

CONCURRENTIEVERMOGEN VERVAARDIGING VAN VOEDINGSMIDDELEN EN DRANKEN

Juni 2021





FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie

Vooruitgangstraat 50 – 1210 Brussel

Ondernemingsnr.: 0314.595.348



○ 0800 120 33 (gratis nummer)



○ FODEconomie



○ @fodeconomie



○ [linkedin.com/company/fod-economie](https://www.linkedin.com/company/fod-economie) (tweetalige pagina)



○ [instagram.com/fodeconomie](https://www.instagram.com/fodeconomie)



○ [youtube.com/user/FODEconomie](https://www.youtube.com/user/FODEconomie)



○ economie.fgov.be

Verantwoordelijke uitgever:

Séverine Waterbley

Voorzitter van het Directiecomité

Vooruitgangstraat 50 – 1210 Brussel

Internetversie

Voorwoord

In het kader van de versterking van de synergiën tussen de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (CRB) en de FOD Economie werd een gezamenlijk project op het gebied van de analyse van het sectoriële concurrentievermogen opgestart.

Dit initiatief wordt aangemoedigd door de Vice-eersteminister en Minister van Economie en Werk Pierre-Yves Dermagne, die op 5 november 2020 zijn goedkeuring heeft gehecht aan de uitbreiding van het analysekader dat voor de sectorale bijzondere raadgevende commissie voor scheikunde van de CRB is uitgevoerd, tot andere sectoren.

De FOD Economie zet onder meer zijn expertise in om, samen met het secretariaat van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, om de sociale dialoog in de voedings-, de chemische en de textielsector te faciliteren door structurele sleutelindicatoren in bovengenoemde sectoren te onderzoeken.

Het huidige rapport “Concurrentievermogen vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken- Juni 2021” werd samengesteld door het team van de Algemene Directie Economische Analyses en Internationale Economie van de FOD Economie (Stéphanie Bonnard, Barnabé Donnay, Jean-Yves Jaucot, Julien Boyelo Lopooso, Steffi Mignon, Liliane Turloot en Erwin Van Hirtum). Het werd grondig nagelezen door de stuurgroep (Peter Van Herreweghe en Emmanuel De Béthune).

Het vorige verslag over het concurrentievermogen van deze sectoren is te vinden op de website van de FOD Economie: [“Concurrentievermogen vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken - Januari 2020”](#).

Naast de sterke en zwakke punten van onze economie in vergelijking met de diagnoses die in andere Europese economieën worden gesteld, zal in de komende verslagen over de vervaardiging van voedingsmiddelen, de chemische industrie en de textielsector ook aandacht worden besteed aan de integratie van onze industriële activiteiten in mondiale waardeketens.

Bovendien bieden de positieve ervaringen van deze samenwerking en de gerealiseerde synergiën vele mogelijkheden voor uitwisselingen op het gebied van het concurrentievermogen voor andere projecten en studies.

Inhoudsopgave

Executive summary	5
Inleiding.....	6
1. Sectoraal concurrentievermogen.....	7
1.1. Prestaties	7
1.1.1. Toegevoegde waarde	7
1.1.2. Financiële gezondheid	9
1.2. Vraag.....	10
1.2.1. Buitenlandse handel.....	10
1.2.2. Uitvoer	12
1.2.3. Invoer	15
1.2.4. Revealed comparative advantage (RCA).....	17
1.2.5. Afzetmarkten.....	19
1.3. Middelen	19
1.3.1. Tewerkstelling.....	19
1.3.2. Intermediair verbruik	20
1.3.3. Kapitaal (BVKV, O&O, Innovatie).....	20
1.3.4. Uitsplitsing van de groei van de arbeidsproductiviteit	24
1.3.5. Loonkosten per uur en reële productiviteit	25
1.3.6. Kostenstructuur.....	27
1.4. Omgeving.....	28
1.4.1. Marktwerving	28
1.4.2. Ondernemingsklimaat.....	29
2. SWOT-analyse.....	31
2.1. Sterktes	31
2.2. Zwaktes	31
2.3. Kansen.....	31
2.4. Bedreigingen	31
3. Bijlage	32
4. Begrippenlijst	35
5. Lijst van de grafieken	37
6. Lijst van de tabellen.....	38
7. Lijst van de figuren	39

Executive summary

De prestaties van een sector op het vlak van concurrentievermogen kunnen sterk verschillen. Daarom besteedt de FOD Economie, als aanvulling op de jaarlijks gepubliceerde Boordtabel van het Belgische concurrentievermogen, ook aandacht aan het concurrentievermogen van de sectoren.

De sector van de vervaardiging van voedingsmiddelen, dranken en tabaksproducten (C10-12) als geheel telt drie aparte bedrijfstakken: de sector C10 (vervaardiging van voedingsmiddelen) is de grootste subsector, met tussen 2011 en 2018 een relatief aandeel van gemiddeld 78 % in de totale toegevoegde waarde van C10-12. Het aandeel van C11 (vervaardiging van dranken) en C12 (vervaardiging van tabaksproducten) bedraagt gemiddeld respectievelijk 20,2 % en 1,8 %. De sector bestaat voornamelijk uit kmo's.

Zijn positie op de Europese markt is versterkt: het Belgische aandeel van de sector C10-12 in de toegevoegde waarde van de EU (zonder het Verenigd Koninkrijk) nam toe (+0,1 procentpunt op 10 jaar, naar 3,5 % in 2018), wat wijst op een verbetering van het globale concurrentievermogen. Verder kan de analyse van de concurrentiepositie van ons land ook opgesplitst worden in het externe en het interne concurrentievermogen. Enerzijds wijst het aandeel van de Belgische uitvoer in de totale Europese uitvoer op een goed extern concurrentievermogen van ons land. Anderzijds zijn de resultaten voor het interne concurrentievermogen minder gunstig: de Belgische binnenlandse vraag wordt steeds meer gedekt door de invoer, ten nadele van de binnenlandse productie.

Tussen 2008 en 2019 nam de toegevoegde waarde van de sector C10-12 gemiddeld toe met 0,6 % per jaar. De buitenlandse vraag naar producten uit de voedings- en drankensector is groot: 2/3 van de afgewerkte producten wordt uitgevoerd.

Er werden lichte verliezen aan marktaandelen vastgesteld in de voedingsindustrie: het relatieve aandeel van onze uitvoer in de wereldwijde uitvoer nam in 2019 enigszins af op jaarbasis. Frankrijk, Duitsland en Nederland vormen onze belangrijkste afzetgebieden.

België is gespecialiseerd in verschillende van de uitgevoerde productgroepen, onder meer in de vervaardiging van cacao, chocolade en suikergoed (4,38), margarine en andere spijsvetten (4,38), in de verwerking en conservering van groenten (3,68), in de vervaardiging van oliën en vetten (2,96) en van suiker (2,44) en in de bereiding van granen (2,72) en van vruchten- en groentesappen (2,43).

De sector vervaardiging van voeding en dranken vertoonde enkele positieve resultaten op het vlak van de productiefactoren. Het aantal beter geschoolde werknemers nam de laatste jaren toe: het grotere aandeel gemiddeld geschoolden vond men in de C10 (49,1 %), en hogeschoolden in de C11 (52,4 %). Daarnaast blijkt de investeringsgraad (2019) van ons land met 25,8 % hoger dan in de buurlanden, net als de O&O-intensiteit (1,9 %). Bovendien zijn er meer ondernemingen betrokken bij innovatie in België dan bij de handelspartners.

Ondanks de goede prestaties moet de sector zich wel aanpassen aan de bedreigingen uit zijn omgeving en een antwoord bieden op zijn zwaktes (de loonkosten per eenheid evolueerden de laatste jaren minder gunstig in België door de afname van de productiviteit in combinatie met een duidelijk forsere stijging van de loonkosten, en de vacante betrekkingen wijzen op een tekort aan gekwalificeerd personeel). De sector moet dan ook een antwoord bieden op de prijzendruk van de detailhandelssector, maar daarnaast ook het hoofd bieden aan de gevolgen van de handelsbelemmeringen, bijvoorbeeld, en aan de Brexit. Het coronavirus stelde de sector op de proef op het vlak van toeleveringen en brengt toekomstige investeringen in de voedingsindustrie in het gedrang. De COVID-19-crisis, die heel wat uitdagingen stelde aan het economisch beleid, biedt nieuwe kansen en uitdagingen voor de sector, zowel op het gebied van productinnovatie (nieuwe voedingstrends, voedselveiligheid) als van productieprocessen (robotisering, automatisering).

Inleiding

De prestaties van een sector op het vlak van concurrentievermogen kunnen sterk verschillen. Daarom besteedt de FOD Economie, als aanvulling op de jaarlijks gepubliceerde Boordtabel van het Belgische concurrentievermogen, ook aandacht aan het concurrentievermogen van de sectoren.

In 2019 was de vervaardiging van voeding, dranken en tabaksproducten (C10-12)¹ goed voor 15,3 % van de toegevoegde waarde van de verwerkende nijverheid. Dat percentage ligt duidelijk hoger dan in 2008 (13,5 %). Voor Nederland en Frankrijk was de sector in 2019 nog belangrijker, met een aandeel van respectievelijk 19,3 % en 18,4 %. In Duitsland is dat aandeel slechts 7,0 % (cijfers van 2018), hetgeen betekent dat de sector daar minder belangrijk is dan in België.

In de NACE-classificatie (afgeleid van het Franse *Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne*) heeft de voedingsnijverheid de sectorcode 10 (Nace-Bel 2008). Die omvat een ruime waaier van activiteiten, die onderverdeeld worden in negen subsectoren, meer bepaald:

- de verwerking en conservering van vlees en vervaardiging van vleesproducten (10.1)
- de verwerking en conservering van vis en van schaal- en weekdieren (10.2)
- de verwerking en conservering van groenten en fruit (10.3)
- de vervaardiging van plantaardige en dierlijke oliën en vetten (10.4)
- de vervaardiging van zuivelproducten (10.5)
- de vervaardiging van maalderijproducten, zetmeel en zetmeelproducten (10.6)
- de vervaardiging van bakkerijproducten en deegwaren (10.7)
- de vervaardiging van andere voedingsmiddelen (10.8)
- de vervaardiging van diervoeders (10.9).

De vervaardiging van dranken komt onder code 11 (Nace-Bel 2008), een zeer gevarieerde sector:

- de vervaardiging van gedistilleerde alcoholische dranken (11.01)
- de vervaardiging van wijn (uit druiven) (11.02)
- de vervaardiging van cider en andere vruchtenwijnen (11.03)
- de vervaardiging van andere niet-gedistilleerde gegiste dranken (11.04)
- de vervaardiging van bier (11.05)
- de vervaardiging van mout (11.06)
- de vervaardiging van mineraalwater en ander gebotteld water en frisdranken (11.07)

Het relatieve aandeel van de toegevoegde waarde van de sector C10 (vervaardiging van voedingsmiddelen) in C10-12 (vervaardiging van voedingsmiddelen, dranken en tabaksproducten) bedraagt in 2019 volgens de structurele ondernemingsstatistieken 72,6 %. Het aandeel van C11 (vervaardiging van dranken) en C12 (vervaardiging van tabaksproducten) bedraagt respectievelijk 26,3 % en 1,2 %.

De belangrijkste subsector (zie bijlage, grafiek a) van C10 (vervaardiging van voedingsmiddelen) is in 2019 de C10.8 (vervaardiging van andere voedingsmiddelen) met 23,7 %, gevolgd door C10.7 vervaardiging van bakkerijproducten en deegwaren met 20,9 % en C10.3 verwerking en conservering van groenten en fruit met 14,0 %. De belangrijkste categorie van C11 (vervaardiging van dranken) is C11.05 vervaardiging van bier met 68,3 %, gevolgd door C11.07 vervaardiging van frisdranken; productie van mineraalwater en ander gebotteld water met 28,6 % en C11.06 vervaardiging van mout met 2,1 %.

De sectoranalyse concentreert zich op de belangrijkste prestaties van de sector en de factoren (vraag, hulpbronnen, milieu) die voor die prestaties verantwoordelijk zijn. Een SWOT-analyse vat

¹ In bepaalde gevallen werden de cijfers van de sector C10-12 "vervaardiging van voeding, dranken en tabaksproducten" gebruikt, omdat er geen verdeling mogelijk was voor C10-11.

deze studie samen en toont de sterke en zwakke punten van de sector C10-11. De meeste structurele indicatoren die gekozen werden voor deze analyse bestrijken de periode 2010 tot 2019. De gevolgen van de COVID-19-pandemie, met de lockdownmaatregelen en de steunmaatregelen voor de economie, zijn daardoor nog moeilijk te kwantificeren.

Het merendeel van de gebruikte gegevens zijn afkomstig van officiële bronnen als de OESO, Eurostat, Statbel en het Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR).

1. Sectoraal concurrentievermogen

1.1. Prestaties

De positie van de Belgische sector van de vervaardiging van voedingsmiddelen, dranken en tabaksproducten (C10-12) op de Europese markt versterkte licht het afgelopen decennium: het Belgische aandeel in de toegevoegde waarde van de EU27 (d.i. zonder het Verenigd Koninkrijk) nam toe met 0,2 procentpunt tussen 2008 en 2018 (laatst beschikbare gegevens voor EU27) tot 3,5 %, dat wijst op een verbetering van het globale concurrentievermogen.

Het aandeel van de Belgische uitvoer in de totale wereldwijde uitvoer wijst op een goed extern concurrentievermogen van ons land. In 2019 staat België op de 9e plaats voor de voedingsindustrie (C10), na Nederland (2e plaats), Duitsland (3e plaats) en Frankrijk (6e plaats). Voor de vervaardiging van dranken (C11) bevindt België zich eveneens op de 9e plaats, na, onder andere, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk, die de top 3 vormen. Tussen 2015 en 2019 nam het aandeel van de Belgische uitvoer voor de voedingsindustrie in de wereldwijde uitvoer licht af, van 3,2 % naar 3,1 %, terwijl dat voor de vervaardiging van dranken steeg van 3,0 % naar 3,4 %.

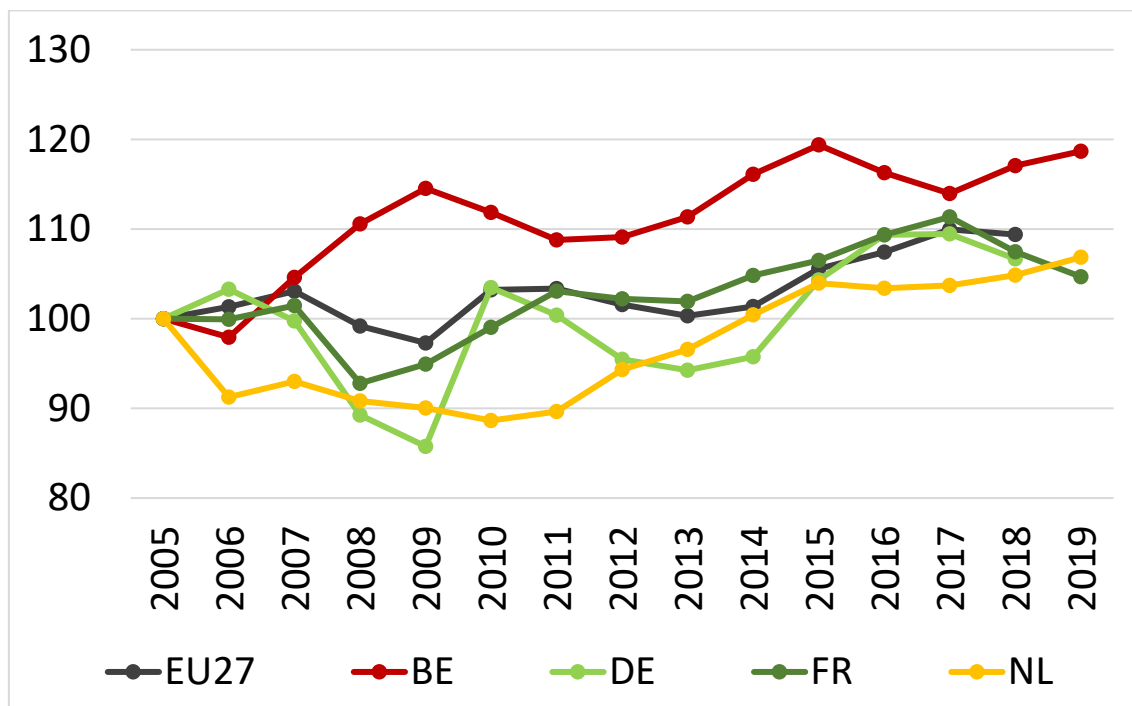
Voor het interne concurrentievermogen van C10-12 zijn de resultaten minder gunstig: de indicator van het interne concurrentievermogen² bedraagt 41,3 % op basis van de input-outputtabellen van 2015. Dat betekent dat 41,3 % van de totale Belgische vraag naar producten en diensten van de sector C10-12 wordt vervuld door de invoer. De buitenlandse bedrijven nemen dus een groot deel van onze Belgische markt in.

