

EEN BELGISCH-NEDERLANDSE GEUNIFIEERDE MARKT VOOR VISSERIJPRODUCTEN.

Door dhr. D. J. VAN DIJK,

Voorzitter van het Bedrijfschap voor Visserijproducten.

Het tot stand komen van een Economische Unie tussen België, Luxemburg en Nederland zal voor de visserij dier landen en dan in het bijzonder voor die van België en Nederland, van grote betekenis zijn.

Het is reeds vele malen elders betoogd, dat door het eventueel tot stand komen van een Economische Unie de economische mogelijkheden van de in de partnerlanden gevestigde bedrijven zullen worden vergroot.

Zonder ook maar in het minst naar volledigheid te streven, mogen hieronder enkele aspecten volgen, welke zich bij het visserijbedrijf kunnen voordoen, indien een Economische Unie tot stand komt.

Het visserijbedrijf, dat in grote mate onder de invloed staat van biologische- en weersomstandigheden, heeft daardoor vele onzekere factoren aan de economische zijde. Deze onzekerheden manifesteren zich op velerlei wijzen, maar toch wel in het bijzonder bij de aanvoer. Het zijn juist de grote schokken bij de aanvoer, welke grote schommelingen in prijzen veroorzaken en remmend werken op een goede ontwikkeling van de distributie.

Een vaststaand feit is, dat al naar mate een markt kleiner is, dus al naar mate in de behoefte van een geringer aantal mensen zal moeten worden voorzien, de dagelijkse schommelingen in de aanvoer van vis moeilijker kunnen worden opgevangen en dan ook in sterkere mate een ongunstige invloed op het bedrijf zullen hebben.

Indien een markt echter groter is en meer expansie mogelijkheden biedt, zal de afzet, en tevens de prijs, ondanks de schommelingen in de aanvoer, een geleidelijker verloop kunnen hebben.

De gelijkmatigheid kan nu eenmaal door een vergrote markt eerder worden bereikt dan bij een kleine markt. Dit feit is één van de grote voordelen van het tot stand komen van een Economische Unie voor het visserijbedrijf.

Door een vergroting van de potentiële afzetmogelijkheden

kunnen dus de schommelingen in de aanvoer beter worden opgevangen. Indien echter de aanvoer op zichzelf wordt gezien en daarbij de aanvoer van beide landen als totaliteit wordt genomen, dan zal evenzeer aan de zijde van het totale aanbod op de markt een grotere gelijkmatigheid gaan optreden.

Het doet er daarbij niet toe hoe het productie-apparaat is ingesteld, n.l. of het meer of minder voor de buitenlandse markt werkt, dan wel of het meer of minder is ingesteld op de aanvoeren van vis uit het ene gebied dan wel uit het andere. Het kernpunt is, dat de samengevoegde vloot van beide landen een grotere gelijkmatigheid in het totale aanbod van vis te zien zal geven, dan het geval zal zijn, indien de aanvoer van elk der beide vloten op zichzelf wordt beschouwd. Het is vooral op dit punt van de mogelijkheid van grotere gelijkmatigheid zowel bij de aanvoer als bij de afzet, dat de voordelen voor het visserijbedrijf bij de tot standkoming van een Economische Unie zijn gelegen. Het merkwaardige is, dat op deze wijze wordt verkregen eigenlijk datgene, waarnaar de reders en handelaren in beide landen al jaren hebben gezocht, n.l. grotere gelijkmatigheid zowel bij de aanvoeren en afzet, als vergroting van de potentiële verkoopmogelijkheden, vooral bij grote aanvoeren.

Indien eens wordt nagegaan, hoe de totale productie is, dan kan worden gesteld, dat gerekend naar de cijfers van 1950 de totale productie aan de belangrijkste artikelen, t.w. gezouten haring, verse haring en verse zeevis is 215.000.000 kg.

De bevolking van beide landen bijeengeteld, betekent dit tegenover deze totale productie een afname, welke — in sterkere mate dan de samengevoegde cijfers van de productie aangeven — groter is en een grotere potentie in zich draagt.

Indien rekening wordt gehouden met eenzelfde consumptie per hoofd der bevolking als in 1950 het geval was, dan betekent dit, dat de totale consumptie zal zijn kg.

De vraag kan echter worden gesteld, of door het vergroten economische areaal de totale consumptie per hoofd der bevolking zal kunnen stijgen.

De vraag stellen is deze beantwoorden; immers het moet mogelijk kunnen zijn om door het toepassen van efficiënte bedrijfsmethoden, gegeven de grotere gelijkmatigheid in aanvoer en grotere gelijkmatigheid in vraag, uiteindelijk te komen tot betere afzetmogelijkheden.

De bijeenbrenging van de landen in een Economische Unie

betekent niet, dat een volledige gelijkschakeling van de bedrijven zal moeten of kunnen plaats vinden. Het is duidelijk, dat het Nederlandse visserijbedrijf en het Belgische visserijbedrijf hier hun eigenaardigheden zullen blijven behouden. Dit is ook goed; vervlakking zou leiden tot het toepassen van minder efficiënte bedrijfsmethoden.

De verschillen echter in eigen aard van het bedrijf kunnen leiden tot verbetering van bedrijfsmethoden en tot opvoering van de efficiency.

Bovendien zal juist door het verschil in karakter van beide bedrijven de aanvullende rol, welke de bedrijven in de voorziening van de respectievelijke binnenlandse markten spelen, beter tot zijn recht komen.

Dit houdt in, dat ook nimmer gestreefd zal kunnen worden naar een volkomen gelijkschakeling van de kostenfactoren van het visserijbedrijf in België en in Nederland. Evenmin als een volkomen gelijkschakeling mogelijk is tussen b.v. twee rederijen in Nederland, zal het onmogelijk zijn om de kostenfactoren van het visserijbedrijf in België en dat in Nederland aan elkaar aan te passen.

