld, nu is er sprake van een hiërarchische relatie, men treedt op als baas.

5.3 Geen ervaring in formele doelorganisaties

De bevolkingspolders worden gekenmerkt door lintbebouwing. Bijvoorbeeld in de relatief nieuwe Henarpolder zijn de producenten gevestigd in wooncentra. De geografische spreiding van de woningen is een rem op het aangaan van relaties, formeel en informeel. Moderne vervoermiddelen hebben de producenten wel uit hun isolement gebracht. Deze ontwikkeling is vooral aangegrepen om de economische positie te versterken door het aangaan van hoofd- dan wel nevenwerkzaamheden buiten de landbouw. Hierdoor kromp de tijd voor relaties, men bleef op het eigen inkomen gericht. De verhoudingen in Surinaamse instituties als scholen, kantoren, bedrijven, partijen, kerkgenootschappen, etc., zijn traditioneel, gebaseerd op macht en gezag, waaraan men zich conformeert dan wel individueel tegen rebelleert. Aldus is de ervaring in het functioneren in egalitaire, op regels gebaseerde belangen organisaties nog beperkt. Effectieve controle van de leden van een organisatie op het bestuur ontbreekt. Dit creëert zowel wantrouwen in de leiding als de verleiding bij de laatsten om ook het eigen belang te dienen.

5.4 Politiek systeem

Het dunbevolkte Suriname is van oudsher een centralistisch land. Over ieder onderwerp van enige importantie en haast iedere uitgave van staatswege wordt in de hoofdstad besloten. Politieke overwegingen spelen daarbij een belangrijke rol. Met decentralisatie is pas kort geleden een voorzichtig begin gemaakt. Deze omstandigheden maken en houden de burgers afhankelijk en individualistisch. Op hun beurt benutten ze dit systeem tot eigen voordeel. Ze maken gebruik van een connectie, terwijl voor acute problemen ook de aandacht van de media wordt gezocht. Deze bieden daartoe ruim de gelegenheid.

6. CONCLUSIES

In de in Suriname vigerende omstandigheden doen belangenorganisaties gericht op groepen van enige omvang niet veel meer dan de bij de overheid problemen naar voren brengen en lobbying. De (potentiële) leden verwachten niet anders en nemen genoegen met de resultaten die daarmee bereikt worden. Deze invulling van horizontale integratie behoeft weinig structuur. Een zelfbenoemd bestuur volstaat, voor overleg met de achterban zijn geen algemene ledenvergaderingen nodig, ad hoc contacten zijn voldoende. De doelgroep laat zijn leiders begaan maar verdenkt ze tevens van het dienen van hun eigen belangen.

Wijziging van dit systeem zal van binnenuit moeten komen. Het vraagt een verandering van mentaliteit. Deze kan alleen plaatsvinden wanneer de politieke leiders van het land duidelijk aangeven dat zij bepaalde zaken, zoals waterschappen, aan de belanghebbenden zullen gaan overlaten. Daar ziet het niet altijd naar uit. Een gedetailleerd voorstel voor een productschap rijst, gepresenteerd in mei 2006, is voorlopig terzijde gelegd.

ANNEX

Deel van de samenvatting van het ADRON onderzoeksrapport "Boeren en boerenorganisatie" door Vanessa Timmer, 2003**Knelpunten huidige organisatiegraad padieboeren*****Ongemotiveerde boeren***

Sinds de mechanisering van de landbouw werken de boeren individueel en zijn dus niet meer gewend om in groepen samen te werken. Nickerianen zijn individualistisch: ze doen hun werk graag alleen en houden anderen op een afstand. In het rijstdistrict is bijna iedereen zijn eigen baas, hoe klein het lapje grond dat men bezit ook is. En wie geen eigen grond heeft droomt ervan, droomt van zijn eigen vooruitgang. Het is de droom van iedere padieboer om padiekoning te worden. Conservatief en individualistisch als ze zijn, zien de boeren niet veel in coöperaties; ze willen eigen baas zijn. De economische achteruitgang in de rijstsector draagt er ook toe bij dat de boeren zich meer en meer op hun eigen huishouden richten, want het algemene klimaat van perspectiefloosheid in de sfeer van arbeid en opleiding (getuige de grote werkloosheid) legt een voedingsbodem voor een individuele levensinstelling. Ook slaat de centrale manier waarop het land bestuurd wordt, alle vormen van creativiteit dood. Het Hindoeïsme versterkt de lage organisatiegraad ook, want het maakt dat de kleine boeren in hun lot berusten en zich niet verenigen om te strijden voor een beter bestaan. Grote en kleine boeren werken al helemaal niet samen, omdat de klassenverschillen te groot zijn.

Het gevolg is dat de boeren passief zijn en elkaar vertellen geen tijd te hebben om een ander te kunnen helpen, terwijl 73% van de boeren mij heeft verteld het helemaal niet druk te hebben met het werk en slechts 8% aangaf echt weinig vrije tijd te hebben. De grote boeren klagen dat de kleine boeren van hen profiteren; de kleine boeren helpen niet mee met het schoonmaken / repareren van (water) wegen. De kleine boeren klagen ook: de grote boeren breken in tijden van droogte de dammen door en plaatsen hun eigen grote waterpompen in de irrigatieleidingen, waardoor de kleine boeren geen water op hun percelen krijgen. En het lukt de boeren vaak niet om alle burens mee te krijgen in het betalen voor het gezamenlijk opschonen van de kanalen in hun polder / serie, omdat de nieuwere polders en grote landbouwbedrijven daar dan gratis van profiteren omdat zij officieel niet zijn aangesloten op het waternet maar daar in de praktijk wel gebruik van maken.

Tweeënveertig procent van de boeren is geen lid van wat voor organisatie dan ook (bijvoorbeeld op het gebied van sport, kerk of liefdadigheidsvereniging). Verder blijkt uit het verleden dat het moeilijk is voor de boeren om controle op bestuursleden van boerenorganisaties uit te oefenen, vanwege hun lage scholing. Hierdoor worden bestuursleden bijna uitgelokt om te stelen. De boeren vertelden mij dat ze ook heden ten dage te laag geschoold zijn om zelf voldoende controle op bestuursleden uit te kunnen oefenen.

