

# Marktaanpassing door minimum-prijzen in Frankrijk

«Tussen de steeds nauwer toegehaalde visgronden en de steeds ruimere grenzen is een aanpassing voor de Franse visserij de enige uitkomst».

Zo verklaarde zich voorzitter Parquic in zijn rapport dat hij voorlegde aan de algemene vergadering van het Centraal Komiteit van de Visserij en hierin bracht hij een aanpassingsprogramma naar voor inzake produktie, waaruit duidelijk wordt dat de vloot moet in staat gesteld worden mede te ijveren met andere landen. De heer Jean Morin stelde reeds een bijzonder belang in de aanpassing van de vloot. De heer Parquic stelde daarbij nu een werkplan op inzake marktaanpassing dat strekking houdt met alle noden van het beroep en dat werkelijk volledig doordringt in het grote domein van de werkkraft van een interberoepsorganisme.

## ZEKERHEID VRIJWAREN

«Een organisatie van de markt, aldus dhr Parquic bestaat in het zoeken naar verruiming van de mogelijkheden, maar evenzeer moet dit in staat zijn een minimumzekerheid te bestendigen voor de ontwikkeling van de produktie die de visser in geen geval nadeel berokkent en hier heeft het betrekking op de prijzen. Het volgende kan als voorbeeld aangegeven worden over de bestaande toestand.

## NOORSE DELEGATIE NAAR IJSLAND

In het Noors tijdschrift «Lofotposten» verscheen het bericht dat leden van de Noorse visserijverenigingen naar alle waarschijnlijkheid binnenkort een bezoek zullen brengen aan IJsland.

Momenteel werden er nog geen beslissingen genomen maar het is niet uitgesloten dat beide landen het wenselijk achten nadere contacten op te nemen. Deze toenadering moet dan voornamelijk in het licht gesteld worden van de ontwikkeling in visserijmiddens welke in Europa plaatsgrepen gedurende de laatste maanden.

Verder dient aangestipt te worden dat IJsland en Noorwegen als eersten in Europa de 12 mijlzone in voege brachten; waardoor het bewijs geleverd wordt van de wederzijdse belangen tussen deze 2 landen.

In het kader van deze mogelijke toenadering dient er verder aangestipt dat, door hun visuitvoeren, zij de eerste plaats innemen in Europa en dat hun nationale ekonomie hierop grotendeels is gesteund.

— K

In onze havens moet men niet ver zoeken om een dergelijke hypothese aan te treffen: indien een vangst van 100 ton verkocht wordt aan 100.000 FF, dan heeft men geen zekerheid dat een vangst van 120 Ton dit eerste bedrag zal overschrijden. Wat er ook van zij, de eenheidsprijs van 1 F per kg voor het eerste geval, zou slechts 0,84 FF worden voor de vangst van 120 Ton.

In het marktkader van vraag en aanbod, is het dan nog geenszins uitgesloten dat deze laatste prijs voor de respektievelijke vangst dan behaald wordt! Hieruit vloeit dus voort dat een visser die een grotere vangst aan wal zet, een mindere opbrengst zou toebedeeld krijgen, wat tegen alle logika indruist. En juist hiervoor zouden zekere waarborgen moeten vastgelegd worden om dit tegen te gaan.

De enige oplossing hiervoor is te vinden in het inbrengen van minimumprijzen, gesteund door een onderhoudskas, en hier openen zich verscheidene mogelijkheden. Eén hiervan is ongetwijfeld het inbrengen van een kontrakt tussen voortbrenger en koper, bijzonderlijk wanneer deze laatsten verwerkers (konserven) zijn. Hier kan in groepen gewerkt worden, uitgaande van beide beroepsverenigingen, en wel periodisch. Op die manier zou ook de onzekerheid reeds voor een groot deel verminderd worden. Er zou ook een soort rotatie kunnen ingebracht worden onder alle schepen en alle havens om in cooperatie aan de kwantiteit te kunnen volvoering geven.

## VAN NATIONAAL NAAR INTERNATIONAAL VLAK

Niet alleen de produktie van eigen land moet onder het vergrootglas genomen worden, want hier voegt zich nog iets aan toe: de buitenlandse invoer, die in zijn huidige normen, eenvoudig niet te stremmen is, en een bestendig gevaar uitmaakt voor de inlandse voortbrenger. Het mechanisme dat hiertegen moet aangewend worden is een interne organisatie, gebaseerd op het prijsstelsel. Dagelijks dienen steekproeven genomen te worden in de vergelijking der prijzen voor sommige vissoorten, ten einde een minimumprijs te vormen en dit zou werkelijk de grenzen sluiten voor vreemde invoer. Deze minimumprijs moet dan dezelfde zijn die de onderhoudskas aan de vissers waarborgt en ook zou moeten rekening gehouden worden met het aanvoercijfer.

Deze overwegingen door voorzitter Parquic naar voor gebracht, hebben ook praktische konklusies, die eerstdaags ter publikatie zullen gegeven worden en heel belangrijke richtlijnen darstellen. — F

# Noorse visserijbedrijvigheid kende slechtste Lofotenkampagne van deze eeuw

De Lofotenkampagne (kabeljauw) zal slechts 15.000 ton opleveren. Hierdoor zal de tot op heden slechtste kampanje, welke genoteerd werd in 1957, en die amper 23.000 ton bedroeg, op een merkbare wijze nog verslecht worden.

Indien op de gebieden nabij Vestfjorden de kabeljauwvisserij uitzonderlijk slecht was, dan kan dit niet gezegd worden voor de kabeljauwvangsten voor Röst, alwaar men erin slaagde vangsten van 8.000 kg aan te voeren. Vorig jaar waren er zelfs vissers te Röst die verdiensten boekten van 20.000 noorse kronen (140.000 F) terwijl men algemeen van oordeel is dat dezelfde toestanden zich ook dit jaar zullen voordoen. Wat er ook van zij, de vissers uit de voornoemde gebieden zullen merkbaar hogere verdiensten kennen dan deze van de andere sektoren.