1.1.1. Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde (in constante prijzen) van de sector C10-12 steeg tussen 2008 in 2019 met gemiddeld 0,6 % per jaar (tegenover 0,3 % in de verwerkende nijverheid, waar de impact van de financieel-economische crisis in 2009 duidelijker voelbaar was). Hoewel de groei beter was dan in de eurozone, was hij beperkter dan in de buurlanden. In Frankrijk en Nederland nam de toegevoegde waarde van de sector C10-12 over de periode 2008-2019 gemiddeld toe met respectievelijk 1,1 % en 1,5 %. Voor Duitsland zijn nog geen gegevens voor 2019 beschikbaar, maar bedroeg de gemiddelde jaarlijkse groei tussen 2008 en 2018 1,8 %. Er wordt in 2019 een vertraging van de groei vastgesteld in België ten opzichte van het voorgaande jaar (+1,4 % in 2019 tegenover +2,7 % in 2018).

² Berekend als het aandeel binnenlandse Belgische vraag dat gedekt wordt door de invoer (zonder de wederuitvoer), op basis van de input-outputtabellen.

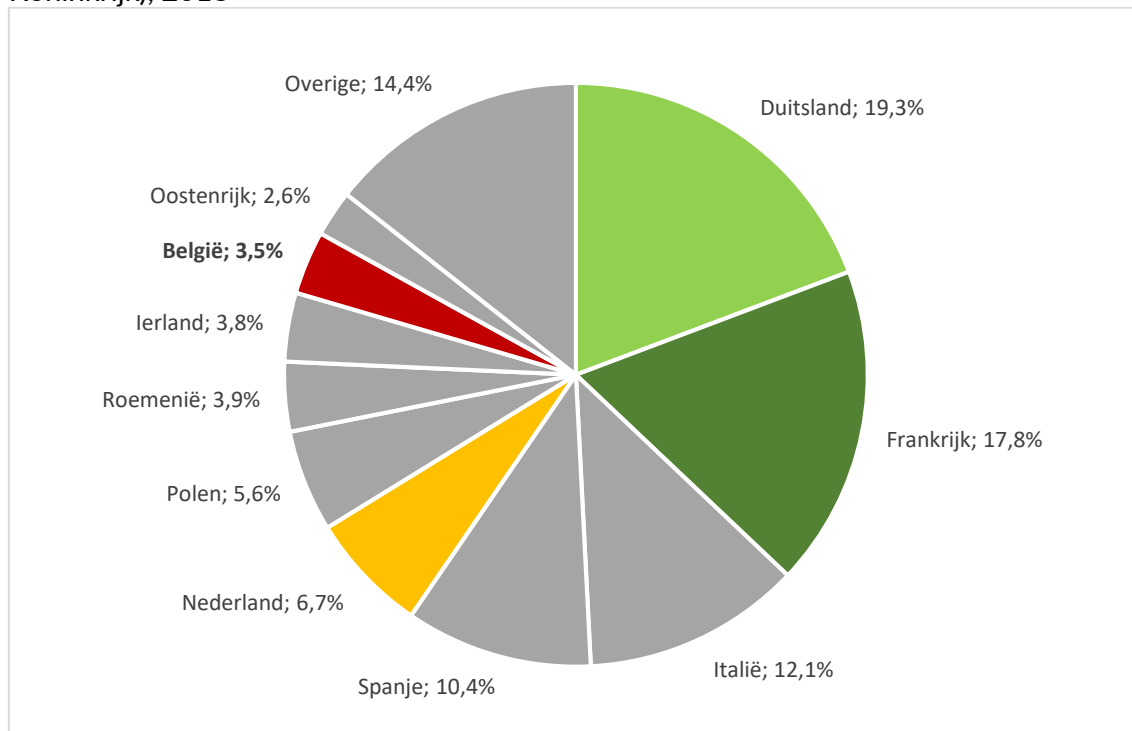
Grafiek 1. Verloop toegevoegde waarde van de sector C10-12
Index 2005=100.



Bron: Eurostat, INR, eigen berekeningen.

De sector C10-12 is in België in 2019 goed voor 15,3 % van de toegevoegde waarde van de verwerkende nijverheid. In Nederland en Frankrijk heeft de sector een nog groter belang, met een aandeel in de verwerkende nijverheid van respectievelijk 19,3 % en 18,4 %. In Duitsland is sector C10-12 goed voor 7 % van de toegevoegde waarde van de verwerkende nijverheid.

Grafiek 2. Relatief aandeel in de Europese toegevoegde waarde (zonder het Verenigd Koninkrijk), 2018



Bron: Eurostat, INR.

Het aandeel van België in de door sector C10-12 gerealiseerde toegevoegde waarde binnen de Europese Unie (zonder VK) bedroeg 3,5 % in 2018 (tegenover 3,3 % in 2008). Al onze buurlanden hebben een groter aandeel binnen de EU (zie grafiek 2). Duitsland heeft met 19,3 % het grootste aandeel in de toegevoegde waarde van de sector in de EU. Daarna volgen Frankrijk (17,8 %), Italië (12,1 %), Spanje (10,4 %) en Nederland (6,7 %). Terwijl het aandeel van Duitsland (+1,6 procentpunt) en Nederland (+1,2 procentpunt) toenam tussen 2008 en 2018, daalde het in Frankrijk (-1,2 procentpunt), Italië (-0,3 procentpunt) en Spanje (-1,6 procentpunt). Ierland (3,8 %) en Polen (5,6 %) zijn kleine spelers op de Europese markt maar winnen wel sterk aan marktaandeel (resp. +0,8 procentpunt en +0,7 procentpunt).

1.1.2. Financiële gezondheid

In het licht van de COVID-19-crisis ligt de focus van de analyse op de liquiditeits- en solvabiliteitsratio's van de ondernemingen in sectoren C10 en C11. Die ratio's worden berekend op basis van gegevens van Bel-first³. Er wordt hier enkel rekening gehouden met de actieve ondernemingen uit de sector, die een jaarrekening met volledig schema⁴ publiceerden. Meestal worden enkel volgens dat schema van de jaarrekening de omzet en de andere bedrijfsopbrengsten opgenomen. Bovendien vertegenwoordigen de grote vennootschappen een zeer belangrijk deel van de omzet in de sector. Het gaat hier om cijfers tot 2019, d.w.z. de financiële gezondheid voor de COVID-19-crisis. Die informatie wordt aangevuld met gegevens uit de enquêtes van de Economic Risk Management Group (ERMG), om te zien hoe de situatie geëvolueerd is.

De **solvabiliteit** van de sector C10 was althans voor de COVID-19-crisis goed. Tijdens de periode 2015-2019 bestond het totale vermogen voor 43,4 % uit eigen vermogen⁵. Wat de liquiditeit betreft, de **quick ratio** is gemiddeld over de periode 2015-2019 iets lager dan 1, wat er op wijst dat de beschikbare middelen op korte termijn net niet voldoende zijn om de korte termijnschulden af te betalen. De ratio verbetert weliswaar over een langere periode (2011-2019). De liquiditeit in ruime zin houdt ook rekening met de voorraden (**current ratio**), toont aan dat de schulden op die manier op korte termijn wel kunnen gedekt zijn. Deze ratio is gezien de COVID-19-crisis minder relevant, ondernemingen waren namelijk door de lockdownmaatregelen niet in staat hun voorraden van de hand te doen om hun liquiditeitsproblemen op te lossen. Bovenstaande cijfers gelden op sectorniveau. Op ondernemingsniveau valt op dat slechts een beperkt aantal bedrijven te maken heeft met een te lage quick ratio, en het gemiddelde naar beneden trekt. De mediaan bedraagt 1,38 in 2019. Het eerste kwartiel ligt op 0,95, het derde kwartiel op 2,27.

De ERMG peilt in zijn enquête regelmatig naar de gevolgen van de COVID-19-crisis op de financiële gezondheid van bedrijven. Volgens de laatste cijfers (enquête van 25 mei 2021) geven 4 % van de bevraagde voedingsbedrijven aan dat ze binnen 6 maanden failliet dreigen te gaan. Anderzijds geeft 96 % van de voedingsondernemingen aan dat zij niet failliet zijn of geen procedure aan het opstarten zijn. De ondernemingen van de sector zijn van mening dat het coronavirus tot een omzetverlies van 7 % heeft geleid. Voor de jaren 2021 en 2022 wordt de impact geraamd op respectievelijk -6 % en -4 %. Van de ondernemingen in de voedingssector gaven 81 % aan geen liquiditeitsproblemen te hebben, dat is beter dan het Belgische gemiddelde (75 %). Toch geeft 3 % van de ondernemingen aan dat ze op zeer korte termijn (<1 maand) in liquiditeitsnood kunnen geraken, 8 % spreekt van liquiditeitsproblemen binnen 1 tot 3 maanden.

³ Meer informatie over de berekende ratio's en concepten, kan in de begrippenlijst worden terug gevonden.

⁴ Volledig schema voor de 'grote' vennootschappen en al de beursgenoteerde vennootschappen. Een vennootschap wordt als groot beschouwd indien zij ofwel 2 of 3 drempelwaarden overschrijdt, ofwel beursgenoteerd is.

- Personeelsbestand: 50 vte
- Omzet: 9.000.000 euro
- Balanstotaal: 4.500.000 euro

⁵ De minimumnorm voor de solvabiliteit ligt tussen 25 % en 40 % (Bron: Graydon).

1.2. Vraag

1.2.1. Buitenlandse handel

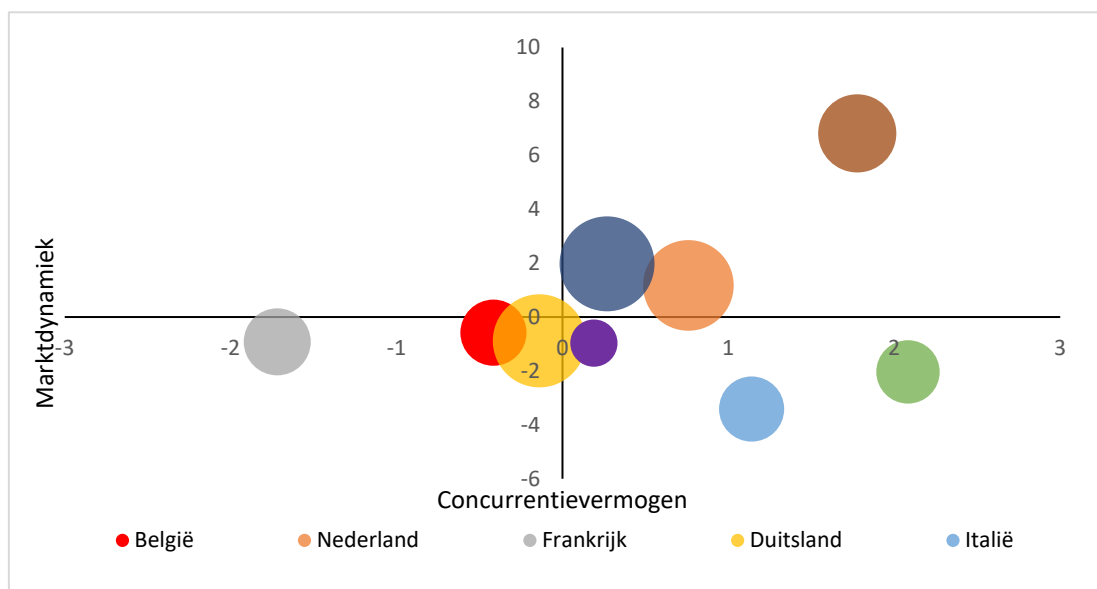
Volgens de TiVA-database van de OESO (cijfers 2015) zijn 51,1 % van de Belgische invoer van de voedings-, dranken en tabaksindustrie onafgewerkte producten. Dat wil zeggen dat meer dan de helft van de invoerproducten nog te verwerken zijn tot andere goederen of diensten (=intermediair verbruik). Dat is minder dan in onze totale economie (64,6 %), maar wat hoger dan in de buurlanden. België is dan ook een zeer open economie met een belangrijke handelshaven: net geen 50 % van de invoer van onafgewerkte producten wordt namelijk ook terug uitgevoerd.

Uit analyse van het **internationale goederenverkeer** per geografische zone en voor de periode 2010-2019⁶ blijkt dat de Verenigde Staten en China een goede positie innemen op de internationale markt.

Grafiek 3 vergelijkt de Belgische uitvoer met die van acht landen (Nederland, Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Italië, Spanje, de Verenigde Staten en China). De genoemde landen werden gekozen voor hun belang als handelspartner en/of hun goede resultaten tijdens de beschouwde periode. **De verticale as geeft de marktdynamiek** weer, die bepaald wordt door het verschil tussen de evolutie van de invoer van het land en de evolutie van de wereldwijde invoer (tussen 2010-2019). Een positief verschil duidt erop dat de economie in kwestie voornamelijk producten vervaardigt waarvan de wereldwijde vraag sneller is toegenomen dan het gemiddelde. **De horizontale as toont de buitenlandse concurrentiepositie**. Die laatste komt overeen met het verschil tussen het verloop van de uitvoer van dit land en het verloop van de wereldwijde invoer (tussen 2010-2019). Een negatief cijfer geeft aan dat het land in kwestie over het algemeen verliest van de concurrentie.

Grafiek 3. Marktdynamiek en concurrentievermogen van de uitvoer van goederen van C10, gemiddelde jaarlijkse groei 2010/2019

Verloop in %.



Opmerking: De grootte van de bollen geeft het aandeel weer van de uitvoer van het land (in 2019) ten opzichte van de wereldwijde uitvoer in 2019.

Bron: Comtrade en eigen berekeningen.

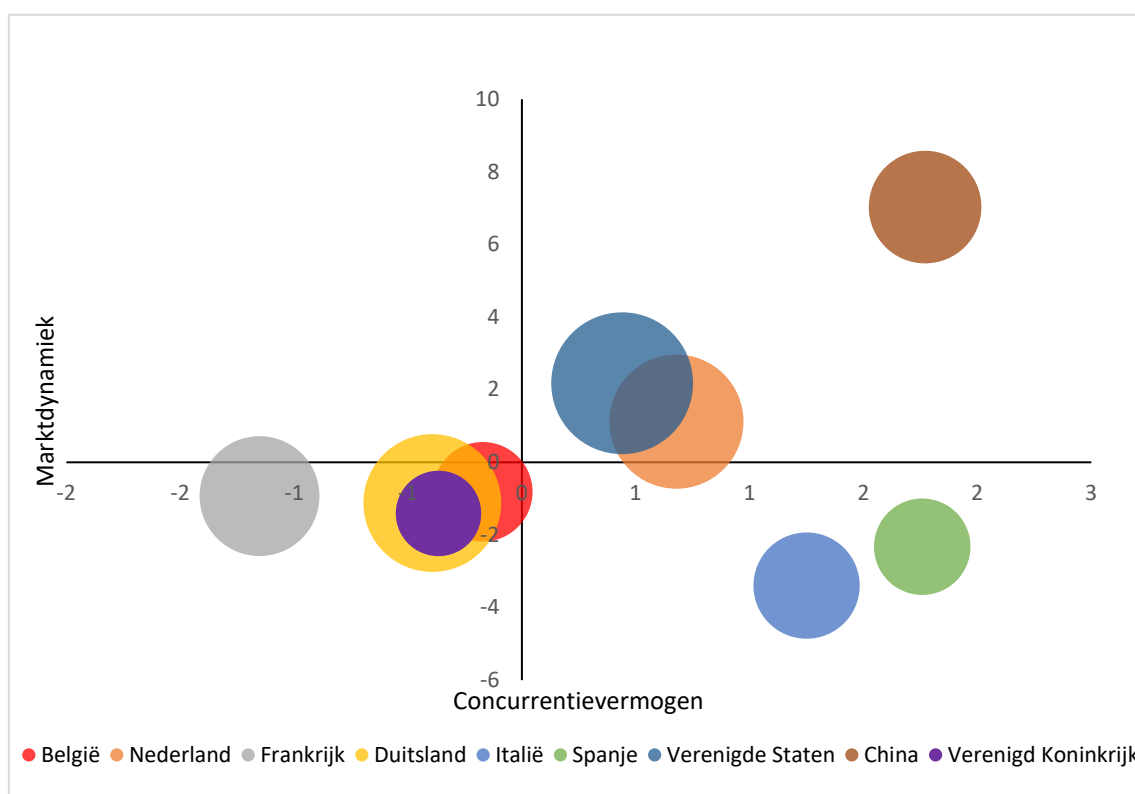
⁶ De gegevens voor 2020 waren nog onvolledig in Comtrade, die voor 2019 worden beschouwd als de meest recente.

