

Lezing gehouden te St.Jansteen op 27 mei 1957

Naar ik vernomen heb heeft men gevreesd dat toen bekend werd dat ik, enkele weken geleden, een spreekbeurt zou vervullen te Koewacht, het onderwerp enigszins het zelfde zou zijn. Welnu de onderwerpen zijn totaal verschillend. Waar ik in Koewacht gesproken heb over de problemen in Verband met de Europese markt in wording, die dus problemen zijn op langere termijn en die vooral voor de jongeren onder ons van belang zijn, wil ik vandaag echter spreken over de conjunctuur en de structuurproblemen, de problemen dus op kortere termijn.

Hierbij wil ik aanknopen aan een lezing die ik 5 jaar geleden hier ook in de streek, namelijk te Koewacht heb gehouden. Dan ook heb ik over deze punten gesproken en sedertdien is wel iets veranderd doch niet alles. Men heeft de indruk dat de problemen groter en scherper geworden zijn. De pessimisten oordelen dat men staat voor een industrie die achteruitgaat en men vraagt zich af, of ze niet geheel zal verdwijnen.

Het hoogtepunt van het vlasverbruik lag rond de eeuwwisseling en sedertdien is het terug gelopen, niet alleen in verhouding tot de andere vezels, maar ook in absolute cijfers.

Drie elementen spelen een rol in de vlasconjunctuur.

HET ARBEIDSELEMENT. Het is een dringende noodzaak het arbeids-element te verminderen in een tijd van stijgende nominale lonen. In dit arbeidselement ligt een handicap tegenover de andere vezels. Men moet dus overgaan tot nationalisatie en het verhogen van de produktiviteit.

DE VERHOGING VAN DE LEVENSSSTANDAARD. Een verhoogde levensstandaard moet te goede komen aan het vlas, omdat lijnwaad toch nog altijd een produkt is van "standing" dat nog steeds duurder kost dan de goedkope massa-katoenartikelen.

DE PROPAGANDA. Wat de reclame betreft. We leven nu eenmaal niet meer in een tijd, dat een produkt zich zelf verkoopt. Op gebied van reclame is er zelfs al heel wat gebeurd, maar het is nog niet voldoende. Het vlasverbruik is in de laatste vijf jaar met 5 à 6% gestegen, in het totaal dus ongeveer met 30%.

Wij moeten vaststellen dat er op het gebied van de rationalisatie en de produktiviteit heel wat is gebeurd. Niet alleen, zoals bekend, in de sektor van de vlasvezelbereiding, maar ook de spinnerij heeft een grote inspanning gedaan. Het is bekend dat de Franse en Noord-Ierse spinnerij een totale technische revolutie heeft ondergaan; ook de Belgische spinnerij zal over 6 à 9 maanden totaal zijn overgeschakeld op de ringspinmethode. Een gevolg van deze modernisering is ook een gestegen produktie. Men kan gerust stellen dat de produktie aan vlasgarens, door deze modernisering met 1000 ton per jaar zal toenemen. Ook de weverij is met de tijd meegegaan en is verder gemoderniseerd.

Wat de levensstandaard betreft hebben we een hoogconjunctuur gekend en deze ligt samen met de propagandainspanning, die doorlopend is gestegen aan de basis van de verbruikstoename van vlasweefsels.

West-Europa alleen geeft al een bedrag uit aan propaganda van 30.000.000 B.F., daarbij komt nog een ongeveer evengroot bedrag van Noord-Ierland. De resultaten ervan zijn merkbaar. Maar deze inspanning moet volgehouden worden, want de resultaten bekomt men nooit op korte termijn.

Hier ligt ook het grondprobleem, de welstand van de vlasindustrie is gebonden aan de verruiming van verbruik en produktie. De reden daartoe is dubbel. Eerstens het gebrek aan elasticiteit bij het aanbod. De vlasnijverheid is een beetje zoals de landbouw, wat de Duitsers noemen een "Natural Wirtschaft". Men zit eenmaal in deze industrie en men blijft erin, zelfs al moet er enig verlies geleden worden.

Daarbij het aanbod heeft niet de nodige elasticiteit om terug te trekken en desnoods een tijd stil te liggen, het rechtstreeks levensonderhoud hangt ervan af.

De laatste 20 jaar is er nog een ander faktor bijgekomen, namelijk de technische wijzigingen. Door de technische vooruitgang en technische aanpassing is het mogelijk geworden van mindere kwaliteit grondstoffen toch ~~te maken~~ behoorlijke vlasgarens te maken.

Een typisch voorbeeld ervan is, dat de Belgische spinnerij tussen de twee wereldoorlogen in 8/10 vlasgarens vervaardigde en 2/10 lokken-garens. Nu is het juist andersom.