Zwakke bestuursleden

Er is geen enkele boerenorganisatie waar boeren direct lid van kunnen worden. De enige op dit moment min of meer functionerende boerenorganisatie is de SPBA. Maar de SPBA is een overkoepelende organisatie, wat betekent dat individuele boeren geen lid kunnen worden van deze organisatie. De boeren worden daarentegen geacht lid te zijn van een boerenorganisatie op polderniveau, waarbij deze polderbesturen dan op hun beurt worden geacht aangesloten te zijn bij de SPBA. Maar geen enkele van deze polderbesturen

functioneert, waardoor de SPBA nu min of meer dienst doet als de enige boerenorganisatie in Nickerie. De SPBA is echter bekend bij slechts 22% van de rijstboeren die ik gesproken heb en meer dan de helft van hen kent de naam SPBA niet eens. Dit geeft aan dat de SPBA niet volledig gebruik maakt van zijn ontwikkelingscapaciteiten en geen goede vertegenwoordiging is van de padieboeren. Het is slechts een 'top-down' product, waarbij deze organisatie van bovenaf aan de boeren wordt opgelegd. Er is sprake van een slechte communicatie tussen de boeren en hun vertegenwoordigers. De bestuurders zijn laag geschoold, waardoor je al met al blij mag zijn als er 1 bekwaam bestuurslid in het bestuur zit. De statuten zijn na ruim 2 jaar nog steeds niet volledig opgesteld en er is geen sprake van een beleidsvisie. Aangezien er geen contributiesysteem is (omdat de individuele boeren geen lid kunnen zijn van de SPBA), is er nooit geld beschikbaar en kan er geen begroting worden opgesteld. Het bestuur is zwak, zodat het de belangen van de boeren ook niet op een behoorlijke manier onder de aandacht van de autoriteiten kan brengen.

Voordat de SPBA in 2001 werd opgericht, waren wel vele boerenorganisaties (bijvoorbeeld OKPP, VPP) die ook naast elkaar bestonden. Hoewel die organisaties vaak een goede start maakten of zelfs jarenlang goed gefunctioneerd hebben, kwamen ze vroeger of later terecht in onkundige handen. Zoals vaker voorkomt in Nickerie is het voortbestaan of een grotere bloei van de organisaties te danken aan het werk van individuen. Wanneer die vertrekken wordt een periode van bloei opgevolgd door een periode van achteruitgang. Vaak bestaan deze boerenorganisaties nog wel op papier, maar geen van allen functioneert daadwerkelijk. De slechte ervaringen die de boeren hebben met deze organisaties zijn ten eerste dat er sprake was / is van vriendjespolitiek binnen die organisaties, waardoor niet alle leden gelijk behandeld werden. Ook profiteerde het bestuur van kortingsregelingen zonder de leden daarin te laten delen en het bestuur bleef ook langer aanzitten dan de periode waarvoor ze gekozen waren. Het is als gevolg van met name het bestuur van deze organisatie dat de boeren veelal wantrouwig tegenover de idee van coöperaties staan. Daar komt bij dat de SPBA zich de afgelopen 2 jaar onvoldoende geprofileerd heeft om dit gevoel van wantrouwen weg te nemen.

BETALING VAN RIJSTPRODUCENTEN DOOR DE OPKOPERS IN NICKERIE, SURINAME

1. INLEIDING

In sommige kringen heerst de mening dat in Suriname de producenten van rijst pas een lange tijd na levering van hun oogst door de opkopers worden betaald. Dat zou de hen hinderen om op tijd een aanvang te maken met de werkzaamheden voor het volgende seizoen.

Deze veronderstelling was een belangrijke reden om in het Nationaal Rijstprogramma een kredietcomponent op te nemen, de Suriname Rice Financial Facility (SURFF), met als expliciet doel de betaling van de rijstproducenten te bespoedigen. Uit de SURFF werd aan twee opkopers uit Nickerie voor het seizoen 2007 een krediet verstrekt waaraan bepaalde voorwaarden ten aanzien van de betaling van de producenten waren verbonden.

Daarnaast is, teneinde de omvang van het veronderstelde probleem van de late betaling in kaart te brengen, in het kader van het Nationaal Rijstprogramma aan zowel alle achttien opkopers die in het seizoen 2007 in de bevolkingpolders actief waren als aan een steekproef van 75 producenten informatie over dit onderwerp gevraagd. De uitspraken van beide partijen worden in deze notitie gepresenteerd en geanalyseerd.

2. DE OPKOPERS

Van de 23 verwerkers gevestigd in Nickerie waren achttien in het seizoen 2007 actief geweest om de oogst van de producenten in de bevolkingpolders op te kopen. Hun antwoorden op de vraag hoeveel tijd na de levering zij hun leveranciers hadden betaald zijn gepresenteerd in Tabel 1.

Tabel 1. Moment van betaling van de rijstproducenten, seizoen 2007

Na inname en/of weging	8
Na bemonstering	-
Vaste dag van de week	10
Vaste dag van de maand	-

De antwoorden op de vraag naar de wijze van betaling zijn weergegeven in tabel 2.

Tabel 2. Wijze van betaling van de rijstproducenten, seizoen 2007

Contant	1
Via het SURFF programma van de Landbouwbank	2
Per cheque	9
Per cheque en contant	6

Uit spontane toelichting bleek dat de contante betalingen betrekking hadden op kleine partijen padie. Volgens de opkopers die per cheque betaalden waren deze niet post-dated

zodat de ontvangers deze onmiddellijk bij de betreffende bank voor betaling konden aanbieden.

Met betrekking tot het onderwerp van de betaling voor de aangekochte padie werd de opkopers tenslotte gevraagd naar de frequentie van eventuele meningsverschillen met de producenten over respectievelijk het tijdstip van betaling, het gewicht en de kwaliteit van het geleverde product. Tabel 3 bevat hun antwoorden.

Tabel 3. Frequentie van verschil van mening tussen de opkopers en hun leveranciers van padie, seizoen 2007

frequentie	betaling	gewicht	kwaliteit
Nooit	14	15	13
Soms	4	3	4
Regelmatig	-	-	1

3. DE PRODUCENTEN

De steekproef van producenten in de bevolkingsspolders bestond uit drie clusters van 25, respectievelijk de bedrijfsgrootteklassen 1 – 3 ha, 6 – 10 ha, en 20 of meer hectare. Hen is gevraagd naar het tijdsverloop tussen de inname en de betaling van hun product in de seizoenen 2006, 2006/7 en 2007. Deze seizoenen waren zo gekozen dat het eventuele effect van de introductie van het SURFF programma in het seizoen 2006/7 kon worden nagegaan. De antwoorden van de producenten in de drie grootteklassen zijn samengebracht in tabel 4.