China, de Verenigde Staten en Nederland vertonen een positief verloop zowel voor de marktdynamiek als voor het concurrentievermogen tussen 2010 en 2019. België behaalt minder negatieve resultaten in termen van marktdynamiek, wat betekent dat de Belgische economie voornamelijk producten voortbrengt die gekenmerkt zijn door een sterke toename van de vraag. Qua concurrentiepositie overstijgt ons resultaat dat van Frankrijk, terwijl het Verenigd Koninkrijk, Italië en Spanje een positief verloop kennen.

De analyse van C11 (grafiek 4) laat een minder goed profiel zien voor de twee dimensies in België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. De handelsbetrekkingen op korte termijn (2018-2019) wijzen evenwel op een lichte achteruitgang van onze concurrentiepositie, waarbij het negatieve verschil van gemiddeld -0,17 procentpunt (tussen 2010-2019) naar -0,36 procentpunt zakt, tegenover een meer uitgesproken daling voor de marktdynamiek (van -0,81 punt naar -4,73 procentpunten).

Grafiek 4. Marktdynamiek en concurrentievermogen van de uitvoer van goederen van C11, gemiddelde jaarlijkse groei 2010/2019

Verloop in %.



Opmerking: De grootte van de bollen geeft het aandeel weer van de uitvoer van het land (in 2019) ten opzichte van de wereldwijde uitvoer in 2019.

Bron: Comtrade en eigen berekeningen.

Europese handel

In 2019 waren de grootste Europese exporteurs van de **voedingsindustrie** (C10) naar de wereld Duitsland (17,6 % van de totale Europese uitvoer), Nederland (17,2 %) en Frankrijk (9,6 %). België kwam op de 5e plaats met een relatief aandeel van 8,9 %. Tussen 2010 (9,5 %) en 2018 (9,0 %) was ons land zelfs het 4e grootste Europese uitvoerland, om dan zijn plaats te verliezen aan Spanje in 2019 (9,0 %).

Onze handelsbetrekkingen zijn voornamelijk gericht op de Europese markten, goed voor 10,0 % van de uitvoer intra-EU in 2019, dat is een 3e plaats, en wel sinds 2014 (10,3 %). België kwam op

de 6e plaats van de uitvoer extra-EU van C10 (6,7 %) in 2019 en won daarmee een plaats ten opzichte van 2017 en twee plaatsen ten opzichte van 2013.

Tabel 1. Aandeel van België in de totale Europese handel

Aandeel België	NACE	2010	2015	2018	2019
Export	C10	9,5%	9,1%	9,0%	8,9%
	C11	5,3%	6,2%	6,4%	6,6%
Import	C10	7,3%	7,3%	7,4%	7,2%
	C11	9,5%	10,0%	9,0%	8,7%

Bron: Comext.

Voor de invoer van C10 vanuit de wereld stond België op de 6e plaats met een relatief aandeel in 2019 van 7,2 % van de invoer van alle landen van de Europese Unie. Duitsland (17,6 %) stond op de eerste plaats als Europees invoerland, gevolgd door Frankrijk (13,1 %) en Nederland (12,1 %). Sinds 2010 bevond België zich op de 5e of de 6e plaats in de Europese Unie, afwisselend met Spanje (7,6 % in 2019). Onze invoer komt ook meer uit de Europese markten. België stond in 2019 op de 5e Europese plaats in de invoer intra-EU van C10 (7,9 %) en op de 7e plaats in de invoer extra-EU (5,1 %).

De grootste Europese exporteurs van de **vervaardiging van dranken** (C11) naar de wereld waren in 2019 Frankrijk (29,1 %), Italië (16 %) en Duitsland (9,9 %). Onze economie behield haar 6e plaats sinds 2011 (6,6 % van de Europese uitvoer) en staat voortaan op de 4e plaats van de exporteurs intra-EU van C11 (9,2 % na 6e te zijn geweest na Spanje en Nederland in 2016 en 2017), en op de 7e plaats van exporteurs extra-EU van C11 (4,6 % na 6e te zijn geweest van 2014 tot 2016).

In 2019 waren de grootste importeurs van dranken in de Europese Unie vanuit de wereld Duitsland (19,2 % van de totale Europese invoer), Frankrijk (12,1 %) en Nederland (11,0 %), gevolgd door België op de 4e plaats (8,7 %). Tot 2015 nam ons land de 3e plaats in (10,0 %), voor Nederland (9,8 %). De uitsplitsing van de handelsbetrekkingen belicht onze 4e Europese plaats in de invoer intra-EU (10,2 %) in 2019, na een 2e plaats van 2010 tot 2017. Daarentegen, na een 9e positie sinds 2015 in de invoer extra-EU (3,7 %), wint België een plaats in 2019 (8^e plaats, 3,97 %), voor Zweden (3,96 %).

De voornaamste landen waarnaar de Europese Unie exporteert voor C10 en C11 zijn in 2019 China, de Verenigde Staten en Japan, Canada en Rusland. Onder de verre landen exporteerde België voor C10 in 2019 voornamelijk naar de Verenigde Staten. Het aandeel van die uitvoer bedroeg 6,2 % van de Europese uitvoer naar de Verenigde Staten in 2019 (5,1 % in 2015). De Verenigde Staten zijn ook de belangrijkste bestemming van de Belgische C11 buiten Europa, goed voor een aandeel van 3,2 % in de uitvoer van de Europese Unie in 2019 (3,4 % in 2015).

1.2.2. Uitvoer

Voedingssector

In 2019 voerde België voedingsmiddelen uit voor een bedrag van 28,6 miljard euro (+2,5 % sinds 2018, +14,1 % sinds 2015). De uitvoer intra-EU was goed voor 21,2 miljard euro (+2,0 % sinds 2018, +12,2 % sinds 2015) terwijl de uitvoer extra EU 7,4 miljard euro bedroeg (+3,9 % sinds 2018, +19,9 % sinds 2015).

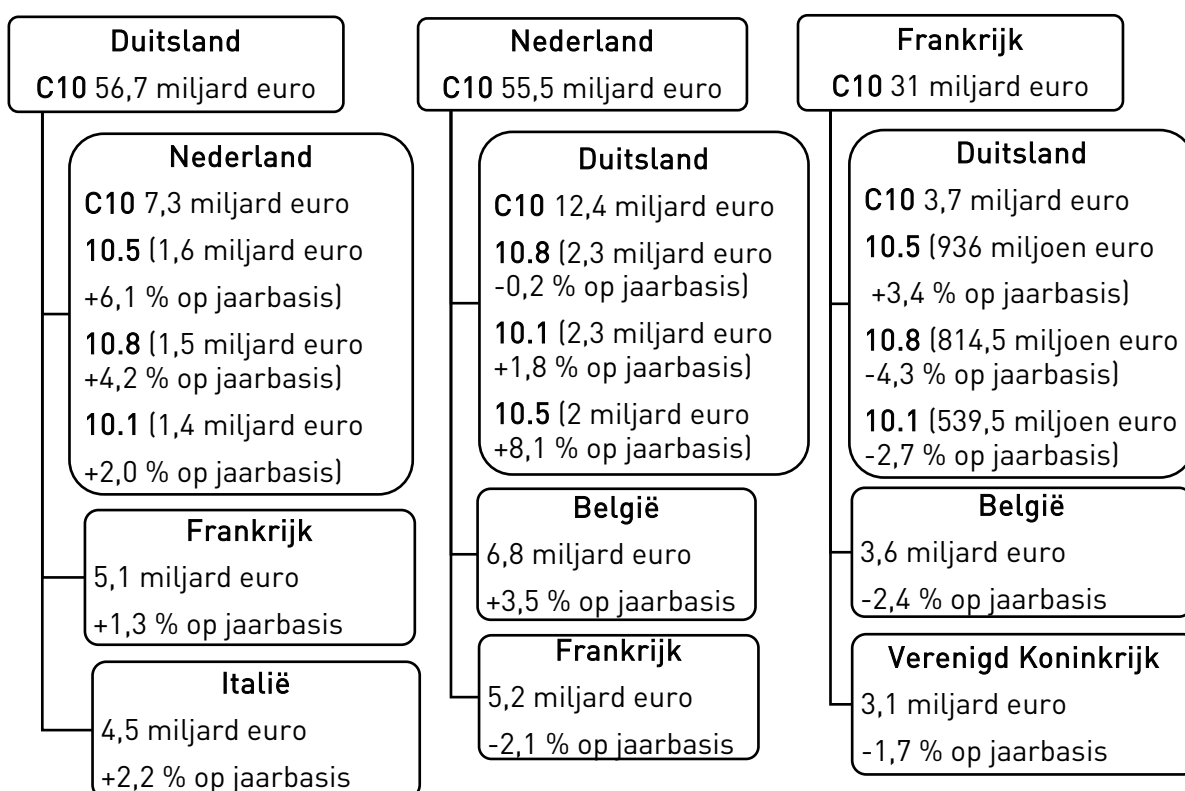
Sinds 2010 zijn onze voornaamste exportmarkten Frankrijk (6 miljard euro in 2019), Nederland (5,4 miljard euro) en Duitsland (3,9 miljard euro). De uitvoer van C10 nam licht toe op jaarbasis naar Frankrijk (+0,4 %) en Duitsland (+2,6 %) terwijl de gevoelig afnam naar Nederland (-0,8 %). Tussen 2018 en 2019 steeg de uitvoer naar de 4e partner, het Verenigd Koninkrijk, met 2,1 % naar

een bedrag van 3,9 miljard euro. Tussen 2015 en 2019 was er meer uitvoer naar Frankrijk (+11,8 %) en Nederland (+11,0 %) dan naar Duitsland (+5,8 %) en het Verenigd Koninkrijk (+4,1 %).

In 2019 exporteerde België voornamelijk voedingsmiddelen van 10.8 (vervaardiging van andere vleesproducten) en 10.1 (verwerking en conservering van vlees en vervaardiging van vleesproducten) naar zijn drie voornaamste partners (respectievelijk 1,22 miljoen en 881 miljoen euro voor Nederland, 1,2 miljoen en 916 miljoen euro voor Frankrijk en 979,6 miljoen euro en 773 miljoen euro voor Duitsland). België exporteerde ook van de 10.3 (verwerking en conservering van groenten en fruit) naar Duitsland en Frankrijk (respectievelijk 716,6 miljoen euro en 1,1 miljard euro) en van de 10.5 (vervaardiging van zuivelproducten) naar Nederland (830,5 miljoen euro). De 10.8 was goed voor 23,5 % van de uitvoer van België van de C10 naar de wereld tegenover 14,7 % voor de 10.1, 19,0 % voor de 10.3 en 13,7 % voor de 10.5.

België vormt de 7e grootste handelspartner van Duitsland voor de uitvoer van voedingsmiddelen, de 2e van Frankrijk en de 2e van Nederland.

Figuur 1. Voornaamste exportmarkten (C10) van onze handelspartners in 2019



Bron: Comext.

Drankensector

België voerde zijn dranken uit naar de wereld, in 2019, voor een totaal van 3,85 miljard euro, wat een groei inhoudt van 7,8 % ten opzichte van 2018 en van 28,7 % ten opzichte van 2015. Die groei werd voornamelijk gedragen door de dynamiek van de uitvoer intra-EU van 11,0 % en 2,3 miljard euro (+47,9 % sinds 2015). De uitvoer extra-EU bedroeg 1,5 miljard euro in 2019, een stijging met 3,3 % ten opzichte van 2018 (+7,6 % sinds 2015).

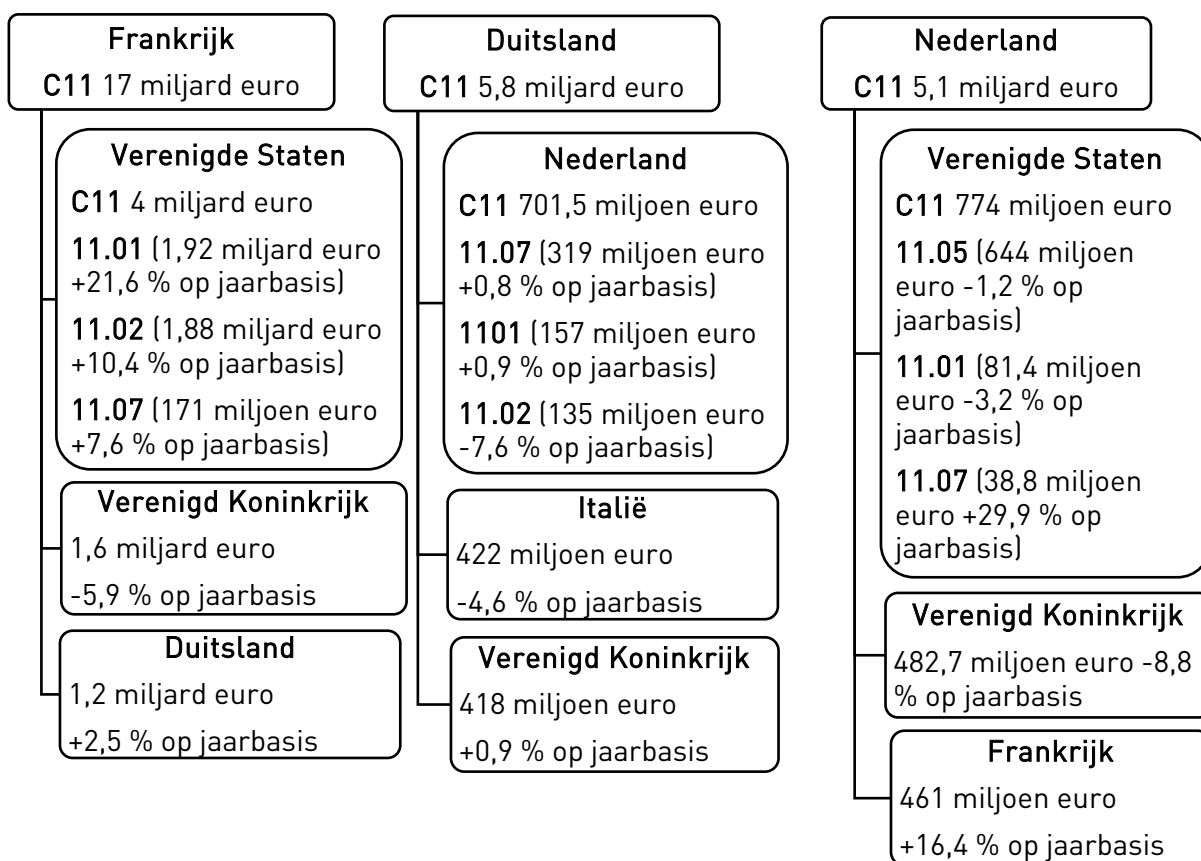
De voornaamste uitvoerpartners van de drankensector (C11) zijn, sinds 2010, Nederland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Onze uitvoer naar Nederland was goed voor 778 miljoen euro in 2019 (+7,2 % ten opzichte van 2018 en +41,2 % ten opzichte van 2015), tegenover 768 miljoen euro voor Frankrijk (+9,4 % en +63,4 %) en 403,6 miljoen euro voor het Verenigd Koninkrijk (-4,8 % en

-3,9 %). Tot in 2014 en 2017 was Frankrijk onze eerste uitvoermarkt voor dranken, voor Nederland. Sinds 2015 (met uitzondering van 2017) is Nederland nu onze belangrijkste markt.