Het gevolg hiervan is een afglijding van de kwaliteit, dus minder arbeidsintensief. Gevolg : minder arbeid, lager winstcijfer per eenheid. Men moet naar schatting 2½ à 3 maal zoveel omzetten om een zelfde hoeveelheid arbeid en een zelfde bedrijfsaktiviteit te bereiken en om tot een zelfde welvaart te komen.

België voerde uit van 1935 tot 1937 gemiddeld 37.800 ton lange vezel en 12.500 ton korte vezel, dat ^bmaakt samen 50.000 ton. In 1956 waren de cijfers 62.800 ton en 22.500 ton, samen 85.000 ton. Men ziet dus een stijging tot ongeveer 170%. Daarin ligt ook de verklaring dat er mensen zijn, die op genoemde cijfers voortgaan, en verklaren dat het in de vlasindustrie goed gaat. Doch men ziet het, het is niet voldoende, men zou moeten de 250 à 300% bereiken.

Nu de middelen tot verruiming buiten de reeds gesproken propaganda. Want het is een gebiedende noodzaak, dat men tot verruiming van de afzet komt. Hier denk ik aan andere gebruiksdoeleinden, bv. het maken van bindtouw, ^{ook}die zeker heel wat mogelijkheden biedt voor de lagere vlassen. Verder kan men buiten de klassieke produkten, uit vlas vervaardigd, nieuwe produceren, ik denk hier bv. aan meubelstoffen en stoffen voor overgordijnen, ^{het}die naar het blijkt, in Amerika goede afzet vinden.

Een andere mogelijkheid is ^{het}mengen met andere vezels. Men heeft reeds menging toegepast met fibranne, ^{het}dit is in zekere zin geen volledig succes geworden omdat de kwaliteit van het vlas door deze menging ^{naar}naar beneden wordt gehaald. Meer verwachting heb ik echter van menging met ^{andere}nieuwere synthetische vezels, zoals dakron e.d. Men is daar in Amerika mee bezig en naar het schijnt met gunstig resultaat. Als dit verder doorgang vindt kan dit heel wat betekenen.

Verder nu wil ik nog even aandacht wijden aan het marktwezen en de marktsituatie.

Zoals bij alle andere produkten hangt de prijs van het vlas af van de vraag en aanbod op de markt. Het aanbod van de ⁱⁿgroeiende 1955 was noodzakelijk ~~zuimer~~ dan dit van 1956.

Ook de vraag is in gunstige zin geëvolueerd. De spinnerij is verbeterd, de omzet rond half 1956 is weer hoger geworden, ^{zo}zodat men de voorraden heeft kunnen verkopen en zij ^{nu}belangrijke orders hebben, ^{ook}ook thans nog. Ook van die kant is de toestand goed.

Hoe kan men nu de slechte toestand van het moment verklaren?

Men denkt natuurlijk aan de Russische leveringen. Doch met de cijfergegevens dezer Russische leveringen is dit niet volledig te verklaren, ^{zo}zo zijn bv. de Russische leveringen voor wat ~~België~~België betreft volledig geneutraliseerd door de stijgende vraag. Niettegenstaande de ~~Russische~~Russische leveringen heeft België in 1956 3650 ton vezel meer verkocht dan in 1955,

Terwijl Engeland, hier vooral Schotland, 12.000 ton Russisch vlas heeft ingevoerd en slechts 2.000 ton minder vlas in West-Europa heeft gekocht. Hieruit kan men dus wel zien dat de Russische leveringen niet de fatale invloed hoeven te hebben. Als men van de Russische leveringen niets had geweten, dan zouden ze helemaal geen invloed hebben gehad.

De terugslag is dus essentieel van psychologische aard. En nochtans is de toestand erg geworden, wij zien immers een geregelde prijsdaling van ruim 10%. Want de Belgische exportprijzen evolueren als volgt :

1954	gemiddeld	39.- B.FR.
1955	"	35.80
1956	"	31.60

Het gevolg van dit alles is dat men beland is op, wat ik noem, het breekpunt. Want men heeft een gedeelte van de moeilijkheden afgewenteld op de voortbrengers van het strovlas. Met als gevolg dat de uitzaai niet meer aantrekkelijk is met het onherroepelijk gevolg van minder uitzaai.

Voor dit alles heeft men echter geen logische verklaring.

De oorzaken vindt men zeker in de marktstructuur.

DE VRAAG is veel sterker geconcentreerd. De kopers hebben een veel beter inzicht in de afzet en een veel betere kijk op het aanbod. Zij hebben ook heel wat meer bewegingsvrijheid, zodat ze de situatie met heel wat meer soepelheid kunnen tegemoet treden.