Tabel 4. Termijn van betaling voor de geleverde padie, seizoenen 2006, 2006/7 en 2007

termijn van betaling	grootteklasse								
	1-3 ha n = 25			6-10 ha n = 25			20+ ha n = 25		
	2006	2006/7	2007	2006	2006/7	2007	2006	2006/7	2007
Max. 1 week	18	19	19	21	22	24	21	20	22
Max. 2 weken	3	4	4	1	2	1	1	1	2
Max. 4 weken	1	1	-	1	-	-	1	1	1
Langer	1	-	1	2	2	-	2	3	-
Geen verkoop	2	1	1	-	-	-	-	-	-

Tussen de drie seizoenen blijkt hoegenaamd geen verschil te bestaan. Ongeveer 80% van de producenten in de drie bedrijfsgrootteklassen ontving zijn geld na een week of korter. Opgemerkt dient te worden dat in één derde van de gevallen waarin pas na twee weken werd betaald bij de aanvang van het seizoen een voorschot was verstrekt.

4. CONCLUSIE

Het veronderstelde probleem van de late betaling deed zich nauwelijks voor, respectievelijk niet in het seizoen 2006, vóór de introductie van het SURFF programma, en de seizoenen 2006/7 en 2007, ná de introductie van het SURFF programma.

English version

GUIDE

This volume contains reports on three subjects, namely vertical coordination between rice producers and processors, time of payment for the wet paddy bought, and horizontal cooperation between producers and processors, respectively.

On the first subject two notes are present. The first, based on a sample survey made in April/May 2007, is an analysis of the frequency vertical coordination is being practiced as well as of the reputations the different buyers have among the producers.

The second note contains additional information on the way wet paddy is being sold and bought, and the duration of the relationships between sellers and buyers. The data for this second note have been collected through a sample survey in February/March 2008.

THE SALE OF WET PADDY IN SURINAME

VERTICAL COORDINATION AND REPUTATIONS

1. INTRODUCTION

Uncertainty and irregularity are the main reasons for vertical coordination or strategic alliances between producers and processors in a supply chain. In Suriname the total capacity of the rice mills exceeds the total amount of paddy produced by far. To prevent underutilisation of his mill and to guarantee the quantity and quality of the paddy he requires a rice processor in Suriname would thus be inclined to establish relationships with producers. On the other hand, the position of the paddy producers is equally weak. To prevent mould the wet paddy has to be dried quickly after the harvest. Only the rice processors have dryers. The alternative of retaining the paddy for sun drying is not feasible for the larger producers and those with other occupations.

Strategic alliances are usually based on practical considerations. In return for the increased certainty in supply the processor provides credit for inputs or supplies other services to the producer. It is the processor that invests financially in the relationship. But making an investment always includes a certain level of risk which the processors would like to reduce as much as possible.

For rice processors the alternative way to obtaining sufficient paddy is by having and maintaining a positive reputation amongst the paddy producers. Paddy producers prefer processors who in the past did not let them down when they were offered harvested paddy for sale, e.g. by paying late, a low price, underrating or rejecting the quality, etc. The producer is likely to approach the buyer that in the past has treated him (and others) fairly and correctly.

It is thus interesting to see what the different rice processors in Suriname do to obtain paddy for their mills. To what extent do they rely on their reputation and how much effort do they make in facilitating the production?

2. METHODOLOGY

The sale of paddy was one of the subjects in the questionnaire used for a random sample survey of 75 paddy producers in April/May 2007 in six smallholder polders in Nickerie. Together these producers had sold the produce of 243 plots sold to processors in the season 2006/7. With regard to every plot it was asked to whom it had been sold, the price per bag and the reason(s) for which the buyer had been selected. In total 468 explanations, approximately two per plot, were given. The processors mentioned by the respondents have been approached separately to get an idea of the volume of their paddy buying business, see Table 1.

Table 1. Quantity of paddy bought from the smallholders in Nickerie per buyer (in tons), season 2006/7

mill	quantity of paddy bought (ton)
A	13,000
B	790
C	4,000
D	2,567
E	1,500
F	840
G	7,268
H	2,600
I	1,185
J	2,844
K	5,200
L	553
M	3,640
P	3,010
R	2,200
T	4,900
V	395
W	3,950
Total	60,442

3. PRICES AND QUALITY

The average price the sixteen buyers paid for a bag of harvested paddy was SRD 26.54. Between them the price per bag hardly differed. The range was SRD 26.01 to 27.00, see Table 2.

Table 2. Average price paid by the different buyers, in SRD per bag of 79 kg, season 2006/7

mill	average price (SRD)
A	26.51
B	27.00
C	26.02
D	26.39
E	26.18
F	26.50
G	26.01
H	27.00
I	27.00
J	26.66
K	26.98
L	-
M	26.50
P	26.25
R	26.66
T	26.68
V	-
W	26.90
All	26.54

The average price per bag was highest in the Hamptoncourt polder, where the market was dominated by one buyer. The second highest average price was obtained in the Henar polder, where nine buyers were active, see Table 3. Apparently competition does not cause a difference in price level.

Table 3. Geographical spread of paddy buyers over six polders in Nickerie and their average price, in SRD per bag of 79 kg, season 2006/7

mill	polder																	
	Corantijn polder			Van Drimmelen polder			Euro polder Noord			Sawmilkreek polder			Hamptoncourt polder			Henard polder		
	Plots	Bags	SRD/bag	Plots	Bags	SRD/bag	Plots	Bags	SRD/bag	Plots	Bags	SRD/bag	Plots	Bags	SRD/bag	Plots	Bags	SRD/bag
A	6	904	26.50	21	1611	26.61	9	3095	26.09	7	1555	26.37				13	4120	26.83
B	5	500	27.00															
C				1	78	26.50				5	1363	26.00						
D										6	541	25.78	8	654	26.45	4	485	27.00
E				8	1209	26.02	6	2597	26.25									
F	4	449	26.50															
G							3	746	25.06	3	910	26.50				11	2987	26.10
H													25	2732	27.00	1	180	27.00
I																8	1410	27.00
J							4	1205	26.72							2	480	26.50
K							4	627	27.00				5	987	26.93	7	2009	27.00
L																		
M				1	80	26.50	4	642	26.50									
P	24	2589	26.22				1	279	26.50									
R				6	1253	26.00										9	2384	27.00
T							2	975	26.00	1	400	26.00				14	4268	26.95
V																		
W							5	1805	26.90									
All	39	4442	26.39	37	4231	26.26	38	11971	26.32	22	4769	26.19	38	4373	26.90	69	18323	26.79

In Suriname no quality system is in practice to decide on paddy prices. The paddy producers rated their produce rather high. The degree of ripeness of 72.5% of the plots was said to be right, 79.7% had the correct level of moisture, and the red rice contents of 80.5% of the plots was considered to be low.