In 2019 ging de grootste uitvoer van dranken van België van de 11.05 (vervaardiging van bier) naar Duitsland (109 miljoen euro), Frankrijk (602 miljoen euro) en Nederland (289 miljoen euro). Ons land voerde voornamelijk uit van de 11.07 (vervaardiging van frisdranken; productie van mineraalwater en ander gebotteld water) naar het Verenigd Koninkrijk (304 miljoen euro) en Nederland (262 miljoen euro). België exporteerde ook van de 11.01 (productie van gedistilleerde dranken) naar Nederland (134 miljoen euro). Die drie sectoren vertegenwoordigen respectievelijk 46,4 %, 25,6 % en 12,5 % van de totale Belgische uitvoer van C11 naar de wereld.

Kijken we naar de markten van onze voornaamste handelspartners, dan zien we dat België in 2019 de 6e belangrijkste bestemming is van de Duitse uitvoer van dranken met 277 miljoen euro, dat is 14 % minder dan in 2018. Anderzijds is België de 4e belangrijkste bestemming van de Franse uitvoer van dranken (1,1 miljard euro in 2019, dat is 5,9 % ten opzichte van 2018). De Nederlandse uitvoer van de C11 in 2019 naar België, als 5e grootste partner, bedroeg 374 miljoen euro (+1,6 % ten opzichte van 2018).

Figuur 2. Voornaamste exportmarkten (C11) van onze handelspartners in 2019



Bron: Comext.

1.2.3. Invoer

Voedingssector

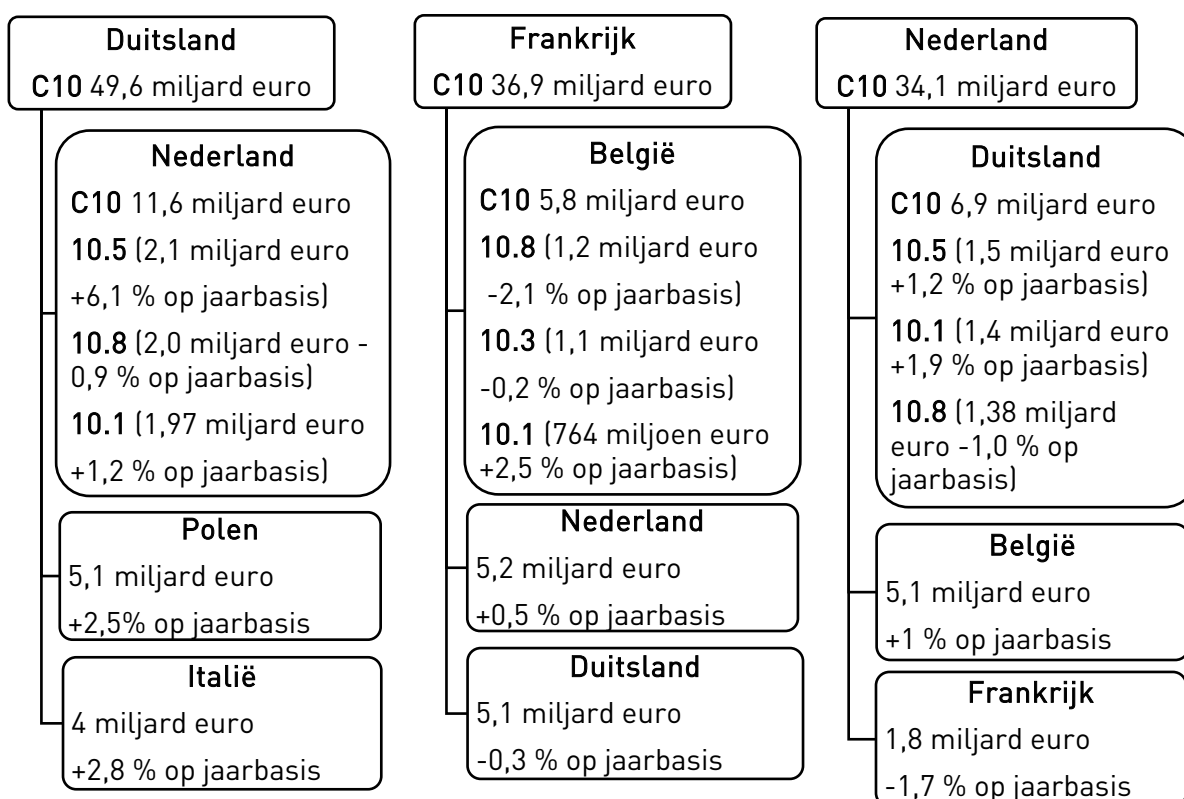
In 2019 importeerde België bijna 20,2 miljard euro aan producten uit de voedingsindustrie vanuit de rest van de wereld, dat is een lichte daling ten opzichte van 2018 (-0,8 %) maar een aanzienlijke stijging sinds 2015 (+ 12,4 %). De invoer intra-EU bedroeg 16,5 miljard euro (-0,4 % ten opzichte van 2018 maar +15,0 % ten opzichte van 2015) terwijl de invoer extra-EU 3,7 miljard euro bedroeg (-2,5 % sinds 2018 maar +1,5 % ten opzichte van 2015).

Sinds 2010 vormen Nederland, Frankrijk en Duitsland onze voornaamste leveranciers van voedingsmiddelen. In 2019 bedroeg onze invoer 6,9 miljard euro vanuit Nederland (+0,7 % ten opzichte van 2018), 3,8 miljard vanuit Frankrijk (-4,8 %) en 2,5 miljard vanuit Duitsland (+1,4 %). Sinds 2015 steeg de invoer van C10 vanuit deze drie partners forser vanuit Nederland (+21,7 %) dan vanuit Frankrijk (+3,0 %) en Duitsland (+7,2 %). Die drie markten laten het Verenigd Koninkrijk achter hen, onze vierde invoerder van de sector C10 (786 miljoen euro in 2019).

In 2019 voerde België voornamelijk in van de 10.8 (vervaardiging van andere vleesproducten) en van de 10.5 (vervaardiging van zuivelproducten) vanuit zijn voornaamste handelspartners (respectievelijk 1,5 miljard en 1,4 miljard euro voor Nederland, 955 miljoen euro en 922 miljoen euro voor Frankrijk en 815 miljoen euro en 523 miljoen euro voor Duitsland). Daarnaast importeerde ons land van de 10.1 (verwerking en conservering van vlees en vervaardiging van vleesproducten) vanuit Duitsland (301 miljoen euro) en Frankrijk (485 miljoen euro), en van de 10.4 (vervaardiging van plantaardige en dierlijke oliën en vetten) vanuit Nederland (1,1 miljoen euro). Het aandeel van die verschillende sectoren in de Belgische invoer van de C10 vanuit de wereld bedroeg 22,6 % voor de 10.8, 18,1 % voor de 10.5, 12,0 % voor de 10.1 en 10,4 % voor de 10.4.

België is het 2e grootste invoerland van de sector C10 in Nederland, het 1e in Frankrijk en het 4e in Duitsland. In 2017 was België nog de derde grootste invoermarkt voor Duitsland van de sector C10 (-5,4 % tussen 2017 en 2018) vooraleer 4e te worden achter Italië. In 2019 importeerde Duitsland voor 3,9 miljard euro aan voedingsmiddelen vanuit België.

Figuur 3. Voornaamste importmarkten (C10) van onze handelspartners in 2019



Bron: Comext.

Drankensector

In 2019 voerde België bijna 2,8 miljard euro aan producten uit de drankensector (C11) in, dat is een geringe daling met 0,1 % ten opzichte van 2018, maar een stijging met 6,8 % ten opzichte van 2015. In 2019 bedroeg de invoer intra-EU van dranken 2,5 miljard euro (-1,2 % sinds 2018 maar +5,4 % sinds 2015) terwijl de invoer extra-EU 300 miljoen euro bedroeg (+9,7 % sinds 2018 en +20,7 % sinds 2015).

De drie handelspartners voor de invoer van dranken zijn sinds 2010:

- Frankrijk (1,1 miljard euro, -5,6 % ten opzichte van 2018 en -6,6 % ten opzichte van 2015)
- Nederland (427 miljoen euro, +12,5 % en +42,8 %)
- Duitsland (218 miljoen euro, -26,6 % en -22,7 %)

Onze invoer is sterk gestegen vanuit Nederland, anders dan de Duitse invoer, die fors gezakt is. Italië, vierde grootste partner van België in de invoer van dranken in 2019, bevond zich vlak achter Duitsland met 212 miljoen euro, na een groei op jaarbasis van 27,9 %.

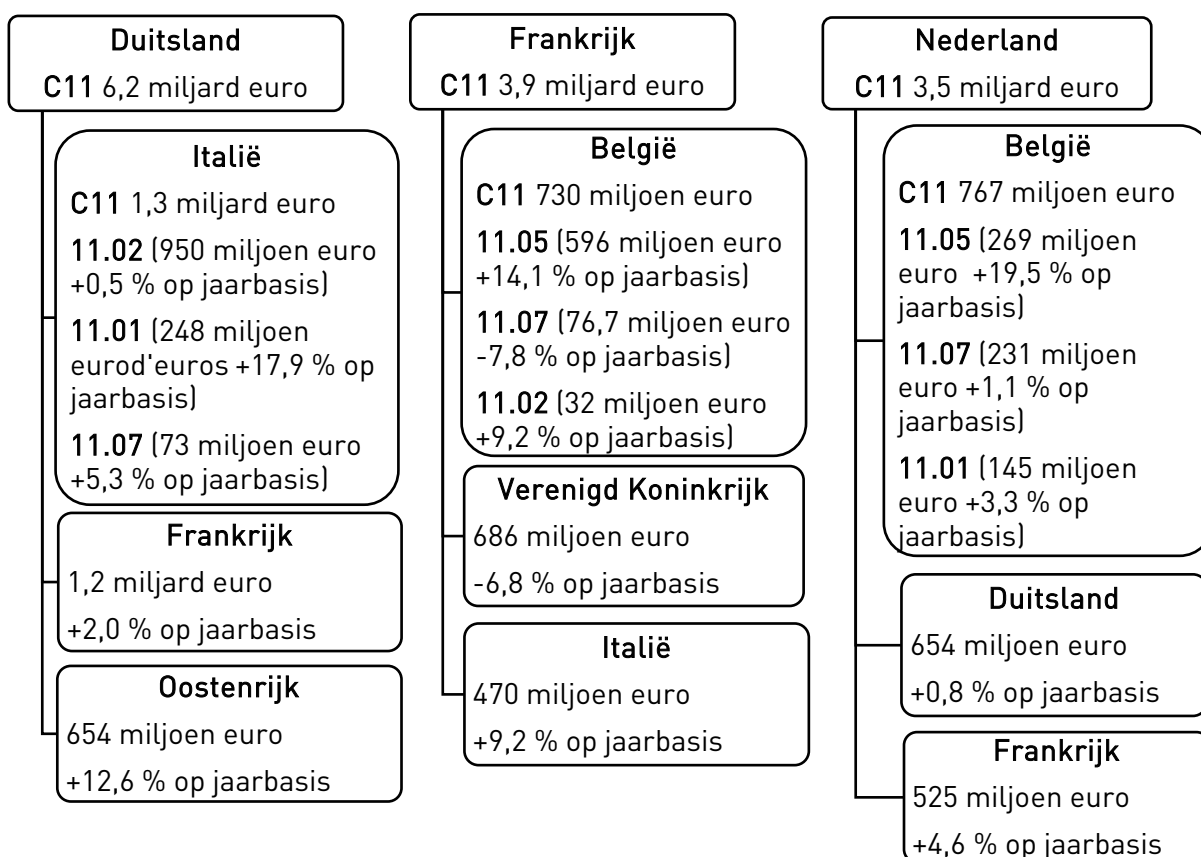
België voerde in 2019 voornamelijk in van de volgende sectoren:

- 11.07 (vervaardiging van frisdranken; productie van mineraalwater en ander gebotteld water)
- 11.02 (productie van wijn) van zijn drie voornaamste partners (respectievelijk 370 miljoen euro en 550 miljoen euro voor Frankrijk, 240 miljoen euro en 51 miljoen euro voor Nederland en 76 miljoen euro en 43 miljoen euro voor Duitsland)
- 11.06 (vervaardiging van mout) uit Frankrijk (116 miljoen euro)
- 11.01 (productie van gedistilleerde dranken) uit Duitsland (53 miljoen euro)
- 11.05 (vervaardiging van bier) uit Nederland (73,7 miljoen euro)

De Belgische invoer van C11 in 2019 verdeelde zich voornamelijk tussen 36,9 % van de 11.07 en 36,2 % van de 11.02. Het aandeel van de 11.06 bedroeg daarnaast 5,4 % tegenover 13,5 % voor de 11.01 en 6,5 % voor de 11.05.

In 2019 vormde België de 9e grootste invoermarkt van dranken van Duitsland (160 miljoen euro, -0,8 % ten opzichte van 2018), de grootste van Frankrijk (sinds 2019 was die daarvoor 2e achter het Verenigd Koninkrijk) en de grootste van Nederland. Tussen 2010 en 2015 vormde België de derde grootste invoermarkt van dranken van Nederland (na Frankrijk en Duitsland), alvorens de 2e grootste partner te worden in 2016, en dan de 1e plaats te bekleden in 2018.

Figuur 4. Voornaamste invoermarkten (C11) van onze handelspartners in 2019



Bron: Comext.

1.2.4. Revealed comparative advantage (RCA)

Om te bepalen wat het effect is van comparatieve voordelen op de voedings- en drankensector (C10-C11) gebruikte de FOD Economie de revealed comparative advantage index⁷, die berekend wordt door de Verenigde Naties (zie bijlage voor methodiek). De gegevens van de database UNCTADStat werden bestudeerd voor de periode 2015–2019. De RCA wordt berekend voor zes landen (waaronder België), die geselecteerd werden op basis van de voornaamste Europese handelspartners van België.

Onder de beschouwde economieën is België in 2019 gespecialiseerd voor de meeste van zijn uitgevoerde producten, net als Frankrijk en Nederland. Omgekeerd behaalde Duitsland een RCA lager dan 1 voor de meeste van zijn producten en is het dus niet gespecialiseerd. De resultaten van België weerspiegelen een aanzienlijk comparatief voordeel ten opzichte van Frankrijk, Duitsland en Nederland voor diverse producten: de vervaardiging van cacao, chocolade en

⁷ Bron: <https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Tds/REltd12.pdf>

suikerwerk (4,38), margarine en andere spijsvetten (4,38), verwerking en conservering van groente (3,68) en bereidingen van graan, meel van vruchten of groenten (2,72).

Tabel 2 . Revealed comparative advantage index, uitvoer van C10-11

Classificatie CTCL Rev. 3 (som van 01 tot 09 + 11), sterke punten van België.