Het streven in die richting zou nutteloze arbeid betekenen en zou voorts kunnen miskennen de natuurlijke groei, welke op grond van historische omstandigheden zich heeft voorgedaan bij de beide visserijbedrijven. Vanzelfsprekend kan men trachten te streven naar het wegnemen van evidente verschillen, b.v. ter zake van de aanschaffing van materiaal. Ongetwijfeld echter zal vooral ook door het tot stand komen van een Economische Unie een eventuele ongelijkheid daarin zich op den duur vervlakken en er zal zich hier als het ware een natuurlijk proces van aanpassing gaan voltrekken.

Dit zal echter niet betekenen, dat de gelijkschakeling van kostenfactoren volledig zal kunnen zijn. Een ander voorbeeld moge dit nog duidelijker maken. De vestigingsfactoren voor twee gelijke bedrijven zullen vrijwel nimmer dezelfde zijn. Altijd blijft er verschil bestaan, zij het op het gebied van b.v. ligging, de aantrekking van het kapitaal of de beloning van de arbeid. Daartegenover kunnen echter weer zovele factoren staan, welke de oorspronkelijke verschillen in hun gevolgen verzwakken dan wel zelfs de balans geheel kunnen wijzigen.

Bij het tot stand komen van een Economische Unie moet men uitgaan van de gedachte, dat verschillen blijven bestaan, dat een structurele opbouw, zowel van de totale economie

van een land als een van zijn onderdelen, kan verschillen van die in het andere land. De balans zal bij het samenvoegen nu eens naar gene, dan weer naar de andere zijde overslaan, doch dit dient men als gegeven aan te nemen.

Deze verschillen in de omstandigheden van de beide visserijbedrijven, welke altijd min of meer blijvend zullen zijn, dringen echter wel in de richting van een zodanige oplossing, dat althans gestreefd wordt naar de beste afstemming van de bedrijven op elkaar.

Indien wij nu eens nagaan of een afstemming mogelijk is, dan moeten wij het Belgische en het Nederlandse visserijbedrijf eens nader bekijken.

Ten aanzien van de oesters en de mosselen kan worden aangenomen, dat het vraagstuk betrekkelijk eenvoudig is. Oesters en mosselen worden immers voornamelijk in Nederland voortgebracht en er dient bij deze producten slechts daarvoor te worden gezorgd, dat de gezamenlijke belangen bij de afzet zo goed mogelijk worden gecoördineerd. De geringe Belgische productie zal door de Nederlandse productie niet worden bemoeilijkt. De coördinatie van belangen ligt hier voornamelijk aan de handelskant en dit behoeft, enkele wellicht kleine wijzigingspunten weggelaten, niet tot moeilijkheden te leiden.

Hetzelfde is met zoetwatervis het geval. Ook daar zullen zich ongetwijfeld, ook met de Luxemburgsche partner, geen moeilijkheden behoeven voor te doen.

Anders is het echter met de zeevisserij. Hier doen zich raakpunten voor, welke het nodig maken dat bewust naar een goede afstemming van de bedrijven op elkaar wordt gestreefd.

Het Nederlandse visserijbedrijf is meer dan het Belgische voor en na de oorlog in het bijzonder aangewezen geweest op de export. Dit is niet alleen voor gezouten en verse haring het geval, doch evenzeer voor de zeevis. Weliswaar vulde ook het Nederlandse visserijbedrijf zijn behoefte aan zeevis aan met importen uit andere landen, doch de invloed van de export was op het Nederlandse visserijbedrijf veel groter dan op het Belgische visserijbedrijf. Bovendien was ook vóór de oorlog de situatie aldus, dat de haring voor België een veel geringere betekenis had aan de zijde van de aanvoer dan dit bij Nederland het geval was.

België was vóór de oorlog voor de voorziening van de binnenlandse behoefte niet alleen aangewezen op datgene,

wat door de eigen vloot werd aangevoerd, maar was bovendien in sterke mate afhankelijk van de invoer uit andere landen. Na de oorlog is hierin een kentering gekomen, althans voor wat België betreft.

België heeft aan de eigen aanvoeren een grote uitbreiding gegeven, hetgeen mogelijk was door de vergroting van de productiecapaciteit; door het toevoegen van grote schepen aan de Belgische vloot is de aanvoer van België belangrijk vergroot, waardoor de noodzaak tot invoer voor België sterk verminderde en zelfs een vrij sterke protectionistische inslagging ontstaan. Desondanks is de situatie nog steeds van die aard, dat de traditionele invoerpositie voor België niet is verdwenen. Dit is goed ook; waar zou het heen moeten gaan met de economische structuur van alle landen, indien elk land trachtte voor de voorziening van eigen behoeften volstrekt selfsupporting te zijn.

Nederland is echter wat betreft de aanvoer zowel van verse zeevis als van haring meer stabiel gebleven. Ongeveer gelijke aanvoeren vóór en na de oorlog hadden in Nederland plaats, zij het dat ook in Nederland door het toevoegen van grote schepen zich enige veranderingen hebben voorgedaan bij het productie apparaat en dat daar bij een kleiner aantal schepen vergeleken met vóór de oorlog een zelfde vangst kan worden verkregen.

De roep om uitvoer bleef in Nederland bestaan, hetgeen begrijpelijk is, omdat het tenslotte de uitvoer is, welke voor het Nederlandse visserijbedrijf de enige kans van exploitatie biedt.

Zelfs door de opvoering van de binnenlandse consumptie, welke in Nederland na de oorlog heeft plaats gevonden, is het niet mogelijk de eigen productie af te zetten in het binnenland.