4. LONG LASTING RELATIONS

Frequently the emotional tie of a long business relationship played a role in deciding to whom to sell the harvest. This was mentioned with regard to 51% of the plots. Selling to the first buyer that came along, the contrary of honouring a long established relationship, was mentioned for 4% of the plots only. See also Table 4.

Table 4. Reasons of paddy producers to sell to a particular buyer, per buyer (in %), season 2006/7

mill	Reasons								
	long relation	first to meet	gave advance	provided seed	did the harvest	pays quickly	good price	honours quality	buys everything
A	29		18		32	68	25		25
B						100	100		
C		83				100			
D	78		22			44	6		22
E	93		93			79			
F	100					100			
G		18				53	24		82
H	81					85			42
I			100					50	
J	50		50			67			
K	6	6				56	81		38
L									
M	5		80			20			80
P	100					100			
R	87		40						27
T	35	6	6			53	12		59
V									
W	80					60	20		20
All	51	4	20	0	7	63	16	2	28

5. VERTICAL COORDINATION

Three possible ways of vertical coordination have been looked into, i.e. providing cash advances for inputs, providing seed and providing a harvesting service.

Half of the sixteen paddy buyers mentioned did not give any advances to producers. Of those who did only three provided for the majority of their suppliers. Repayment of credit was part of 20% of the transactions, representing 25% of the sample's total volume, see Table 5. Advances are thus used to bind the producers with the larger fields. The average price paid in the pay back transactions was only SRD 0.26 less than the average of the total 243 transactions, SRD 26.54, see Table 6. Apparently the paddy processors don't want to run the risk that when the difference becomes large their debtors sell (a part of) their produce to

other mills. Price-wise the compensation for giving advances is thus very small. However, those who provided credit have a comparatively weak reputation with regard to the time of the financial settlement.

Table 5. Role of advances in the acquisition of wet paddy, per buyer, in % of plots and in % of the produce, season 2006/7

mill	advance	
	Bags	Plots
A	29	18
B	0	0
C	0	0
D	29	22
E	96	93
F	0	0
G	0	0
H	0	0
I	100	100
J	48	50
K	0	0
L	-	-
M	89	80
P	0	0
R	34	40
T	7	6
V	-	-
W	0	0
All	25	20

Table 6. Price paid for wet paddy, with and without advance, per buyer, in SRD per bags of 79 kg, season 2006/7

mill	Price	
	Without advance	With advance
A	26.51	26.11
B	27.00	-
C	26.02	-
D	26.39	27.00
E	26.18	26.19
F	26.50	-
G	26.01	-
H	27.00	-
I	27.00	27.00
J	26.66	26.29
K	26.98	-
L	-	-
M	26.50	26.29
P	26.25	-
R	26.66	26.00
T	26.68	26.00
V	-	-
W	26.90	-
All	26.54	26.28

None of the processors provided producers with seed of a certain variety and quality on the condition that the end-product would then be sold to his mill. A few farmers had identified a processor who had good quality paddy in stock. This paddy they bought as seed, for cash, at their own initiative and without any obligations.

Only one buyer of paddy used his own combine harvesters to reap the crop he wanted to buy. This service was limited to the area in the vicinity of his mill. Only 7% of the plots covered by the survey were involved.

Concluding, in Suriname vertical coordination between rice producers and processors is almost entirely based on cash advances. It is a policy mainly pursued by relatively small mills, operating in a geographically limited area.

6. FAVOURABLE REPUTATIONS

With regard to selling paddy the following positive images of the buyers have been differentiated: paying quickly, a good price, buying everything regardless its quality, and paying extra for good quality paddy. The opinions of the producers have been collected in Table 4.

The habit of paying quickly is the most frequently mentioned reason for selling to a particular buyer. It was given with regard to 63% of the transactions. The suppliers of four of the smaller paddy buyers were unanimous in this regard. However not all buyers, small and large, have such a strong reputation of paying without delay. The suppliers of the largest buyer mentioned this reason for 68% of the transactions, just above the average, while the score of other large buyers was below average. Apparently the reputations of especially the larger buyers contain different attractions for different paddy producers.

The reputation of paying a good price as a reason for selecting a buyer was given with regard to only 16% of all the transactions. As mentioned above, the prices paid for paddy by the different processors do not vary much. It is remarkable that some of the buyers who paid relatively high prices were not recognised as such.

Only one small rice processor was said to be chosen because he paid extra for good quality paddy. The fact that quality did not matter was mentioned for 28% of the transactions. The reputation of buying everything is given as a reason more frequently than the one of being selective.

Overall half of the paddy buyers have a high score on at least one of the reputation criteria. The image of the other half is less unequivocal. This group includes the two largest buyers, which demonstrates that having more than one appearance has its benefits.

7. CONCLUSIONS

Both rice producers and processors in Suriname operate in uncertainty created by time pressure. The producers want the buyer they approach first to behave as expected. During

the short harvest season the processors compete to get enough paddy to operate their mills profitably. These conditions result in a market where there is little variation in price, where sellers turn to buyers they know well, more specifically buyers known to pay quickly, and where quality does not count. In fact the reputation of buying any quantity disregarding its quality is looked upon favourably.

Vertical coordination between rice producers and processors is limited to advances for production expenses by a number of processors. Delayed settlement compensates only partly for these investments in production. These advances are considered risky. The producer might not be able to withstand the temptation to sell for cash to someone else. Limiting advances to relatively well known large rice producers makes supervision effective.