Revealed comparative advantage index, 2019						
	België	Frankrijk	Duitsland	Italië	Nederland	Spanje
Chocolate, food preparations with cocoa, n.e.s.	4,38	1,33	2,15	2,45	2,11	0,93
Margarine and shortening	4,38	0,26	0,78	0,61	3,29	1,55
Vegetables, roots, tubers, prepared, preserved, n.e.s.	3,68	1,01	0,49	2,58	3,23	2,94
Butter and other fats and oils derived from milk	2,96	1,83	0,97	0,25	4,83	0,52
Cereal preparations, flour of fruits or vegetables	2,72	2,17	1,27	3,01	1,48	1,62
Sugar confectionery	2,44	0,63	1,26	0,71	2,03	2,67
Fruit and vegetable juices, unfermented, no spirit	2,43	0,45	0,74	1,16	3,07	2,76
Milk, cream and milk products (excluding butter, cheese)	2,33	2,32	1,35	0,44	2,60	0,98
Non-alcoholic beverages, n.e.s.	1,75	2,10	0,98	1,70	2,08	0,87
Meat, edible meat offal, prepared, preserved, n.e.s.	1,62	1,17	1,37	1,47	1,49	1,76
Birds' eggs, and eggs' yolks; egg albumin	1,57	1,52	0,77	0,86	6,56	2,19
Other meat and edible meat offal	1,47	1,03	1,13	0,32	2,52	4,60
Vegetables	1,44	1,09	0,25	0,81	3,61	5,64
Cocoa	1,43	1,13	0,64	0,10	4,96	0,62
Other cereal meals and flour	1,38	1,17	0,56	1,94	1,18	1,17
Alcoholic beverages	1,32	6,36	0,58	3,69	1,29	2,73
Cheese and curd	1,30	3,43	1,73	3,69	4,21	0,95

Bron: UNCTAD

Tabel 3 . Revealed comparative advantage index, uitvoer van C10-11

Classificatie CTCL Rev. 3 (som van 01 tot 09 + 11), zwakke punten van België.

Revealed comparative advantage index, 2019						
	België	Frankrijk	Duitsland	Italië	Nederland	Spanje
Meal and flour of wheat and flour of meslin	0,91	0,69	0,82	1,24	0,53	0,83
Sugar, molasses and honey	0,78	1,27	0,57	0,23	1,01	0,36
Fruits and nuts (excluding oil nuts), fresh or dried	0,75	0,40	0,19	1,00	1,44	4,29
Meat of bovine animals, fresh, chilled or frozen	0,54	0,65	0,33	0,38	1,76	0,88
Rice	0,47	0,07	0,04	0,91	0,35	0,48
Cereals, unmilled (excluding wheat, rice, barley, maize)	0,45	1,23	0,45	0,17	0,44	0,68
Fish, dried, salted or in brine; smoked fish	0,39	0,34	0,73	0,15	1,17	0,99

Fish, aqua. invertebrates, prepared, preserved, n.e.s.	0,35	0,35	0,28	0,30	0,93	1,77
Crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates	0,33	0,40	0,06	0,16	0,63	2,08
Tea and mate	0,33	0,26	0,45	0,07	0,66	0,35
Barley, unmilled	0,27	6,94	0,54	0,01	0,14	0,31
Fish, fresh (live or dead), chilled or frozen	0,22	0,35	0,17	0,12	1,07	1,41
Spices	0,20	0,68	0,45	0,19	1,12	1,79
Wheat (including spelt) and meslin, unmilled	0,17	3,56	0,39	0,03	0,08	0,20
Maize (not including sweet corn), unmilled	0,06	1,33	0,05	0,053	0,27	0,13

Bron: UNCTAD.

1.2.5. Afzetmarkten

De binnenlandse productie van de bedrijfstak C10-12 gaat in de eerste plaats naar het buitenland (47,4 %). Verder vormen de gezinnen (22,8 % van de Belgische C10-12-productie) en de Belgische bedrijven (28,4 %) belangrijke afzetmarkten. Binnen de afname van de Belgische bedrijven, is voornamelijk de voedings-, dranken en tabakssector zelf (36,6 % van het intermediair verbruik) een grote verbruiker, gevolgd door de horeca (23,6 %) en de landbouw (16,9 %).

1.3. Middelen

1.3.1. Tewerkstelling

Volgens de gegevens van de nationale rekeningen bedroeg het aandeel van de tewerkstelling van de sector C10-12 in de totale Belgische binnenlandse tewerkstelling 2,1 % in 2019 en 19,7 % van de tewerkstelling in de verwerkende nijverheid. Dat aandeel is hoger dan in Duitsland (12,2 % in 2018) en Nederland (17,4 % in 2019), maar lager dan in Frankrijk (24,3 % in 2018). Er waren in 2019 in België iets meer dan 100.000 personen tewerkgesteld in de sector C10-12. De tewerkstelling kende een aanhoudende stijging tijdens de periode 2014-2019. De verdeling zelfstandigen/werknemers vertoont een meerderheid werknemers (bijna 95 % voor de betrokken periode).

Terwijl de tewerkstelling een duidelijke groei kende tussen 2014 en 2019, wijst de laatste ERMG-enquête (25 mei 2021) op wervingsproblemen bij de voedingsbedrijven: bijna de helft van de bevroegde ondernemingen verklaarden dat ze meer wervingsproblemen ondervonden sinds het begin van de pandemie, voor de helft in alle functies, voor de helft enkel voor specifieke profielen.

Tabel 4. Tewerkstelling in de sector C10-12

In duizend personen, in % van de binnenlandse tewerkstelling in de verwerkende nijverheid.

	2000		2008		2018		2019	
EU27	4.570,71	13,5%	4.584,83	14,1%	4.543,88	15,0%	-	-
BE	99,90	15,2%	98,90	16,7%	99,20	19,6%	100,4	19,7%
DE	927,00	11,8%	915,00	12,3%	939,00	12,2%	-	-
FR	624,00	18,2%	615,00	20,4%	626,00	24,3%	-	-
NL	152,00	16,1%	130,00	15,5%	134,00	17,0%	140,00	17,4%

Bron: INR.

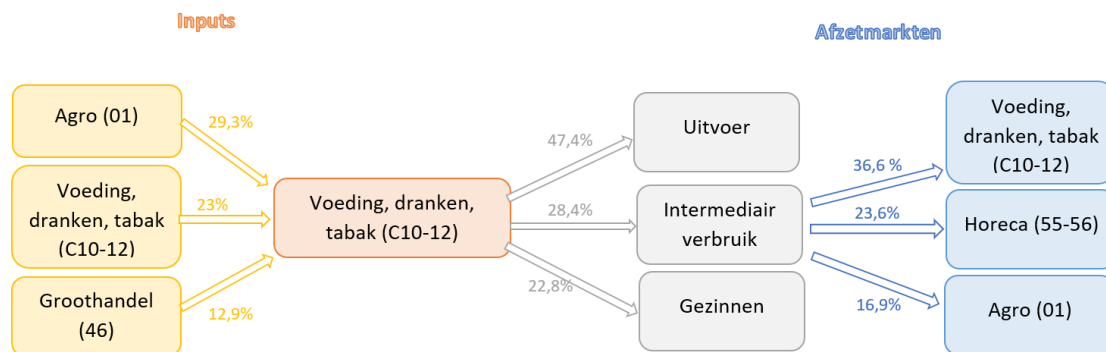
49,1 % van de werkende personen in de voedingssector (C10) waren middengespoold (hoger secundair onderwijs) in 2020. Het aandeel hogegespoolden wint aan belang en bedraagt 27,1 %, tegenover 23,8 % laaggeschoolden. In de drankensector (C11) ligt het aandeel hogegespoolden veel hoger (52,4 %). Het aandeel van de middengespoolden bedraagt 28,3 %, van de

laaggeschoolden is dat 19,3 %. Ter indicatie, in de totale economie bedraagt het aandeel laaggeschoolden 13,6 %, middengeschoolden 37,9 % en hooggeschoolden 48,5 %.

1.3.2. Intermediair verbruik

Om de binnenlandse productie van de sector C10-12 tot stand te brengen wordt beroep gedaan op inputs uit andere sectoren (= intermediair verbruik). Het gaat daarbij in de eerste plaats om producten uit de landbouwsector, de sector C10-12 zelf en de groothandel.

Figuur 5. Waardeketen van de sector C10-12



Bron: INR (input-outputtabellen).

Volgens de laatste ERMG-enquête (25 mei 2021) hadden 61 % van de voedingsbedrijven de afgelopen maand te kampen met toeleveringsproblemen, 26 % van die bedrijven ondervond grote verstoringen. De problemen zouden te wijten zijn aan de leveranciers. De prijzen van de inputs zouden volgens de voedingsbedrijven gemiddeld met 9 % gestegen zijn. 38 % van de voedingsbedrijven verklaarden dat zij die hogere inputprijzen de komende 6 maanden niet doorrekenen in de verkoopprijzen. Er worden echter prijsstijgingen verwacht voor 48 % van de voedingsbedrijven, gemiddeld met 32 %. Volgens FEVIA⁸ had de helft van de bedrijven van de voedingsindustrie te maken met ontbrekende of vertraagde toeleveringen, wat leidde tot schaarste aan grondstoffen, prijsstijgingen van intermediaire consumptiegoederen en dus een stijging van de productiekosten.

1.3.3. Kapitaal (BVKV, O&O, Innovatie)

In 2019 was de bruto vaste kapitaalvorming (BVKV) van de sector C10-12 goed voor een bedrag van 2,3 miljard euro (in werkelijke prijzen) in België, dat is 25,8 % van de bruto toegevoegde waarde van de sector. De investeringsgraad overschreed die van Frankrijk in 2019 (16,3 %) en van Nederland in 2018 (17,8 %). De BVKV van de verwerkende nijverheid zonder C10-12 in België bedroeg 11,8 miljard euro, dat is 24,2 % van de toegevoegde waarde van de verwerkende nijverheid zonder C10-12.

De investeringsuitgaven van de sector C10-12 van België zakten in vergelijking met het jaar ervoor met 0,5 % in 2018, alvorens te stijgen met 3,1 % in 2019, hetgeen overeenstemt met een stijging met 3,6 procentpunten. Voor Frankrijk steeg de BVKV met 4,1 % in 2019 na 3,4 % in 2018. In Nederland steeg de BVKV met 12,6 % in 2018 (laatste jaar dat beschikbaar is), een toename met 9,5 procentpunten ten opzichte van 2017. De gegevens zijn niet beschikbaar voor Duitsland.

⁸ Bron: <https://www.fevia.be/nl/pers/belgische-voedingsbedrijven-zien-kosten-exploderen>

<i>Alle gebouwen en civieltechnische werken</i>	27,5	27	27,0	25,7	1,4	5,0
<i>Machines en werktuigen en wapensystemen</i>	68,2	68,5	68,0	69,5	2	3,6
Immateriële activa	4,3	4,8	5,0	4,8	2,8	4,6
waaronder:						
<i>Onderzoek en ontwikkeling</i>	3,6	3,9	4,1	4,0	2,7	4,4
<i>Software en databanken</i>	0,7	0,9	0,9	0,8	3,0	5,6

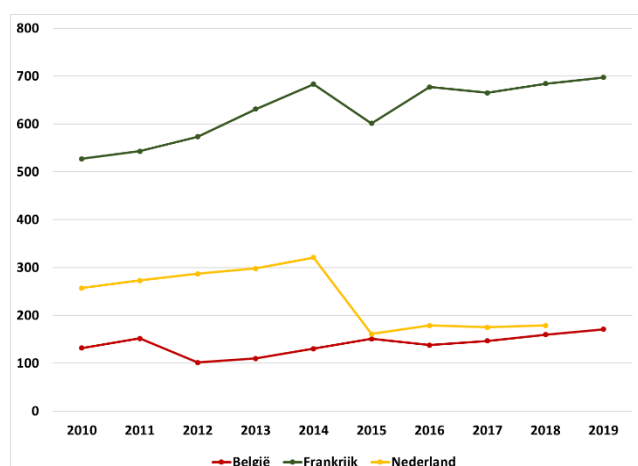
Bron: INR en eigen berekeningen.

Het aandeel van de immateriële activa in de totale activa blijft nog steeds gering en stabiel in de loop van de tijd. In termen van evolutie lijken de immateriële activa (+2,8 %) evenwel dynamischer dan de materiële activa (+1,5 %) voor de periode 2010-2019.

Bekeken over een recentere periode (2018-2019) is de groei van de immateriële activa ook aanzienlijker, met 4,6 % (waarvan 4,4 % voor O&O en 5,6 % voor software en databanken) tegenover 4,0 % voor de materiële activa.

Grafiek 5. Verloop van de O&O-uitgaven van de sector C10-12

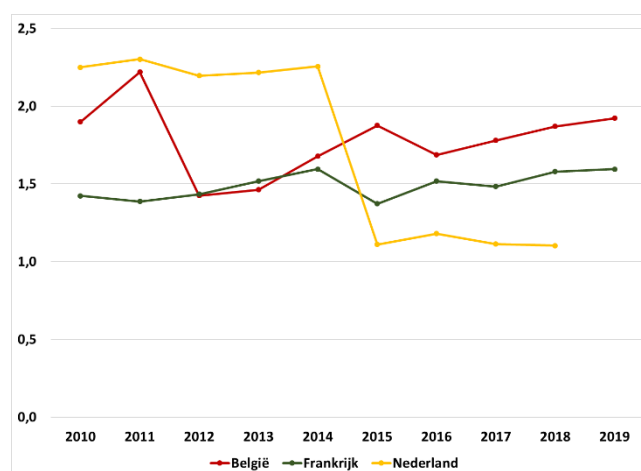
In miljoen euro.



Bron: ICN, Eurostat.

Grafiek 6. Verloop van de O&O-intensiteit van de sector C10-12

In % van de toegevoegde waarde van de sector.



In België vertoont de C10-12 sinds 2013 een stijgend en regelmatig profiel van de O&O-uitgaven, terwijl in Frankrijk en in Nederland de O&O-uitgaven, na de stijgende beweging sinds 2010, een krimp vertonen in 2015, met een daling tussen 2014 en 2015 van 12 % voor Frankrijk en van 49,8 % voor Nederland. Terwijl de O&O-uitgaven (qua peil) van Frankrijk⁹ die van België en Nederland overstijgen, loopt België (1,9 % in 2019) op het vlak van intensiteit (O&O in % van de toegevoegde waarde van de sector) voorop op Frankrijk (1,6 % in 2019) en Nederland (1,1 % in 2018) sinds 2015.

Tabel 7. Innoverende ondernemingen per type innovatie in de voedingsindustrie (C10)¹⁰¹¹¹²

In % van het totale aantal ondernemingen in de voedingsindustrie.

	Product				Proces				Markt				Structuur			
	2012	2014	2016	2018	2012	2014	2016	2018	2012	2014	2016	2018	2012	2014	2016	2018
België	34,9	30,7	39,5	35,8	34,1	46,0	40,7	46,4	28,4	32,3	34,3	30,6	31,8	39,2	46,8	31,9
Duitsland	29,7	20,0	23,9	32,2	21,1	16,8	14,9	14,6	30,5	35,0	28,6	51,9	24,2	21,6	23,8	33,8
Frankrijk	21,3	20,7	23,1	31,4	24,8	24,7	30,2	24,9	27,8	30,6	30,8	34,4	27,1	31,0	30,0	33,0
Nederland	28,5	:	:	:	26,4	:	:	:	23,2	:	:	:	22,3	:	:	:

Bron: Eurostat.

In de voedingssector (C10) presteert België het best van de landen onder vergelijking voor de product- en procesinnovatie, terwijl Duitsland zich onderscheidt op het vlak van markt- en structuurinnovatie in 2018. Het aandeel van de Belgische bedrijven van de sector C10 die een productinnovatie realiseerden bedraagt 35,8 % van alle ondernemingen in 2018, dat is een daling ten opzichte van de vorige enquête (-3,7 procentpunten), terwijl 46,4 % van de ondernemingen procesinnovaties realiseerden. Dat laatste cijfer ging evenwel in stijgende lijn sinds de enquête van 2016 (+5,7 procentpunten). Tot slot realiseerden 30,6 % van de Belgische ondernemingen marktinnovaties en 31,9 % structuurinnovaties. Beide laatste cijfers waren gedaald ten opzichte van de enquête van 2016, in tegenstelling tot het stijgende profiel bij onze buurlanden.

⁹ De gegevens voor Duitsland waren niet beschikbaar.