De structuur van het visserijbedrijf in Nederland is dan ook voor wat betreft de afzetvraagstukken na de oorlog niet wezenlijk veranderd.

In België is het echter anders. Daar is gekomen naast een betere voorziening in de eigen behoefte door het Belgische visserijapparaat een sterke drang om te exporteren. Er heeft zich dus in België voorgedaan een structuurverandering en het is deze, welke ongetwijfeld een belangrijke invloed kan hebben op de afstemmingsmogelijkheden van de beide visserijbedrijven op elkaar.

Het lijkt ons nodig, om het hierboven gestelde aan de hand van enkele voorbeelden nader uit te werken. De grote productie van gezouten haring in Nederland moet voornamelijk worden geëxporteerd. Slechts de maatjesharing kan voor het grootste deel in Nederland zelf een afzetgebied vinden. België, dat geen eigen gezouten haring-aanvoer heeft, nam vóór de oorlog ongeveer 25 % van de Nederlandse productie aan gezouten haring af. Hoewel België nog steeds een belangrijk afnemer is, is deze afnamecapaciteit toch verminderd. In 1950 immers werd slechts 16 % afgenomen, dit terwijl de Nederlandse productie vóór en na de oorlog gelijk was.

Hoewel uiteraard de conclusie kan worden getrokken dat wellicht de consumptie gewoonten in België zouden zijn veranderd, kan toch eerder de meer voor de hand liggende conclusie worden getrokken, dat door de grote aanvoeren in België van verse haring door eigen schepen in grotere mate door de eigen Belgische productie in de behoefte kan worden voorzien.

Ook met de verse haring doen zich bepaalde verschillen voor, welke moeilijkheden kunnen opleveren. Beide landen voeren zowel verse volle als verse ijle haring aan, waarbij kwantitatief gezien Nederland meer volle haring aanvoert en België meer ijle haring.

De Nederlandse aanvoer van verse haring is weliswaar gestegen doch lang niet in die mate als in België, dat in 1937 en 1938 ca. 6.000.000 kg. verse haring aanvoerde en welke hoeveelheid na de oorlog ongeveer werd verdrievoudigd.

Bij de bodemvis doet zich het verschijnsel voor, dat beide landen ongeveer evenveel aanvoeren, n.l. ca. 40.000.000 kg. De sortering van de vangst vertoont echter op vele punten opmerkelijke verschillen. Zo levert de Belgische vloot meer kabeljauw en tong dan de Nederlandse, terwijl de Nederlandse vloot meer schol en schelvis aanvoert.

Ook de verhouding van vis afkomstig uit IJslandse wateren en de Noordzee is in beide landen zeer verschillend. Nederland ontvangt slechts een gering percentage van zijn aanvoer uit verre wateren, terwijl in België alleen reeds ongeveer de helft van de kabeljauw en 2/3 van de schelvis uit wateren rondom IJsland afkomstig is.

De exportpositie van bodemvis is overigens ook verschillend. Door Nederland wordt immers ongeveer 1/5 deel van de totale aanvoer geëxporteerd, terwijl dit voor België na de oorlog ca. 1/10 deel bedraagt.

De visverwerkend industrie geeft in beide landen wel enige verschillen te zien.

De uitbreiding van de visconservenindustrie in Nederland na de oorlog is groter dan die in België. De huidige productie van beide landen ontloopt elkaar niet veel; Nederland produceert ca. 6.000 ton tegen België 5.000 ton. Het gemiddeld aantal tewerkgestelde arbeiders is in België groter dan in Nederland.

De rokerijen en inleggerijen zijn voor beide landen van grote betekenis. Het aantal rokerijen in Nederland is ongeveer twee maal zo groot als dat in België, doch het aantal werknemers per rokerij in België is groter dan het gemiddelde aantal in Nederland.

Inleggerijen vertonen bij een overigens bijna gelijke productie van beide landen een niet veel afwijkend beeld.

De vismeelfabricage, welke in Nederland en in België reeds vóór de oorlog aanwezig was, nam na de oorlog toe, doch overigens lijkt het niet nodig, om binnen het bestek van deze uiteenzetting nader op de positie der vismeelfabrieken in te gaan, omdat het door deze industrie gefabriceerde product immers ligt in een andere sector. De speciale problemen, die zich daarbij voordoen zijn dan ook geheel anders dan die in het visserijbedrijf.

De belangrijke rol, welke overigens de vismeelindustrie nog meer dan in het verleden in het visserijbedrijf zal spelen, maakt het evenwel nodig, de ontwikkeling daarvan in beide landen goed in het oog te houden.

De afstemming van beide visserijbedrijven op elkaar op het gebied van de gezouten haring en speciaal dat van de maatjesharing, een product, dat in Nederland een goede plaats op de binnenlandse markt vindt, behoeft niet tot moeilijkheden te leiden. De maatjesharing is momenteel op de Belgische markt een product, dat allengs meer aan belangstelling gaat winnen, doch er behoeft niet te worden gevreesd, dat door een vergroting van de afzet van dit artikel de Belgische consumptie van b.v. verse zeevis achteruit zal lopen.

Maatjesharing wordt immers vaak gegeten als broodbelegging, of als delicatessen. Vergroting van de afzet van dit product behoeft niet remmend te werken op de afzet van andere visserijproducten. Integendeel, het kan mede werken tot een vergroting van de omzet per handelaar en daardoor tot een

verlaging van de kosten per eenheid product in de handelssector.