Als de traditionele Lofotenkampagne — deze van de jonge kabeljauw — resultaten heeft opgebracht waarvan men op z'n zachtst uitgedrukt mag zeggen dat ze ontgoochelend waren, dan kende men op de Lofoten dit jaar een zo uitzonderlijke als onverwachte haringkampanje. Gedurende de eerste week van de maand maart werden niet minder dan 247.000 hektoliter haring aangevoerd voor een waarde van 5 miljoen kronen (35 miljoen F). In het begin van april kon men nog de haring vangen in de ingang van de Vestfjord, waar men nog steeds de aanwezigheid van belangrijke haringsscholen kon opmerken. Thans hebben deze haringconcentraties evenwel grotere diepten opgezocht, waardoor nu enkel de sleepnettreilers deze kunnen vangen. Toch slagen deze eenheden er nog steeds in grote vangsten aan te voeren.

## VERHURING VAN ALLE VISUITRUSTINGEN

Het informatiebureau voor de visserij heeft zopas een initiatief genomen waarbij de oprichting over de ganse Noorse kust wordt voorgesteld van huurcentrales.

Deze instellingen zullen alle veriste vismateriaal opkopen welke voor de visserij nodig is en het verhuren aan de vissers. Dit systeem is tenandere niet nieuw gezien het thans reeds in verscheidene visserijstaten wordt toegepast en vaststaande voordelen biedt. Het dient gezegd dat dit voorstel reeds veelvuldige belangstelling heeft gewekt. De gedachte welke aan de grondslag ligt van een dergelijke onderneming is de volgende: de visser dient, buiten het in dienst zijnde materiaal, ook over een belangrijke reserve aan netten, en verscheidene andere visgetuigen te beschikken. Dit neemt een belangrijk kapitaal in beslag.

Maar een groot gedeelte van dit reservemateriaal, die ten allen tijde ter beschikking van de visser moet zijn in geval bijv. dat hij een korre verspeeld, wordt nooit gebruikt en is inderdaad in de ware betekenis van het woord reservemateriaal. Zo heeft ondermeer een statistiek over het jaar 1960 uitgezeten dat van de 826 netten van een bepaalde nylonsoort voor een vertegenwoordigende waarde van 30 miljoen kronen (210 miljoen F)

er slechts 226 in dienst waren gesteld, hetgeen een zware immobilisatie van kapitaal daarstelt.

De visserij heeft een steeds groter worden behoefte aan kapitalen, terwijl de visser reeds de grootste moeite heeft om de nodige kapitalen bijeen te krijgen voor zijn vaarttuig. Zo komt het dan ook vaak voor dat hij er niet in slaagt de nodige gelden te vinden voor de aankoop van zijn vaarttuig... zelfs al verdient hij genoeg geld om de interesten, horende bij deze aankoop te betalen en zelfs te delgen. De visser verkeert dan ook teveel in de onmogelijkheid om een uitrusting te kopen die voor hem zeer voordelig zou zijn.

Het is op dit ogenblik dat het huurbureel tussenkomt. Het is inderdaad zo dat de visser, indien hij ten alle tijde zeker is zich een net in huur te kunnen aanschaffen voor het bedrijven van de visserij indien zich onverwachts een verlies zou kunnen voordoen, het niet langer noodzakelijk is dit te kopen. Dit wil zeggen dat de konstitutie van uitrustingsverwisseling overgaat van de visser op een centraal organisme. Terzelfdertijd zou ook het reservemateriaal veel geringer kunnen zijn dan het tot nog toe is geweest. Indien 100 eenheden die beschikken over 200 netten, zouden verbonden zijn aan éénzelfde huurcentrale, zouden hun behoeften voor uitwisseling veel geringer zijn dan zij zijn voor ieder visser afzonderlijk. Het is inderdaad zeer onwaarschijnlijk en zelfs onmogelijk dat de 100 vaartuigen allemaal op dezelfde dag 'n reservenet zouden nodig hebben. Het is dan ook zeer goed mogelijk dat de stock aan reservemateriaal zou kunnen verminderd worden van ruim 40 %. Ook zouden deze centrales misschien kontrakten kunnen aangaan met herstellingsbedrijven, waardoor de kosten merkkelijk lager zouden liggen dat dit het geval is voor een individueel visser.

Deze besparingen moeten toelaten de kostprijzen voor de visser gevoelig te doen dalen, terwijl de huurcentrales terzelfdertijd een voldoende winst moeten kunnen realiseren voor het verder uitbreiden van de onderneming. Een dergelijk project stelt de visser in staat een beter financemnt te bereiken voor zijn activiteiten.

In dit domein zou men zelfs verder kunnen gaan en dezelfde operatie in voege brengen voor de verwerkingsindustriën, zoals o.m. de verhuring van fileermachines, enz...

## VERHURING VAN ALUMINIUM KISTEN

In een geheel speciaal domein, zal deze konceptie tenandere binnen kort in de praktijk worden omgezet. Inderdaad moet weldra een verhuringcentrale voor aluminiumkisten in activiteit treden. Een berekening terzake heeft aange-toond dat een vishandelaar aldus een besparing kan doen van 80.000 kronen per jaar (560.000 F), door dergelijke kisten te huren in plaats van ze aan te kopen.

De staat zou bij dergelijke ondernemingen niet tussenkomen, maar men rekent hiervoor op de steun van private bankinstellingen en verzekeringsmaatschappijen.

— (b)