

Vereniging
Bestuurskunde
Nederlandse
Antillen

Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

Inleidingen van de Vereniging voor
Bestuurskunde Nederlandse Antillen & Aruba

Publicatie Paneldiscussie Verenigingsjaar '97
onder redactie van:
M.P. Goede

**ARTHUR
ANDERSEN**

2020:
Creating Our Caribbean Future

**Economische perspectieven
voor de Nederlandse Antillen**

Publicatie van de Vereniging voor Bestuurskunde van de Nederlandse
Antillen en Aruba nr. 2

Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

Publicatie Paneldiscussie Verenigingsjaar '97

Onder redactie van:

M.P. Goede

ARTHUR
ANDERSEN

Economische perspectieven

Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen: publicatie
paneldiscussies verenigingsjaar '97/ onder red. van: M.P.Goede
(Inleidingen van de Vereniging voor Bestuurskunde Nederlandse Antillen
en Aruba nr. 2)

ISBN

© 1998 Vereniging voor Bestuurskunde Nederlandse Antillen en Aruba. Behoudens
de door de wet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden
verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt zonder schriftelijke toestemming
van de uitgever die daartoe door de auteur met uitsluiting van ieder ander
onherroepelijk is gemachtigd.

Voorwoord

Voor u ligt de tweede publicatie van de Vereniging Bestuurskunde
Nederlandse Antillen en Aruba.

Deze bundel bevat de inleidingen die zijn verzorgd tijdens de
paneldiscussies en gastcolleges. Deze werden evenals voorgaande
jaren druk bezocht. De inleidingen van de panelleden werden vaak
gevolgd door interessante discussies onderling en met het publiek.

Eén van de hoogtepunten vormde de lezing van de voormalige
Minister van Financiën van Nieuw Zeeland mevrouw Ruth
Richardson. Zij heeft als gastspreker op 25 maart 1997 haar
persoonlijke ervaringen met het structurele hervormingsproces in
Nieuw Zeeland met de leden van de VBNA gedeeld.

Hierbij willen wij enkele personen en instanties bedanken. Als eerste
gaat onze dank uit naar diverse gastsprekers en de panelleden.
Daarnaast willen wij natuurlijk het publiek bedanken voor hun
aanwezigheid en inbreng tijdens de paneldiscussies. Verder gaat
onze dank uit naar de Sociale Economische Faculteit van de UNA en
de Openbare Bibliotheek Curaçao voor het beschikbaar stellen van
de ruimte. Tot slot danken wij onze sponsors, Curinde N.V.,
Curaçao Port Services Inc. N.V. en Arthur Andersen, voor het
mogelijk maken van deze publicatie.

Als u vragen heeft over de VBNA in het algemeen of over deze
bundel in het bijzonder, dan kunt u contact opnemen met ons
secretariaat (Jupiterstraat 8, Curaçao, tel 461-7177/fax 461-7150).
U kunt natuurlijk ook lid worden. Wij hebben aan deze bundel een
inschrijfformulier toegevoegd. Als u dit invult en retourneert wordt
u lid van onze dynamische vereniging. Uw ideeën kunnen in de
toekomst een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de
bestuurskundige wetenschap op de Nederlandse Antillen.

Willemstad, augustus 1998

Miguel Goede
Voorzitter VBNA

Inhoudsopgave

1 Inleiding	1
2 Concurrentiepositie van de Nederlandse Antillen	3
3 Economic Reform	17
4 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen.....	25

1 Inleiding

M.P. Goede

De essentie van bestuurskunde is het multidisciplinaire karakter. Bestuurskunde put uit vele andere wetenschappelijke disciplines zoals de rechtswetenschappen, economie, politicologie en de sociologie. Het woord "kunde" in de naamgeving duidt op het prescriptieve karakter van de wetenschap. De bestuurskunde wil niet alleen kunnen verklaren, maar ook veranderingen kunnen voorschrijven.

De Curaçaose economie bevindt zich de laatste jaren in een 'economisch dal'. Dit heeft zijn weerslag op alle facetten van de samenleving. Vandaar dat panelleden uit diverse sectoren hun inzichten over de economische situatie van de Nederlandse Antillen met u delen. Zo krijgt u verschillende ideeën over mogelijkheden hoe Curaçao het beste uit het 'economisch dal' kan komen.

De Curaçaose economie wordt sterk beïnvloed door concurrerende landen. Het is daarom van belang inzicht te hebben in de concurrentiepositie van de Nederlandse Antillen ten opzichte van haar omgeving. Het eerste hoofdstuk geeft hierover twee visies. Voormalig Minister van Financiën van Nieuw-Zeeland mevrouw Ruth Richardson deelt vervolgens met u haar ervaring over het laten opbloeien van de economie van een land in grote economische problemen. De bundel eindigt met een aantal presentaties waarin diverse invalshoeken van de perspectieven van de Curaçaose economie worden belicht.

2 Concurrentiepositie van de Nederlandse Antillen

2.1 Concurrentiepositie van de Nederlandse Antillen *De heer E. Smeulders*

Bij het bestuderen van onze concurrentiepositie moeten we niet onze bestaande positie als uitgangspunt hanteren. We moeten ons eerder afvragen welk effect de vele internationale veranderingen op de wijze van bedrijfsvoering hebben. Pas dan kunnen wij aan de hand van onze specifieke omstandigheden vaststellen hoe we hierop in moeten spelen en hoe we onze concurrentiepositie voor onze geselecteerde economische activiteiten kunnen behouden, verbeteren en mogelijkheden creëren.

Uit de vele internationale ontwikkelingen kunnen als voorbeeld genoemd worden, de ontwikkelingen op het gebied van telecommunicatie, ontwikkelingen in de toepassing van hightech die een belangrijke rol spelen voor zowel de producent alsook voor de consument. In het bijzonder bij grote producenten kan men de ontwikkeling zien van het zich beperken tot de 'core functions' en het afstoten van de andere activiteiten.

Om onder de nieuwe omstandigheden mee te kunnen doen, wordt een geheel andere aanpak van het management van bedrijven vereist. Bijvoorbeeld meer aandacht voor externe factoren, nieuwe prioriteiten en strategieën en duidelijke aandacht voor risico management.

Onder de nieuwe omstandigheden wordt het voor bedrijven steeds belangrijker iets unieks te kunnen bieden dat duidelijk voorziet in de behoefte van de consument en deze bindt. "Niche marketing" neemt een steeds belangrijkere plaats in.

Hoe staat het met de concurrentiepositie van de Nederlandse Antillen?

Zeer algemeen zou ik willen stellen dat de concurrentiekracht van de Nederlandse Antillen zit in het aanbieden van diensten die toegevoegde waarde opleveren. Of dit nu een intelligente fiscale constructie, een aangenaam verblijf op zonnig, schoon en veilig eiland, of een vakkundig gerepareerd schip betreft.

Meer specifiek kan onze concurrentiepositie vanuit verschillende invalshoeken worden belicht. De meest zichtbare invalshoek is onze fysieke infrastructuur. Feit is dat mede als gevolg van de globalisering, het enkel beschikken over een goed geoutilleerde haven, container terminal met twee kranen, wegennet enz. niet meer voldoende is om economische activiteiten aan te trekken. Met het upgraden van deze faciliteiten door landen in de regio hebben wij veelal ons comparatief voordeel verloren naast het gegeven dat met het afbreken van import barrières in diezelfde landen, het rechtstreeks drijven van handel aantrekkelijker is geworden. Met andere woorden een goede infrastructuur is vereist, en die hebben wij, doch dit is niet meer voldoende om investeringen aan te trekken.

Om mee te kunnen blijven tellen zullen wij diensten moeten leveren die de klant een voldoende toegevoegde waarde bieden. Diensten veelal met toepassing van nieuwe technologieën en voor een belangrijk deel gebruikmakend van telecommunicatie.

Het is dan ook een eerste vereiste onze telecommunicatie zodanig op peil te brengen dat zowel diensten en tarifiering internationaal concurrerend zijn en de continuïteit van de dienstverlening gegarandeerd is. Dit kan men het beste realiseren door middel van privatisering. Hierbij is het van groot belang dat internationaal gerenommeerde partners worden gezocht. Tevens dient men ervoor te waken dat een privaat monopolie wordt gecreëerd, want dit is niet veel beter dan een publiek monopolie.

'Harde kant' van de concurrentiepositie

Recentelijk heeft Curinde een vergelijkende studie gemaakt tussen Curaçao en 15 (ei)landen uit de regio waarbij zeven criteria zijn gehanteerd. Voor wat betreft het inflatiepercentage en de stabiliteit van onze munt tekent de Nederlandse Antillen positief af. Echter voor wat betreft minimum lonen en utiliteitstarieven zijn wij veelal twee keer zo duur. Per saldo zijn wij in onze concurrentiepositie achteruit gegaan.

In de afgelopen jaren zijn de nodige studies verricht inzake het investeringsklimaat en aanbevelingen gedaan hoe dit te verbeteren.

Voorstellen op onder andere het gebied van financiële en fiscale incentives, voor flexibiliteit op de arbeidsmarkt en voor versnellen van procedures zijn gemaakt. Hieruit is helaas weinig concreets voortgekomen en ik denk dan ook dat wij ons in discussies over onze concurrentiepositie niet moeten beperken tot de "harde kant", daar er klaarblijkelijk andere zaken spelen die hier niet onder vallen en een duidelijk remmend effect hebben op onze ontwikkeling.

'Zachte kant' van de concurrentiepositie

Concreet heb ik het over onze instelling en houding. Onze instelling is nog al te vaak intern gericht en wij houden ons te veel bezig met navelstaren. Het is de hoogste tijd dat wij ons veel meer internationaal georiënteerd opstellen en als zodanig denken en handelen. Internationale ontwikkelingen zijn duidelijk van invloed op ons en het getuigt van weinig realiteitszin onze ogen daarvoor te sluiten. Regelmatig valt de tendens te bespeuren tussen lokale organisaties (al of niet overheidsorganisaties), elkaar te beconcurreren en op korte termijn proberen te scoren, wederom zuiver intern georiënteerd, in plaats van te zoeken naar een gezamenlijke visie en doel waarbij onze inspanningen gericht zijn op de langere termijn. Succes in de concurrentie strijd is slechts te behalen wanneer ons handelen het resultaat is van een internationale opstelling. Ik zie het als een belangrijke taak van de overheid dat zij nauwlettend de internationale ontwikkelingen volgt van organisaties zoals b.v. de World Trade Organization, en van handelsblokken als bijvoorbeeld de E.U., NAFTA, Caricom, Mercosur enz. Op regelmatige basis zou de overheid het bedrijfsleven geïnformeerd moeten houden zodat tijdig kan worden ingespeeld op veranderingen.

De houding op Curaçao is helaas al te vaak een van: "de investeerder mag blij zijn dat hij mag komen". Een drastische cultuur omslag in de houding in de samenleving tegenover investeerders is vereist. Dit zal de mentaliteit, productiviteit enz. moeten verbeteren.

Onze fameuze red-tape problematiek is hiervan een uitstraling. Het is een trieste zaak dat in al de afgelopen jaren de verschillende regeringen dit belangrijke probleem, dat wij overigens geheel in eigen hand hebben, niet hebben opgelost.

De Vrije Zone Hato, die momenteel door Curinde wordt ontwikkeld, zien wij als een economisch perspectief. Voor het welslagen van deze vrije zone en daarmee het Hato Groeipool concept, is een mentaliteitsaanpassing noodzakelijk. Zoniet dan staat nu reeds vast wat er met nieuwe aanbevelingen en projecten zal gebeuren. Daarnaast zal Curaçao er alles aan moeten doen om haar bereikbaarheid te vergroten, vooral qua luchtvaartverbindingen.

