

SAMENVATTING EN DISCUSSIE

[77]

door

A. G. GERRITSEN

Marktinzicht

Bij de teelt van houtgewassen en de verkoop van hout is inzicht vereist in het gebruik van de verschillende houtsoorten en in de vraag naar hout van bepaalde afmetingen. Deze fundamentele punten bij de teelt en afzet van hout, zo duidelijk gesteld in het prae-advies van Prof. dr. J. F. Kools, zijn tot heden volkomen verwaarloosd; er zal in de eerste plaats onderzoek nodig zijn naar de huidige en toekomstige marktbehoeften. Geen prognose is mogelijk van de afzet van hout in Nederland gegroeid, indien geen overzicht wordt verkregen van het gebruik van in Nederland gegroeid loof- en naaldhout. Geen prognose kan worden gemaakt zonder een behoorlijk opgezette marktanalyse, waarin reeds thans dienen te worden betrokken de gevolgen, voor de afzet van in Nederland gegroeid hout, door het in werking treden van de Euromarkt. Geen prognose kan worden gegeven zonder de psychologische achtergronden te kennen van de handelende mens, die koopt en verkoopt, waarbij de methode van verkoop en de wijze waarop wordt verkocht — etaleren — voor iedere groep van kopers anders ligt.

Tijdens de discussies over het onderwerp „Houtafzet” werd gesuggered om in het begin van het kapseizoen grote publieke veilingen of inschrijvingen te houden om het prijsverloop te volgen. Dit is een allesbeheersende vraag die hier doorheen blijft spelen is: hoe weet de verkoper dat hij juist dat hout uit dat dunningsbosje op dat tijdstip moet veilen. Was de vraag en dus de prijs van het aangeboden hout niet veel groter een jaar geleden of over enkele maanden?

Bij het nemen van houtteeltkundige maatregelen, in dit verband dunningen en leegkappen, behoort meer dan voorheen de markt te worden afgetast om de maatregelen te nemen op een tijdstip dat, uit het oogpunt van de bosbouw en de verkoop, het meest gunstige is.

Het verband tussen prijs en afmetingen van het hout komt volgens de verschillende prae-adviseurs min of meer duidelijk naar voren bij de publieke verkoop van boerengeriefhout. Boven een diameter van ongeveer 10 cm midden treedt bij deze verkopen meestal een prijsval op doordat de ene groep van gegadigden — boeren — niet is geïnteresseerd in hout van zwaardere afmetingen en de andere groep — handelaren — niet is geïnteresseerd in kleine kavels. De conclusies, die betreffende deze laatste punten uit de prae-adviezen en discussies kunnen worden getrokken, zijn:

- a. Bij houtverkopen voor boeren: kleine kavels — ongeveer 0,5 m³ — goed gesorteerd aanbieden en geen hout dat niet meer aan de vraag naar boerengeriefhout voldoet — ongeveer 10 cm middendiameter;

b. Bij houtverkopeningen voor handelaren: grote kavels of de opstand „en masse”, goed gesorteerd aanbieden en geen hout waar op dat ogenblik geen afzet voor is.

Gewezen werd op het belang van het kweken van relaties tussen producent en afnemer, maar gewaarschuwd werd om de taktiek te volgen van geïsoleerde ruil bij prijsdaling en het verbreken der relatie bij prijsstijging.

Metten en sorteren

Van verschillende zijden werd er op gewezen, dat een uniforme meting volgens vastgestelde regels, niet algemeen wordt toegepast. Bij het opstellen van normen is het noodzakelijk alle belanghebbende partijen hierbij in te schakelen. De houtsorteringslijst van 1950, die na de I.M.E.S.-voorschriften is verschenen, heeft zeer weinig ingang gevonden in de praktijk. Een herziening van deze lijst is in voorbereiding en zal in overleg met alle betrokken partijen worden uitgewerkt.

Normen voor de sortering van het hout worden in het buitenland algemeen toegepast; door het ontbreken van deze normen in Nederland heeft de export van in Nederland gegroeid hout reeds een slechte reputatie gekregen.

Sortimenten

Het opwerken van stammen in sortimenten is tot heden bijna uitsluitend toegepast bij moeilijk verkoopbaar hout. Het maken van sortimenten vereist vooraf overleg met de koper en een goed inzicht in de houtmarkt. In het algemeen is het maken van sortimenten geen taak voor het bosbedrijf.

