

STANDPUNT VAN DE BELGISCHE GROOTHANDEL TEGENOVER EEN BENELUX-MARKT VOOR VISSERIJPRODUCTEN.

Door dhr. F. JANSSENS
Visgroothandelaar te Oostende

De functie zelf van in- of uitvoerder is in normale omstandigheden gediend met een zo groot mogelijke beweging van goederen in alle richtingen. In dergelijk klimaat vindt zij de gewenste voedingsbodem om zich te ontwikkelen. Dat de productie, bij de éénmaking voor dewelke wij hier staan, bepaalde bezwaren meent naar voren te moeten brengen is uit de aard der zaak zelf normaal, maar indien ook de groothandel zich tegen deze verruiming in de huidige omstandigheden meent te moeten verzetten, moeten daarvoor zeer gegronde en uitzonderlijke redenen bestaan.

Dit onderwerp werd reeds bij verschillende gelegenheden aangeraakt. Herinneren wij terloops aan :

- 1) het eerste contact op het private bedrijfsplan te Den Haag, waar de besprekingen beperkt bleven tot het probleem der vestigingseisen;
- 2) op regeringsplan hebben wij het protocol van Oostende, 1950, waar voor de visserij, vishandel en industrie bepaalde schikkingen worden genomen;
- 3) nog op het professioneel plan hebben wij thans dit internationaal Congres van de Zee waar o.a. het Benelux-probleem van alle zijden wordt belicht en waar wij het meer speciaal zullen hebben over de Belgische visgroothandel in Benelux-verband.

Om ons te houden aan wat op ministerieel plan werd verwezenlijkt, blijven wij even staan bij de schikkingen van het hierboven vernoemd protocol, waaruit kan worden afgeleid dat de éénmaking per 1 Januari 1952 werkelijkheid zou moeten worden. Het protocol erkent dat er nog grote verschillen in de algemene concurrentievoorwaarden der beide partijen bestaan, doch dat deze geen blijvend beletsel mogen zijn en intussen zo ver zouden kunnen worden genivelleerd, dat men op de voorziene datum tot de verwezenlijking der unie zou kunnen overgaan.

Het standpunt dat de Belgische groothandel in deze moet innemen is duidelijk : de besluiten inzake visserij, vishandel en visindustrie, geformuleerd in het protocol van Oostende, werden vastgelegd tegen het advies in van de betrokken administratie en van het gehele Belgische bedrijf.

De erin besproken maatregelen, te verwezenlijken gedurende de overgangsperiode en welke tot doel hebben bepaalde concurrentievoorwaarden te niveleren, werden tot op heden niet getroffen.

In deze voorwaarden betekent de praktische toepassing per 1 Januari 1952 van het protocol, in de voorziene vorm, een aantasting van de bestaansvoorwaarden zelf van het gehele Belgische bedrijf en meer speciaal van de Belgische groothandel in vis, waarvan de gevolgen zeker niet kunnen beantwoorden aan het doel van de verruiming der markt en een vrijere uitwisseling van goederen tussen beide partners.

De Belgische visgroothandel is ertoe verplicht deze positie in te nemen, wanneer men nagaat wat de economische unie in onze sector zou betekenen, en welke gevolgen ervan zich voor ons bedrijf zouden laten gelden.

Wat betekent de economische unie ?

In eigen verband : een vrije uitwisseling van visserijproducten zonder beperking van hoeveelheid, soort, grootte, periodes en douanerechten.

In gezamenlijk verband tegenover het buitenland : de afsluiting van gemeenschappelijke handelsakkoorden en de uitputting van gezamenlijke contingenten naar ieders mogelijkheden. Tenslotte, de uitwisseling van personen en bedrijven op een heel ruime basis.

In welke concurrentievoorwaarden zou deze unie worden verwezenlijkt ?

Om redenen van overzichtelijkheid groeperen wij dit onderzoek onder drie grote punten :

- a) Het product zelf, gezien in aanvoer, in- en uitvoer en prijs;
- b) Kenmerken van de bijkomende bedrijfsonkosten;
- c) De overplaatsing van personen en bedrijven.

a) **Kenmerken van het te verhandelen product :** Overzicht van de marktpositie in beide landen.

De aanvoer van bodemvis in Nederland gedurende het basisjaar 1950 overtrof de aanvoer in België met het gering verschil van 1.300 ton, terwijl de gemiddelde prijs er 7 fr. het kg. noteert en in België 9 fr.

De invoer van verse zeevis in Nederland bedroeg 800 ton minder dan dezelfde invoer in België. In Nederland was de gemiddelde prijs bij invoer fr. 6,50, voor België 14 fr.

De uitvoer van Nederlandse verse zeevis overtrof de Belgische met 4.700 ton aan een prijs van fr. 17,40 het kg. tegen 19 fr. voor België.