Bij HET AANBOD zien we juist het tegengestelde. Geen of weinig financiële bewegingsvrijheid. Het rechtstreeks bestaan hangt af van de verkoop van de produktie. De aanbieders blijven werken en gaan zelfs harder werken, zodat de produktie nog groter wordt. Met als gevolg meer aanbod. Zij hebben totaal geen inzicht in de markt. Het totaal hangt af van psychologische factoren. Het is een stemmingsmarkt.

Enkele voorbeelden ter illustratie.

Gedurende een Iotal jaren zag men de Rus niet op de markt. Plotseling echter is hij terug gekomen, doch met veel minder dan vroeger, slechts met een 1/10 à 1/6 dan in 1930-1934, preciese gegevens zijn niet bekend. Alleen al de Russische terugkomst wekte al een downstemming.

Een ander meer sprekend voorbeeld dat mij persoonlijk is overkomen. Verleden jaar rond half Oktober gaf ik in een bepaalde gemeente in het Kortrijkse een uiteenzetting over de marktsituatie en legde uit dat de markt voordelig geëvolueerd was en dat er geen reden aanwezig waren om pessimistisch te zijn. Op de gezichten van de aanwezigen kon men hun ongelooft zien en ze verweten mij voor de eeuwige optimist. En precies een maand later gaf ik voor een soortgelijk publiek weer een uiteenzetting en hield

hun voor dat de Suez-krisis geen tweede Korea zou worden en de factoren niet aanwezig waren om grote verwachtingen te hebben. Toen was men weer ongelovig en versleet men mij voor de pessimist, want het lijnzaad was sterk gestegen in prijs enz. enz. ^{aan} Op een maand tijd was er een hele ommekeer in de stemming. Alle vlassers dachten aan een bestendige prijsverbetering. De terugslag moest men echter bij de jaarwisseling 1956 ondervinden. De spinnerijen hadden voorraden en met die voorraden konden zij rustig de ontwikkeling van de markt afwachten.

Het zijn juist die stemmingen die de markt beïnvloeden.

Een ander voorbeeld is : toen van franse zijde bekend werd gemaakt, dat 15% bijkomende compensatoire taxes zouden worden geheven, liep ieder als verslagen. Hoe men ook zegde dat dit niet op de vlasvezel toepasselijk was; het hielp niets, en toen aan de grens enkele camions werden opgehouden voor enkele uren omdat de invoermodaliteiten niet volledig bekend waren, daalde de stemming helemaal tot nul. En zo heeft dit weer dan een week geduurd voor deze downstemming verdwenen was.

Een ander gevaar zijn de katoenprijzen. Zouden de katoenprijzen gaan dalen, wat ik niet inzie gezien het feit dat men uit de enorme voorraden van de staat en USA reeds kans heeft gezien 7.000.000 balen in de markt te brengen zonder prijsdaling te veroorzaken, dan zou dit ongetwijfeld een drukking op de vlasmarkt tot gevolg hebben. Nochtans het heeft geen zin, want het vlas is reeds gedaald en voor het ogenblik kent men de gunstige verhouding van prijzen vlas-katoen sedert de laatste 30 jaar.

Maar nu, wat is er te doen tegen deze stemming-makerij.

Er moet meer voorlichting komen op gebied van de marktsituatie. Er zou een soort brain-trust moeten gevormd die de markt van dichtbij volgt en geregeld marktanalyses verstrekt, Ook het Sekretariaat moet daartoe worden geoutilleerd. Maar dit kan niet zonder een stevige organisatie. De vlasserij zou machtiger moeten georganiseerd worden, zodat men de brain-trust kan tot stand brengen. Men zou moeten komen tot meer en betere bundeling van krachten, en ik zou de vlassers willen toeroepen met enig variant op hetgeen indertijd tot de arbeiders is gezegd, "Vlassers aller landen verenigt U". Dit is de enige uitweg.

Organisatie en solidariteit is noodzakelijk omdat wij als familiaal bedrijf staan tegenover de zware industrie, die heel wat beter is georganiseerd en veel beter samenwerkt.

Ze is noodzakelijk gezien de conjunctuur en om de bedreiging van afbrokkeling te bevechten.

Zij is ook noodzakelijk om de structuurzwakheden uit te schakelen of te verzachten.

Zij is vooral noodzakelijk in de snel evoluerende wereld en de groeiende ruimere markten zoals Euromarkt.

Wij hebben er niets tegen dat onze vlasmensen wroeters en werkers blijven - het is overigens de enige grote waarborg der toekomst - en zelfs individualisten in eigen werkmilieu, maar zij moeten groeien tot mensen met meer gemeenschapszin in hun bedrijfstak en hun professioneel milieu.