¹⁰ Innovatie is een van de wezenlijke bestanddelen van het concurrentievermogen van een sector. Zij kan met name ingeschat worden door de gegevens van de Community Innovatie Survey (CIS) die statistieken levert over de verschillende soorten innovatie in bedrijven met 10 werknemers of meer: productinnovaties (goederen of diensten), procesinnovaties, structuurinnovaties en marktinnovaties.

¹¹ De CIS-enquête wordt om de twee jaar georganiseerd. Voor elk type innovatie stemt het cijfer overeen met het aandeel innoverende bedrijven voor dit type innovatie in het totaal aantal bedrijven, los van de andere types van innovatie. Eenzelfde bedrijf kan dus meermaals geteld worden als het verschillende innovatietypes realiseert.

¹² De "Oslo Manual" omschrijft productinnovatie ("product innovation") als "the introduction of a good or service that is new or significantly improved with respect to its characteristics or intended uses". Procesinnovatie ("process innovation") is "the implementation of a new or significantly improved production or delivery method." Marktinnovatie ("marketing innovation") is "the implementation of a new marketing method involving significant changes in product design or packaging, product placement, product promotion or pricing". Structuurinnovatie ("organizational innovation") omvat "the implementation of a new organizational method in the firm's business practices, work place organization or external relations. Bron: OECD, Oslo Manual, Guidelines for collecting and interpreting innovation data (third edition, 2005).

Tabel 8. Innoverende ondernemingen per type innovatie in de vervaardiging van dranken (C11)

In % van het totale aantal ondernemingen in de drankensector.

	Product				Proces				Markt				Structuur			
	2012	2014	2016	2018	2012	2014	2016	2018	2012	2014	2016	2018	2012	2014	2016	2018
België	54,2	34,6	59,0	60,8	68,3	60,1	70,6	58,0	53,1	43,6	45,7	56,5	66,9	53,8	72,6	50,5
Duitsland	31,3	35,9	45,3	24,0	38,0	24,4	26,1	29,3	49,4	43,6	60,6	36,0	32,8	24,1	26,7	15,8
Frankrijk	C ¹³	:	C	C	C	C	31,4	C	C	C	C	C	C	C	36,8	C
Nederland	C	:	:	:	C	:	:	:	C	:	:	:	C	:	:	:

Bron: Eurostat.

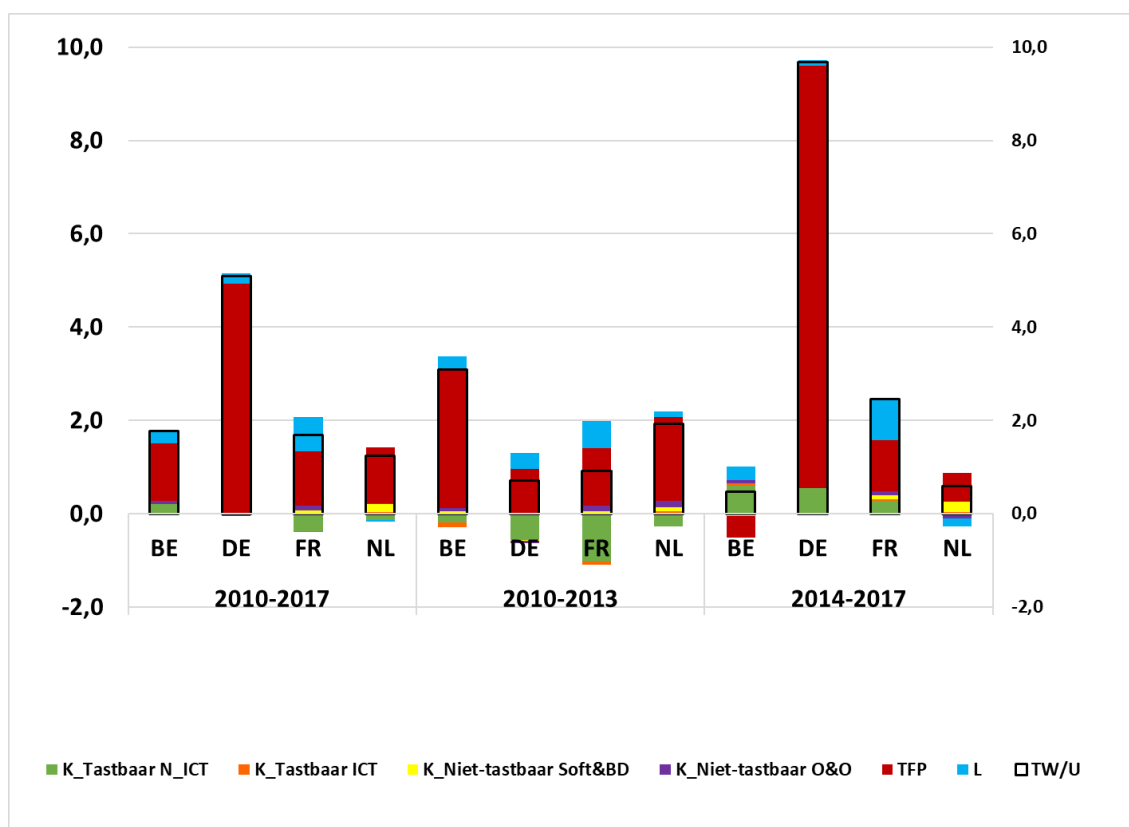
In 2018 konden de Belgische bedrijven van de sector vervaardiging van dranken (C11) goede resultaten voorleggen in termen van innovatie. Zo realiseerden meer dan de helft van de ondernemingen innovaties (product, proces, markt en structuur). Bovendien liggen de Belgische resultaten in 2018 hoger dan die van Duitsland (het enige van de drie landen waarvan de gegevens beschikbaar waren). De cijfers voor de product- en marktinnovaties stegen ten opzichte van 2016, terwijl de proces- en structuurinnovaties in dalende lijn gingen. Alle ondernemingen die productinnovaties (60,8 %) en/of marktinnovaties (56,5 %) realiseerden, groeiden respectievelijk met 1,8 en 10,8 procentpunten. De ondernemingen die procesinnovaties (58 %) en structuurinnovaties (50,5 %) uitvoerden, vertoonden een daling van respectievelijk 12,6 en 22,1 procentpunten.

1.3.4. Uitsplitsing van de groei van de arbeidsproductiviteit

De totale factorproductiviteit (TFP) beïnvloedde voornamelijk de gemiddelde groei van de productiviteit van de sector C10-12 in België en in de andere bestudeerde landen over de periode 2012-2017. Ze draagt in België voor 69,4 % bij, tegenover 15,6 % voor het niet-ICT-kapitaal en -1,4 % voor het ICT-kapitaal. Een analyse van de uitsplitsing van het kapitaal toont een bijdrage van 10 % voor het tastbare kapitaal tegenover 4,3 % voor het niet-tastbare kapitaal, waarvan 4,2 % voor O&O en 0,1 % voor software en databanken. De factor arbeid draagt bij voor 15,4 %.

¹³ Vertrouwelijk.

Grafiek 7. Bijdrage tot de gemiddelde groei van de TW per gepresteerd uur van de sector C10-12¹⁴



Legende: L = bijdrage van de factor arbeid; K_Tastbaar N_ICT tastbaar kapitaal informatie- en communicatietechnologie; K_Tastbaar ICT tastbaar kapitaal informatie- en communicatietechnologie; K_Niet-tastbaar Soft&BD niet-tastbaar kapitaal software en databanken; K_Niet-tastbaar O&O niet-tastbaar kapitaal Onderzoek en Ontwikkeling; TFP totale factorproductiviteit; TW/U gemiddelde groei (geometrisch gemiddelde) van de toegevoegde waarde per gepresteerd uur. Bron: EUKLEMS.

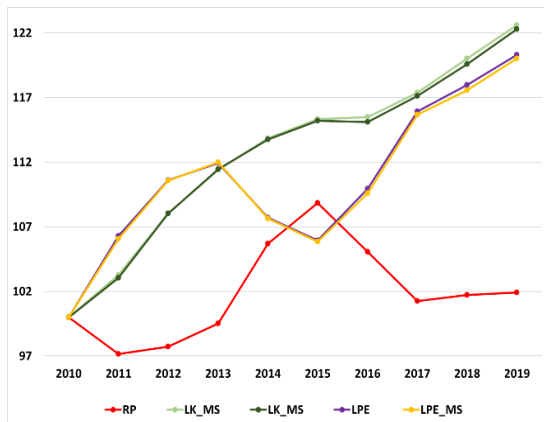
In België domineert de TFP de subperiode 2010-2013, terwijl de subperiode 2014-2017 gedomineerd wordt door het kapitaal. Voor de drie andere landen (Duitsland, Nederland en Frankrijk) daarentegen komen de grootste bijdragen van de TFP voor beide subperiodes.

1.3.5. Loonkosten per uur en reële productiviteit

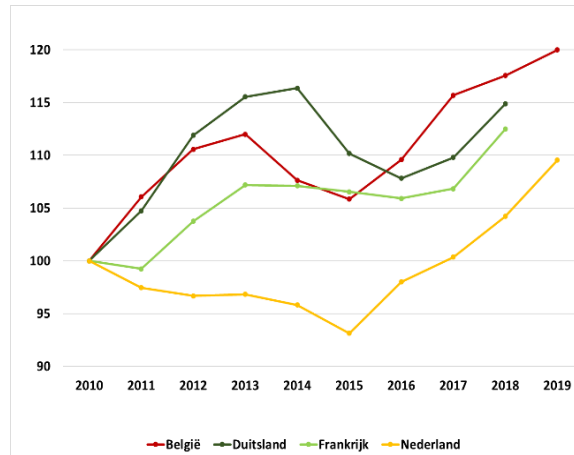
In België kende de reële productiviteit per uur (RP) in de sector C10-12 een gekarteld verloop tussen 2010 en 2018. Na een piek in 2015 daalde de productiviteit vervolgens in 2016 en 2017, alvorens terug te stijgen in 2018, zonder evenwel opnieuw haar peil van 2015 te halen. De loonkosten per uur (LK/U) daarentegen vertoonden globaal een stijgende trend tijdens de beschouwde periode. Zo is ook de stijging van de loonkosten per eenheid (LKE) over een lange periode in België tekenend voor een verzwakking van de groei van de reële arbeidsproductiviteit in vergelijking met de snellere groei van de loonkosten.

¹⁴ Opmerking: deze sectie analyseert de groeivoeten van de toegevoegde waarde per gewerkt uur (in andere woorden, de productiviteit per uur). Dat concept verschilt van wat onder punt Toegevoegde Waarde gebruikt wordt: dat geeft nl. de bruto toegevoegde waarde van de sector weer. De gegevens in grafiek 7 zijn echter geometrische gemiddelden van de jaarlijkse groeipercentages over de periode 2010-2017.

Grafiek 8. Verloop van de loonkosten, de reële productiviteit en de LPE voor de sector C10-12 in België



Grafiek 9. Verloop van de LPE voor de sector C10-12 (index 2010=100)



Legende: LPE_MS= loonkosten per eenheid met subsidies, LPE = loonkosten per eenheid zonder subsidies, LK_MS= loonkosten per uur met subsidies, LK = loonkosten per uur zonder subsidies en RP= reële productiviteit

Bron: INR, CRB, Eurostat.

Tabel 9. Loonkosten per uur (LK), reële productiviteit per uur en LPE van de sector C10-12

In %.

	Evolutie 2018/2010			Evolutie 2018/2010			Evolutie 2018/2017			Evolutie 2019/2018		
	Gemiddelde jaarlijkse groeivoet in %			in %			in %			in %		
	LK	Reële productiviteit	LKE	LK	Reële productiviteit	LKE	LK	Reële productiviteit	LKE	LK	Reële productiviteit	LKE
België	2,1	0,1	2,0	20,0	1,7	18,0	2,2	0,5	1,8	2,2	0,2	2,0
Duitsland	1,9	2,2	-0,3	18,6	3,3	14,9	1,7	-2,7	4,6	-	-	-
Frankrijk	2,4	0,9	1,5	20,0	3,4	16,1	2,2	-3,4	5,8	-	-	-
Nederland	2,0	1,2	0,8	17,5	13,7	3,3	3,1	-0,4	3,5	1,9	-3,0	5,1

Bron: Eurostat.

Tussen 2010 en 2018 groeiden de loonkosten per uur in sector C10-12 met 20,0 % in België¹⁵, terwijl de reële productiviteit toenam met 1,7 %. Deze groei van de productiviteit¹⁶ vloeit enerzijds voort uit een stijging van de toegevoegde waarde van de sector (+4,7 %) en anderzijds uit een toename van het arbeidsvolume (+2,9 % gewerkte uren). Tijdens die periode groeiden de LKE in België (+18 %), Duitsland (+14,9 %), Frankrijk (+16,1 %) en Nederland (+3,3 %). Daarbij is een belangrijke kanttekening dat net als in België de vrij grote toenames van de LKE in Duitsland en in Frankrijk tijdens de beschouwde periode (2010-2018) voortvloeien uit een beperkte groei van de respectievelijke productiviteit, tegenover een duidelijk forsere groei van de loonkosten.

Het verloop op korte termijn (2018-2019) toont een toename van de LKE (+2,0 %) door een stijging van de loonkosten (+2,2 %), gekoppeld aan een gematigdere groei van de productiviteit

¹⁵ Rekening houdend met de subsidies die in de periode 2010-2018 aan de sector zijn betaald, leidt dat tot een geringere stijging van de loonkosten van C10-12 voor België van 19,6 %.

¹⁶ Over een recentere periode (2018-2019) kende de productiviteit een lichte groei (+0,2 %), het gevolg van een beperkte toename van de toegevoegde waarde (+1,4 %) gecombineerd met een aanhoudende toename van het aantal gewerkte uren (+1,2 %).

per uur (+0,2 %). Een herstel van de LKE in Nederland (+5,1 %), voornamelijk door een dalende productiviteit, stelt men ook vast in 2019¹⁷.

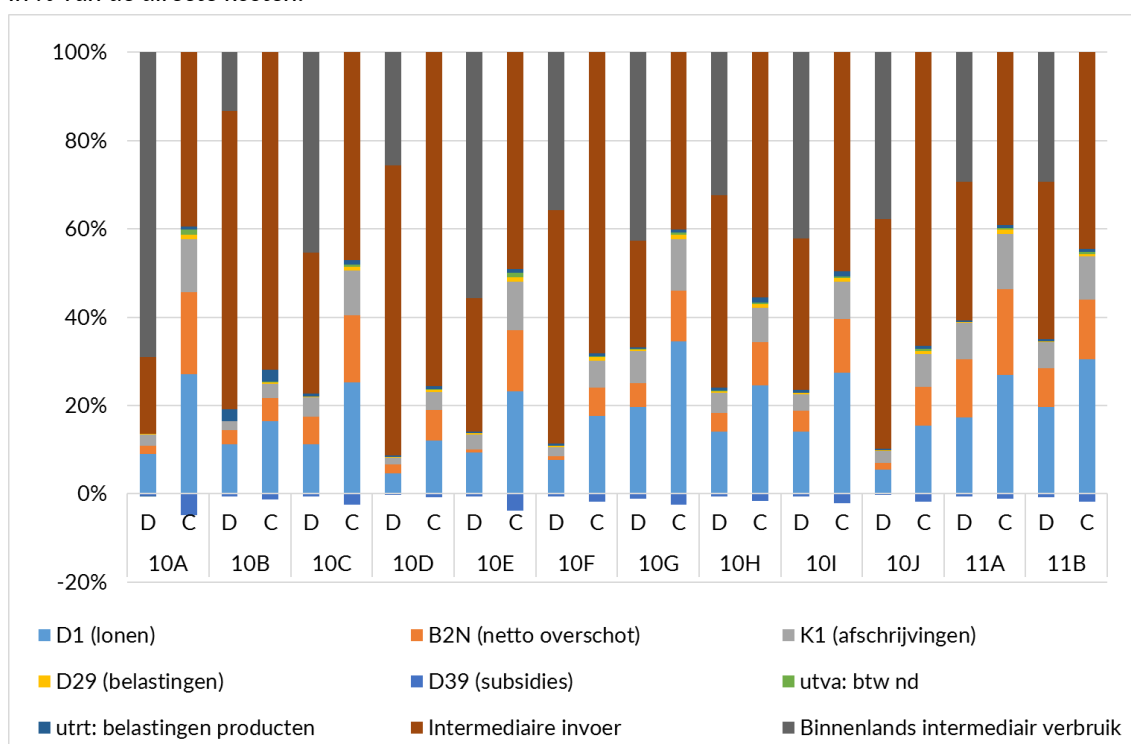
1.3.6. Kostenstructuur

Voor de berekening van de cumulatieve kostenstructuur wordt gebruik gemaakt van input-outputtabellen, waarbij rekening wordt gehouden met de opwaartse sectoren. De productiekosten in de sectoren C10 en C11 worden voornamelijk gedomineerd door de invoer. De lonen vertegenwoordigen respectievelijk 25,3 % en 28 % van de cumulatieve kosten. Het netto-exploitatieoverschot bedroeg 13,1 % van de kosten voor C10 en 17,5 % voor C11.