Afsluiting

Recapitulerend kan ik stellen dat de Overheid in feite twee opties heeft, zij kan investeringen òf aanmoedigen òf ontmoedigen. Uiteraard gaan wij van het eerste uit. In de aanpak van aanmoedigen van investeringen zijn veranderingen vereist. Naast inspanning en tijd vereist verandering onder andere in regeren ook continuïteit. Ons huidige politieke systeem maakt dat wij nog steeds elke twee jaar verkiezingen kennen. Dit resulteert vaak in discontinuïteit. Heel belangrijk lijkt mij bij de komende verkiezingen de veel besproken synchronisatie werkelijkheid te maken. Ofschoon het steeds moeilijker wordt te voorzien in de behoefte van de investeerder, hebben wij geen andere keuze dan het juiste dienstenpakket aan te bieden in de door ons gekozen economische sectoren. Voor het met succes samenstellen van de pakketten is vereist dat wij ons in de schoenen van de investeerder verplaatsen en ons eigen maken met hetgeen voor hem belangrijk is in zijn bedrijfsvoering.

2.2 Concurrentiepositie van de Nederlandse Antillen

Factoren die de concurrentiepositie van de haven van Willemstad zullen bepalen: De heer K. Aster

In historisch perspectief

Het lossen, sorteren, opslaan, laden en distribueren van goederen in de goed beschutte, natuurlijke haven van Willemstad is vanaf de 16e eeuw haar "core business". Het was onder andere de voornaamste reden voor kolonistoren (Spanje, Engeland en Nederland) om dit eiland in bezit te hebben en voor Nederland zelfs om te behouden.

De handelsstromen verliepen voornamelijk vanuit West Europa en Noord Amerika, waarbij Curaçao reeds als stapelplaats en doorvoerhaven werd gebruikt voor de Venezolaanse en Colombiaanse markt. Levensmiddelen, gereedschappen, wapens, kolen (voor de stoomschepen) en bouwmaterialen werden aangevoerd voor de lokale markt en doorgevoerd naar deze landen. Vanuit Venezuela, Colombia en de regio werden specerijen, gedroogde vruchten, koffie en rum aangevoerd naar Curaçao en doorgevoerd naar bestemmingen in West Europa en Noord Amerika.

Pas in het begin van de 20ste eeuw was het de Koninklijke Shell die de haven van Willemstad voor andere doeleinden ging gebruiken. Shell startte met het raffineren van ruwe olie, welke afkomstig was uit het meer van Maracaibo, Venezuela. Niet alleen de natuurlijke haven maar ook de gunstige geografische ligging ten opzichte van de bron (Venezuela) en de markt (Noord Amerika) voor aardolieproducten speelt hierbij een belangrijke rol.

Belang van de haven nu en in de toekomst

De haven van Willemstad heeft ten aanzien van de welvaart op Curaçao een initiërende functie. Vanwege de aanwezigheid van de haven hebben zich belangrijke stuwende bedrijven op Curaçao gevestigd.

Daarnaast bezit deze haven een intermediaire functie, dit betekent dat met de verdere ontwikkeling van de economie op basis van de stuwende bedrijvigheid deze haven van belang is vanwege zijn logistieke functie van de ene verkeersdrager naar de andere. Ofschoon elke haven deze functie bezit, is voor Curaçao echter sprake van een versterkte functie omdat per definitie de aan- en afvoer van veruit de grootste hoeveelheden goederen over zeewater geschiedt. Zonder de haven zijn er dus geen stuwende sectoren en geen bestaansmogelijkheid voor de bevolking van Curaçao.

De stuwende sectoren zijn:

1. Olieraffinaderij en olieoverslag;
2. Internationaal georiënteerde handel
3. Scheepsreparatie
4. Toerisme (cruiseschepen)
5. Financiële Offshore

Containers en hun handelsaspecten

Het goederenvervoer heeft zich de afgelopen twintig jaar voornamelijk toegespitst op containerisering. Zo begon in 1979 de eerste volledig gecontaineriseerde scheepvaartlijn, Caribbean Overseas Line (CAROL) op Curaçao. Deze containers werden met scheepskranen en mobiele walkranen afgehandeld, waarbij de productie circa acht containers per uur bedroeg. Hierna volgden er meer lijnen. Begin tachtiger jaren werd de behoefte aan een containerterminal steeds groter door de geografische ligging van Curaçao ten opzichte van Venezuela. Er bestonden goede mogelijkheden via de overslag sector een graantje mee te pikken van de toenmalige hausse in dat land. Deze was ontstaan door de zeer snel stijgende prijzen van ruwe olie op de wereldmarkt en het feit dat Venezuela alle oliewinningbedrijven had genationaliseerd.

Medio 1985 werd de Containerterminal officieel geopend. Vanaf 1986 is het accent in de afhandeling van containers meer en meer gelegd op kwaliteit en productiviteit. Hierbij zijn voor het hele havenpersoneel omscholingscursussen en begeleidingsprogramma's opgesteld en uitgevoerd.

Gedurende de afgelopen tien jaren heeft dit geleid tot een werknemersbestand in de haven dat niet alleen flexibel te werk gesteld kan worden (d.m.v. een multifunctioneel systeem) maar dat ook voor wat betreft productiviteit en kwaliteit ver boven dat van collega's in de regio uitsteken.

Zowel de functieomschrijvingen als procedure omschrijvingen en flowcharts van alle functies in de haven van Willemstad, worden sinds 1995 toegepast op basis van de NENISO-9002 voorwaarden. Vanaf 1989 is de registratie van alle containerhandelingen geautomatiseerd. Eerst met een single-user programma (ICON 3) en vanaf 1992 met een Multi-user Container Control System (MCCS). Medio 1996 is dit systeem wederom aangesloten op een EDIFACT (Electronic Data Interchange For Administration Commerce and Transport) Container Cargo Systeem (COCASYS) dat de informatiestromen tussen de scheepvaartlijn, de scheepvaartagent en de stuwadoor regelt met betrekking tot het lossen, laden en af handelen van containers in de haven van Willemstad. In de naaste toekomst zal dit EDIFACT COCASYS programma een integraal onderdeel vormen van het totale logistieke automatiseringsnetwerk, dat wordt uitgevoerd onder de verantwoordelijkheid van de Curaçao Inc. Dit netwerk maakt het in de toekomst mogelijk dat scheepvaartagenten, luchtvrachtagenten, scheepvaartlijnen, luchtvaartlijnen, CPA, stuwadoor CPS, importeurs en de Douane integraal informatie kunnen verkrijgen over de status van hun containers. Tevens zijn mogelijkheden voor elektronische aangifte en betaling van invoerrechten aanwezig.

De groei van de 'containerisering' in de Centraal-Amerikaanse en Caribische regio is niet meer te stuiten. De afhandeling van stukgoederen (break bulk) is zo goed als geheel uit de haven van Willemstad verdwenen. Zowel organisatie, infrastructuur en ontwikkeling van EDI (FACT) zal in de komende tien jaar voornamelijk worden geconcentreerd op de afhandeling van containers. De afhandeling van bulkclading (granen) en neo-bulkclading, zoals staal en hout, blijft een rol spelen in de totale vrachtafhandeling, maar zal in de toekomst meer en meer als secundair ladingpakket zijn plaats gaan innemen.

Willemstad als containerdoorvoerhaven, to be or not to be

Mede dankzij bovenvermelde positieve ontwikkelingen besloot Nedlloyd Lijnen B.V. in 1989 de haven van Willemstad als doorvoerhaven te gebruiken op haar Noord-Zuid en Zuid-Noord route. Hierdoor heeft de haven van Willemstad gedurende de periode 1989 tot en met 1994 het aantal twintig voet containers (TEU's) kunnen uitbouwen van 1.500 tot ruim 22.000 per jaar. Deze basis kan de komende jaren sterk stijgen door verdergaande toename van allianties tussen de verschillende scheepvaartmaatschappijen die op het ogenblik in de Caribische- en Centraal- Amerikaanse regio actief zijn. Er zal meer behoefte komen aan transshipmenthubs of feederhubs (subhubs). Hierbij zal het moederschip minimaal twee havens in de Caribische regio aandoen om haar lading door middel van kleinere schepen (feeders), sneller, efficiënter en goedkoper te distribueren. De moederschepen verliezen namelijk veel tijd in de niet efficiënte en niet volledig gecontaineriseerde havens in de regio.

Curaçao heeft als subhub goede mogelijkheden door zijn goede:

- geografische ligging;
- infrastructuur (genoeg diepgang, kadeflengte en opslag);
- tarieven (Willemstad heeft gunstige doorvoertarieven);
- productiviteit (goed opgeleid en gemotiveerd personeel);
- veilig (geen diefstal en geen orkanen);
- IT en telematische faciliteiten;
- een sterk marketingconcept. (Voor dit marketingconcept hebben de CPS en CPA een Marketing Action Group opgericht die zich ook in de toekomst agressief op de container(doorvoer)markt zal blijven manifesteren).

Toekomstige ontwikkeling in containertransport

De groei van het 'gecontaineriseerde' vrachtaanbod in de Centraal-Amerikaanse / Caribische regio, bedroeg de afgelopen tien jaar 97%, van 1.596.800 TEU's tot een totaal van 3.153.000 TEU's. Ten opzichte van Centraal Amerika zijn hiervan 2.960.000 TEU's in het Caribische gebied verwerkt (Bron: Ocean Shipping Consultants).

Met name voor het Centraal-Amerikaanse gebied en de Noordoostkust van Latijns Amerika (Venezuela en Colombia) wordt voor de komende tien jaar uitgegaan van een groei van 9% per jaar in de container transportsector. In het verleden was het zeetransportaanbod binnen de Centraal-Amerikaanse en Caribische regio voornamelijk gebaseerd op producten als verse vruchten (bananen) en planten. Deze producten zullen in de naaste toekomst meer en meer verdrongen worden door (de export en handel in) duurzame consumptie- en productiemiddelen. Hierbij zullen havens als Manzanillo (Panama), Kingston (Jamaica) en San Juan (Puerto Rico) een hoofdrol blijven spelen, waarbij de haven van Willemstad als betrouwbare subhub in deze snelgroeiende containertransportmarkt een positie zal kunnen verkrijgen en behouden.

Voor de Willemstad Container Terminal zijn de uitbreidingsplannen klaar en gericht op een gestage groei van de huidige 70.000 TEU's per jaar naar 120.000 TEU's per jaar (inclusief 60.000 lokale TEU's) in het jaar 2005. Een voorwaarde zal echter zijn dat de haven van Willemstad zich steeds verder zal ontwikkelen als een moderne, efficiënte, productieve en veilige haven in de Caribische regio. Hierbij dient duidelijk te worden vermeld dat deze groeiprognose niet is gebaseerd op specifieke doorvoerlading, maar meer gericht is op het creëren van een ladingpakket dat is verbonden aan het verwerken van grondstoffen en halffabrikaten door op Curaçao gevestigde bedrijven. Deze bedrijven exporteren hun producten hierna weer. Hierbij kunnen regelingen zoals de LGO regeling behulpzaam zijn.

Zowel de CPA als de CPS zien een uitbreiding van de huidige containerterminal faciliteiten en de daaromheen gelegen terreinen als een must voor de verdere ontwikkeling en verbetering van de concurrentiepositie van de haven. Deze uitbreiding, welke reeds in uitvoering is, zal over een periode van acht jaar in drie fasen worden uitgevoerd. De eerste en tweede fasen betekenen een uitbreiding van het huidige containeropslagterrein met circa tien hectare. In de derde en laatste fase zal de containerkade met maximaal 450 meter worden verlengd.

Hiermee wordt de totale oppervlakte van het container terminalterrein 22 hectaren en de lengte van de containerkade 950 meter.