8. SCOPE FOR ACTION

Encouraging vertical coordination is one of the project objectives. From the information presented above it appears that the present level of vertical coordination between rice producers and processors is low, limited to advances in cash to the larger producers so checking upon them becomes rather easy. There is no willingness among the rice processors to extend this credit service to many. Banks asking for security would be better equipped to do so.

Because more than 90% of the rice produced is either ADRON-125 or ADRON-111 there is no reason for rice processors to provide rice producers with seed of a certain variety. The present sources of seed, either a skilled farmer multiplying seed obtained from ADRON, or a selection from the own harvest, are satisfactory.

Theoretically advice by the rice processors to the producers on how to obtain good yields of a high quality would be a fruitful area for vertical coordination. It certainly happens informally, after all many rice processors also have large farms. But structuring this exchange of information would be difficult. In a different report it has been explained that rice producers are very sensitive about being given advice, as they quickly interpret it as being instructed. Besides, for some of the rice processors it would be rather odd to advice on quality because when buying paddy they are known to accept any quality that is offered.

SOME ASPECTS OF THE RELATIONSHIPS BETWEEN PADDY PRODUCERS AND BUYERS

1. INTRODUCTION

In de period February/March 2008 a survey has been done among the rice producing smallholders in Nickerie. The random sample consisted of 75 farms, 25 of 1 – 3 ha, 25 of 6 – 10 ha, and 25 of 20 or more hectares. It was an omnibus survey including questions on a number of subjects. The questions referred to the season 2007, unless indicated otherwise. This note deals with the information collected with regard to the relationships between the paddy producers and the buyers of their crop.

2. SALE OF PADDY

According to all respondents the price agreed between seller and buyer was not put on paper. Equally nothing was agreed on the crop's moisture contents or other quality aspects. The larger part of the crops collected was not sampled for quality control. Sampling happens most frequently in the size categories 6 – 10 ha and 20 or more hectares. Only rarely the producer was present when the sample was taken, see Table 1

Table 1. Sampling of paddy crops offered for sale, in three size categories (in %), season 2007

sampling	farm size		
	1 - 3 ha n = 25	6 - 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Not sampled	84	56	60
Sampled in presence of the producer	8	4	12
Sampled in absence of the producer	8	40	48

Nearly always the agreed price had been paid. The single exception concerned a middle class farm. The reason for the deduction was a high level of chaff.

3. DURATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN PRODUCER AND BUYER

The level of trust between producers and buyers is reflected in the duration of their relationships. The producers have been asked to specify to whom they had sold their crops of the last three seasons. It appeared that a large majority had stayed with one buyer, in particular in the size category of 20 or more hectares, see Table 2.

Table 2. Number of different buyers per producer in the seasons 2006, 2006/7 and 2007, in three size categories (in %)

buyers	farm size		
	1 - 3 ha n = 25	6 - 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
One buyer	72	68	80
Two buyers	20	20	12
Three buyers	8	12	8

Also the way the paddy is being sold, as sketched in the previous paragraph, indicates a high level of trust between the two parties, a trust that is based on long standing relationships.

4. FINANCING OF THE PRODUCTION BY THE BUYERS

A stable relationship between producer and buyer forms a potential basis for seasonal production credit. The producers have been asked whether they had obtained an advance for the seasons 2006, 2006/7 and 2007, and from they had received this credit. Their answers have been brought together in Table 3.

Table 3. Advances for production obtained in the seasons 2006, 2006/7 and 2007, in three size categories (in %)

advances	farm size		
	1 - 3 ha n = 25	6 - 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Three advances from one buyer	8	20	44
Three advances from two buyers	-	-	4
One advance	-	4	-
No advance	-	-	-

Not all producers provide advances, and those who do, do not extend them to all of their suppliers. Only a minority of the producers had received an advance to finance their production outlay. But in nearly all cases the advance was obtained from the same buyer season after season. The role of the producers was largest with regard to the size category 20 or more hectares.

5. CONCLUSION

A large majority of the producers has a long lasting relationship with a particular buyer. The level is highest among the largest farms. Besides, the larger the farm the more often credit is a component of the relationship with the buyer. In this context the buyers pay little attention to the quality of the crops offered for sale.

HORIZONTAL INTEGRATION IN THE RICE SECTOR OF SURINAME

1. INTRODUCTION

In many countries horizontal integration in the agricultural sector has been beneficial to the stakeholders and the nation. For this reason the National Rice Programme includes the promotion of horizontal integration. The concept of horizontal integration relates to formal ways of cooperation between a substantial number of individuals and/or legal entities in a corresponding economic and/or social position in order to promote and support their individual and common interests. In the framework of the rice sector horizontal integration concerns organisations of producers and organisations of processors. Both types are present in Suriname, with one organisation each, the Vereniging van Rijstverwerkers en Exporteurs (VRE) and the Surinaamse Padie Boeren Associatie (SPBA).

Potential objectives of horizontal cooperation in the rice sector are:

- Aggregation and dissemination of technical and other relevant knowledge
- Training in technical and administrative subjects
- Product promotion
- Joint acquisition of inputs
- Joint sale of products
- Lobbying with the government (central and regional) to obtain favourable market regulations, quality standards, execution of maintenance and improvement of infrastructure, etc.
- Consultation with other economic parties, partners and projects
- Dissemination of information to the general public.

Functional organisations are marked by:

- Clear and attainable objectives
- An effective committee, the members cooperate in a positive way and are active to realise the organisation's goals
- Control by the members, at least the members must have the opportunity to advise, to correct and, if necessary, to dismiss the committee through formal institutional procedures
- Contributions by the members, usually financially
- Members refrain from actions that would (potentially) harm the organisation.

This report deals with the activities and findings of the technical assistance to the National Rice Programme with regard to horizontal integration.

2. METHODOLOGY

First of all an analysis was made of the actual conditions with regard to horizontal integration, in particular the opinion of the (potential) VRE and SPBA members about the functioning of these organisations. To this purpose committee and ordinary members and non-members have been interviewed and surveys were made among the producers and processors. In addition the social-cultural setting in which the organisations operate as well as the

functioning of the local rural society in general have been observed and analysed, directly and through a review of press articles and other publications². The collected information as used to arrive at conclusions and recommendations.