Zoals hiervoor is uiteengezet, is Nederland een specifieke producent van pekel- en steurharing, welke van ouds in beide landen afzet vond. Deze positie behoeft ook na de ontwikkeling van de Belgische vloot na de oorlog niet te worden gewijzigd, omdat reeds sedert jaren voor dit product een gevestigde markt in beide landen bestond. Het spreekt vanzelf, dat indien men momenteel hierin kunstmatig verandering zou willen brengen door b.v. het product van het ene land ten koste van de afzetmogelijkheden van het andere land de productie daarvan te willen gaan uitbreiden, dit dan tot een moeilijkheid bij afstemming van beide visserijbedrijven op elkaar zou leiden.

Op het gebied van de overige gezouten haring behoeven voorts eveneens geen moeilijkheden voor te komen, indien althans niet kunstmatig de normale verhoudingen worden verstoord. Dit laatste zou het geval zijn, indien het ene land zijn productie zou gaan leiden in een richting, welke het voorheen niet heeft gehad.

Er moet van worden uitgegaan, dat men met behoud van datgene, wat specifiek eigen is aan het visserijbedrijf van het ene land, wil trachten te komen tot een zo goed mogelijke afstemming met de belangen van het visserijbedrijf in het andere land.

Vóór de oorlog was er een aanzienlijke export van Nederlandse gerookte haringproducten naar België, doch door vergroting van de eigen Belgische productie is deze handel sterk verminderd. Door het zoeken van nieuwe afzetgebieden zijn de Nederlandse rokerijen er voor een groot deel in geslaagd, compensatie te vinden voor het terrein, dat op de Belgische markt ingeruimd werd aan de eigen Belgische productie. De huidige verhoudingen verschillen niet noemenswaard van die, welke zich bij een Economische Unie zullen voordoen.

Ten aanzien van de verse haring ligt de situatie wel wat anders. Hier kan worden geconstateerd, dat vooral door uitbreiding van de Belgische productie in deze, er een zekere accumulatie van producten van verse trawlharing en later ook van trawlharing met Nederlandse drijfnettharing kan plaats vinden gedurende een gedeelte van het jaar.

Wat anders is het echter, in de verhouding tussen verse volle en verse ijle haring. Zoals reeds eerder werd gezegd, werd in België altijd meer verse ijle haring aangevoerd dan

in Nederland. De afstemming van beide visserijbedrijven op het punt van de verse volle haring en de verse ijle haring zal dan ook gemakkelijker kunnen zijn. Hier zal, doordat de exportseizoenen van deze artikelen ook een vrij scherpe scheiding vertonen, een aanpassing gemakkelijker zijn, waardoor zich geen vragen zullen opwerpen, zeer zeker niet aan de productiekant, welke op grote moeilijkheden behoeven te stuiten.

Integendeel, er is gebleken, dat de Belgische verse ijle haring ook door de Nederlandse handel gaarne wordt verhandeld en verondersteld moge dan ook worden, dat door het tot stand komen van een Economische Unie tussen beide landen de koopkracht van dat product aanmerkelijk zal kunnen worden vergroot en de positie van het product als handelsartikel ook zeer zal kunnen worden versterkt.

Bij de verse haring zal zich echter gedurende een groot gedeelte van het jaar voordoen een meer of mindere accumulatie in de aanvoer. Dit zal worden versterkt al naar mate vooral België, dat vroeger voornamelijk alleen in de maanden Januari t/m Maart voor de aanvoer van verse haring zich interesseerde, zich in de overige maanden meer op verse haring aanvoer zal gaan toeleppen. Hier zullen door gezamenlijk overleg maatregelen moeten worden genomen welke een éézijdige afwikkeling van de aanvoer kunnen voorkomen. Voorts zullen o.m. prijzen en aanvoeren met elkaar in overeenstemming dienen te worden gebracht, om de afstemming zo goed mogelijk te doen verlopen.

Een minimumprijnsregeling, d.w.z. een stopprijs, beneden welke niet voor menselijke consumptiedoeleinden wordt verkocht, is in deze landen voor verse haring een dringende noodzakelijkheid. De prijsverhouding dient vanzelfsprekend in beide landen dan op elkaar te zijn afgestemd. Het is zelfs noodzakelijk, om indien enigszins mogelijk, de prijzen in de landen aan elkaar gelijk te maken.

Daar vooral in België voor de schepen, welke aan de haringvangst deelnemen een zekere uitwijkmogelijkheid bestaat in de richting van de aanvoer van verse zeevis zijn de kansen voor een aanpassing der beide bedrijven gunstig.

Vergroting van de capaciteit der visconservenindustrieën, tegelijkertijd een bevredigende regeling op het gebied van de prijs, welke van de vismeelfabrieken kan worden verkregen, voor de overtollige hoeveelheden verse haring, welke worden

aangevoerd, kan tevens een belangrijke bijdrage bieden tot een oplossing, van eventueel zich voordoende moeilijkheden.

Ten aanzien van de overige pelagische vis kan worden opgemerkt, dat bij unificatie der markt voor makreel in het algemeen geen moeilijkheden behoeven te worden gevreesd, daar beide landen de aanvoer hiervan hetzij vers, hetzij verwerkt, voor het grootste gedeelte zonder moeite binnen het eigen territoir kunnen plaatsen.

Voor het 3^e artikel van deze groep, n.l. sprot, zal de verwezenlijking van de Economische Unie voor de Belgische partner een zeer groot nut kunnen afwerpen. Sprot is immers een belangrijke grondstof voor de visconservenindustrie, aan welke grondstof ook in Nederland wel behoefte bestaat, welke in België wordt gedekt.