De al eerder vermelde ontwikkeling waarin steeds meer scheepvaartlijnen zich gaan bundelen in allianties zal ook in de toekomst verder gaan. Heden worden de scheepvaartverbindingen naar Curaçao vanuit het Verre Oosten, Noord Amerika, Zuid Amerika en Europa voornamelijk uitgevoerd door lijnen met directe scheepvaartverbindingen. Zo kunnen vanuit de haven van Willemstad direct en indirect meer dan 220 buitenlandse havens c.q. bestemmingen worden bereikt. De grootste containerschepen die hiervoor worden gebruikt hebben capaciteit van 1.600 TEU's. Dit systeem zal sterk veranderen, want door de allianties zijn reeds mega containerschepen in de vaart genomen met een capaciteit van 6.000 TEU's. Verwacht wordt dat deze schepen binnen afzienbare tijd worden aangevuld met 8.000 TEU's schepen. Deze mega containerschepen verzorgen alleen de verbinding tussen twee of drie havens (de zo genoemde mainhubs). Vanuit deze mainhubs zullen schepen de containers distribueren naar de Subhubs met een capaciteit van 2.000/2.500 TEU's. Vanuit deze subhubs wordt het traject verzorgd met feederschepen welke een capaciteit van 500/1.500 TEU's hebben. Wil Curaçao zich dus verder ontwikkelen als SUBHUB voor de Noord-Oost kust van Latijns Amerika en het Caribische gebied, dan zal zij in staat dienen te zijn een of meerdere 2.000/2.500 TEU's capaciteit schepen te ontvangen en af te handelen. Dit is nu wel mogelijk met de bestaande container kadelengte van 500 meter, maar hierdoor kan wel congestie optreden voor lokale lading.

De kadelengte speelt een zeer belangrijke rol in de verdere ontwikkeling voor de aan en afvoer van containers. De huidige drie Nelcon containerhandling kranen (waarvan twee vaste kranen) met een hijscapaciteit van 40 ton, productiecapaciteit van 27 containers laden en lossen per uur en het huidige container terminalterrein met in totaal 12 hectare oppervlakte zijn in eerste instantie voldoende om een subhub service te verlenen. Bij uitbreiding van feederdiensten zal echter snel een derde vaste kraan en uitbreiding van het opslagterrein noodzakelijk zijn.

Conclusie t.a.v. concurrentiepositie van de haven in de regio

De hierboven geschetste ontwikkeling ten aanzien van de afhandeling en verwerking van lading is van eminent belang voor de verdere ontwikkeling van de handelstromen zoals deze heden ten dage via Curaçao verlopen. Zonder overslag en goede verbindingen zal de groei in de handel en distributie stagneren. Ook voor de verdere ontwikkeling van de hiervoor vermelde stuwende sectoren en de zich langzaam maar zeker ontwikkelende export industrie op Curaçao zijn de eerder opgesomde factoren zoals geografische ligging, infrastructuur, verbindingen, tarieven, investeringsklimaat, telematische/IT voorzieningen en marketingconcepten van belang.

De huidige export is beperkt, maar heeft in de naaste toekomst zeker zijn groeimogelijkheden. Europese/Amerikaanse producten die op Curaçao in licentie worden vervaardigd zoals bier, verf, keukenpapier, likeuren, geneesmiddelen en agrarische producten zoals suiker, melk en rijst worden in steeds grotere hoeveelheden geproduceerd, bewerkt en geëxporteerd.

Voor de toekomst dient Curaçao zich te richten op de zogenaamde Niches die kunnen ontstaan uit de vorming van economische machtsblokken zoals de NAFTA, EU en voorzieningen die deze blokken zelf in het leven roepen zoals de LGO-regeling en CBI-regeling. Zo is reeds gebleken, dat beide blokken ondanks de GATT overeenkomsten, niet een echt open karakter hebben op het gebied van bijvoorbeeld staal, landbouw en farmaceutische producten. Hierbij kunnen grondstoffen en halfabrikaten uit de regio, Latijns Amerika en Centraal Amerika worden geïmporteerd, verwerkt, bewerkt en dan geëxporteerd naar EU en NAFTA landen.

Resumerend kan gesteld worden dat de status als distributie centrum die Curaçao door de haven van Willemstad gedurende de afgelopen ruim vier eeuwen heen heeft kunnen realiseren en uitbouwen, in de toekomst verder gestalte zal krijgen bij het tot stand komen van nieuwe overslag en export mogelijkheden naar bestemmingen in de Caribische regio / Centraal Amerika en de EU-landen en NAFTA-landen.

Dit echter wel onder de uitdrukkelijke voorwaarde dat de reeds in beweging gezette ontwikkelingen ten aanzien van flexibiliteit, kwaliteit, productiviteit, betrouwbaarheid, capaciteit, automatisering en toepassing van Informatie Technologie onverminderd zullen worden gestimuleerd en toegepast in de meest ruime zin van het woord. Ontwikkelingen die in de handelssector niet meer zijn tegen te houden en immer het dynamisch karakter en de daarmee gepaard gaande handelsmogelijkheden op Curaçao, dienen blijven te bepalen.

3 Economic Reform

3.1 Excerpt from: The New Zealand Economic Reforms By *Hon. Ruth Richardson* *New Zealand's ex-Minister of Finance*

By 1984, New Zealand was without question the worst performing economy in the OECD. Over the quarter century to 1984, New Zealand had the lowest rate of productivity growth of any country.

From having the fifth highest living standard in the OECD in the early 1950's, New Zealand, by 1984, had slipped to the 25th place. Even unemployment – long the favourite indicator of those who argued that New Zealand economy “worked” – had started in the mid-seventies to trend upwards from its historically very low level.

The most fundamental causes of New Zealand's failure were micro-economic. New Zealand was an economy that used resources very poorly. We were internationally competitive only in a limited range of products; most of which were bulk export commodities. The remainder of the economy was very inefficient by international standards – an inefficiency that stemmed from misconceived policies of regulation and protection. In no other OECD country were market forces allowed such limited scope, and economic decisions so distorted by government intervention.

In the late thirties and forties other policies were put in place to turn New Zealand into the most insulated economy in the OECD. Exchange controls were introduced. Very high tariff levels were combined with a system of import licensing for manufactured goods. The object of the policy was to build up the New Zealand manufacturing sector behind a protective wall. The government itself had also become involved as owner and operator in a wide range of business activities.

During these years New Zealand badly lagged other countries in investment in post-school education and training. The implicit signal to young New Zealanders was that skill acquisition was not greatly rewarded. Wage differentials were narrow, with little premium for skill.

From the 1960's onwards New Zealand also saw increasingly poor macro-economic management. The government was often running significant fiscal deficits, adding to a savings-investment imbalance which was reflected in the current account. Monetary policy was becoming increasingly expansionary. In the mid-seventies the New Zealand economy was hit by the two shocks that accelerated its relative decline – the first oil shock and the entry of Britain into the European Economic Community (as it was then called), which substantially curtailed New Zealand's export markets.

Overview of the Reforms

The New Zealand economic reforms spanned a period of almost exactly ten years. The first initiatives were taken in July 1984, and the last major reform was completed when the Fiscal Responsibility Act went through its final stages in the House of Representatives in June 1994. Two administrations share the credit for the reforms. The first was the Labour government that took office in July 1984, was re-elected three years later, and then lost office in November 1990. The incoming National administration (New Zealand's "conservative" party) gave new impetus to the reforms, and was re-elected in November 1993.

The New Zealand reforms were unprecedented in scope anywhere in the western world, and presented the sharpest contrast with the policy regime of the past.

The key principles driving the reforms included:

- The abandonment of current account balance as a *direct* objective of government policy
- The abandonment of fiscal policy as a means of short-term fine tuning, and instead the adoption of a medium term fiscal strategy aimed at controlling government spending and eliminating the deficit
- The assignment of monetary policy to the sole objective of achieving, and then maintaining, price stability
- An abandonment of the use of economic policy instruments for *distributional* objectives, and an acknowledgement that concerns over income adequacy, or over the distribution of income, are best addressed explicitly through the tax and benefit system

- A new emphasis on the value of competitive markets and the role of the price system in the efficient allocation of resources
- A determination to expose New Zealand business, where possible, to international competition, without subsidies, tariffs or other artificial barriers
- A belief that the tax system should be as neutral as feasible between different types of activity
- A distinction between the State's role as an *owner* as contrasted with that of a *purchaser* of goods and services on behalf of citizens
- In all areas of policy, a concentration on the medium term implications of policies rather than their short term effects

The key initiatives of the decade of reform can be summarized as follows:

- The floating New Zealand dollar
- Deregulation of the financial sector, including the abolition of exchange controls on banks and the development of a new regime of prudential supervision
- The Reserve Bank Act, conferring price stability as the primary goal of the independent Central Bank's management of monetary policy
- The introduction of a flat-rate value-added tax (GST), cuts in marginal income tax rates, and a series of measures to broaden the tax base and eliminate anomalies in the tax system
- The introduction of freedom to contract in the labour market through the Employment Contracts Act
- The elimination of most direct subsidies to both pastoral and manufacturing exporters, the phasing out of import licensing and the substantial phased reductions in tariffs toward low or zero rates
- Other deregulations, including the removal of a number of specific price controls, the liberalization of air services and coastal shipping and the introduction of competition into electricity and telecommunications
- Reform of social transfers with the aim of containing costs and concentrating government assistance on the needy

- A series of measures to bring greater focus, discipline and transparency to government assistance on the needy
- A series of measures to bring greater focus, discipline and transparency to government spending, including the State Sector Act, Public Finance Act and Fiscal Responsibility Act
- The corporatisation – and in many cases privatization – of state trading activities
- Modernisation of the core state sector with decentralised management and results based personnel and financial reporting systems
- Separation of the funding from the provision of many services – e.g. health and science

Some of these reforms are by no means unique to New Zealand. In many areas, however, New Zealand has been a pioneer. For instance, the Reserve Bank Act, and the series of public sector reforms culminating in the Fiscal Responsibility Act, show New Zealand to be a world leader. New Zealand has also achieved one of the freest labour markets of any OECD country, as well as the least distorted tax system.

Sequencing

While the New Zealand reforms were unparalleled in their scope and quality, at least in the OECD, the sequencing of the reforms was far from perfect. A general consensus on the optimal sequencing of reforms might be summarised as follows:

- **Macro-economic stabilisation** should, if possible, take place early. The government should move rapidly to control the fiscal deficit. If not, poor macro-economic policy will compromise the gains made in the micro-economic reforms.
- **Domestic markets** – both in goods and in labour – should be **deregulated**, as much as possible, no later than the reduction in border protection. This will provide import-competing industry with the environment most conducive to competitiveness, before exposing it to international competition.

- **Financial market deregulation** should not occur before substantial progress has been made in liberalising goods and labour markets, and before the fiscal deficit has been brought under control. This caveat particularly applies to the foreign exchange market: opening up the foreign exchange market too early risks putting excessive upward pressure on the real exchange rate.
- The **broader scope** of the reform programme, and the more clearly it is telegraphed, the sooner will the benefits begin to flow.

In New Zealand the sequencing of reforms went roughly as follows:

- | | |
|-----------------------------------|---|
| ➤ Financial market liberalisation | - immediate |
| ➤ Goods market liberalisation | - proceeded in stages, mainly subsequent in time to financial market liberalisation |
| ➤ Government sector reform | - proceeded in stages, but fiscal imbalances not finally corrected until late in the reform programme |
| ➤ Labour market liberalisation | - late |

Thus two principal mistakes in sequencing were:

- The long time taken to bring the government deficit under control, having already deregulated the financial markets (and in particular the foreign exchange market). This put excessive pressure on exposed sectors of the economy.
- The failure to liberalise the labour market early in the reform programme. This compromised the drive to become internationally competitive and resulted in excessively high unemployment during the transition.

A third mistake was the uneven pace of goods market reform, in which assistance to exporters was scaled back more rapidly than reductions in import protection. For a time this put added pressure on the export sector.

These sequencing mistakes undoubtedly increased the adjustment costs of the New Zealand reforms.