3. THE VERENIGING VAN RIJSTVERWERKERS EN EXPORTEURS (VRE)

The VRE was founded in 1978. Its articles of association were approved by the government and gazetted. The VRE counts eighteen members, including the non-functioning and non-paying Stichting Machinale Landbouw (SML) of Wageningen. The VRE committee organises a general meeting at least once a year. In February 2008 it organised a special get-together with the banking sector, in which the Minister of LVV participated. At the start of 2007 the collective arrears of the seventeen active members amounted to SRD 46,025, which amount had increased to SRD 52,100 half a year later. In addition, a group of eight members owed the VRE SRD 7,000 with regard to a one-time special contribution.

At the end of 2006 all 23 functional rice processors in Suriname have been approached with a questionnaire on the subject of food security and quality management. Some questions had been added on the subject of the VRE. Cooperation and answers were received from 21 processors, including fifteen VRE members and six non-members. Ten processors did export themselves, including two that did not belong to the VRE. Among the fifteen VRE members six had a mill with a capacity of ten tons/hour or more. The capacity of the mills of the non-members was less.

Only three non-members out of six answered the question why they had not joined the VRE. Their reasons were:

- The chairman should not be a processor or producer himself
- The organisation does not function
- Still new in the business, not exporting
- The VRE's objectives are not clear.

But also not all VRE members were fully satisfied with the organisation. They had the following desires and demands:

- The VRE committee should inform the members better, in particular provide product and market information (six times)
- The VRE should take the lead in the rice sector
- The VRE should function like SUREXCO in the past or like a commodity board.

Finally two members were of the opinion that the VRE served mainly and mostly the interests of the committee members.

It can be concluded that the majority of both the members and the non-members is of the opinion that committee members lobbying for their own benefit also serve the interests of the others. At the same time a minority complains about a lack of information and communication and some about a lack of leadership in the sector. But the willingness to

² Special mention must be made of the ADRON research report by Vanessa Timmer, 'Boeren en boerenorganisaties, knelpunten en mogelijkheden om te komen tot een duurzame samenwerking tussen padieboeren in Nickerie', 2003

contribute in the costs of the lobbying and dissemination of information is small. Though the cooperation in the group of processors is not very profound they are able to make one-to-one deals, ad hoc or long lasting, with regard to the export of their produce. Eighteen exported their produce, fifteen by making use of the connections of others for the total quantity or a part of it, see table 1.

Table 1. Destination of cargo and white rice

Cargo rice for direct export	1
White rice for the local market	2
White rice for the local market in combination with:	18
Direct export of cargo and white rice	3
Direct export of cargo and white rice, plus indirect export of cargo and white rice	2
Direct export of cargo and white rice, plus indirect export of white rice	1
Direct export of cargo rice, plus indirect export of cargo and white rice	1
Direct export of white rice, plus indirect export of cargo rice	2
Indirect export of cargo and white rice	5
Indirect export of cargo rice	4

It appears that nearly all possible combinations are being practiced.

4. THE SURINAAMSE PADIE BOEREN ASSOCIATIE (SPBA)

Suriname has known a number of organisations of rice producers that have ceased to function. The initiative to the SPBA came from a producer/processor. He passed away shortly after the first meeting on March 12, 2001. His work was carried on by one of the members of his group, also a producer/processor and member of the National Assembly. He arranged for a general meeting on August 17, 2003, that approved the articles of association and the committee members. The articles of association have been approved by the Government of Suriname on March 17, 2003 and were gazetted on January 6, 2004. Certain informants and also Timmer (2003), state that the SPBA is an association of polder committees and does not have individual members. But this is not reflected in the articles of association. The status and position of these polder committees is not clear. No information was obtained on the number of members and the organisation's finances. General meetings are a costly affair; the participants expect the transport to and from the venue to be free of charge.

Since the official approval of the articles of association the SPBA has known a struggle for its leadership between the chairman and the vice-chairman, who has a farm in the Middenstandspolder. Two short versions of the minutes of a meeting of the SPBA with poldercommittees held on February 17, 2005 circulate, both signed by the same person. One gives the new composition of the committee in which the chairman and vice-chairman have changed positions. In the other the new committee does not include the name of the one-time chairman at all. Possibly the person(s) who drafted the second version has(ve) thought it necessary to confirm its contents. In a meeting of a number of committee members held on September 14, 2007, it was decided to discharge the one-time chairman and to appoint the vice-chairman as acting chairman. A bailiff was engaged to deliver the message.

The acting chairman acts as spokesman of the SPBA, issues press communiqués, appears in the media and sits on committees of the National Rice Programme. Invariably he describes the position of rice producers as difficult, regardless the subject and the actual conditions, a

reason to request for government assistance. He also uses the name of the Cooperative of the Middenstandspolder to import modest quantities of fertiliser for sale.

In April/May 2007 and February/March two stratified sample surveys have been made among the rice producers in the smallpolders in Nickerie. The questionnaires included a number of questions about participation in and opinions about the SPBA. In total the sample consisted of 75 farms, 25 from each of three different size categories. The total number of farms in these categories was respectively 1 – 3 ha: 350, 6 – 10 ha: 165, and 20+ ha: 150.

As reflected in Table 2 is SPBA membership not a common feature, but closely related to the size of the farms. SPBA members are in majority farmers with 20 hectares or more. On the basis of this information the total SPBA membership would be 140, around 12% of the total number of smallholder farms in Nickerie. For that matter, not all who stated to be SPBA member said to have paid a fee, either for registration or membership. Their answers about the frequency and amounts of the contributions were extremely vague.

Table 2. Membership and financial contribution to the SPBA, in three size categories, in percentage, 2007

	farm size		
	1 – 3 ha (n = 25)	6 – 10 ha (n = 25)	20+ ha (n = 25)
SPBA member	12	36	48
Financial contribution	4	28	44

The reasons stated for being a member of the SPBA or not are the subject of Table 3.

Table 3. Reasons for being member or non-member of the SPBA, in three size categories, in percentage, 2007

reason	farm size		
	1 – 3 ha (n = 25)	6 – 10 ha (n = 25)	20+ ha (n = 25)
Reasons for non-membership			
- Not interested	28	16	20
- No benefits	44	24	12
- Lack of trust	8	20	20
Reasons for membership			
- Advantages	8	16	4
- Fertiliser for sale	4	8	12
- Something by and for the farmers	4	4	8
No reasons stated	4	12	24

Most expressed their reasons in a rational way. Among those who used emotional terms the lack of trust in the (committee of the) organisation is more prominent than their identification with it. The respondents of the category 20 or more hectares was least outspoken. It is the category with largest number SPBA members, however.