Voortbouwende op hetgeen eerder ten aanzien van bodemvis werd opgemerkt, dienen wij ons nu af te vragen wat er met de aangevoerde bodemvis zal gaan gebeuren. Stellen we de totale aanvoer op 80.000.000 kg voor beide landen, gezamenlijk, dan komt hier nog bij een import van 4.000.000 kg. Van dit quantum kan rond 12.000.000 kg worden geëxporteerd, waarbij in aanmerking is genomen, dat Duitsland slechts een geringe hoeveelheid afneemt, daar dit land een invoerpolitiek volgt, welke het practisch onmogelijk maakt tot regelmatige exporten te geraken.

De visverwerkende industrie met uitzondering van de vismeelindustrie neemt slechts zeer weinig bodemvis af. Dit quantum kan gesteld worden op ca. 1.000.000 kg. De vismeelindustrie verwerkt normaliter slechts die hoeveelheden, welke uit hoofde van de kwaliteit niet of niet tenvolle voor rechtstreekse consumptie in aanmerking komen. Voorts worden in tijden van zeer grote aanvoeren de overschotten tot vismeel verwerkt. Het totaal quantum, dat in vismeelfabrieken verwerkt wordt, is te stellen op 3.000.000 kg.

Voor de binnenlandse consumptie blijft derhalve ongeveer 68.000.000 kg over. Gezien het feit, dat in België het verbruik van bodemvis per hoofd van de bevolking ongeveer 4,5 kg per jaar bedraagt tegenover rond 3 kg in Nederland, behoeft de afzet hiervan in het algemeen geen zorgen te baren.

Wanneer we de prijzen vergelijken, die in overeenkomstige perioden in Nederlandse en Belgische aanvoerhavens in 1950 werden gemaakt voor b.v. kabeljauw, afkomstig van de Verre Wateren en van de Noordzee, dan blijkt, dat de noteringen

in België voor grote kabeljauw belangrijk hoger liggen dan in Nederland. De prijzen van de kleinere sorteringen lopen echter slechts weinig uiteen. In de afgelopen jaren was er voor Nederland gelegenheid grote rondvis in België in te voeren. De praktijk heeft geleerd, dat deze invoeren slechts een beperkte omvang aannamen, zodat ook in de toekomst voor de grote rondvissoorten geen nadelige gevolgen behoeven te worden gevreesd.

Thans bestaat voor de kleinere sorteringen nog steeds de beperkende bepaling, dat de minimum invoermaat gesteld is op 40 cm. Prijsvergelijking wijst uit, dat de aanvoerprizen voor kleine IJslandse vis in Nederlandse havens weinig afwijken van de noteringen in België, waarbij de prijzen nu eens hoger, dan weer lager liggen. Hetzelfde verschijnsel doet zich voor met de van de Noordzee afkomstige kleine rondvis. De beide markten kunnen hier dus wel elkaar aanvullen en elkaar wederzijds tot steun dienen, doch tengevolge van de geringe prijsverschillen kunnen ernstige nadelen niet worden verwacht.

Daar de tijdstippen van grote aanvoer in Nederland en België voor de verschillende soorten niet altijd samenvallen, bestaat na unificatie de mogelijkheid voor de handel eventuele tekorten in eigen land te dekken door aankopen in het partnergebied. Dit kan op de consumptie een stimulerende invloed hebben, daar de visvoorziening regelmatig kan plaats vinden. Een bezwaar is echter, dat aanvoer van kabeljauw en schelvis in België voor een zeer groot deel uit de IJslandse wateren afkomstig is. Daar deze vis zich van de Noordzeevis onderscheidt door een grovere structuur van het visvlees en een enigszins andere smaak, is zij bij het Nederlandse publiek niet zeer gewild.

Voor zover het productieapparaat geen uitbreiding ondergaat, hetgeen, gezien de zeer hoge bouwkosten voor schepen ook niet te verwachten is, kan worden aangenomen, dat ook na unificatie de afzet geen onoverkomelijke moeilijkheden zal opleveren. Beide landen zullen echter met ernst moeten streven naar een zo hoog mogelijk opvoeren van de kwaliteit.

De garnalenvisserij is zowel in België als in Nederland goed ontwikkeld. Door de liberalisatie van de invoer van garnalen in Frankrijk is de situatie vergeleken met vóór de oorlog wel grondig gewijzigd. In het algemeen is de afzet van garnalen niet onbevredigend, hoewel het vooral in tijden van

grote vangsten kan voorkomen, dat de vangsten te groot zijn in verhouding tot de vraag. Dit geeft dan moeilijkheden, niet alleen voor het Belgische, doch ook voor het Nederlandse visserijbedrijf. Het zal noodzakelijk zijn, om door het nemen van maatregelen een te grote aanvoer te voorkomen in tijden van overvloedige vangsten.

Hiervoor bestaat in Nederland reeds jarenlang een regeling, welke een zekere bevrediging heeft gegeven.

Het valt niet te ontkennen, dat de prijzen, welke de Nederlandse vissers voor de garnalen aan de afslag ontvangen, lager zijn dan die van hun Belgische collega's. In sterkere mate nog treedt het verschil op, indien men de Nederlandse prijs voor de consumenten beziet in vergelijking met die in België.

De handelsmarge voor garnalen is echter in het algemeen in België hoger en daardoor ontstaat een vrij grote discrepantie tussen de prijs waarvoor de Nederlanders garnalen kunnen leveren en de prijs van de Belgen.

Door een ruimere ruilmogelijkheid bij het tot standkomen van een Economische Unie zal er een zekere nivelering in de prijs plaats vinden, waardoor ongetwijfeld de prijs van de Nederlandse garnalen hoger zal worden en die van de Belgische garnalen zal dalen en mogelijk ook de handelsmarge in België omlaag zal gaan.