The New Zealand Economy today

Whatever the adjustment costs may have been, there is no question that the New Zealand economy has emerged vastly the stronger as a result of the decade of reform. For the economy as a whole, the turning point came in 1991. That year almost all the elements of the reform program began to work to reinforce one another. Inflation fell 1%. Real interest rates and the real exchange rate fell, as the disinflation process came to an end, and as control was gained over fiscal policy. The Employment Contracts Act made possible major improvements in productivity. An economic upturn began, which gradually gained strength.

Since 1991, the performance of the New Zealand economy has been extremely impressive:

- GDP has grown by the total of 18% in the four years since the upturn began – one of the best growth performances in the OECD.
- Labour market liberalisation has proved extremely positive for jobs. In four years and three months since the economic upturn, employment has grown by over 12% – again one of the best performances in the OECD. Unemployment, at 6.1%, is now the third lowest in the OECD, and is expected to fall further.
- The export sector has been flourishing, with a substantial increase in sophisticated, value-added exports. Non-commodity manufacturing exports have grown by around 60% in volume over three years.

None of these results has been achieved through short-term stimulus by the government. On the contrary: New Zealand's entire economic policy framework is geared to the medium term.

In particular:

- Inflation has averaged under 2% since 1991, as the Reserve Bank continues to pursue its statutory mandate for price stability.
- A budget surplus of around 3.3% of GDP is expected in 1995/96, rising to 5.7% in 1998/99. Rapid inroads are being made into New Zealand's debt burden, despite a substantial program of income tax cuts planned for 1996 and 1997.

New Zealand business is now confident, innovative and internationally competitive:

- New Zealand's credit rating (Standard & Poors) has climbed from a low A.A.- in 1991 to AA+ 1996, a higher rating than Australia's.
- In the latest World Competitiveness Survey, undertaken by the World Economic Forum, New Zealand ranks in the third place for overall competitiveness.
- According to the Heritage Foundation, a US think-tank, New Zealand now has the fourth freest economy in the world.
- Transparency International has named New Zealand as the least corrupt country out of 41 countries surveyed.

Conclusion

A number of lessons can be drawn from the New Zealand experience:

- **The value of comprehensive reform.** The New Zealand reforms were both micro-economic and macro-economic. They encompassed capital and labour markets and the government sector.
- **The importance of balance in reform.** The New Zealand economy began its period of sustainable economic growth only after the last principal obstacles to growth were removed.
- **The importance of correct sequencing.** In New Zealand, early liberalisation of the labour market and control of fiscal policy would have reduced transition costs.
- **The value of a medium-term focus.** All New Zealand's principal reforms had a medium term focus. Many, such as the Reserve Bank Act and the Fiscal Responsibility Act, are explicitly framed as mechanisms for ensuring good behavior from governments.

4 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

4.1 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

De heer E. Cova

De leer van de economie is gebaseerd op het maken van keuzen om een zo optimaal mogelijke aanwending van schaarse factoren als resultaat te krijgen. Deze aanwending dient te worden gericht op verhoging van de welvaart en het welzijn van de burgers. Bij het bespreken van dit onderwerp dient dan ook allereerst de volgende stelling te worden geponeerd: *"De economie dient ondergeschikt te zijn aan de welvaart en het welzijn van de mens en niet omgekeerd!"*.

De overheden van de Nederlandse Antillen hebben de laatste jaren te kampen met steeds terugkerende begrotingstekorten en als gevolg hiervan een toenemende schuldpositie. Om deze negatieve spiraal tegen te gaan heeft de huidige regering, in samenwerking met het Internationaal Monetair Fonds (IMF), een Structureel Aanpassingsprogramma (SAP) opgesteld. Het programma moet leiden tot sluitende begrotingen van de Antilliaanse overheden per 1999. Het SAP voorziet echter te weinig of niet in het creëren van werkgelegenheid en het sociaal maatschappelijk aspect.

Om het één en ander op dit terrein te analyseren, is onder meer het rapport "Kosteneffecten onderzoek sociale zekerheid Nederlandse Antillen" opgesteld.

Een meer gericht beleidsvoornemen is genomen met de oprichting van de commissie "Akshon Sosial". De opdracht aan deze commissie was om met aanbevelingen te komen voor structurele verbetering van de kwaliteit van het leven op de Nederlandse Antillen. Het accent zou hierbij komen te liggen op de minstbedeelden in onze samenleving. Het resultaat is vastgelegd in het rapport "Aan de slag", een sociaal-economisch actieprogramma beter bekend als het "Sociaal Vangnet".

In het algemeen heeft het beleid, welke de regering voert ter sanering van de overheidsfinanciën, geleid tot een verlaging van de koopkracht van de werknemer. Dit kan als volgt worden weergegeven¹:

- 80% van de werknemers in de private sector verdient minder dan de loongrens,
- 55% van de werknemers in de private sector verdient minder dan Naf. 1500,- per maand,
- de sociale premies zullen met gemiddeld 9,43% stijgen,
- beschikbare vacatures zijn afgenomen,
- een enorme druk op de sociale fondsen door afname van de vacatures.

Verder heeft het beleid geleid tot de volgende negatieve effecten:

- 1400 kleine bedrijven houden op te bestaan,
- de tekorten op de begrotingen van de overheden worden teruggebracht ten koste van de persoonlijke begroting van de Antilliaan,
- de importen zijn toegenomen,
- de kosten van levensonderhoud nemen toe zonder dat de werknemer hiervoor wordt gecompenseerd.

Om een ommekeer te bereiken in deze spiraal van negatieve factoren hebben de Antilliaanse overheden de volgende prioriteiten bepaald:

1. Privatisering
2. Het aantrekken van Nederlandse en Trinidese investeerders.
3. De verdere ontwikkeling van de Nederlandse Antillen als toeristische bestemming.

¹ Bron: 'Third Population and Housing Census Netherlands Antilles 1992' Central Bureau of Statistics

Het tot nu toe gevoerde beleid van de regering heeft tekort geschoten op de volgende punten:

1. Het doel moet zijn: 'meer en betere service en producten voor de gemeenschap' (het maken van winst is hierbij van ondergeschikt belang);
2. Er wordt niet genoeg voordeel gehaald uit de handelsverdragen met Europa, de Verenigde Staten en de omliggende landen, door de protectionistische houding van voornamelijk Europa;
3. Het niet kunnen revitaliseren van de toeristische sector, wat heeft geleid tot sociale wantoestanden.

De potentiële economische prioriteiten liggen op een ander terrein. Hier kan gedacht worden aan:

- professionalisering in plaats van privatisering,
- incentives creëren voor het kleinbedrijf ter versterking en diversificatie van onze economie,
- promotie van lokale industrie en het lokaal product,
- het aangaan van handelsverdragen en samenwerkingsovereenkomsten in de regio.

Voor de uitvoering van de hiervoor genoemde punten dienen echter bepaalde basiscondities te worden vervuld: de nodige investeringen dienen te worden gedaan op het gebied van onderwijs en de productie van het lokaal product. Daarnaast dient het functioneren van de economie te worden gebaseerd op het systeem van overleg. Het resultaat hiervan zal een meer rechtvaardiger inkomensverdeling zijn. Als afgeleide hiervan zal de kracht van de economie op een stevige basis rusten en zal de belastingverdeling rechtvaardiger zijn. Uiteindelijk is de welvaart en het welzijn van de burger dan toegenomen!

4.2 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

De heer C. Eisdén

De Nederlandse Antillen - en niet in het minst het eilandgebied Curaçao - maken moeilijke tijden door. Niet alleen op economisch en financieel, maar ook op sociaal gebied. Om de deviezenpositie aanzienlijk te verbeteren en de overheidsfinanciën binnen enkele jaren gezond te maken, zagen de overheden, en dan met name de centrale regering, zich genoodzaakt om fiscale en financiële maatregelen te nemen.

De maatregelen hebben echter belangrijke nadelige gevolgen gehad voor de bevolking. Zoals vermindering van de koopkracht en werkgelegenheid. Het sociaal-economisch beleid van de regering en het Bestuurscollege is er dan ook op gericht om deze gevolgen, zoveel mogelijk, ongedaan te maken of in elk geval te verzachten.

Belangrijk onderdeel van dit beleid is de instelling van het zogeheten economische structuurfonds. Met dit investeringsfonds beoogt het Bestuurscollege de bestaande economische structuur te versterken en de in gang zijnde veranderingen binnen deze structuur zoveel mogelijk in goede banen te leiden. Het fonds zal worden gevoed door opbrengsten uit de privatisering van overheids-N.V.'s en bedrijven en door investeringen van potentiële investeerders uit met name Nederland. Het wordt een gunstige fiscale regeling aangeboden, die het investeren in de Nederlandse Antillen aantrekkelijk maakt.

Binnen de genoemde structuur zijn de belangrijkste pijlers van de Curaçaose economie de olieraffinaderij, de haven, de financiële en zakelijke dienstverlening en het toerisme. Maar ook de lokale industrie en de vrije zone zijn van belang.

Hoewel het toerisme op Curaçao zich nog niet zodanig heeft ontwikkeld als wij zouden wensen, is deze sector het meest belovend qua werkgelegenheid en deviezen generatie. Het Bestuurscollege blijft dan ook streven naar een krachtige ontwikkeling in deze sector. De rol van het genoemde structuurfonds hierin is om de bestaande schuld van de hotels, in totaal Naf. 170 miljoen, op adequate wijze te herfinancieren. Een voorbeeld moge dit laatste verduidelijken: stel dat een hotel een lening van Naf. 5 miljoen wil sluiten dan moet normaliter zo'n 12% rente worden betaald en dient aflossing binnen 5 jaar plaats te vinden. In geval van financiering via het structuurfonds hoeft slechts een rente van 7% te worden betaald en geldt een aflossingsperiode van 10 jaar of langer. Het structuurfonds zal ook worden aangewend om bij te dragen aan de financiering van andere grootschalige projecten die de economische structuur van Curaçao zullen versterken.

Naast de zeehaven, die reeds lang een belangrijke rol speelt in de economie van Curaçao, zullen ook de luchthaven en de daar gevestigde bedrijven een belangrijkere functie gaan vervullen. Hiervoor is het project "Hato groeipool 2006" opgestart. Dit project heeft ten doel om van Curaçao een belangrijk internationaal distributie- en logistiek centrum te maken. Gedurende de huidige opbouwfase tot het jaar 2006, zal het project gemiddeld ca. 220 arbeidsplaatsen per jaar opleveren. Na voltooiing van de eerste fase, wat inhoudt dat het project volledig operationeel zal zijn, zal naar schatting een blijvende directe werkgelegenheid van ca. 2000 arbeidsplaatsen zijn gecreëerd en -- afhankelijk van het succesvol functioneren van de groeipool - een indirecte werkgelegenheid van 300 arbeidsplaatsen of meer. Daarnaast zal dit project een aanzienlijke deviezenopbrengst opleveren en worden tevens belangrijke 'spin-off' effecten naar andere sectoren verwacht.

Naast het veelbelovende "Hato-groeipool-project", dat eind 1995 van start is gegaan, acht het Bestuurscollege het van groot belang om zoveel mogelijk versnelling te bewerkstelligen in het proces van goedkeuring van nieuwe, potentiële projecten en de daadwerkelijke start en uitvoering hiervan. Daardoor kunnen op korte termijn - bij voorkeur vóór eind 1997 - met name voldoende additionele arbeidsplaatsen worden gecreëerd. Zo kan het verlies aan werkgelegenheid en inkomen, zoveel mogelijk worden gecompenseerd en kan de deviezen genererende capaciteit van onze economie spoedig worden vergroot.

In het kader van een onderzoek naar knelpunten (vooral "red tape") die de realisatie van projecten bemoeilijken, zijn 16 projecten geïnventariseerd. Hiervan behoort het merendeel toe aan de toeristische sector. In totaal is er een investeringsbedrag mee gemoeid van Naf. 600 miljoen, waarvan het Royal Palm Resort ruim Naf. 420 miljoen voor zijn rekening neemt.