Het aandeel van de lonen in de cumulatieve kosten weegt het meest door in de subsectoren 10G en 11B. Het aandeel van het netto exploitatieoverschot is het grootst in de subsectoren 10A en 11A (zie ook tabel in bijlage).

Grafiek 10. Kostenstructuur (direct en gecumuleerd) van de voedings- en drankensector in België

In % van de directe kosten.



Legende: d: directe kosten; c: gecumuleerde kosten.

Bron: INR en eigen berekeningen.

¹⁷ Momenteel (15.04.2021) zijn de cijfers voor Frankrijk en Duitsland nog niet beschikbaar.

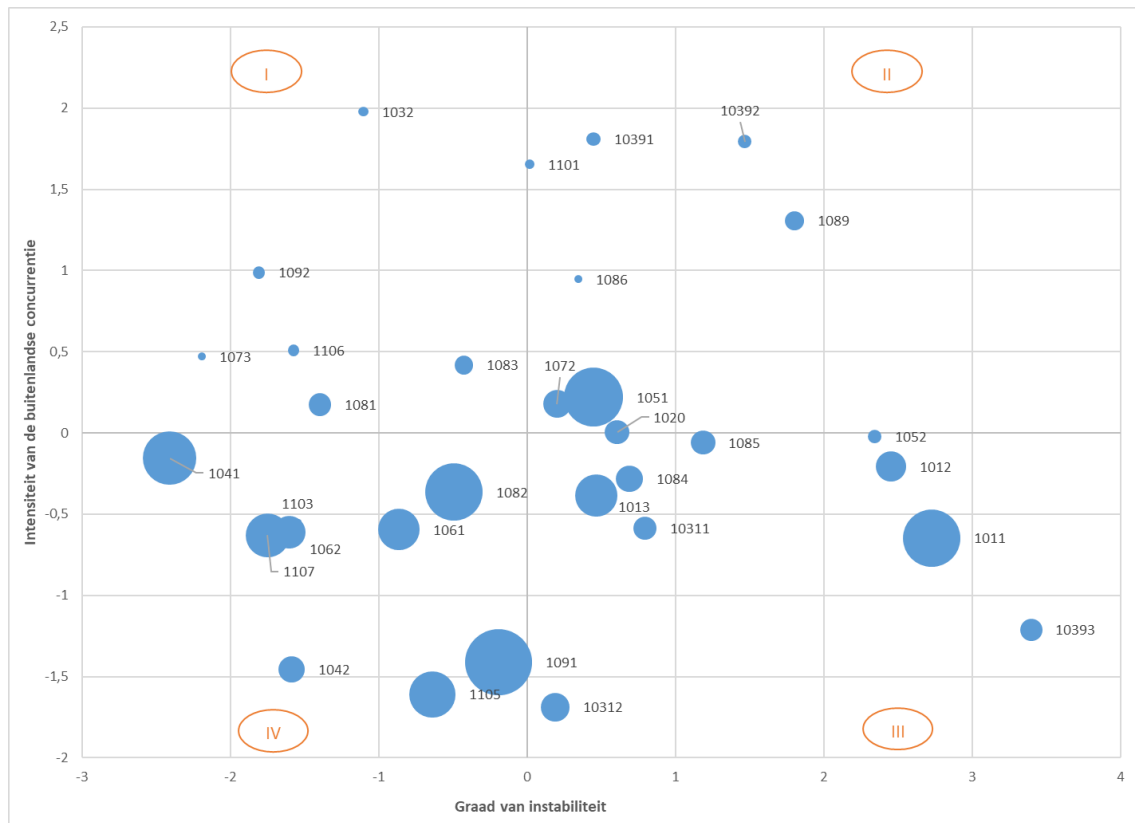
1.4. Omgeving

1.4.1. Marktwerving

Naast de vraag en de middelen is de omgeving eveneens een bepalende factor voor de prestaties van een sector en dus ook voor zijn concurrentievermogen. Een efficiënte werking van de markt, door gezonde en evenwichtige concurrentie, kan bedrijven ertoe aanzetten meer te innoveren, hun productiekosten op lange termijn te verlagen en aantrekkelijkere producten aan te bieden, wat het concurrentievermogen van de sector kan verbeteren (of, andersom, aantasten).

Daarom voert het Prijzenobservatorium jaarlijks een [horizontale screening van de sectoren](#) uit, waardoor gegevens verzameld worden over de verschillende markten van de Belgische economie. In dat kader zijn verschillende indicatoren over het concurrentiepeil beschikbaar voor de periode 2012-2016 voor 32 sectoren (NACE-nomenclatuur tot op 5 cijfers) uit de voedingssector en de drankensector.

Grafiek 11. Marktwerving van de voedings- en drankenindustrie in België



Bron: BNB, Statbel en eigen berekeningen.

Aan de hand van die indicatoren kunnen die sectoren met name verdeeld worden rond twee analyseassen (zie grafiek 11 en begrippenlijst voor de definitie van de assen): intensiteit van de buitenlandse concurrentie op de Belgische markt en instabiliteit van de markt. De grootte van de bollen geeft de omvang van de sector weer op basis van omzet.

Wat betreft de instabiliteit van de markt: de relatief stabiele sectoren (die dus een mogelijk risico op een slechte marktwerving kunnen vertonen) bevinden zich links van de verticale as, terwijl de sectoren met een zekere dynamiek in hun samenstelling en hun verdeling van de marktaandeelen zich rechts van de verticale as bevinden.

De intensiteit van de buitenlandse concurrentie op de Belgische markt van haar kant neemt toe naarmate men zich verder boven de horizontale as bevindt. De intense buitenlandse concurrentie

beperkt de risico's die verbonden zijn aan een hoge concentratie op de Belgische markt. Zo blijken de sector vervaardiging van vruchtensappen (10.32) en de sector voeders voor huisdieren (10.92) stabiel en geconcentreerd, maar onderhevig aan sterke concurrentie van buitenlandse firma's op de binnenlandse markt (zie kwadrant I van grafiek 11). De vervaardiging van deegwaren (10.73), mout (11.06) en suiker (10.81) blijken eveneens stabiele sectoren, maar in mindere mate wat betreft de intensiteit van de buitenlandse concurrentie.

Daarnaast kennen sommige sectoren die weinig aan buitenlandse concurrentie onderhevig zijn een sterke marktdynamiek, zoals de verwerking van vlees (10.11) en van gevogelte (10.12), evenals de vervaardiging van diepgevroren groenten en fruit (10.393) (zie kwadrant III van grafiek 11).

Onder de geconcentreerde, stabiele en weinig aan concurrentie op de binnenlandse markt onderhevige sectoren vinden we met name de vervaardiging van margarine (10.42), van zetmeelproducten (10.62), van cider en andere vruchtenwijnen (11.03) en van frisdranken en mineraalwater (11.07) (zie kwadrant IV van grafiek 11).

1.4.2. Ondernemingsklimaat

Er werden in ons land 7.536 actieve ondernemingen geteld in de voedings-, dranken- en tabakssector (C10-12) in 2018. De sector C10-12 bestond in 2018 voornamelijk uit ondernemingen zonder personeel (41,4 %) al ligt dat aandeel lager dan in de verwerkende nijverheid (60,1 %). 33,8 % van de bedrijven telt 1 tot maximum 4 werknemers, dat is meer dan in de verwerkende nijverheid. 13,6 % van de ondernemingen heeft meer dan 10 werknemers, vergelijkbaar met de volledige verwerkende nijverheid.

De **overlevingsgraden** van de ondernemingen in C10-12 zijn iets beter in de verwerkende nijverheid. In 2018 bedroeg de overlevingsgraad op 3 jaar in de C10-12-sector 78,1 % en op 5 jaar was dat 65,9 %. In de buurlanden lagen de overlevingsgraden lager dan in België (laagst in Duitsland met 37,9 % op 5 jaar).

3,6 % van de Belgische **hogegroeiondernemingen** bevonden zich in sector C10-12, dat percentage ligt hoger dan in Duitsland (2,5 %) en Nederland (1,9 %) maar lager dan in Frankrijk (4 %). In 2018 telde ons land 70 hogegroeiondernemingen in de voedingssector (waarvan 25 in 10.7 bakkerijproducten, 18 in 10.1 vleesverwerking en 16 in 10.8 andere voedingsmiddelen) en 3 in de drankensector.

Het wetgevende kader rond het bedrijfsklimaat vormt in ons land nog steeds een rem op het gemak om te ondernemen (Doing Business Wereldbank, 2020). Ons land werd door de Wereldbank in 2020 op de 46e plaats van de Doing Business lijst gerangschikt. Onze buurlanden doen het beter op vlak van bedrijfsklimaat: Nederland bevond zich op plaats 42, Frankrijk op 32 en Duitsland op 22. Net als de voorgaande jaren zet België uitstekende prestaties neer voor handel buiten de grenzen. De beperkte tijd en de lage kosten verbonden aan in- en uitvoer (douane- en grensdocumenten) levert ons land een gedeelde eerste plaats op, naast onder andere Frankrijk en Nederland. Opnieuw vormt het registreren van eigendom het grootste struikelblok doordat het veel tijd (o.a. lange wachttijden voor de registratie van een lening) en kosten (hoog ereloon notaris) vergt en procedures (onder meer bij gemeente, notaris, registratiekantoor) complex zijn. Ons land behaalde in 2020 betere resultaten voor onder meer het opstarten van een onderneming (gunstigere regels startkapitaal) en op vlak van belastingen (lagere vennootschapsbelasting en patronale bijdragen).

België staat 9^e in de Digital Economy & Society index van 2020 van de Europese Commissie. De sterktes van ons land zijn de uitstekende breedbandinfrastructuur en de integratie van digitale technologie in het bedrijfsleven. Anderzijds zijn de resultaten teleurstellend op vlak van e-government, de uitrol van 5G en het aantal ICT-specialisten. Ook binnen de voedingssector biedt digitalisering nog uitdagingen. Het komt erop aan digitalisering door te trekken in de volledige bedrijfsstrategie. Van de productie over de logistieke processen tot de interactie met de klant. Daarbij zal het belangrijk zijn om de juiste werknemersprofielen aan te trekken.

Uit verschillende bronnen (Eurostat, CREG, Febeliec) blijkt dat de Belgische elektriciteitsprijzen voor industriële verbruikers aan de hoge kant zijn. Het laatste rapport van de CREG (mei 2021), dat de gas- en elektriciteitsprijzen in België en in vier Europese landen (Frankrijk, Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk) vergelijkt, wijst op het concurrentievoordeel van de Belgische niet-elektro-intensieve consumenten (een daling ten opzichte van het jaar ervoor). Die evolutie is te verklaren door onze kostenstructuur voor elektriciteit. De component « commodity », namelijk de elektriciteit als zodanig, vertoont gelijklopende kosten met de andere onderzochte landen, terwijl België zijn voordelen verliest op het vlak van taksen en andere kosten. België kent namelijk maar weinig korting toe op de taksen voor elektro-intensieve verbruikers in vergelijking met de onderzochte landen. De Belgische elektro-intensieve industrie kent dan ook een concurrentiehandicap ten opzichte van de buurlanden.

De sector C10-C12 is echter niet de meest getroffen sector onder de bestudeerde sectoren, aangezien ze niet het meest elektro-intensief is. Volgens de studie zal de sector in 2021 bijna 6 % van zijn toegevoegde waarde in België aan stroomverbruik besteed hebben, tegenover ongeveer 15 % voor de metaalnijverheid en 11 % voor de chemische nijverheid. De farmaceutische nijverheid en de vervaardiging van cokes en geraffineerde aardolieproducten zullen lagere elektriciteitskosten hebben dan sector C10-C12, respectievelijk 1 % en 2 % van hun toegevoegde waarde in België.

2. SWOT-analyse

2.1. Sterktes

- De voedingssector is belangrijk in termen van toegevoegde waarde voor België, met een stijgend aandeel van ons land in de Europese Unie.
- De sector is een belangrijke werkgever, met een toenemend aantal werknemers sinds 2015.
- De solvabiliteit van de voedingssector (C10) is goed. Bijna de helft van het totale kapitaal bestaat uit eigen vermogen. Slechts weinig voedingsbedrijven worden geconfronteerd met liquiditeitsproblemen. Ook de COVID-19-crisis blijkt een eerder beperkte impact te hebben op de liquiditeit van de voedingsindustrie in vergelijking met de totale economie.
- België heeft een comparatief voordeel behaald dankzij zijn specialisatie in voeding, bier en ciders/vruchtenwijnen.
- De investeringsgraad ligt hoger dan die van de buurlanden en die van de verwerkende nijverheid.
- De bijdrage van de totale factorproductiviteit weerspiegelt het belang van innovatie, waarin België reeds meer investeert dan zijn buurlanden. Ons land kent een sterke O&O-intensiteit en ondernemingen die innovatiever zijn in producten, processen en organisatie.
- De overlevingsgraad van de ondernemingen in C10-12 ligt in België hoger dan in de buurlanden.

2.2. Zwaktes

- Kleine spelers in de voedingssector staan soms onder prijsdruk, deels ingegeven door de retail, wat zich ook weerspiegelt in de beperkte winstmarges. De drankensector wordt veel minder geconfronteerd met dat fenomeen.
- Een geringe groei van de productiviteit gekoppeld aan een sterkere groei van de loonkosten tussen 2010 en 2018, die aan de oorsprong ligt van een hogere gemiddelde groei van de LKE dan die van de buurlanden. Dat verzwakt het kosten-concurrentievermogen van onze sector C10-12. Hetzelfde geldt voor de recente periode (2019), waarin de loonkosten, die duidelijk sneller groeien dan de productiviteit, aan de basis liggen van een stijging van de LKE in 2019.
- Hogere energiekosten voor elektro-intensieve verbruikers in vergelijking met de buurlanden.

2.3. Kansen

- Digitalisering brengt nieuwe noden voor menselijk kapitaal met zich mee. Het is aan de sector om nieuwe talenten aan te trekken en op te leiden die kunnen werken in de hoogtechnologische omgeving van morgen.
- Verder inzetten op circulaire economie, met bijzondere aandacht voor afvalverwerking en nieuwe voedseltrends.
- Uitvoer verder uitbouwen, op basis van kwaliteit, vertrouwen en reputatie.
- Verantwoordelijkheid nemen rond gezonde voeding, marketing van voedingsproducten voor kinderen, het meegeven van duidelijke informatie voor consumenten en verpakkingen/zero waste.