Het oogsten van hout

De vraag tot wiens taak het oogsten van hout moet worden gerekend, werd tijdens de discussies voortreffelijk beantwoord. Nationaal-economisch gezien is het niet van belang welke belangengroep deze taak uitvoert, maar dat deze taak wordt uitgevoerd door die groep, die op de meest doelmatige wijze deze taak kan volbrengen. Bij het niet uitvoeren van een handeling door de voorgaande schakel moet worden nagegaan wat dan de kosten zijn voor de volgende schakel; bijvoorbeeld hout ongeschild verkopen aan de handel en later dit hout — dat inmiddels veel droger is geworden — toch schillen.

Van handelszijde werd vooral de nadruk gelegd op de functie: beschikbaarheid, wanneer hout op de markt wordt gebracht; dit is vooral bij de palenhandel gewenst, wegens de plotselinge vraag naar palen van bepaalde lengte. Van de zijde van de bosbedrijven werd gesteld, dat bij velling in eigen hand, de reeks van bosbouwkundige maatregelen volgens de bedrijfsplannen kan worden uitgevoerd, zonder dat behoeft te worden gewacht tot de koper de tijd rijp acht om het hout te vellen.

Verbruik van inlands hout

Een voorstel werd gedaan voor een gezamenlijke actie van belanghebbenden voor de propaganda van het gebruik van inlands hout, ten-

einde dikwijls ongemotiveerde vooroordelen tegen dit hout tegen te gaan.

Aan het slot van de discussies kon worden geconcludeerd, dat de belanghebbende partijen — bosbouw, houthandel en houtindustrie — elkaars standpunten beter hebben leren kennen en begrijpen en de verwachting is dan ook gerechtvaardigd, dat door deze bijeenkomst van de Studiekring de gezamenlijke belangen en problemen opnieuw aan de orde zullen worden gesteld door de belanghebbende organisaties en instanties en dat dit het verbruik en de afzet van inlands hout ten goede zal komen. Alleen met een brede blik op de algemene belangen kunnen de problemen rondom de houtafzet worden opgelost.

PROF. DR. TH. L. M. THURLINGS IN HET DEBAT OP DE STUDIEDAG

[903.77]

U zult begrijpen, dat mijn kennis van hout wel zeer beperkt is, en dat ik niet zou wagen hier het woord te voeren, indien het over hout zou gaan. Het punt, dat hier in discussie is, is echter niet „hout”, doch het vraagstuk van de in- of uitschakeling van de handel in hout, en dit vraagstuk past in een veel ruimer kader, namelijk dat van economische orde en — ordening, zodat het wellicht niet al te vermetel is te achten, wanneer ik van mijn kant wil trachten een bijdrage tot de meningsvorming te leveren.

Ik zou U willen wijzen op een bepaling in het wetboek van kriegsrecht, of hoe dat dan precies moge heten. Daar staat vooreerst, dat een mindere in rang de bevelen van zijn meerdere moet opvolgen. Maar dan staat er verder, dat een soldaat het recht van initiatief bezit. Vraagt men zich vervolgens, misschien lichtelijk verwonderd af, wat of dat recht van initiatief wel mag wezen, dan verneemt men: „Het recht van initiatief is het met succes bekroonde eigenmachtige optreden”.

Ik begrijp, dat deze uitspraak tot vrolijkheid aanleiding geeft, doch ik zou toch wel graag naar voren brengen, dat dergelijk recht van initiatief, „het met succes bekroonde eigenmachtige optreden”, voor een groot stuk vormgevend is voor de economische orde, waarin wij leven, en voor de veranderingen in deze orde die wij beleven.

In ons economisch verkeer, voor zover wij het niet in luchtdichte regelingen verstikken, is het immers telkens het optreden van enkelingen, die handelende voor eigen verantwoordelijkheid, nieuwe vormen in het leven roepen. Dat zij slagen moet worden toegeschreven, ofwel aan het feit, dat wat zij in het leven roepen beter voldoet aan economische eisen dan wat er tot dus was, dan wel dat zij in een machtspositie hebben weten te komen waardoor zij hun wil oplegden.

Wanneer wij nu willen trachten enigermate door te dringen in de vraag, of het juist is en wanneer het juist is de handel in- dan wel uit te schakelen, dan zou ik een onderscheid willen maken tussen de kostenafstand en de prijsafstand tussen bos en uiteindelijke houtgebruiker.

Laten wij, gemakshalve, een ogenblik uitgaan van de hypothese dat de concurrentie in de houtwereld zo goed werkt, dat kostenafstand en prijsafstand samenvallen, dan kunnen wij ons vooralsnog beperken tot de kostenafstand.