Enkele andere belangrijke projecten die in dit verband moeten worden genoemd zijn:

- Het veelbesproken "build, own, operate" (BOO) project met een totale waarde van Naf. 360 miljoen gedurende 3 jaar. Indien de "Letter of Intent" tussen de investeerdersgroep en Refineria Isla nog voor eind 1996 is ondertekend, zal naar verwachting 25% van deze investering in 1997 worden gepleegd.
- De aanleg van een megacruise-steiger ter waarde van Naf. 14 miljoen, die kan leiden tot jaarlijks 100.000 extra toeristen en Naf. 13 miljoen aan deviezen.
- De bouw van een tweede Van der Valk hotel met 100-150 kamers, te starten in 1997
- Het asfaltmeer-project; de vestiging van een olieverwerkingsbedrijf dat nieuwe exportmogelijkheden biedt en in belangrijke mate kan bijdragen aan de oplossing van de olierestenproblematiek in het havengebied.
- Het Caribbean Dome-project voor een bedrag van Naf 13.5 miljoen, dat zowel zakelijke als culturele en toeristische activiteiten omvat.

Bij dit alles moet evenwel worden benadrukt dat de bedoelde bespoediging van de start en uitvoering van projecten - gezien de precare situatie van de overheidsfinanciën - zodanig dient te geschieden dat dit de overheid zo weinig mogelijk (extra) geld zal kosten. Daarom wordt vooral de nadruk gelegd op een versoepeling of versnelling van het administratieve en procedurele proces dat moet leiden tot de goedkeuring van bovenstaande en andere in de pijplijn zijnde projecten, alsmede van projecten waarvan nu reeds bekend is dat zij binnenkort zullen worden geëntameerd.

Hierbij dient met name te worden gedacht aan het zo snel mogelijk verlenen van vergunningen t.b.v. sociaal-economisch wenselijke projecten, waarvan de financieel-economische haalbaarheid (vrijwel zeker) vaststaat.

Het Bestuurscollege acht het tevens zeer belangrijk om bij de aanpak van de sociaal-economische problemen een integrale sociaal- en financieel-economische planning op te zetten en te volgen, waarbij op een evenwichtige wijze met alle relevante aspecten rekening wordt gehouden.

In verband hiermee heeft Dienst Economische Zaken (DEZ) reeds een aanvang gemaakt met het opstellen van een integraal meerjarig ontwikkelingsplan. Tevens heeft DEZ een macro-economisch model ontwikkeld, dat voor de planning zal worden gebruikt en dat ook zal dienen als instrument om de heersende economische situatie goed te kunnen analyseren en monitoren, alsmede om zo betrouwbaar mogelijke voorspellingen te kunnen doen m.b.t. de toekomstige economische ontwikkelingen.

Voor de wat langere termijn overweegt het Bestuurscollege om binnen de DEZ een apart "Planbureau" in te stellen, dat een vergelijkbare rol zal kunnen vervullen als het vroegere sociaal-economisch planbureau.

Zo'n bureau zou de aanzet moeten geven tot het opstellen van sociaal- en financieel economische ontwikkelingsplannen. Tevens zal het zorg dragen voor de coördinatie met andere eilandelijke diensten en bedrijven, zoals de Afdeling Financiën, de Dienst Arbeidszorg, Kodela en de DROV, en met de relevante instanties op landsniveau, zoals met name het Departement van Economische Zaken, opdat alle van belang zijnde facetten in voldoende mate in de planning worden opgenomen. Het is hierbij noodzakelijk om een goede coördinatie en afstemming tussen het land en eilandgebied te bewerkstelligen.

In een goed geformuleerd plan dient tevens voldoende duidelijk (vooral sectorgewijs) naar voren te komen welke/wat voor projecten op korte en middellange termijn moeten worden ontwikkeld teneinde de doelstellingen van het plan te kunnen realiseren, zoals de gewenste bijdrage aan het bruto binnenlands product (dus economische groei), het aantal te creëren arbeidsplaatsen en de nodige generatie van deviezen. Verder dient een duidelijk plan de mogelijkheid te bieden om de uitvoering en monitoring van het plan en de diverse projecten optimaal te verwezenlijken.

Tenslotte dient in een dergelijk ontwikkelingsplan tevens duidelijk te worden aangegeven welke economische en technologische instrumenten in welke mate volgens een tijdsfasering zullen worden gehanteerd teneinde de nagestreefde doelstellingen te bereiken.

4.3 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

Mevrouw M. de Freitas

Pa mi ta un plaser di por kompartí ku bosnan algun obervashon riba perspektivanan ekonómiko pa Antias. Mi ta kontentu ku awe nos ta konsentrá riba posibilidatnan i spesialmente riba posibilidatnan ekonómiko di nos sinku islanan huntú. Pa mas leu ku nos sa, te ainda, ku eksepsjon di sektor turístiko ku a hasi un investigashon basá riba e teoria di destinashon multiple, nos no a investigá e otro posibilidatnan ekonómiko ku nos sinku islanan tin ora nos sera kabes ku otro.

Komo representante di sektor industrial, lo mi elaborá mas riba e posibilidatnan ku e sektor aki por ofresé. Manera bosnan lo por sa, ASINA ta representá e gran mayoria di industria ku tin na Antias. Entre nan tambe esun mas grandi, ku ta refinaria Isla. Segun sifranan di Ofisina Sentral di Estadística, tin mas o menos 7000 persona ta traha den sektor industrial ront Antias. Ku esaki industria ta bin na di tres lugá komo dunadó di trabou na Antias. Produksjon lokal ta yuda spar divisas i ta yuda hasi nos pais un tiki menos dependiente di eksterior si nos tene na kuenta ku nos ta importá mas ku 95% di loke nos ta konsumí-, i ta generá divisas ora eksportá. Ta difisil pa duna un sifra eksakto di e kantidat di eksportashon komo ku esaki ainda no ta bon registrá.

Di e fabrikanan miembro di ASINA, kuater tin un sertifikado di kalidat di International Standards Organisation e asina yamá ISO 9002. 60% ta traha produkto bou di lisensia di un empresa internashonal; of tin un otro forma di aliansa strategiko ku un empresa internashonal. Entre nan multinationalnan grandi manera Unilever, Akzo, Coca Cola i Pepsi Cola international, Heineken BV, Bols International etc.

Mayoría di nos miembronan a lanta den añanan 60 i 70 na Kòrsou, komo resultado di un maneho di Gobiernu pa atraé industria.

E tempu ei tabata buska specialmente industrianan ku ta remplasá importashon (asina yamá importvervangende industrieën). Ku tempu e empresanan aki a krese i ultimo añanan ta desaroyando eksportashon tambe. Pues nan no ta bende riba merkado lokal so, pero ta kuminsa pone nan pasonan riba merkadonan internashonal tambe. Industria ta brinda hopi posibilidat pa krea mas aktividat ekonómiko. E sektor aki a duna un grupo substansial di hende lokal oportunidad di bira empresario i sigui krese komo empresario. Kompará ku sektornan manera turismo, sektor finansiero i off-shore, den industria tin un kantidat mas grandi tambe di kapital lokal.

Mi ke duna un ehèmpel di dos di nos fabrikanan ku a kuminsá chiki, ku know how ku nan a kumpra djafó, mashinnan segunda mano, kapital lokal i ku a krese bira empresanan interesante I ku a reinvertí no solamente den e propio branch, pero hopi biaha tambe den otro sektornan.

Un di nan ta APPC. APPC a kuminsá na 1971 ku un planta chikitu di 13 hende i ANG 2,2 na kapital invertí i manera ma bisa kaba ku mashinnan segunda mano i un gama limitá di produkto. E produktonan ku APPC tabata traha e tempu ei tabata saku di papel i plastik. Den su 25 aña di eksistencia, APPC a reinvertí den otro empresanan, i a lanta un di dos fabrika ku ta traha kup di plastik, un di tres fabrika ku ta traha mop, un di kuater fabrika ku ta traha boter di plastik di limonada. APPC a invertí tambe den empresanan di komersialisashon, a lanta un planta na Aruba, ta studiando e posibilidat di lanta un planta na Bonairu, a invertí den diferente otro ventures i ta den kombersashon pa sera un aliansa komersial ku un empresa Hulandes. Mientrastantu e diferente empresanan a bai huntu den un holding ku yama Hucor Holding i su plantanan industrial a spesialisá nan mes den produktor di tur sorto di disposable packaging material (material di empake desechabel).

Un otro ehèmpel ta CWP ku a lanta na 1977 komo produktor di klabu, waya pa sera kurá, i betonmat. Meskos ku APPC e gerensia a sigui inertí den un fabrika ku ta traha klabu di stal spesial pa eksprotashon, un pompstashon, den hotel, un proyekto di real estate na Kòrsou i un na St. Maarten, un empresa di komersialisá mulina di bientu pa produsí energia, i ultimamente a lanta un kompania ku ta yena i empaketá zeta i otro lubrikantenan pa Curoil. E diferente empresanan aki ta kai bou di Lucia Group Holding.

Nos por mira ku for di un invershon of produkto inisial a sigui diferente otro produkto of empresa. I hopi bia ku projektonan n'e otro islanana di Antias tambe. Esaki ta loke ta posibel den sektor industrial. Anto esaki den un ambiente ku no ta ni masha industrial minded. Imaginá si nos tabatin un klima di invershon mas adekuá pa industria.

Tin hopi idea i plannan mas di projektonan industrial of ku ta ligá ku industria. Lastimamente mayoria di e projektonan aki ta on hold en espera di mas klaridat tokante kiko ta bai pasa ku nos merkado i sperando riba klaridat di maneho. Nos ta kere ku ta di sumo importansha pa kibra e empase aki, sigur si nos mira situashon finansiero di nos pais. Ta bin aserka ku Antias ta hasiendo hopi esfuerso pa atraé invershonistanan djafó. E invershonistanan ei ta wak kiko esnan lokal ta hasi. Si nan mira ku esnan lokal tin un aktitut di ban warda wak kiko ta pasa, esei no ta krea masha konfiansa serka e invershonista estranhero. P'esei ta sumamente importante p'e invershonistanan lokal haña e empuhe pa nan sigui invertí.

Algun di e ideanan ku tin ta den desaroyo di produkto nobo. Por ehèmpel nos tin un fabrika di hariña i hariña ta materia prima pa traha diferente otro produkto. Pero manera m'a bisa kaba e fabrika aki ta warda pa wak kiko ta bai pasa. Tin hopi idea tambe den direkshon di ekspanshon di e sektor. Por ehèmpel dor di oumentá komersio entre e islanan di Antias. Si na lugá di un of dos isla, un empersa tin tur sinku isla komo su afzetgebied, dimes su merkado i su rendimentu por bira mas grandi.

Un otro idea ta pa oumentá e link entre industria ku otro sektornan. Por ehèmpel ku Turismo. Kon nos lo por oumentá e benta di produktonan lokal na por ehèmpel nos hotelnan? Nos fabrikanan ta trahando diferente produkto ku ta wordu usá den turismo, manera kup, papel sanitario, uniform, material di konstrukshon, meubles, diferente produkto alimentisio, diferente bebida alkoholiko, limonada, bela ets ets.

Si awero Kòrsou bira e base (thuishaven) pa liñanan krusero, kon ta bai supply nan ku merkansia? Ta kada bia ku un dje barkunan dreña haf nan ta bin topa un konteiner di merkansia importá ta warda nan, of ta bai laga industria haña un parti dje bolo? Mi sa ku sektor agrario ta hasiendo su mes e mesun pregunta. Nos ta suplika Gobiernu pa inkorporá e tipo di puntonan aki den negoshashonnan ku e liñanan aki. Manera m'a bisa for di kuminsamentu, nos fabrikanan ta produsí produkto di bon kalidat, ke men esey no mester ta un estorbo.

Algun aña pas paisnan miembro di Caricom a hasi un estudio pa wak kon nan por a oumentá e relashon entre industria i turismo. Nos tin e resultado di e estudionan aki i nan por sirbi komo base pa nos tambe traha ariba.