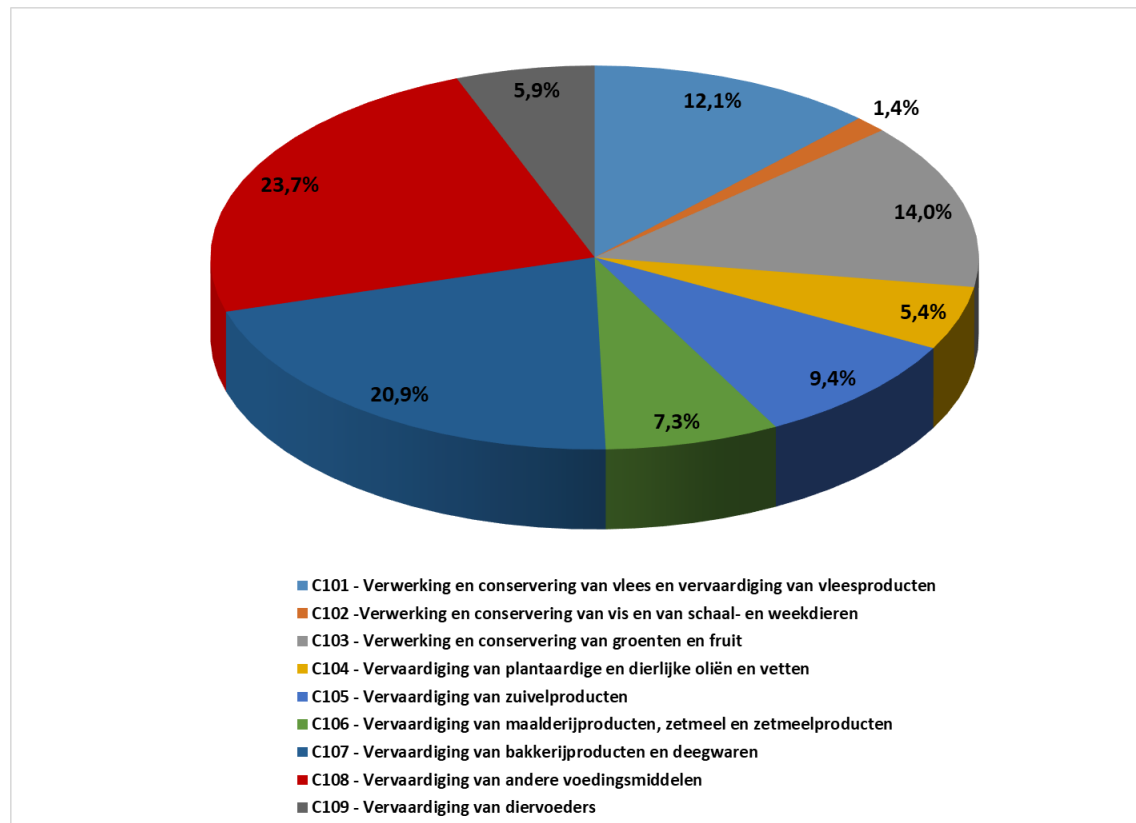
2.4. Bedreigingen

- De aanhoudende daling van de vraag en de bottlenecks aan de zijde van het aanbod (toeleveringsketen, problemen om op de arbeidsmarkt geschikt personeel te vinden) door de coronacrisis. Door de zich opstapelende toeleveringsproblemen nemen de prijzen voor grondstoffen en intermediaire consumptiegoederen een hoge vlucht en stijgen de productiekosten in het algemeen.
- Internationale handelsbelemmeringen zetten de groei van de sector onder druk: protectionisme, handelsembargo's ...

- Brexit impacteert de voedingsindustrie (vraagzijde maar ook douaneformaliteiten, controles voedselveiligheid, certificaten ...).
- Grensaankopen en e-commerce nemen toe. Er is een gelijk speelveld nodig.

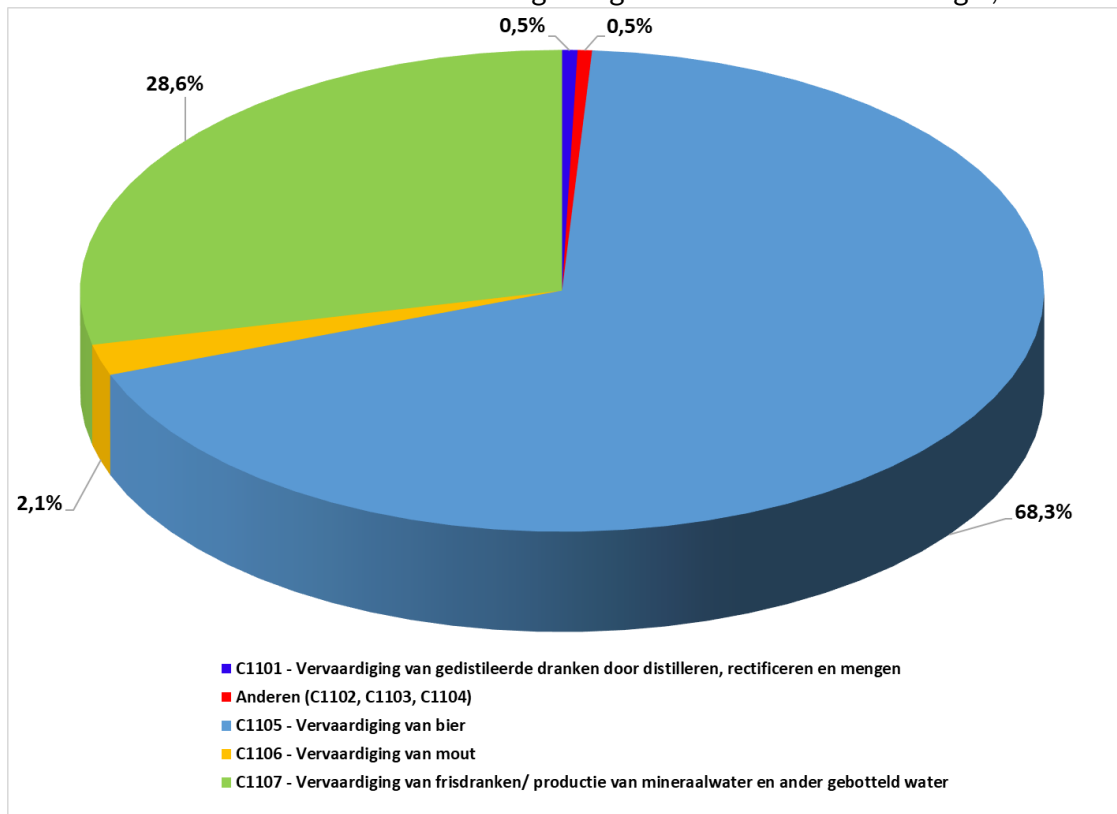
3. Bijlage

Grafiek a. Aandeel subsectoren in de toegevoegde waarde van C10 in België, 2018



Bron: Eurostat, Structurele ondernemingsstatistieken.

Grafiek b. Aandeel subsectoren in de toegevoegde waarde van C11 in België, 2018



Bron: Eurostat, Structurele ondernemingsstatistieken.

Tabel a. Kostenstructuur (direct en gecumuleerd) van de voedings- en drankensector in België

In % van de totale kosten.

	10A		10B		10C		10D		10E		10F		10G		10H		10I		10J		11A		11B	
	Vlees		Vis		Fruit-Groenten		Olie-Vetten		Melk		Maalderij		Brood		Chocolade		Andere		Dierenvoeding		Alcohol		Zonder alcohol	
	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.	Dir.	Cum.
Lonen	9,1	27,1	11,2	16,5	11,2	25,3	4,6	12,0	9,3	23,3	7,7	17,7	19,6	34,5	14,1	24,5	14,0	27,4	5,5	15,5	17,4	26,9	19,7	30,4
Netto overschot	1,8	18,6	3,2	5,1	6,3	15,1	2,0	6,9	0,7	13,8	0,8	6,4	5,4	11,6	4,2	9,8	4,9	12,2	1,5	8,7	13,0	19,5	8,7	13,6
Afschrijvingen	2,4	12,1	2,0	3,3	4,4	10,2	1,6	4,2	3,4	11,1	2,1	6,0	7,2	11,6	4,4	7,9	3,7	8,5	2,8	7,5	8,3	12,5	6,0	9,9
Belastingen	0,1	1,0	0,1	0,3	0,2	0,8	0,2	0,5	0,3	1,0	0,4	0,8	0,4	0,9	0,4	0,8	0,2	0,7	0,1	0,6	0,2	1,0	0,0	0,5
Subsidies	-0,5	-4,8	-0,5	-1,3	-0,6	-2,5	-0,2	-0,8	-0,6	-3,8	-0,7	-1,8	-1,1	-2,5	-0,7	-1,7	-0,5	-2,1	-0,3	-1,7	-0,6	-1,2	-0,8	-1,8
BTW	0,0	1,2	0,0	0,1	0,0	0,5	0,0	0,2	0,0	0,9	0,0	0,3	0,2	0,5	0,2	0,4	0,0	0,4	0,0	0,4	0,0	0,3	0,1	0,4
Belast. Prod.	-0,1	0,6	2,7	2,8	0,6	1,1	0,4	0,6	0,3	0,9	0,4	0,7	0,3	0,7	0,8	1,1	0,8	1,2	0,4	0,8	0,4	0,6	0,5	0,7
Intermediaire invoer	17,5	44,4	67,5	73,1	32,0	49,5	65,8	76,5	30,3	52,9	52,9	69,9	24,1	42,7	43,6	57,2	34,2	51,7	51,9	68,1	31,3	40,4	35,6	46,3
Binnenlands intermediair verbruik	69,6	0,0	13,8	0,0	46,0	0,0	25,8	0,0	56,2	0,0	36,5	0,0	43,8	0,0	33,0	0,0	42,7	0,0	38,2	0,0	29,9	0,0	30,2	0,0

Bron: INR en eigen berekeningen

4. Begrippenlijst

Methodiek revealed comparative advantage

De RCA van een land j voor de handel van een product i wordt gemeten in 3 stappen:

- Aan de hand van de verhouding van het aandeel van dat product in de uitvoer van het land ten opzichte van het aandeel in de Europese uitvoer. Volgende vergelijking kan dat voorstellen:

$$RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{tj})/(X_{iw}/X_{tw})$$

waarbij t de totale uitvoer/invoer weergeeft en w de EU27.

- Aan de hand van de verhouding van het aandeel van dat product in de invoer van het land ten opzichte van het aandeel in de Europese invoer. Volgende vergelijking kan dat voorstellen:

$$RCA_{ij} = (M_{ij}/M_{tj})/(M_{iw}/M_{tw})$$

- Het resultaat van de uitvoerratio wordt vervolgens gerapporteerd ten opzichte van het resultaat van de invoerratio.

Een RCA lager dan 1 stemt overeen een comparatief nadeel van een product of bedrijfstak ten opzichte van de andere landen van de EU27, terwijl een RCA van hoger of gelijk aan 1 overeenkomt met een comparatief voordeel.

(Naar <https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Tds/REltd12.pdf>)

Marktwerving

De twee assen van grafiek 11 zijn het resultaat van een analyse met de voornaamste componenten die betrekking hebben op de gemiddelde waarden (2014-2018) van de volgende indicatoren:

- de concentratie-index Herfindahl-Hirschman (de som van de kwadraten van de marktaandelen van de ondernemingen van de sector, HHI)
- het penetratiepeil van de invoer
- het ondernemingsverloop (de som van de marktaandelen van de ondernemingen die de markt verlaten of tot de markt toetreden)
- de volatiliteit van de marktaandelen

De eerste as (abscis) is negatief gecorreleerd met de HHI (-0,81) en positief met het ondernemingsverloop (0,87) en de volatiliteit van de marktaandelen (0,92). De tweede as (ordinaat) is positief gecorreleerd met het penetratiepeil van de invoer (0,98).

Demografie van ondernemingen

Hogegroeiondernemingen

Een hogegroeionderneming is een onderneming met minstens 10 werknemers in $t-3$, met een gemiddelde jaarlijkse werknemersgroei van meer dan 10 % per jaar, over een periode van 3 jaar ($t-3$ tot t).

Overlevingsgraad

De overlevingsgraad op x jaar wordt berekend als het aantal ondernemingen opgericht in jaar $t-x$ die in jaar t heeft overleefd, ten opzichte van het aantal oprichtingen in $t-x$.

Er is sprake van "overleving" wanneer een onderneming actief is in termen van werkgelegenheid en/of omzet in het jaar van oprichting en de x daaropvolgende jaren. Er kunnen twee soorten overleving worden onderscheiden:

- Een in jaar t-x opgerichte onderneming wordt geacht in jaar t te hebben overleefd indien zij in enig deel van jaar t actief is in termen van omzet en/of werkgelegenheid (= overleven zonder veranderingen).
- Een onderneming wordt ook geacht te hebben overleefd als de verbonden juridische eenheid (eenheden) niet langer actief is (zijn), maar hun activiteit is overgenomen door een nieuwe juridische eenheid die speciaal is opgericht om de productiefactoren van die onderneming over te nemen (= overleven door overname).

Financiële ratio's

Solvabiliteit

- Eigen vermogen (10/15) / Vreemd vermogen (17/49) x 100
- Eigen vermogen (10/15) / Balanstotaal (10/49) x 100

Liquiditeit

- Quick ratio (liquiditeit in enge zin) = (vorderingen op ten hoogste één jaar (40/41) + Geldbeleggingen (50/53) + liquide middelen (54/58)) / (schulden op ten hoogste één jaar (42/48))
- Current ratio (liquiditeit in ruime zin) = (voorraden (3) + vorderingen op ten hoogste één jaar (40/41) + Geldbeleggingen (50/53) + liquide middelen (54/58) + Overlopende rekeningen (490/1)) / (schulden op ten hoogste één jaar (42/48) + Overlopende rekeningen (492/3)).

5. Lijst van de grafieken

Grafiek 1. Verloop toegevoegde waarde van de sector C10-12

Grafiek 2. Relatief aandeel in de Europese toegevoegde waarde (zonder het Verenigd Koninkrijk), 2018

Grafiek 3. Marktdynamiek en concurrentievermogen van de uitvoer van goederen van C10, gemiddelde jaarlijkse groei 2010/2019

Grafiek 4. Marktdynamiek en concurrentievermogen van de uitvoer van goederen van C11, gemiddelde jaarlijkse groei 2010/2019

Grafiek 5. Verloop van de O&O-uitgaven van de sector C10-12

Grafiek 6. Verloop van de O&O-intensiteit van de sector C10-12

Grafiek 7. Bijdrage tot de gemiddelde groei van de TW per gepresteerd uur van de sector C10-12

Grafiek 8. Verloop van de loonkosten, de reële productiviteit en de LPE voor de sector C10-12 in België

Grafiek 9. Verloop van de LPE voor de sector C10-12 (index 2010=100)

Grafiek 10. Kostenstructuur (direct en gecumuleerd) van de voedings- en drankensector in België

Grafiek 11. Marktwerving van de voedings- en drankenindustrie in België

Bijlagen

Grafiek a. Aandeel subsectoren in de toegevoegde waarde van C10 in België, 2018

Grafiek b. Aandeel subsectoren in de toegevoegde waarde van C11 in België, 2018

6. Lijst van de tabellen

Tabel 1. Aandeel van België in de totale Europese handel

Tabel 2. Revealed comparative advantage index, uitvoer van C10-11

Classificatie CTCl Rev. 3 (som van 01 tot 09 + 11), sterke punten van België

Tabel 3. Revealed comparative advantage index, uitvoer van C10-11

Classificatie CTCl Rev. 3 (som van 01 tot 09 + 11), zwakke punten van België

Tabel 4. Tewerkstelling in de sector C10-12

Tabel 5. Investeringsgraad en verloop van de BVKV van de sector C10-12 en van de verwerkende nijverheid (C)

Tabel 6. Materiële en immateriële activa van de sector C10-12 (netto kapitaalvoorraad)

Tabel 7. Innoverende ondernemingen per type innovatie in de voedingsindustrie (C10)

Tabel 8. Innoverende ondernemingen per type innovatie in de vervaardiging van dranken (C11)

Tabel 9. Loonkosten per uur (LK), reële productiviteit per uur en LPE van de sector C10-12

Bijlagen

Tabel a. Kostenstructuur (direct en gecumuleerd) van de voedings- en drankensector in België

7. Lijst van de figuren

Figuur 1. Voornaamste exportmarkten (C10) van onze handelspartners in 2019

Figuur 2. Voornaamste exportmarkten (C11) van onze handelspartners in 2019

Figuur 3. Voornaamste importmarkten (C10) van onze handelspartners in 2019

Figuur 4. Voornaamste invoermarkten (C11) van onze handelspartners in 2019

Figuur 5. Waardeketen van de sector C10-12