The SPBA as alternative supplier of fertiliser was mentioned a number of times as a positive aspect. But only a few SPBA members did buy fertiliser from the (acting) chairman. Those who obtained their fertiliser from him were mainly small farmers, see Table 4.

Table 4. Buying fertiliser with the SPBA, in three size categories, in percentage, 2007

buying fertiliser	farm size		
	1 – 3 ha (n = 25)	6 – 10 ha (n = 25)	20+ ha (n = 25)
Bought fertiliser with the SPBA	16	-	8
Did not acquire with the SPBA	84	100	92

The level of active participation in the SPBA, as expressed in attending one or more meetings, is shown in Table 5.

Table 5. Participation in or more SPBA meetings, in three size categories, in percentage, 2008

participation	farm size		
	1 - 3 ha n = 25	6 – 10 ha n = 25	20+ ha n = 25
Did participate	-	8	32
Did not participate	100	92	68

A comparison of Tables 2 and 5 learns that not all members had been present during at least one SPBA meeting.

The different aspects of the SPBA highlighted above reflect that the organisation consists of a committee only, a committee that is not a stable factor. A programme with concrete activities by and for the members does not exist. The position of chairman/spokesman, however, allows for access to the media for lobbying. The media attention is reason for competition for this position. The large majority of the members and non-members observes this competition either amused or bored. Nobody believes that the situation can be improved.

5. BACKGROUND

The background of the lack of cooperation among both rice producers and rice processors has been studied and discussed many times. A recent extensive and thorough analysis was made by Timmer (2003). Thus it is not necessary to go into this matter in detail in this report. A short review is sufficient. Part of the summary of the report by Timmer (2003) is included in an annex.

The most important factors that hamper cooperation and horizontal integration are:

- The diversity of the population of the rice district Nickerie
- The prevailing culture
- Lack of experience in modern formal organizations
- The political system.

5.1 Diversity

The category of rice producers is rather diverse, ethnically, religiously, politically and economically. The majority of the rice producers is Hindostani, the others are of Javanese descent. Within these ethnic categories different religions are adhered to, which are divided in traditional and modern streams. Also politically the district is divided, its five seats in the National Assembly are occupied by members of five different parties. Finally the condition

that only 150 out of 1,100 farms cultivate on almost 50% of the area of the smallholder polders must be mentioned. The circumstance that the leadership of the SPBA is in the hands of people with large areas outside the smallholder polders is not a strong point that appeals to the small farmers.

5.2 Culture

The Hindostani are the largest group in the district and the rice sector. The other ethnic groups adapt and conform themselves to the Hindostani culture and have unconsciously and unintentionally copied certain aspects. The Hindostani families are rather self-centered, their unique identity is stressed and expressed in sometimes small differences in food and other habits. Another study made in the framework of the National Rice Project revealed that asking for and getting advice is seen as diminishing one's status, except when it concerns a person that is generally seen as an outside expert. The larger the farms the more the owners stated "I take all decisions myself". In relation it should be noted that the traditional system of pooling labour, working in turn on each other's fields, has become obsolete. Nowadays groups of labourers are hired and paid in cash. Before one worked together as equals. Undoubtedly information and experiences were exchanged. This situation has been replaced by hierarchical conditions; the farm owner is the boss.

5.3 Lack of experience in modern formal organisations

Ribbon settlements are characteristic for the smallholder polders. Only the relatively new Henar polder has cluster settlements. The geographical spread of dwellings hampers the development of relations, formal and informal. Modern transport has brought an end to the producers' isolation. But this development has primarily been used to engage in additional income generating activities, decreasing the time available for contacts with other producers. The relationships in most of Suriname's institutions, as schools, offices, firms, parties, religious organisations, etc., is still rather traditional, based on authority and power, offering the options of conformity and individual rebellion. Thus the experience how to function in a modern egalitarian organisation based on rules and regulations is small. Differences of opinion quickly become conflicts that appear in the media. Effective institutionalised control by an organisation's membership rarely occurs. It creates both distrust about all officials and entices the latter not to forget to serve their own interests.

5.4 Political system

The capital Paramaribo dominates the society of thinly populated Suriname. The decisions on each matter of importance and almost any expenditure by the state are made in that city. Political considerations play an important role in these. Decentralisation has been introduced only recently. These circumstances have made the people dependent and individualistic and confirm them in this attitude. In turn they use the system to their own benefit. They call on connections when needed, and notify the media about acute problems. The latter give ample opportunity to the information.

6. CONCLUSIONS

In the in Suriname prevailing circumstances common interest groups limit themselves mainly to lobbying and pressing the government for assistance. Their (potential) members don't expect anything else and are content with the results achieved in this way. For this interpretation of horizontal integration a minimal structure is required. A self-appointed committee suffices, formal meetings are seldom held. For consultation with and information of those that are represented ad hoc contacts are made, supported by communications in the media. The target groups let their leaders act as they wish, but are also suspicious about them serving their own interests best.

The powers to change the described system will have to come from within. It requires profound modification of mentalities. These will occur only when the country's political leaders clearly indicate that they want to leave certain matters, like water boards, to the people concerned. That is still rare. A detailed proposal for the introduction of a rice commodity board, presented in May 2006, has been shelved.

ANNEX

Part of the summary of the ADRON research report "Boeren en boerenorganisatie" by Vanessa Timmer, 2003**Current constraints in the organizational level of the rice farmers*****Unmotivated farmers***

The farmers individualised since the introduction of the mechanical agriculture; they are not prone any more to work together in groups. Nickerians are individualistic; they like to work alone and they keep other people at bay. In this rice district almost everybody is his own boss, no matter how small their plot of land may be. And those who do not possess land dream of it, dream of their own development. It is the dream of every rice farmer to become a rice king. Conservative and individualistic as they are, the farmers are not very enthusiastic about co-operation; they want to be their own boss, The economic deterioration in the rice sector also contributes to the farmers focusing more and more on their own household, as the general environment of hopelessness in the field of employment and education (witness the high unemployment rate) is a basic condition for an individualistic attitude towards life. The centralistic way the country is governed retracts all creativity as well. Finally, most of the small farmers, being hinduists, believe in their fate; they do not unite to fight for a better living. Small and big farmers do not work together at all, as the class differences are too big. As a result the farmers are passive and do not tend to help other, while 73% of the farmers told me that they are not busy at all with their farm work and only 8% said to be really busy. The big farmers complain that the small farmers profit from them; the small farmers do not help recovering the roads and cleaning the canals. The small farmers complain as well; the big farmers make holes in the dams when it does not rain and they put their own big water pumps in the irrigation canals, as a result the small farmers do not get water on their fields. And often the farmers do not succeed in convincing all their neighbours to help paying for cleaning the canals, as the farmers in the newer polders and the scale rice farmers profit for free (as they are officially not connected to the water distribution network but in practice they do make use of the same network).