Meskos por pensa tambe riba oumentá e relashon ku sektor agrario. Akualmente no tin hopi relashon entre e dosnan ei, ku eksepsion di entrega di webu na e dos fabrikanan di ponche krema. E dos fabrikanan aki ta dependé kompletamente di webu produsí lokalmente.

Kisas ta posibel pa kumpra mas ingrediente lokalmente of porta por desaroyá produktonan nobo. Akinan tin un desaroyo positivo ta tumando lugá ku ta un resultado di e mishon komersial pa T&T. Mi ta antisipá un tiki menshonando un proyekto di deputado Eisdén pa lanta un forma di kooperashon ku Antias a akordá ku T&T.

Durante dje bishita na T&T mi tabata presente na kombersashonnan ku a tuma lugá ku e institutonan aki, i ta musta ku nan lo por yuda nos industrianan bon ku desaroyo di produkto nobo i desaroyo di kalidat. E institutonan aki tin hopi eksperensia riba dicho tereno den nan pais i den otro paisnan den regio ku kua nan tin akuerdo di kooperashon. Nos ta spera ku muy pronto nos lo kaba regla e plan aki. Di parti di ASINA un di e kosnan ku nos ta pone enfasis riba dje ta un estudio di e manera ku nos por intensifika e relashon entre industria ku sektor turistico i sektor agrario.

E proyekto aki ta un forma positivo i konkreto di e sosten ku nos ta haña ku Gobiernu mester duna na sektor industrial.

Un otro idea ku nos tin ta un proyekto pa oumentá eksportashon pa Oropa hasiendo uso di e "natural resource" ku nos tin na Hulanda, ku ta e grupo di Antiano ku Rubiano ku ta bibando einan. Ta un grupo di mas o menos 80 mil persona ku pa un fabrika mediano of chikitu, por ta un grupo interesante pa kuminsá ku ne. E idea su tras ta ku ta trata di un grupo ku lo tin un patronchi di kumpra i usa produkto ku no ta muchu diferente for di e konsumidónan ku nos farikanan ta cater p'e n'e momentunan aki. Ta bin aserka ku transporte marítimo pa Hulanda ta relativamente barata. Ta kosta mes tantu manda un konteiner di 20 pia Hulanda ku manda e mesun konteiner ei St. Maarten. Pa medio di e trato preferenshal ku nos tin ku Oropa, nos produktonan por dreña sin paga impuesto. Komo ku nos fabrikanan ta produsiendo n'un kalidat haltu, nos ta verwacht ku lo no ta dje difisil ei pa laga nan produktonan kumpli ku normanan di eksigensia di warenwet Hulandes. Un karakteristika di tur migrante ront mundu ta, ku nan ta sinti un sierto di nostalgia pa kosnan di nan patria. Ta bien posibel ku basá riba e nostalgia ei nan lo ta dispuesto na duna preferensia na un produkto ku ta bin di su pais original, si e ta available i di preis i kalidat komparabel ku esun ku e por haña den e pais kaminda e ta bibando.

Nos eksportadornan lo por kapitalisá riba e sentimentu ei pa logra dreña ku nan produktonan pero semper ku e mira pa sigui oumentá nan merkado.

Si nos tene kuenta ku e demanda pa produktonan tropiko na Hulanda ta kresiendo, no solamente bou di gruponan etniko so, pero bou di Hulandesnan mes tambe, e idea aki no ta parse dje infaktibel ey (vb hariña di funchi). E bentahana di un proyekto asinaki ta multiple. E produktor ta amplia su merkado, e ta generá devisas i e ta haña eksperensia kon pa funshoná riba un merkado hopi kompetetivo, hañando tòg alabes respaldo di "natuurlijke bondgenoten".

Pa por sigui ku e proyekto aki, nos ta kere ku mester bin un estudio di merkadeo bou di e gruo di enfoke. Esaki lo no ta difisil pasombra e populashon Antiyano na Hulanda ta basta organisá ku propio kanalnan di komunikashon i awendia Hulanda tin buronan di enter otro Antiano spesialisá den loke nan ta yama etno-marketing. Ta e sen mester tin pa paga e estudio. E idea mes ta kasi kompletamente uitgewerkt kaba.

Mi ke enfatisá ku mi no ta bisando ku nos no mester sigui buska invershonistanan djafo, i industrianan eksportador hasiendo uso di akuerdo di LGO ets. Mi no ta bogando pa nos keda "inward looking". M'a mi ta kere sí ku promé ku bo bai pafó bo mester por a proba bo mes paden. Meskos ku nos mester sigui pensa global, nos mester por logra oumentá komersio entre nos sinku islanan tambe.

Ta straño pa mira kuantu ekspertonan top nos a logra haña den kurso di e ultimo sinku añanan ku ta spesialisá i ta vigilá nos akuerdo spesial ku Oropa. Nos tin eksperto na Brussel, na Den Haag, na Korsou tantu di Gobiernu komo di sektor privá. Pero te ainda nos no por a produsí un eksperto ku por a por ehempel kue resultado di e diferente topnan ekonómiko ku a tuma lugá durante e aña aki riba nivelnan insular, i wak kon ta streamline e resultadonan i krea un maneho ekonómiko pa Antias.

E aña ku ta pasando aki ta manera un aña di kumbrenan ekonómiko. Tur isla tabatin por lo menos un. Kòrsou tabatin INPRO 1 I 2, Isla Riba tatin un Boneiru tame t'atin un algun luna pasá.

Anto tòg ainda no a kai ariba pa analisá e diferente resultadonan aki pa hasi por ehempel un komparashon di e forsa, debilidad, oportunitat i menasanan di nos sinku islanan huntu. Ku eksepsion di sektor turistiko ku si a yega di hasi un estudio asinaki. Tòg tur esaki ta tumando lugá den periodo di un gobiernu ku tin restrukturashon di Antias komo su prioridat. Kasi lo bo haña e impreshon ku ta kòrda riba restrukturashon politiko i pa loke ta trata medida so i ta lubidá riba kosnan vital manera restrukturashon ekonómiko.

Papiando di perspektiva, nos a formulá algun rekomendashon ku ta basá riba e kuater ideanan ku m'a mensioná.

Na di promá lugá nos ta rekomendá pa hasi un analisis di nos forsa i debilidadnan ekonomiko komo pais. E echo ku nos ta sinku isla huntu mester ta brinda sierto bentahanan. Manera m'a mensiona kaba, un afzetgebied mas grandi i mas tantu invershonista lokal. Ta bien posibel ku tin un invershonista na Isla Riba ku lo ta dispuesto na invertí su sen den un dje otro islanan di Antias tambe. Pero esaki no ta tuma lugá pasombra kisas e no konosé posibel partnernan riba e otro islanan; e no ta na altura di oportunitadnan ku tin; of di kooperashonnan ku e por sera ku otro empresarionan. Meskos ku nos ta forma mishonnan pa bai informá nos mes invershonistanan di posibilidatnan ku tin den Antias. Ora ASINA a forma un mishon bai bishitá St. Maarten aña pasá den kuadro di e idea di outentá komersio den Antias, nos no tabata sa muchu bon kiko ta warda nos. Nos no tabata sa si mundu komersial di St. Maarten ku a mustra juist hopi interes den hasi negoshi, forma joint ventures ets.

Pa bin bek riba e tema, ta parse ku riba nivel gubernamental nos ta pensa mas den organisá mishonnan pa Hulanda, Trinidad ets i aparentemente nos no ta mira ku na kas mes tambe tin posibilidatnan. Un bia mas, mi no ta bisando ku nos mester stòp di buska invershonista djafó i wak pafó di nos fronteranan, pero si nos ta kere ku nos mester tin un maneho dirigí riba fomentashon di invershon lokal (Antiano) tambe.

Nos ta rekomendá pues pa laga hasi un estudio di nos forsa. No mester ta un estudio largu i sumamente karu ku konsultants Hulandes tin ku bin gana hopi plaka ku ne. Mi ta kere ku nos tin bastante know how presente pa nos mes hasi'e. Mi ke referí akinan entre otro na oferta di KvK di Kòrsou pa yuda Gobiernu ku tipo di estudionan aki. Di parti di ASINA nos tin ya kaba diferente punto riba papel pa loke ta trata industria.

En todo kaso nos ta kere ku lo ta bon pa laga e estudio aki ta un proyekto konhunto entre Gobiernu i Sektor Privá. Mi'n sa si nos mester bolbe bin ku un kumbre.

Seguidamente of na mesun momentu, nos ta sugerí pa sigui duna follow up na e proyekto pa oumentá komersio entre Antias. Loke ta importante p'esaki ta ku nos ta introdusí domestic rates di handling na e diferente hafnan di Antias. Aworaki Kòrsou tin un domestic rate, pero per ehempel Phillipsburg no tin. Esaki ta pone ku handling na St. Maarten ta dobel di loke e ta na Kòrsou. Den cuadro di e proyekto aki nos ta sugerí pa durante un periodo definí, mantené un tarifa domestiko ku mester ta asta mas abou ku esun ku Kòrsou ta dunando aktualmente, riba tur e islanan. Tur partido enbolbí mester kooperá ku e proyekto aki, esei ke men ku e agentenan di barku tambe mester inkalkulá e rebaho aki den e preis ku nan ta kobra nos industrianan. Meskos mester bin tarifa domestiko hopi mas abou ku ta e kaso aworaki, pa transporte di hende entre e islanan. Meskos ta konta tambe pa tarifa di telekomunikashon. Por pensa tambe riba e idea di un mishon Antiano of un otro aktividat.

Tambe ta bon pa pensa riba un metodo, kisas pa medio di un konekshon via Internet entre e islanan, pa tene posibel invershonistanan na altura di oportunidatnan di hasi negoshi den Antias. Un servisio asinaki por ta stashoná serka e diferente kamaranan di komersio.

Un otro rekomendashon ta manera nos a mensioná kaba un estudio i un strategia pa trese un link mas fuerte entre industria i turismo i sektor agrario.

I tambe laga hasi un estudio di merkadeo bou di Antiano i Arubanonan ku ta bibando na Hulanda.

De bes en kuando por a nota un toke un tiki kritiko pa loke ta trata Gobiernu. Tog no ta asina ku industria no ta hañando ningun sosten di Gobiernu. Mi mester mensioná spesialmente Sekretario di Estado Daniel Hassell ku ta hasiendo tur su esfuerso pa yuda ekspandé industria. Lastimamente ta parse tin bia ku e ta pará su so, i su departamentu ainda no t'asina leu ku e por dun'e e back up nesenario. Pa loke ta trata desaroyo di eksportashon, mi por bisa ku Curaçao Inc. ta duna hopi sosten. Si nos logra haña sosten riba e otro terenonan ku m'a mensioná, nos ta kere ku nos lo por yega hopi mas leu. E idea di krea un Industrial Development Board, komparabel ku e Tourism Development Board ta algu ku nos no mester deskartá si nos wak e ehempelnan di djis dos proyekto industrial ku a krese i ta duna un kontribushon asina grandi na nos ekonomia.

Konkluyendo mi ke bisa ku si analisá e kontribushon i e potenshal di industria pa nos ekonomia, nos por bisa ku "Industria tin Futuro aden". Pero esei ta lema di un otro sektor kaba. Mi ta tene mi mes na nos mes slogan: "Produkto lokal ta bal!" i mi ke añadí ku e por bal muchu mas ora e haña e atenshon i sosten ku e meresé.

4.4 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

De heer M. Pourier

"Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen" is een onderwerp waar ik graag mijn visie over wil geven. De economische ontwikkeling wordt niet alleen bepaald door de bekende factoren, zoals concurrerende productiekosten, belastingfaciliteiten en gunstige marktomstandigheden, maar ook de perceptie speelt een heel belangrijke rol. Vooral de Nederlandse Antillen, die het in belangrijke mate moeten hebben van buitenlandse investeringen en waarvoor een goed imago 'conditio sine qua non' is, is voor succes van de economische ontwikkeling hiervan afhankelijk. Dat er aan het imago het één en ander schort, is bij ieder bekend.