Evenwicht tussen vraag en aanbod is een dwingende eis van de economie. Het aanbod dient een samenstelling te hebben die overeenkomt met die van de vraag, en wel naar soort, plaats en tijd, en aangezien de vraag een functie is van de prijs, zal een betere aanpassing aan de structuur van de vraag ook een betere prijs betekenen. Anderzijds is het natuurlijk een economische eis, dat alle functies die vervuld moeten worden, met zo gering mogelijke kosten volbracht dienen te worden.

Met de aanpassing van het aanbod aan de vraag bemoeit zich de bosbouwer als hij rassen selecteert, bossen aanlegt en verder ook bij de zorg, die hij aan het bos besteedt. Dit heeft echter voor een aanmerkelijk deel een min of meer onherroepelijk karakter gekregen, jaren voor dat het tijdstip is aangebroken waarop de bomen moeten worden geveld. Dat tijdstip is natuurlijk aan zekere technische grenzen gebonden, doch binnen deze grenzen doet de verhouding tussen kosten en opbrengsten de schaal naar de ene of naar de andere kant doorslaan. Hoeveel wordt, naar de schatting van de bosbouwer, de geldopbrengst groter als hij een later tijdstip afwacht en met hoeveel zal daartegenover de som van zijn kosten toenemen, deze schatting van marginale geldopbrengst en marginale geldkosten zal de doorslag moeten geven.

Is dit tijdstip bepaald, dan moeten allerlei functies worden vervuld het hout moet worden geveld, uitgesleept en vervolgens in assortiments-eenheden worden opgebouwd, die een zo nauwkeurig mogelijke aanpassing aan de marktomstandigheden mogelijk maken. Vraagt de bepaling van het tijdstip van het vellen reeds een vrij nauwkeurig inzicht in de houtmarkt, nog veel meer geldt zulks voor de opbouw der assortiments-eenheden.

Dat de hiergenoemde functies moeten worden vervuld, en zo goedkoop mogelijk moeten worden vervuld, staat buiten kijf. De vraag, waar het om gaat, is echter welke functionaris deze functies moet vervullen, de bosbouwer, de handelaar of eventueel de houtverwerkende industrie.

De heer van der Valk heeft gezegd dat economie zo'n gemakkelijk vak is, omdat het stereotype antwoord op iedere vraag luidt: „Dat hangt er van af". Ik geloof, dat ik met hem mee moet gaan, als het hier gaat over de vraag wie bedoelde functies moet vervullen. Het hangt namelijk af van de vraag, wie deze met de geringste kosten kan vervullen.

Laten we eens aannemen, dat allen die in beginsel in aanmerking komen evenveel verstand hebben van wat er gedaan moet worden, even zorgvuldig zijn, kortom even efficiënt in hun optreden, dan behoeven zij nog niet dezelfde kostprijs te hebben. Dat namelijk hangt af van de schaal, waarop de verrichtingen geschieden en van de mate van gelijkmatigheid in bezetting van een gegeven apparaat.

Er is hier wel naar voren gebracht, dat het vellen en uitslepen het beste door de handel kan geschieden, hetgeen door anderen werd bestreden. Naar mijn opvatting kunnen beide partijen gelijk hebben. Als het gaat over een geregelde bos-exploitatie, waarbij de bos-exploitant over een goed apparaat beschikt, dan is het zeer wel denkbaar, dat het

vellen en uitslepen zodanig ingepast kunnen worden in het geheel aan bezigheden, dat zij met aanmerkelijk minder kosten kunnen worden verricht, dan waartegen de handelaar zou kunnen werken. Slechts als de handelaar op het zelfde tijdstip en even zorgvuldig als de bos-exploitant zou vellen en uitslepen, en bovendien voor het staande hout een even hoge prijs zou betalen als voor het gevelde en uitgesleepte, zou het, zo komt het mij voor, voor de bos-exploitant onverschillig worden of hij dan wel de handelaar zorgt voor vellen en uitslepen.

Bij kleine bosbezitters, die niet het benodigde apparaat bezitten, en aangenomen dat het verrichten van vellen en uitslepen in loondienst niet profijtelijk is, is het echter zeer goed denkbaar, dat er voor de handel in het verrichten van deze functies een taak is weggelegd.

Wanneer men in dit vraagstuk van opbrengsten en kosten verder doordringt, gaat men merken dat het in sommige gevallen economisch rationeel is, dat de houtverwerkende industrie zich rechtstreeks met de bos-exploitant verstaat, zoals men in beginsel het ook niet uitgesloten mag achten, dat een of andere bos-exploitant een zo groot aanbod regelmatig in de markt kan brengen dat een eigen handelsapparaat even voordelig kan werken als de zelfstandige handel.