Er behoeft echter niet te worden gevreesd, dat dit zal leiden tot een vermindering van de afzetmogelijkheden; eerder kan worden verwacht, dat de afzet in het gehele gebied zal stijgen, waarvan beide visserijbedrijven kunnen profiteren.

Voor nu de liberalisatie van de invoer van garnalen in Frankrijk een feit is, zal een aanpassing mogelijk zijn. De zo nu en dan optredende verschillen van grote vangsten zullen blijven geven de indruk, dat een aanpassing niet volledig zal zijn. Door de voorbijgaande aard der grote vangsten mag de algemene lijn van de aanpassingsmogelijkheid niet uit het oog worden verloren.

Naast de afzet van visserijproducten binnen het gebied van de Benelux dienen nog te worden behandeld de import en exportkwesities, welke zich na de totstandkoming van een Economische Unie zouden voordoen.

Er dient te worden uitgegaan van deze gedachte, dat het tot stand komen van een Unie impliceert, dat de partners van de buitenlandse handel een gemeenschappelijke politiek zullen dienen te voeren.

Als algemene stelling zal moeten gelden, dat import van visserijproducten binnen Benelux slechts dan zal plaats vinden indien het eigen bedrijf niet voldoende in de behoefte kan voorzien. Deze stelling gaat op zowel indien er sprake zou zijn van een beperkte handel van visserijproducten binnen het kader van handelsverdragen, dan wel indien er een zekere liberalisatie van de handel in visserijproducten zou zijn.

Indien echter in beschouwing wordt getrokken de tijd, dat door middel van handelsverdragen de invoer van visserijproducten zal moeten worden geregeld, dan is het duidelijk, dat de invoer niet alleen kan worden bepaald door de vooruitzichten omtrent de mogelijkheid van een dekking van de binnenlandse behoefte door de eigen productie. Handelsverdragen zullen immers zeker kunnen inhouden, dat bepaalde hoeveelheden in de Benelux dienen te worden geïmporteerd.

Dit betekent, dat in handelsverdragen contingenten zullen moeten worden opgenomen, zelfs al zou de mogelijkheid bestaan dat voorlopig door eigen productie in de behoefte kan worden voorzien. Toegegeven moet worden, dat zeer vaak alleen al een opname van een contingent in een handelsverdrag betekent, dat invoer plaats vindt, doch anderzijds moet er toch op worden gewezen, dat de prijsverhoudingen uiteindelijk bepalend zijn voor al of niet invoeren. Een voortdurend overleg tussen de partner terzake van de invoerbehoefte en terzake van de importen krachtens handelsverdragen met derde landen is dringend noodzakelijk.

Ten aanzien van de uitvoer zal eveneens een politiek dienen te worden gevoerd, welke is gebaseerd op gemeenschappelijke inzichten. Dit betekent in de eerste plaats, dat voor zover er geen geliberaliseerde handel met ander landen kan plaats vinden, er een overeenstemming zal moeten bestaan omtrent de contingenten, welke bij andere landen kunnen worden bedongen. Voorts zou er dienen te zijn een overleg op het gebied van de prijs, waarvoor uitvoer plaats vindt.

Het is duidelijk dat bij de vraag, hoe de opbouw van de export van de partnerlanden zal zijn in het bijzonder in beschouwing zal moeten worden genomen de historische structuur van de exporthandel van de partnerlanden. Indien dit niet gebeurt, dan ontstaat een scheeffrekken in de positie van beide visserijbedrijven.

Volstaan moge worden met deze enkele opmerkingen, omtrent de import- en de exportpolitiek. Voor de uitvoering

ener gemeenschappelijke politiek zullen nog moeten worden afgewacht de richtlijnen, welke door de desbetreffende regeringen zullen worden gegeven.

Het is duidelijk, dat van tijd tot tijd moeilijkheden kunnen rijzen, maar het is tevens duidelijk, dat bij een zo groot project als het tot stand komen van een Economische Unie, niet kan worden verwacht, dat zich geen bijzondere problemen zouden voordoen.

De vraagstukken zijn echter oplosbaar, zonder dat dit behoeft te leiden tot een gelijkschakeling van exploitatiekosten en meer van dergelijke experimenten, welke uiteindelijk toch tot een mislukking leiden.

Indien de structuur welke zich in de loop der jaren in de partnerlanden heeft geopenbaard, als richtsnoer wordt genomen, dan is een aanpassing en afstemming der visserijbedrijven in de partnerlanden zeker mogelijk.

* * *

La pêche dépend de conditions biologiques et climatiques aléatoires. Ces aléas se manifestent surtout dans les arrivages. Ce sont les fluctuations des apports qui entraînent de grandes oscillations dans les prix et contrarient le bon développement de la distribution.

Il est un fait que plus un marché est étroit, plus il est difficile d'amortir ces oscillations et plus les répercussions pour l'exploitation seront graves. Il sera donc plus facile d'atteindre une certaine stabilité sur un marché agrandi que sur un marché étroit. Et voilà donc l'un des grands avantages d'une Union Economique pour l'industrie de la pêche.

On peut cependant poser la question si l'aire économique agrandie augmente la consommation totale par tête. La réponse à cette question est affirmative. Etant donné l'uniformité plus grande des arrivages et de l'offre, il doit être possible, en appliquant des méthodes d'exploitation efficaces, d'aboutir à de meilleures possibilités de vente.

La réunion des pays dans une Union Economique ne signifie pas que les deux industries doivent ou peuvent être intégralement alignées. Il est évident que les industries néerlandaise et belge garderont leurs caractères distinctifs. Et il faut s'en féliciter, car un alignement intégral amènerait l'application de méthodes d'exploitation moins efficaces.

Les conditions différentes dans les deux industries de la pêche nous forcent cependant à tendre à la meilleure harmonisation possible.