Forty-two percent of the farmers are not members of whatever organization (for example sports, church, charity organizations). Furthermore, from the past it becomes clear that it is very difficult for the farmers to check board members of farmers organisations, because of their low educational level. As a result of this, the board members are almost being invited to steal. The farmers told me that also nowadays they are not educated well enough to be able to check board members sufficiently.

Weak board members

There is not even 1 farmers' organization of which the farmers can become a direct member. The only currently more or less functioning organisation is the SPBA (Suriname Rice Farmers Association). But the SPBA is an association, which means that individual farmers cannot become a member of this organisation. The farmers are supposed to become a member of a farmers' organisation at the polder level, while the polder organizations are supposed to be united in the SPBA. But none of these polder boards are functioning, which means that the SPBA is currently acting as the only farmers' organisation. But the SPBA is known to only 22% of the farmers I have spoken to, while more than half of these farmers do not even know the name SPBA. This indicates that the SPBA does not fully utilise its development capacities and that it is not a good representative of the rice farmers. It is not more than a top down product; the organisation is being imposed on the farmers from upper hand. Communication between the farmers and their representative is bad. The board members have a low educational level, which makes that one should be happy when in the end there is 1 capable board member in the entire board of the farmers' organisation. The regulations are after more than 2 years, still not fully drafted and there is no clear policy laid out. As there is no contribution system (as the individual farmers cannot become a member

of the SPBA), there is never money available and it is impossible to draft budgets. The board is weak, which means that it cannot bring to the attention of the authorities the interests of the rice farmers in an acceptable manner.

Before the SPBA was constituted in 2001, there used to be several co-existing farmers' organisations. Although these organisations often made a good start or even functioned well for years, in the end of the day they always ended up in the hands of incapable people. As happens more often in Nickerie, the survival or a bigger prosperity of an organization depends on individuals. When these individuals leave, the period of prosperity is followed by a period of degradation. Often these organisations still exist on paper, but not in practice. The bad experiences the farmers have with these organisations are / were nepotism, which means that not all members were equally treated. Also, the board profited from reduced prices without sharing these profits with the members and the board stayed on long after the period for which they were elected expired. Especially because of the boards of these organisations, the farmers are often reluctant about the concept of co-operation. At the same time the SPBA achieved too little over the past 2 years to take away these negative feelings the farmers have, regarding co-operation.

PAYMENT OF RICE PRODUCERS IN NICKERIE, SURINAME

1. INTRODUCTION

Certain circles are of the opinion that rice producers in Suriname are paid for their crops rather late. That would hamper them in starting cultivation in the next season in time.

This supposition was an important reason to include a credit component in the National Rice Programme, the Suriname Rice Financial Facility (SURFF). One of the objectives of the SURFF was to speed up the payments to the producers of rice. For the season 2007 two rice processors in Nickerie obtained loans with certain conditions with regard to the way of payment of their suppliers with paddy.

To know more precisely the extent of the problem of late payment some investigations were made. Both all eighteen buyers active in the smallholder polders in 2007 as well as a random sample of 75 producers have been approached for information on the subject. The reactions of both parties are presented and analysed in this note.

2. THE BUYERS

There are 23 rice processors in Nickerie. Eighteen of them had been buying the crops of producers in the smallholder polders at the end of the 2007 season. Their answers to the question when they had paid their suppliers are presented in Table 1.

Table 1. Time of payment of the rice producers, season 2007

Upon delivery/weighing	8
After sampling	-
Fixed day of the week	10
Fixed day of the month	-

The answers to the way of payment are given in Table 2.

Table 2. Way of payment to the rice producers, season 2007

Cash	1
Via the SURFF programme of the Lanbouwbank	2
By cheque	9
By cheque and cash	6

Spontaneously it was explained that cash payments were made for small quantities only. The buyers who paid by cheque said that these were not post-dated, so the producers could offer these to the relevant banks immediately.

Finally, the buyers were asked about the frequency of conflicts in opinion with the suppliers of paddy, respectively with regard to the time of payment, the quantity supplied and the quality. Table 3 shows their answers.

Table 3. Frequency of conflicting opinions between buyers and producers of paddy, season 2007

Frequency	Time of payment	Quantity supplied	Quality
Never	14	15	13
Sometimes	4	3	4
Regularly	-	-	1

3. THE PRODUCERS

The sample of producers in the smallholder polders consisted of three clusters of 25 farms, respectively 1 – 3 ha, 6 – 10 ha and 20 or more hectares. The time delay between delivery and payment in the seasons 2006, 2006/7 and 2007 has been enquired into. This selection of seasons was made to check on a possible effect of the introduction of the SURFF programme in the season of 2006/7. The answers of the respondents in the three size categories have been brought together in Table 4.

Table 4. Time delay in payment for paddy, seasons 2006, 2006/7 en 2007

time delay	farm size								
	1-3 ha n = 25			6-10 ha n = 25			20+ ha n = 25		
	2006	2006/7	2007	2006	2006/7	2007	2006	2006/7	2007
Max. 1 week	18	19	19	21	22	24	21	20	22
Max. 2 weeks	3	4	4	1	2	1	1	1	2
Max. 4 weeks	1	1	-	1	-	-	1	1	1
Later	1	-	1	2	2	-	2	3	-
Did not sell	2	1	1	-	-	-	-	-	-

There is no significant difference between the seasons. Approximately 80% of the producers in the three different categories received their money within a week or less after delivery. It should be noted that in one third of the cases in which payment was received after two weeks an advance was paid at the start of the season.

4. CONCLUSION

The supposed problem of late payment hardly occurred, respectively not in the season of 2006, before the introduction of the SURFF programme, and not in the seasons 2006/7 en 2007, after the introduction of the SURFF programme.