Is het hout geveld en uitgesleept, dan moeten, gelijk gezegd, de assortimentseenheden worden opgebouwd. Wie dient dat te doen, de handel of de bos-exploitant? Aangezien bij dit opbouwen het hout wordt gezaagd, wordt het aantal toepassingsmogelijkheden in zekere zin verkleind. Het is dus wel zaak, dat men op dit moment weet wat de markt vraagt. Het gaat mij hier minder om de kwestie, wie het werk doet uitvoeren, — het zou ook in loonwerk kunnen plaats hebben — als wel om wie de beslissing neemt omtrent de wijze waarop de gevelde bomen worden verzaagd.

Het antwoord hierop moet luiden: diegene, die de markt het beste kent. In het algemeen zal het daarom wel de handelaar zijn die door zijn bezigheid en vermoedelijk ook wel door zijn mentale structuur daar het meest toe ge-equipeerd is te achten.

Echter is ook dit weer geen regel zonder uitzondering. Het gaat immers om de vraag, of de waarde van het verzaagde hout minus de kosten van het zagen groter is dan wel kleiner dan de waarde van het hout, waaraan niet meer is gebeurd dan dat het is geveld en uitgesleept.

Prof. Becking heeft hier een voorbeeld gegeven van een situatie, waarin de handel slechts geïnteresseerd was in een deel van het gevelde hout, namelijk de exporteerbare delen. Hij betoogde dat in dergelijk geval een lokale markt noodzakelijk is, waar alle bestanddelen van het totale aanbod worden verhandeld, een deel aan de lokale en regionale afnemers, een deel aan de exporthandel. Dit betoog lijkt mij op zich zelf juist, doch de vraag blijft dan toch open, wie de indeling van het totale aanbod in assortimentseenheden tot stand moet brengen. Waarom laat de exporthandel het na, deze markt te organiseren, waarom ontstaat er niet een markt-tussenhandel? De kostenverhoudingen zullen op deze vraag wel het antwoord geven.

De kwestie, wie bepaalde functies moet vervullen, kan men, naar ik hoop duidelijk te hebben gemaakt, niet zonder meer oplossen. De sleutel ligt bij de vraag, welke oplossing de kostenafstand het meeste bekort. Gezien de verscheidenheid van omstandigheden en van kostenverhoudin-

gen, zal men echter ook de concrete beantwoording moeten zien in een verscheidenheid van oplossingen.

Tot dusverre heb ik mij met de kostenafstand bezig gehouden. Ik wil mij nu veroorloven nog enige opmerkingen te maken betreffende de prijsafstand. Gemiddeld, over enigermate lange periode gezien, kan de prijsafstand tussen bos en houtverwerker niet korter zijn dan de kostenafstand. Hij zou ook niet langer kunnen zijn dan deze kostenafstand indien aan twee voorwaarden was voldaan: a. dat er concurrentie heerst tussen de bestaande ondernemingen die de schakel vormen tussen bos-exploitant en houtverwerker, b. dat er zodanige mobiliteit is tussen de ondernemerswereld en de niet-ondernemerswereld, dat de feitelijke ondernemerswinst ook noodzakelijk is om het aantal ondernemers (en niet meer en niet minder) in de markt te houden.

Wanneer men echter het grote aantal afspraken, regelingen en dergelijke ziet waarmede ondernemers de onderlinge concurrentie beteugelen, en men voorts ziet hoe vaak allerlei belemmeringen aan de potentiële „new-comer” in de weg gelegd worden, dan gaat men wel eens twijfelen of de prijsafstand nog wel in overeenstemming is te achten met de kostenafstand.

Ik doe hier geen uitspraak over de houthandel — ik zou dat vandaag ook niet kunnen omdat ik er nog te weinig van op de hoogte ben —, doch spreek in het algemeen. Er leeft bij menigeen een gevoel van onbehagen, in het bijzonder bij hen, die aan de uiteinden van de bedrijfskolommen verkeren, zoals bij de producenten van agrarische producten en bij de consument. Onbehagen motiveert echter nog niet het uitspreken van een verwijt. Men moet ook in feite op de hoogte zijn omtrent kosten en marges. In dit verband moge ik memoreren, dat van de zijde der Nederlandse verbruikскоöperaties vaak naar voren wordt gebracht, dat zij dank zij de eigen exploitatie van bepaalde bedrijven in staat zijn te beoordeelen of marges al dan niet overmatig zijn. Ik moge voorts wijzen op de tactiek, die zich de laatste jaren bij de Zweedse verbruikскоöperaties heeft ontwikkeld, namelijk om door verwerving van belangrijke aandelenpakketten in bepaalde ondernemingen inzicht te krijgen in het daar gevoerde prijsbeleid.