Pour les **huîtres** et les **moules** le problème nous paraît relativement simple. Les huîtres et les moules sont principalement produites en Hollande et dans ce domaine il importe seulement de coordonner le mieux possible les intérêts communs à la vente.

Il en est de même pour le **poisson d'eau douce**. Là aussi, il ne se présentera pas de difficultés.

Quant à la **pêche maritime**, la situation est différente. La pêche néerlandaise s'est surtout orientée — et ceci dans une plus grande mesure que l'industrie belge — vers l'exportation. Cela vaut non seulement pour le hareng salé et le hareng frais, mais aussi pour le poisson de mer. Il est vrai que l'industrie de la pêche néerlandaise suppléait à ses besoins de poisson de mer par des importations provenant d'autres pays, mais l'influence de l'exportation était beaucoup plus grande qu'en Belgique.

Avant la guerre, la Belgique était non seulement réduite aux arrivages de sa propre flotte, mais elle dépendait aussi à un haut degré des importations d'autres pays. Après la guerre, la situation a changé. Les arrivages belges ont pris une extension considérable. La flotte belge s'est enrichie de grands bateaux. La nécessité d'importer diminuait et même une tendance protectionniste assez marquée se manifeste.

La Hollande est restée stable en ce qui concerne l'arrivage de poisson de mer frais et de hareng. Les arrivages d'après-guerre sont à peu près les mêmes qu'avant la guerre. La nécessité d'exporter reste. Même en stimulant la consommation intérieure, il n'est pas possible de faire absorber toute la production nationale par le marché intérieur.

Mais la situation en Belgique a évolué. A part une meilleure satisfaction des besoins au moyen d'un appareil de pêche mieux équipé, il s'y manifeste une forte tendance à exporter. La structure a donc changé et ce changement pourra influencer les possibilités d'harmonisation des industries de la pêche des deux pays.

Il nous paraît bon d'illustrer cela de quelques exemples.

La production de **hareng salé** en Hollande doit être principalement exportée. Seul le hareng vierge trouve en majeure

partie ses débouchés à l'intérieur des frontières. La Belgique, qui ne connaît pas d'arrivages de hareng salé, achetait avant la guerre environ 25 % de la production néerlandaise. Bien qu'elle soit toujours un acheteur important de ce produit, sa capacité d'achat a diminué. En 1950, ses achats ne constituaient que 16 %, tandis que la production néerlandaise restait égale. C'est que la Belgique peut désormais mieux subvenir à ses besoins par ses grands arrivages de hareng frais, pêché avec sa propre flotte.

Quant au **hareng frais**, il y a là aussi des différences qui pourraient susciter des difficultés. Les deux pays fournissent du hareng plein frais et du hareng guais frais. Au point de vue quantité, la Hollande produit plus de hareng plein, la Belgique plus de hareng guais.

Pour le **poisson de fond**, le phénomène se présente que les deux pays fournissent à peu près le même tonnage. Mais le rapport entre le poisson islandais et celui de la Mer du Nord est très dissemblable dans les deux pays. La Hollande capture seulement un faible pourcentage de ses arrivages dans les eaux lointaines, tandis que la Belgique pêche déjà environ la moitié des cabillauds et deux tiers des églefins dans les eaux d'Islande.

La position de l'exportation de poisson de fond est également différente. La Hollande exporte environ un cinquième des arrivages totaux. Dans les années d'après-guerre cette quote-part se chiffre pour la Belgique à environ 1/10 du total.

Voyons maintenant la situation dans l'industrie de la conservation de poisson.

L'extension de l'industrie des **conserves** en Hollande dans les années d'après-guerre dépasse celle de la Belgique. La production actuelle des deux pays est à peu près la même : la Hollande produit environ 6.000 tonnes; la Belgique 5.000 tonnes. La moyenne de la main-d'œuvre occupée en Belgique est supérieure à la moyenne en Hollande.

Les saurisséries et les préserveseries sont très importantes dans les deux pays. Le nombre des saurisséries en Hollande est environ deux fois plus grand qu'en Belgique. Le nombre d'employés par saurissérie en Belgique est plus grand que la moyenne en Hollande. Les préserveseries de hareng au vinaigre ont une production presque égale dans les deux pays.

L'harmonisation des deux industries dans le domaine du **hareng salé** et notamment du hareng vierge, un produit qui tient une grande place sur le marché intérieur néerlandais, ne présentera pas de difficultés. Le hareng vierge est un produit qui commence à s'introduire sur le marché belge, mais il n'y a pas lieu de craindre que l'extension de la vente de cet article amène une régression de la consommation de poisson de mer frais en Belgique. Au contraire, elle peut en stimuler la vente et, par conséquent, contribuer à la réduction des frais dans le secteur du commerce.

Quant à l'autre hareng salé, il est peu probable qu'il se présente des difficultés, à moins que les rapports normaux ne soient artificiellement troublés. Ce qui aurait lieu, si l'un des partenaires orientait sa production dans une direction qu'elle n'a pas connue jusqu'ici.

Avant la guerre, la Hollande exporta beaucoup de **hareng fumé** vers la Belgique, mais par suite de l'extension de la production belge ce commerce a subi une forte régression. En prospectant de nouveaux débouchés, les saurisséries néerlandaises ont trouvé une compensation pour le terrain perdu sur le marché belge. Les rapports actuels ne diffèrent guère de ceux qui entreraient en jeu en cas d'une Union Economique.

Pour le **hareng frais** la situation est différente.

On aura affaire pendant une partie de l'année à une accumulation plus ou moins grande des arrivages. Il sera nécessaire de prendre des mesures communes pour empêcher des apports exagérés dans le chef d'un des partenaires.

