

# WORKING PAPER

# 20-03

## Een economische analyse van de productie en distributie van alcoholische dranken



**Federaal  
Planbureau**

Economische analyses en vooruitzichten

Kunstlaan 47-49

B-1000 Brussel

Tel.: (02)507.73.11

Fax: (02)507.73.73

E-mail: [contact@plan.be](mailto:contact@plan.be)

URL: <http://www.plan.be>

L. Avonds, B. Van den Cruyce

November 2003





**Een economische  
analyse van de  
productie en  
distributie van  
alcoholische  
dranken**

L. Avonds, B. Van den Cruyce

November 2003





## Federaal Planbureau

Het Federaal Planbureau (FPB) is een instelling van openbaar nut.

Het FPB voert beleidsrelevant onderzoek uit op economisch, sociaal-economisch vlak en op het vlak van leefmilieu.

Hiertoe verzamelt en analyseert het FPB gegevens, onderzoekt het aanneembare toekomstscenario's, identificeert het alternatieven, beoordeelt het de gevolgen van beleidsbeslissingen en formuleert het voorstellen.

Het stelt zijn wetenschappelijke expertise onder meer ter beschikking van de regering, het Parlement, de sociale gesprekspartners, nationale en internationale instellingen.

Het FPB zorgt voor een ruime verspreiding van zijn werkzaamheden. De resultaten van zijn onderzoek worden ter kennis gebracht van de gemeenschap en dragen zo bij tot het democratisch debat.

## Internet

URL: <http://www.plan.be>

E-mail: [contact@plan.be](mailto:contact@plan.be)

## Publicaties

Terugkerende publicaties:

*De economische vooruitzichten*  
*De economische begroting*  
*De "Short Term Update"*

Planning Papers (de laatste nummers)

*Het doel van de "Planning Papers" is de analyse- en onderzoekswerkzaamheden van het Federaal Planbureau te verspreiden.*

- 92 *De administratieve lasten in België voor het jaar 2000 - Eindrapport*  
Greet De Vil, Chantal Kegels - Januari 2002
- 93 *De Belgische Milieurekeningen*  
Guy Vandille, Bruno Van Zeebroeck - Juni 2003

Working Papers (de laatste nummers)

- 16-03 *Effets de certains subsides temporaires à l'embauche: une analyse microéconomique*  
M. Lopez-Novella - September 2003
- 17-03 *De opmaak van de economische begroting: een handleiding*  
L. Dobbelaere, B. Hertveldt, E. Hespel, I. Lebrun - Oktober 2003
- 18-03 *Quelques Applications à l'aide du Tableau Entrées-Sorties 1995*  
L. Avonds, V. Deguel, A. Gilot - Oktober 2003
- 19-03 *Een poging tot vergelijking van de Input-Output-tabellen van 1990 en 1995*  
L. Avonds - Oktober 2003

Overname wordt toegestaan, behalve voor handelsdoeleinden, mits bronvermelding.

Verantwoordelijke uitgever: Henri Bogaert

Wettelijk Depot: D/2003/7433/35





## Inhoudstafel

|     |  |    |
|-----|--|----|
| I   | Inleiding  | 1  |
| II  | De vervaardiging van alcoholische dranken, evolutie sinds 1995                                       | 3  |
|     | A. Productie en verbruik van alcoholische dranken in België  | 3  |
|     | B. De invoer en de uitvoer van alcoholische dranken  | 7  |
|     | C. De toegevoegde waarde gerealiseerd in de productie van alcoholische dranken                       | 11 |
| III | De bbp-bijdrage van de productie van en de vraag naar alcoholische dranken                           | 15 |
|     | A. De input-output tabel   | 15 |
|     | B. De directe en indirecte effecten van een stijging van de finale vraag naar alcoholische dranken   | 16 |
|     | 1. De outputmultiplicator  | 16 |
|     | 2. Een vergelijking met andere branches  | 19 |
|     | C. Berekening van de bbp-bijdrage van de vervaardiging van en van de vraag naar alcoholische dranken | 21 |
|     | 1. Principes   | 21 |
|     | 2. De resultaten   | 22 |
| IV  | Besluit  | 27 |







## Inleiding

Deze paper heeft een dubbel opzet.

In het eerste deel wordt de evolutie van de productie van en de vraag naar alcoholhoudende dranken (en haar componenten: bier, mout, gedistilleerde en niet gedistilleerde alcoholhoudende dranken) sinds 1995 getoond.

De cijfers voor het jaar 2000 zijn het resultaat van een oefening waarbij de meest gedetailleerde aggregaten van de nationale rekeningen, die op het niveau van 120 bedrijfstakken, verder gedetailleerd werden. Op het niveau van 120 bedrijfstakken vormt de vervaardiging van alcoholhoudend producten één afzonderlijke bedrijfstak. De uitgevoerde desaggregatie laat toe de productie en het verbruik van bier, mout, wijnen en andere alcoholische dranken in 2000 afzonderlijk te ramen.

In deel I wordt ook de evolutie gegeven van de invoer, de uitvoer en het handelsaldo van alcoholische dranken tussen 1995 en 2001. Daarnaast wordt ook de evolutie nagegaan van de toegevoegde waarde gerealiseerd in de productie van alcoholische dranken. De cijfers zijn uitgedrukt in monetaire eenheden (miljoenen euro). De evolutie van productie, handelssaldo en verbruik van bier, mout, gedistilleerde alcoholische dranken en wijnen is opmerkelijk verschillend.