De conclusie, die wij nu kunnen trekken is deze, dat ook als een in de bedrijfskolom eerder geplaatste ondernemer niet bij machte zou zijn een volgende schakel met minder kosten te bedrijven dan de zelfstandige functionaris, de monopolioide situatie in de opvolgende schakel een motief kan zijn om in deze schakel door te dringen.

Een enkele opmerking wil ik mij nog veroorloven over een argument, dat hier door Prof. Becking is naar voren gebracht. Deze stelde, zich beroepende op zijn ervaring met de Djata-exploitatie op Java, dat bij een teruglopende markt de handel de bos-exploitant laat zitten met de mindere qualiteiten en met de moeilijker verkoopbare delen van het totale aanbod, en het aan de bos-exploitant overlaat nieuwe afzetmogelijkheden te vinden.

Ik zou het niet wagen, en ik zie er ook geen aanleiding toe, de historische juistheid van zijn betoog aan te tasten, doch waar het mij om gaat is, of deze ervaring een algemene conclusie toelaat of niet.

Dan zou ik vooreerst willen opmerken, dat het een algemene ervaring is, dat bij een levendige markt de gemiddelde kwaliteit van wat afgenomen wordt lager ligt dan bij een trage markt. Bij de fruitteelt zien wij dat ook. Is het aanbod groot en de prijzen laag, dan loont het niet de slechte kwaliteiten te oogsten en te verzenden naar de consumptiegebieden. Bij geringe oogst en hoge prijzen worden ook de minderwaardige kwaliteiten nog geoogst en afgezet. Men constateert het ook in de arbeidsmarkt. Bij volledige werkgelegenheid is de gemiddelde arbeidsproductiviteit lager dan bij een recessie. Het komt mij voor, dat ditzelfde ook geldt in de houthandel, en dat men de handel er geen verwijt van mag maken, wanneer hij soorten en delen, die hun verhandelingskosten niet kunnen dekken, niet wenst over te nemen.

Een andere zaak is het zoeken van nieuwe aanwendingsmogelijkheden. De conjunctuurbeweging moet men zien als groeistuipe van een expanderende economie. Vaak constateert men, dat het diepste punt van een depressie een nationaal inkomen per hoofd der bevolking heeft (gecorrigeerd voor veranderingen in het prijsniveau), dat hoger ligt dan een haussejaar van een conjunctuurcyclus eerder in de tijd. Bijvoorbeeld: Nederland, 1913 : 76, 1928 : 100, 1929 : 101, 1930 : 100 1934 : 82. (Zie CBS, Jaarcijfers 1955—1956 blz. 236). In een depressie worden als het ware de grondslagen gelegd van de hausse; men verlaat een recessie nooit zoals men haar is binnengekomen. Het zoeken van nieuwe technieken, van nieuwe verwerkingsmogelijkheden ook vormt een integreerend bestanddeel van het economische groeiproces.

Het zou nu bepaald te ver gaan, indien men de handel ten algemene het verwijt zou maken, dat hij zich in dit groeiproces passief zou gedragen. Er zijn voorbeelden van het tegendeel aan te voeren, en anderszijds zijn er voorbeelden aan te wijzen van andere bedrijfstakken, die in bepaalde tijden en bepaalde omstandigheden in gebreke bleven.

Ik heb reeds te lang gesproken, en laat ik daarom dit betoog met spoed beëindigen. Er is, naar mij uit de prae adviezen is gebleken en naar ook uit de discussie hier naar voren kwam, nog een enorme leemte in de economische statistiek, waarover de bos-exploitant zou moeten beschikken. Het lijkt mij dan ook een eerste taak, dat de bosbouw in deze leemte gaat voorzien.

Voor het overige zou ik willen opmerken, dat het economische leven, dat uit de verscheidenheid van de natuur, in een zo zorgvuldig mogelijke aanpassing van de productie, aan de eveneens zeer verscheiden behoeften moet voorzien, ook behoefte heeft aan een verscheidenheid van oplossingen. Dat moge verdrietig zijn voor dirigistisch gestemde zielen, uniformiteit is nu eenmaal gemakkelijker te dirigeren dan verscheidenheid, het is echter onze welvaart die in het geding is.

Moge het dan ook zo zijn, dat waar persé geregeld zou moeten worden, regelingen gevonden worden, die aan de mogelijkheid van flexibiliteit — aan het „recht van initiatief” — zo min mogelijk schade berokkenen.