Holland voert ongeveer tienmaal zoveel verse haring aan al wij tegen een ongeveer identieke prijs voor een beter product. Het voerde maar 30 % in van het door België ingevoerd kwantum en het exporteerde zesmaal meer verse haring.

Deze cijfers spreken voor zichzelf. Om ons tot de verse zeevis te beperken blijkt hieruit dat Nederland ongeveer dezelfde hoeveelheid aanvoert, minder invoert en veel meer uitvoert. Dat België voor de eigen binnenlandse markt meer verbruikt dan Nederland en dit aan veel hogere prijzen. De koopkracht van onze markt is dus veel groter. Dit wordt o.a. bevestigd door de gemiddelde prijs bij invoer welke bij ons practisch meer dan dubbel zo hoog ligt.

Daaruit volgt dat bij gelijke aanvoer, er op de Nederlandse markt regelmatig een flink surplus beschikbaar is voor uitvoer, waar in België de binnenlandse consument koper blijft. De uitvoer wordt bij ons maar mogelijk bij een hogere prijs dan deze welke de Nederlandse exporteurs moeten aanleggen.

b) De bijkomende onkosten welke het product komen belasten : Ook hier staan wij voor een duidelijke positie ten overstaan der belangrijkste factoren in de kostprijsberekening. Zeggen wij vooreerst dat er in België bij aankoop aan de kust een bedrag van 6,75 % ad valorem wordt geheven op het bedrag van de aankoop, terwijl in Nederland dergelijke heffing niet bestaat.

Ook de lonen zijn gemiddeld 30 % lager in Nederland. Het transport eveneens, zowel per spoor als langs de weg. Tot zeer onlangs, heeft Nederland een politiek gevoerd van goedkoop geld in tegenstelling met België, waar sinds de bevrijding, wegens maatregelen die wij allen kennen, het

geld zeer schaars en duur is gebleven. Hoewel er in de Nederlandse politiek te dien opzichte onlangs een wijziging is ingetreden welke het verschil gedeeltelijk wegneemt, zal dit zich maar matig doen voelen, want het is juist gedurende de jaren welke onmiddellijk op de bevrijding zijn gevolgd dat het handelsbedrijf zich heeft moeten heroutillieren. Dit is gebeurd in Nederland met goedkoop geld en in België niet.

c) **De overplaatsing van personen en bedrijven :** Het zal wellicht overbodig zijn te wijzen op het feit dat in Nederland wel omschreven vestigingseisen bestaan, terwijl deze in België voorlopig volkomen ontbreken. Wel werd er, speciaal na de contactname te Den Haag, daarvoor bij de bevoegde Belgische instanties aangedrongen, evenwel tot op heden zonder resultaat. Dit hoeft ons niet te verwonderen, want het klimaat ten overstaan van dit onderwerp is heel anders in België dan bij onze burens en onze bewindslieden schijnen vooral op dit stuk de voorzichtigheid als bijzonderste deugd te beoefenen.

Onze groothandel moet in elk geval kunnen steunen op een statuut waarbij het beroep degelijk wordt georganiseerd. Eerst dan zal het vestigen van Nederlanders in België en vice versa op een min of meer ernstige basis kunnen plaatsgrijpen.

De ondervinding heeft ons intussen geleerd dat eventuele vestigingseisen in België, hoewel noodzakelijk geacht voor de sanering in eigen midden, alleen een te grote en onverantwoorde verplaatsing van personen of bedrijven zouden kunnen beperken, terwijl het voor Belgische bedrijven zeker moeilijk zal blijven zich in Nederland te vestigen. Want hier speelt ook de mentaliteit van beide volkeren een rol, waar vestigingseisen maar gedeeltelijk vat op hebben.

Dit zijn dus de voorwaarden waarin de economische unie zich moet ontwikkelen en ze zijn overduidelijk voor wat betreft de gevolgen ervan voor de Belgische groothandel :

In eigen verband : een vrije uitwisseling van visserijproducten zonder restricties van welke aard ook zou zich beperken tot een volledige bezetting van de Belgische markt met Nederlandse vis, gezien het hierboven toegelichte export-surplus op de Nederlandse markt, de hogere prijzen en sterkere koopkracht op de Belgische markt. Om dezelfde redenen is export van Belgische vis naar Nederland uiterst

problematisch. De Belgische aanvoer wordt voorlopig gekenmerkt door een redelijk zware aanvoer van Ijslandse vissoorten, waarvoor er in Nederland minder interesse bestaat. Wel kan er enige belangstelling zijn voor ijle haring en sprot, doch deze uitvoer kan nooit meer dan een subsidiair karakter hebben. Een grotere faciliteit voor oprichting van Nederlandse bedrijven in België kan het verkeer van visserijproducten in unilaterale richting alleen nog maar verscherpen.