Un régime de prix minima, c'est-à-dire un prix minimum en dessous duquel le produit ne se vend pas à des fins de consommation humaine, s'avère pour le hareng frais une nécessité impérieuse. Il va sans dire qu'il doit exister une concordance entre les prix dans les deux pays.

Pour les apports de **maquereaux** l'unification du marché ne soulèvera pas de difficultés, les deux pays pouvant facilement écouler la majeure partie des arrivages, soit à l'état frais, soit à l'état travaillé, sur les marchés intérieurs.

Quant à l'**esprot**, la réalisation de l'Union se révélera utile pour le partenaire belge. L'esprot constitue une matière première importante pour l'industrie des conserves de poisson,

une matière première qui est aussi recherchée en Hollande et dont les besoins doivent être satisfaits en Belgique.

. * * *

Sur base de ce qui a été dit du poisson de fond il faut se demander quelle sera la destination des apports. Fixons le total à 80 millions de kg. pour les deux pays ensemble; une importation de 4.000.000 de kilos doit y être ajoutée. Sur ce total, environ 12.000.000 de kg. peuvent être exportés, compte tenu du fait que l'Allemagne n'achète qu'une quantité minime, ce pays pratiquant une politique d'importation qui empêche pratiquement des exportations régulières. L'industrie de la transformation achète peu de poisson de fond. Cette quantité s'établit à environ 1.000.000 de kg. Le total absorbé par les usines de farine de poisson se chiffre à 3.000.000 de kg.

Pour la consommation sur le marché unifié, il reste donc environ 68.000.000 de kg. Etant donné qu'en Belgique la consommation par tête est de près de 4,5 kg. par an (contre 3 kg. en Hollande), l'écoulement de ce produit ne donne pas lieu à préoccupations.

Pour autant que l'appareil de production ne prendra pas de l'extension — ce qui est peu probable étant donné les frais de construction très élevés — l'écoulement sur le marché unifié ne soulèvera pas de difficultés insurmontables, mais les deux pays doivent s'associer étroitement pour amener la qualité de leur produit au niveau le plus élevé possible.

Lorsque nous comparons les prix pratiqués aux ports d'arrivages néerlandais et belges dans des périodes correspondantes en 1950 par exemple pour le cabillaud en provenance des eaux lointaines et de la Mer du Nord, il se révèle que les cotations belges pour le cabillaud de grande taille sont considérablement plus élevées. Le prix des tailles plus petites ne diffère cependant guère. Le même phénomène apparaît pour le petit poisson rond provenant de la Mer du Nord. Dans ce domaine aussi les deux marchés peuvent se compléter et se prêter mutuellement secours, sans que les petites différences de prix soulèvent de grandes difficultés.

Comme les époques des grands arrivages en Hollande et en Belgique ne coïncident pas toujours il est possible pour le commerce après l'unification de combler des déficits éventuels dans le pays même par des achats faits chez le parte-

naire. Cela peut stimuler la consommation, puisque l'approvisionnement deviendra plus régulier. Un inconvénient est cependant que les arrivages de cabillaud et d'églefin en Belgique proviennent en majeure partie des eaux d'Islande. Comme ce poisson se distingue du poisson de la Mer du Nord par une structure plus grossière de la viande et par un goût différent, il n'est pas fort en faveur chez le consommateur hollandais.

La pêche aux crevettes est bien développée en Belgique comme en Hollande. Les prix que reçoivent les crevettiers néerlandais sont inférieurs à ceux de leurs confrères belges. Cette différence est d'autant plus grande, si l'on considère le prix néerlandais aux consommateurs en comparaison de celui pratiqué en Belgique. Comme une union économique permettra des échanges plus larges, le prix pourra se niveler, ce qui amènera forcément une majoration du prix des crevettes néerlandaises, une baisse des crevettes belges et, si possible, une diminution de la marge commerciale en Belgique. Il n'y a cependant pas lieu de craindre une rétrécissement des possibilités de vente. On doit plutôt s'attendre à une extension de l'écoulement dont peut profiter la pêche crevettière des deux pays.

* * *

Un mot encore des questions relatives à l'importation et à l'exportation, auxquelles on aura affaire dès l'entrée en vigueur de l'Union Economique.

Il arrive qu'on doive, pour des raisons de politique commerciale, incorporer des contingents de produits de la pêche dans des accords de commerce, même si la production nationale peut faire face aux besoins nationaux. La simple inscription de ces contingents dans un accord de commerce signifie souvent que l'importation aura lieu, mais ce sont en fin de compte les rapports de prix qui déterminent l'importation. Un contact permanent entre les partenaires en matière des besoins à l'importation et des contingents d'importation à inscrire aux accords commerciaux avec des pays tiers, est donc une nécessité impérieuse.

Quant à l'exportation il sera également nécessaire de poursuivre une politique coordonnée. Cela veut dire en premier lieu que, tant qu'un échange libre avec d'autres pays ne peut

avoir lieu, on devra se concerter sur les contingents qui peuvent être négociés auprès de certains pays. Ensuite, il faut nous concerter sur les prix auxquels l'exportation s'effectuera.

Pour répondre à la question quelle sera la structure de l'exportation des deux pays, il faut se référer à la structure historique du commerce d'exportation des partenaires. Sans cela, on portera atteinte à la position des deux industries de la pêche.

* * *

Les problèmes de Bénélux dans le cadre de la pêche peuvent être résolus sans avoir recours à un alignement complet des frais d'exploitation ou à d'autres expériences de ce genre qui s'exposent à un échec certain. Si la structure de la pêche qui s'est développée dans les deux pays au cours des années est prise comme base de l'action de coordination, l'adaptation et l'harmonisation des industries de la pêche dans les pays sont parfaitement réalisables.