Waar staan we nu economisch gezien?

1. De economische groei van de laatste jaren van 3 à 4% van het BNP zit er dit jaar duidelijk niet in, een afname van ongeveer 1% is waarschijnlijker.
2. De werkloosheid blijft op een hoog niveau van ongeveer 13%, waarbij vooral opvalt de 30% jeugdwerkloosheid en het hoge percentage onder ons vrouwelijke deel van de bevolking.
3. Een vrij scheve inkomensverdeling¹
4. Een stijgend inflatiepercentage: 3% per eind september 1996.
5. Economische sectoren die elkaar moeilijk verdragen, zoals olie-industrie en toerisme.
6. Vrij zwakke overheidsfinanciën, met monetaire reserves beneden het internationaal aanvaarde niveau van driemaal de gemiddelde maandelijkse import.

¹ Bron CBS Modus jaargang no.3.

20% van de huishoudens met de laagste inkomens heeft circa 3% van het totale inkomen.

20% van de huishoudens met de hoogste inkomens heeft circa 49.3% van het totale inkomen.

Bovengrens laagste inkomens is in 1995 gestegen met 47% (t.o.v. 1988) naar f 850,- per maand.

Bovengrens hoogste inkomens is in 1995 gestegen met 52% (t.o.v. 1988) naar f 38.000,- per maand.

7. De effecten van globalisering en technologische ontwikkeling, die in de private en publieke sectoren herstructurering en reoriëntatie noodzakelijk maken.
8. Kleinschaligheid, die een degelijke planning van ons beperkte grondareaal noodzakelijk maakt.
9. Een inefficiënt onderwijssysteem, qua rendement en aansluiting op de behoeften van de arbeidsmarkt.
10. Een hoge criminaliteitsgraad, die op bepaalde economische sectoren, zoals het toerisme averechts werkt.
11. Naar binnen gerichte economische sectoren die de koek verdelen en niet vergroten, zoals snacks, loterijen, drugsverkoop enz.

De zojuist genoemde factoren geven een nogal somber beeld van onze economische situatie. De vraag is, waar willen we zijn bij het betreden van het derde millennium en vooral, hoe willen wij ons doel bereiken? Laat ik een termijn van 5 jaar nemen voor een economisch plan van de Nederlandse Antillen en in het bijzonder Curaçao.

Werkloosheid

De werkloosheid moet met 10% naar beneden gebracht worden en de jeugdwerkloosheid moet worden gehalveerd naar 15%. Speciale aandacht dient te worden besteed aan de werkloosheid onder de vrouwen. Het streven beneden 20% te brengen.

Inkomensverdeling

De inkomensverdeling moet verbeterd worden met minstens 20%. Het beleid van de overheid dient erop gericht te zijn om via opleidingen, trainingen en productiviteitsverbeteringen de inkomens van de laagste inkomensgroepen te verbeteren.

Inflatie

De inflatie is afhankelijk van het buitenland. Voor zover het mogelijk is moet die beneden de 3% komen.

Overheid

De overheid moet zorgdragen voor evenwichtige begrotingen en adequate monetaire reserves.

Het overheidsapparaat moet adequaat kunnen inspelen op de vereisten van de markt, globalisatie en technologische ontwikkelingen.

De kerntaken-analyse, die bepaalde activiteiten op een afstand zet en reeds is gestart, zal de overheid efficiënter maken. Niet alleen in de private sector, maar ook bij de overheid moet gestreefd worden naar kwaliteitsservice, naar een soort ISO-9000.

Onderwijs

Een beter functionerend onderwijssysteem met aansluiting op de arbeidsmarkt. Hierbij moet gestreefd worden naar werknemers die multi-inzetbaar zijn. De veranderende marktomstandigheden (Internet, thuisbankieren) vereisen andere soort werknemers, meer arbeidsflexibiliteit en niet zo zeer gebonden zijn aan een bedrijf.

Overige doelstellingen

- Afname van de criminaliteit en drugsproblematiek.
- Betere transport- en communicatiemiddelen.
- Goede gezondheidsvoorzieningen.
- Meer oog voor milieu en milieuomstandigheden.

Zijn deze doelstelling binnen 5 jaar inderdaad te bereiken? Het beleid dient op zijn minst erop gericht te zijn en in nauwe samenwerking binnen de publieke sector als mede met de sociale partners moet er hard aan gewerkt worden.

Perspectieven voor de aanpak van de hoge werkloosheid

De komende jaren komen er veel activiteiten in de constructiesector, zowel in de publieke als private sfeer.

De overheid dient hier vooral jongeren te stimuleren en te trainen om in de bouw te gaan werken (Wellicht samenwerking Feffijk met de bond van aannemers). Ook in de toeristische sector zijn de vooruitzichten positief, alhoewel transport naar vooral Curaçao nog steeds problematisch is.

Perspectieven ten opzichte van het overheidsbeleid

Het overheidsbeleid in deze is vrij liberaal te noemen, waarbij ten aanzien van Nederland scherp erop wordt toegezien dat er voldoende transport-mogelijkheden open zijn. Van belang voor de toeristische ontwikkeling van vooral Curaçao blijft het in de hand houden van de kostenontwikkeling naast een adequate service en de aandacht voor milieu-omstandigheden.

De investering in en rondom de olie-raffinage. Meer nevenactiviteiten rondom de raffinaderij dienen gestimuleerd te worden, zoals bijvoorbeeld de bouw van een methanolplant (Trinidad).

Economische perspectieven

In tegenstelling met vroeger opent globalisatie nu heel wat nieuwe perspectieven voor de export-industrie in de Nederlandse Antillen. Echter moet ook hier gelet worden op een adequate service (vooral van douane zijde) en de kosten-ontwikkeling. Vooral dit laatste kan nadelig uitwerken voor de Nederlandse Antillen als internationaal distributiecentrum.

Er zijn gevallen bekend van bedrijven die slachtoffer zijn geworden van het rechtstreeks zaken doen met een afnemer op het Latijns-Amerikaans continent. Toch kan globalisatie een echte uitdaging worden in plaats van een bedreiging. Trinidad, die overal naartoe exporteert, is daarvan een goed voorbeeld.

De LGO-situatie blijft confuus, alhoewel de Regering al het mogelijke doet om deze markt zoveel mogelijk voor de Antillen te behouden en uit te bouwen met andere producten dan suiker, rijst en melk.

De offshore en overige internationale service-activiteiten blijven perspectieven bieden, mits er ingespeeld wordt op de technologische innovaties om zodoende competitief ten opzichte van (vooral) de regio te blijven. Het streven van de Regering is om zoveel mogelijk verdragsrelaties aan te gaan op belastinggebied. Offshore als inkomstenbron voor de overheid behoort evenwel tot het verleden.

Vrije Zone activiteiten blijven mogelijkheden bieden, mits het kostenpeil competitief blijft ten aanzien van de directe omgeving.

Het is van belang dat er contacten in de regio worden gelegd en dat kanalen daarvoor worden geopend, zoals aansluiting bij ACS en bij het handelsgedeelte van CARICOM.

Met het geleidelijk afslanken van de overheid zullen meer mogelijkheden gecreëerd moeten worden om het midden- en kleinbedrijf te laten ontwikkelen. Deze ontwikkeling, die wij in de jaren '80 hebben gezien, zal in de komende tijd extra aandacht moeten krijgen, waarbij niet alleen gedacht wordt aan personeel dat de publieke sector verlaat, doch ook aan jongeren die afstuderen. Nieuwe technologieën openen nieuwe mogelijkheden bijvoorbeeld op het gebied van automatisering, reparatie enz.

Van belang voor de realisatie voor bovengenoemde perspectieven is en blijft een gezonde openbare financiën, adequaat onderwijs en training, een naar buiten gerichtheid (export-oriented) beleid, een competitief kostenpeil en een goede service zowel in de publieke als private sector.

Tot slot wil ik het belang van het Structureel Aanpassingsprogramma (SAP) onderstrepen.

Het SAP is erop gericht om:

- evenwichtige begrotingen in 1999 te creëren
- de deviezenreserves weer op peil te brengen
- de overheidsschulden terug te dringen
- ruimte te creëren op de begrotingen voor basisvoorzieningen, zoals in het onderwijs, volksgezondheid en sociale en welzijnszorg
- de rol en greep van de overheid in c.q. op het maatschappelijk gebeuren terug te dringen via deregulering, verzelfstandiging en privatisering
- marktgerichtheid te vergroten.

Wanneer de overheden in deze regeerperiode niet tot maatregelen zouden zijn overgegaan dan was het totale begrotingstekort Nafl. 400 miljoen. Dit is ca. 10% GDP in plaats van de huidige Nafl. 195 miljoen (4.9% GDP).

Het betalingsbalanstekort zou nu beneden de 1 maand gemiddelde maandelijks import zijn, terwijl de overheidsschuld ca. fl. 3.8 miljard zou zijn. De schulden aan het pensioenfonds APNA en de SVB zouden verder zijn gestegen in plaats van gedaald, zoals dit jaar het geval is geweest.

Een totaal gebrek aan vertrouwen aan de kant van investeerders en kredietverstrekkers, waardoor onze economie een forse klap zou hebben geïncasseerd, kortom totale financiële en monetaire chaos zou het gevolg zijn geweest van een niet pro-actief beleid. Onze economie stagneert op dit moment, maar wij zijn ervan overtuigd dat de groei alweer zal inzetten in 1997. Hoe sterk de groei zal zijn is afhankelijk van de mate waarin wij elkaar weten te vinden en de perceptie weten te vestigen bij vooral de buitenlandse investeerders, dat het ons menens is met het opruimen van de knelpunten en het inspelen op de mogelijkheden van globalisatie.

4.5 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

Geef de private sector ruimte en er is perspectief!
De heer R. Hart

Het is goed om te beginnen met een diagnose van onze economie met behulp van enkele kernindicatoren¹:

In US Dollars	Jaar 1994	Jaar 1995	Jaar 1996 ²
Inflatie	1,8	2,8	4,0
Bbp tegen marktprijzen in miljoenen US\$	1,587	1,647	1,688
Bbp reële groei % ³	1,5	1,0	(1,5)
Werkenden	54.727	54.060	53.500
Werkzoekenden	8.037	8.176	8.700
Werkloosheidspercentage	12,8	13,1	13,7
Totale deviezenvoorraad in miljoenen US\$	220	280	233
Goederenexport in miljoenen US\$	142	159	175

Uit bovenstaande tabel blijkt dat wij dit jaar een hogere, te weten 4%, inflatie verwachten, met name als gevolg van de ABB.

¹ Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek en Bank van de Nederlandse Antillen

² 1996 gegevens zijn schattingen van de Kamer van Koophandel en Nijverheid Curaçao;

³ 1994 en 1995 groeivoeten zijn schattingen van Dienst Economische Zaken. Het cijfer voor 1996

is het gemiddelde van de uitkomsten van econometrische modellen van Dienst Economische

Zaken en Bank van de Nederlandse Antillen met input van de ABB per 1 juli 1996.

De economische groei - tot uiting komend in een eventuele toename van het bruto binnenlands product - komt naar alle waarschijnlijkheid negatief uit. Het resultaat hiervan is een afname in zowel consumptie en koopkracht als in investeringen, primair als consequentie van de publieke lastenafwentelende en inkomstenverhogende maatregelen. Verschillende bedrijven hebben hun deuren moeten sluiten, de werkgelegenheid is afgenomen en het aantal werkzoekenden is gestegen.

De totale deviezenvoorraad zal dit jaar ook afnemen. Dat dit alleen de schuld zou zijn van de bedrijven en dat het bedrijfsleven het geld op maakt is volledig misplaatst. Import van grondstof, halffabriekaat en eindproduct door het bedrijfsleven is in het algemeen gerelateerd aan de verwachte verkoop aan de consument.