In gezamenlijk verband tegenover het buitenland : Inzonderlijk België zou door onze gemeenschappelijke leveranciers worden opgezocht, terwijl Nederland zijn goedkopere prijzen, aanzienlijker exportsurplus en lagere bedrijfskosten zou aanwenden om in de meest ruime zin gebruik te maken van onze gezamenlijke exportcontingenten.

Ziedaar hoe de Belgische groothandel het probleem ziet en waarom hij tot dergelijke conclusies gedwongen wordt na een nuchtere analyse der feiten.

Men kan ons wellicht doen opmerken dat wij de zaken in te eng verband blijven zien en dat bepaalde bestaande verschillen door de praktische verwezenlijking der Unie zelf automatisch zullen worden geniveleerd. Dit bijvoorbeeld met betrekking tot de prijs van het product.

Wij zijn er ons wel van bewust dat de nieuwe bevoorradingsmogelijkheden het prijsverschil gedeeltelijk zouden niveleren.

Wij zeggen wel gedeeltelijk, want wij dienen steeds rekening te houden met de speciale aard van ons product, de bederfelijkheid, de technische verschillen in sortering, het gebonden blijven aan prijsvooruitzichten voor de ons interesserende buitenlandse markten op uiterst korte termijn. Zo er dus in algemene zin een nivelering moest plaatsgrijpen, dan zullen er zeker voor bepaalde artikelen steeds ongelijke niveau's blijven bestaan.

Maar indien wij zelfs met deze laatsten geen rekening houden, zullen wij steeds gehandicapeerd blijven door de lagere bedrijfsonkosten van onze partners, wat hun steeds een aanzienlijke voorrang op de exportmarkt moet bezorgen, ook indien wij van een meer gelijke aankoop prijs in de aanvoerhavens vertrekken.

Dit blijvend verschil is tenslotte een exponent van de verschillende levensstandaard van beide landen en het ver-

schillend financieel niveau, welke best worden geïllustreerd door de praktische onmogelijkheid te komen tot een volledige omwisselbaarheid der beide munten. En deze omwisselbaarheid is o.i. het normaal begin en de hoeksteen van de economische unie.

Ook ten overstaan van deze factoren zou de tijd gunstig kunnen werken, maar zo ondertussen de economische unie voor de visgroothandel werkelijkheid zou worden, is er veel kans dat de Belgische partner totaal ten onder gaat, vooraleer het groter evenwicht, dat nog niet werd verwezenlijkt, het hem mogelijk maakt de strijd aan te gaan.

Het is natuurlijk juist te beweren dat het niet opgaat alleen na gelijkschakeling van alle factoren tot de unie over te gaan. Men kan natuurlijk nooit de economie van verschillende landen in een welbepaalde lijn dwingen. De historische groei heeft haar eigen rechten en deze beantwoorden meestal aan wel bepaalde toestanden.

Wij willen zelfs nog verder gaan en zeggen dat het niet anders kan of bepaalde sectoren moeten voordelen en andere nadelen ondergaan bij het tot stand komen van dergelijk plan en wel volgens ze in beide landen historisch zijn uitgegroeid.

Bij het over elkaar brengen van twee huishoudingen in een economische unie moeten er steeds problemen zijn. Zij stellen zich vooral in de zin ener aanpassing der bedrijven der partnerlanden.

Voor ons blijft echter de vraag of deze afstemming van de Belgische visgroothandel op de Nederlandse mogelijk is en wel zo dat, door deze aanpassing in de huidige vigerende toestand, zijn bestaansvoorwaarden zelf niet worden aangetaast.

Uit wat voorafgaat menen wij dat het duidelijk is dat op deze vraag voorlopig negatief moet worden geantwoord en moest het Belgische bedrijf, door een overijlde toepassing der unie, totaal worden ontredderd, dan mag men zich normaal aan reacties verwachten, die ook voor de Nederlandse partner op langer termijn minder wenselijk zouden voorkomen.

Daarom is onze conclusie dat zo de Belgische groothandel met interesse uitzielt naar een verbreding der uitwisselingsmogelijkheden welke normaal van een geunifieerde markt

worden verwacht, er van geen praktische verwezenlijking van de economische unie kan sprake zijn, vooraleer de aanpassingsmaatregelen, waar ze mogelijk zijn, worden getroffen en de voorwaarden zijn geschapen welke een meer evenwichtige uitwisseling moeten mogelijk maken.

Het blijft dan tenslotte onze vurigste wens dat deze consideraties mogen aanvaard worden, vooraleer onherstelbare en in de huidige omstandigheden niet te verantwoorden besluiten zouden worden genomen.