Additionele factoren zijn dit jaar de pro-actieve stappen die bedrijven hebben genomen met het oog op de introductie van de ABB medio dit jaar en de wederopbouw van een deel van Sint Maarten.

Vele Caribische eilanden hebben in 1996 eveneens een lagere groei ervaren van hun export en nationaal product. In het volgend jaar zullen ontwikkelingen met betrekking tot Mexico (denk aan de goedkope productiecapaciteit in het kader van NAFTA), Cuba (op het gebied van toerisme) en andere concurrenten een grote invloed blijven uitoefenen op de economieën in de regio. Een frappant verschil is echter dat men in de gunstig ontwikkelende economieën vooral gericht is op het verbeteren van het investerings- en ondernemersklimaat.

Deze economieën hebben zich gerealiseerd dat de private sector het "hart" is van hun economische groei en bij uitstek productief is, dat wil zeggen, zij voegt waarde toe aan het oorspronkelijke product en de dienst. De private sector genereerde in de afgelopen vijf jaar op directe en indirecte wijze omstreeks 80% van de totale inkomsten van het Eilandgebied Curaçao.

Het zijn verder de ondernemingen, die het overgrote deel van de deviezen genereren door de export van diensten en producten. Hoge publieke uitgaven (de personeelskosten van land en eiland komen op jaarbasis uit op bijna Nafl. 700 miljoen), grote begrotingstekorten en omvangrijke uitstaande schulden (met name veroorzaakt door vorige overheden) leiden tot een ongewenste situatie van de overheidsfinanciën met allerlei repercussies voor het bedrijfsleven.

Private sector

Nochtans is het bedrijfsleven vol goede moed en hoop. De snelst groeiende economische sectoren volgens de inschrijvingen bij de Kamer van Koophandel en Nijverheid Curaçao in de laatste maanden van dit jaar zijn handel, financiële- en zakelijke diensten, en sociale- en persoonlijke dienstverlening.

Aantal nieuw geregistreerde zaken per economische sector op Curaçao	september 1996 t/m november 1996
Landbouw, visserij en mijnbouw	1
Industrie	11
Utiliteiten	0
Bouwnijverheid en installatie	50
Groot- en kleinhandel	101
Hotels, restaurants en cafés	25
Transport, opslag en communicatie	10
Financiële en zakelijke diensten	79
Overige dienstverlening	66
Totaal aantal nieuwe lokale inschrijvingen	352
Totaal aantal nieuwe lokale inschrijvingen van offshore bedrijven	350

Bron Kamer van Koophandel en Nijverheid Curaçao

Productieve investeringen, die de productiecapaciteit doen toenemen, de hoognodige arbeidsplaatsen creëren en deviezen genereren (denk aan de ISLA, de offshore sector, industrie, en binnenkort het BOO-project, etc.) kwamen en zullen wederom komen van risico nemende entrepreneurs.

De economische groei bepaalt dan ook mede de welvaart van de volkshuishouding, terwijl zonder een gezonde private sector de rekening van de sociale voorzieningen onmogelijk kan worden betaald.

Jaarlijks worden er circa 1.400 nieuwe zaken opgericht. Het voorgaande neemt niet weg dat er tot en met 1994 per jaar bijna 600 bedrijven onderuit gingen. In 1995 liep dit aantal op tot 800. In de eerste drie kwartalen van dit jaar zijn meer dan 1.200 bedrijven opgehouden te bestaan. Indien er per bedrijf maar 2 personen in dienst zouden zijn, houdt dit in dat circa 2,5 duizend personen zijn afgevoerd in de private sector. Dit terwijl het eigenlijke probleem bij de publieke sector ligt en er slechts inkomstenverhogende en lastenafwentelende maatregelen worden genomen. Het is daarom hoog tijd dat voorwaarden geschapen worden zodat het bedrijfsleven opnieuw kan floreren.

Jaar	Werkende	Werkzoekende
1988	43.156	13.018
1989	45.548	11.425
1990	47.518	9.752
1991	50.262	8.590
1992	50.998	8.205
1993	52.434	8.239
1994	54.727	8.037
1995	54.060	8.176

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek

Het is u bekend dat 80% van de werkzame bevolking haar emplooi heeft in de private sector. In zeven jaar tijd (periode 1988-1995) is het aantal werklozen met 5.000 afgenomen en hebben 11.000 mensen werk gevonden in de private sector, hetgeen betekent dat vele huishoudingen in hun dagelijks brood hebben kunnen voorzien. Uiteraard is de inkomensverdeling hierdoor verbeterd.

Beleid

Voor wat betreft het beleid zou ik in het kort willen zeggen, dat de economie gebaat is bij een consistent en daadkrachtig beleid van de kant van de Overheden, doch met aandacht voor regelmatige dialoog. Kortom, "Governments give private citizens and the business sector a break and get your own act together". Voer het "Masterplan Reinventing Government" zo snel mogelijk uit en zorg dat de Staten en de oppositie zich eveneens aan dit programma van privatisering binden. Verlaag verder de eigen kosten uitgaven en elimineer de "red tape".

Houd op de private sector de ruimte te ontnemen en verlaag de directe belastingen en kom met concrete "incentives".

Essentieel voor de sociaal-economische ontwikkeling van de lokale bevolking is dat de verantwoordelijke autoriteiten noodzakelijke componenten van het regulier onderwijs aanpassen. Met name doel ik hier op een meer dan voorheen optimale beheersing van wereldtalen. Dit met het oog op de "globalization" en de sleutelrol die informatica en computertechnologie thans speelt. Zonder een gedegen beheersing van het Engels, bijvoorbeeld, zal toegang tot deze ontwikkeling en vervolgens de opname in de arbeidsmarkt niet mogelijk blijken. Met andere woorden, modern basisonderwijs moet voor een ieder beschikbaar zijn.

Voer de INPRO-aanbevelingen uit. Belangrijke toeristische en industriële projecten, die gericht zijn op export, verdienen het snel uitgevoerd te worden. Privatisering van de telecommunicatie is een "must", want een "state of the art" telecommunicatie is van belang om internationaal concurrerend te blijven.

"Last but not least" spreek ik de hoop uit, en reken ik erop dat het niet bij voornemens blijft, maar dat alle sociale partners - inclusief overheden - zich rijp en volwassen zullen blijven gedragen, want Curaçao is niet het centrum van het heelal, maar slechts een onderdeel "and we are in it together".

4.6 Economische perspectieven voor de Nederlandse Antillen

De heer P. Sampson

Bij de acceptatie van het beleidsplan "Masterplan Voor Ontwikkeling van Het Toerisme" heeft de Eilandsraad van Curaçao nogmaals aangegeven dat de toeristische sector prioriteit zou moeten krijgen bij de economische ontwikkeling van het eiland. Als uitloeijsel hiervan heeft het Bestuurscollege de onder haar ressorterende diensten en instanties verzocht om binnen de scope van hun activiteiten, prioriteit te geven aan de behandeling van aan toerisme gerelateerde projecten.

Dit is niet zomaar gebeurd. Toerisme levert namelijk veel macro-economische voordelen op voor elke toeristische bestemming, zoals het:

- scheppen van arbeidsplaatsen door het arbeidsintensieve karakter ervan;
- genereren van deviezen inkomsten;
- zorgen voor belasting inkomsten voor de overheid;
- creëren van additionele economische activiteiten door het grote spin-off effect dat inherent is aan het toerisme.

Om te profiteren van de marketing inspanningen in gekozen doelmarkten, die vervolgens geresulteerd hebben in interesse onder potentiële klanten, dient een toeristische bestemming te beschikken over een adequaat product en over voldoende goede lucht- en zeeverbindingen met de doelmarkten.

Onder product wordt verstaan de samenstelling van accommodatie faciliteiten (hotels, appartementen e.d.), toeristische attracties, menselijk potentieel, fysieke infrastructuur (stranden, lokaal transport, telecommunicatie enz.), een gezonde en veilige omgeving en niet te vergeten een bevolking, die zich bewust is van het belang van toerisme voor de economie en derhalve voor het algehele welzijn. Het product wordt ontwikkeld door continu aandacht te besteden aan al de genoemde factoren en indien mogelijk tegelijkertijd.

De toeristische industrie biedt nu reeds werkgelegenheid voor ca. 4,700 personen, die direct of indirect werkzaam zijn in de sector en genereert ca. Naf. 400 miljoen aan bruto deviezen inkomsten.

Teneinde meer groei te realiseren en derhalve meer perspectieven te kunnen bieden voor ons land zal met name de accommodatie sector (hotels, appartementen e.d.) verder dienen te worden uitgebouwd. Er bestaat een directe correlatie tussen groei in bezoekersaantallen en groei in aantal beschikbare kamers. Deze groei zal zorgdragen voor een toename van het aantal arbeidsplaatsen, deviezen- en belastinginkomsten en additionele economische activiteiten.

Curaçao beschikte tot voor kort slechts over 1.860 internationaal verkoopbare hotelkamers, aangevuld met enkele honderden appartementen, die ook aan bezoekers voor logies worden aangeboden. In het afgelopen jaar hebben wij een uitbreiding gezien van het aantal hotelkamers met het Don Habitat duikhotel te Rif St. Marie met 54 kamers en heeft het Avila Beach Hotel een 25-tal prachtige units in gebruik genomen.

Naast de beschikking over voldoende hotelkamers van goede kwaliteit is het zaak dat met name de grotere gemanaged worden door gerenommeerde internationale hotelketens. Deze dragen onder meer zorg voor vergroting van de naambekendheid van het eiland en dragen doorgaans substantieel bij in de benodigde marketing investeringen. Deze noodzaak is nog bekrachtigd tijdens de recent gehouden Toerisme Topconferentie (INPRO-Toerisme) van 1-3 november 1996.

Ondanks de moeilijke periode die Curaçao heeft doorgemaakt, is anders dan in andere sectoren, de belangstelling onder buitenlandse investeerders voor het realiseren van toeristische projecten op ons eiland niet afgenomen. Ook onder internationale hotelketens constateren we thans een toenemende belangstelling voor ons eiland. In de komende vier jaar, tot het jaar 2000, wordt een uitbreiding van het aantal hotelkamers verwacht van ca. 1500. Dit levert minimaal 2500 directe en indirecte arbeidsplaatsen op en een additionele Naf. 200 miljoen aan bruto deviezen inkomsten voor het eiland.

In het komend jaar wordt de aanvang verwacht van een aantal hotel projecten, die tezamen goed zijn voor in totaal ongeveer 1725 kamers (waarvan een gedeelte voor woondoeleinden kan worden bestemd) en meer dan Naf. 350 miljoen aan investeringen, gespreid over een periode van ander half tot twee jaar opbrengen.

Voor wat betreft het cruise toerisme kan gesteld worden dat er een duidelijke trend waarneembaar is naar het in de vaart brengen van grote mega-schepen, die ook het zuidelijk Caribisch gebied in toenemende mate zullen gaan bevaren. Dit zal mogelijk resulteren in minder calls maar veel meer passagiers die onze haven zullen bezoeken. Hiertoe is het nodig dat Curaçao beschikt over haven- en aanmeerfaciliteiten om deze schepen te kunnen accommoderen en hier wordt hard aan gewerkt met de bouw van de mega-pier op het rif.

Hiermee is in het kort getracht een zo reëel mogelijk beeld te schetsen van de toeristische projecten, die zullen helpen de nodige perspectieven te bieden voor de economie van de Nederlandse Antillen en in het bijzonder Curaçao. Er staan nog talloze projecten op stapel waarvan de realisatiekansen op korte termijn twijfelachtig lijken te zijn, die heb ik vermeden te noemen om geen mogelijke valse verwachtingen te wekken.

De huidige situatie maakt noodzakelijk dat we met zijn allen tijdelijk door de zure appel heen moeten bijten. Dit wordt echter verdraagzaam als wij nu reeds aan de horizon betere tijden kunnen aanschouwen en naar mijn mening is dat zeer zeker het geval.