Het tweede opzet van de paper is de betekenis van de vervaardiging van en de vraag naar alcoholische dranken voor de Belgische economie te tonen. De gegevens in een input-outputtabel laten toe om na te gaan wat de indirecte weerslag is van het finaal gebruik van de producten van een bedrijfstak op de rest van de economie. Dit is mogelijk voor zowel de productie, de toegevoegde waarde als de tewerkstelling.

Op basis van de gegevens van de laatst beschikbare input-outputtabel, i.e. die van het jaar 1995, wordt in deel II de directe en de indirecte toegevoegde waarde en tewerkstelling veroorzaakt door de productie van en de vraag naar alcoholische dranken berekend. Dit laat toe om het aandeel in het bruto binnenlands product te bepalen. Daarbij wordt ook rekening gehouden met accijnzen en BTW en het effect van de vraag naar alcoholische dranken op de horeca.

Deze studie is een ex post analyse van de betekenis van de bestudeerde bedrijfstakken en de evolutie van productie en verbruik van alcoholische dranken.

De resultaten kunnen niet geïnterpreteerd worden als een ex ante studie van de impact van het verdwijnen van of verhogen of verlagen van de vraag naar alcoholische dranken op het bbp. Daarvoor moet immers ook rekening gehouden worden met de macro-economische effecten van vraagveranderingen op de macro-economische aggregaten.

De studie kan evenmin beschouwd worden als een kosten-baten analyse van de vraag naar alcohol. Er is immers enkel aandacht voor de strikt economische (historische) baten van de productie en distributie van alcoholische dranken, zonder rekening te houden met de sociale kosten en de gevolgen voor het leefmilieu.



## De vervaardiging van alcoholische dranken, evolutie sinds 1995

In sectie A wordt de branche van de vervaardiging van alcoholische dranken omschreven, en wordt ingegaan op de evolutie van de productie en het binnenlands verbruik van haar producten in de periode 1995-2000. In sectie B wordt ingegaan op de evolutie van de uitvoer, de invoer en de productie van alcoholische dranken in België. In sectie C wordt de evolutie van de toegevoegde waarde en tewerkstelling in deze branche getoond en vergeleken met de rest van de economie.

### A. Productie en verbruik van alcoholische dranken in België

De bedrijfstak voor de vervaardiging van alcoholische dranken omvat de volgende activiteiten volgens hun nace omschrijving:

- nace 15.91: Vervaardiging van gedistilleerde alcoholische dranken
- nace 15.92: Productie van ethylalcohol door gisting
- nace 15.93: Vervaardiging van wijn
- nace 15.94: Vervaardiging van cider en van andere vruchtenwijnen
- nace 15.95: Vervaardiging van andere niet-gedistilleerde gegiste dranken
- nace 15.96: Brouwerijen
- nace 15.97: Mouterijen

De productie en toegevoegde waarde die verband houdt met deze activiteiten zijn niet afzonderlijk gegeven in de nationale rekeningen. Het Instituut van de Nationale Rekeningen publiceert jaarlijks statistieken over productie, toegevoegde waarde en tewerkstelling op het niveau van 31 branches. Deze gegevens per branche zijn consistent met de macro-economische aggregaten van de bbp-berekening, maar zijn te geaggregeerd voor een micro- of meso-economische analyse.

Zo is de voedings- en genotsmiddelenindustrie (nace 15+16), waar meer dan 10 % van de toegevoegde waarde van de nijverheid gerealiseerd wordt, niet verder gesaggregeerd. De tweejaarlijkse aanbod- en gebruikstabellen (NBB) en de vijfjaarlijkse input-outputtabellen (FPB), bieden een uitweg. Die tabellen worden gepubliceerd op het niveau van 60 bedrijfstakken/producten, maar zijn intern beschikbaar op een niveau van 120 branches en meer dan 300 producten<sup>1</sup>.

De gehele branche van de vervaardiging van alcoholische dranken (nace 15.91 tot 15.97) vormt één afzonderlijke branche op het niveau van de 120 bedrijfstakken. De branche wordt daar de branche 15K1 genoemd.

1. Voor meer uitleg over de aanbod en gebruikstabel en de input-outputtabel, zie: INR "Input-outputtabellen van België voor 1995, Federaal Planbureau ([www.plan.be/other\\_publications/2003](http://www.plan.be/other_publications/2003)).

In de aanbodtabel wordt het onderscheid gemaakt tussen 4 soorten alcoholische dranken<sup>1</sup>:

- CPA 15.91 en 15.92: Gedistilleerde alcoholische dranken en ethylalcohol
- CPA 15.96: Bier van mout
- CPA 15.97: Mout
- CPA 15.93, 15.94 en 15.95: Andere niet-gedistilleerde gegiste (alcoholische) dranken, wijn, cider en andere vruchtenwijnen

Naast de vervaardiging van deze alcoholische dranken heeft de branche ook nog een aantal nevenactiviteiten. De belangrijkste daarvan zijn de vervaardiging van frisdranken<sup>2</sup> en vrucht en groentesappen en de realisatie van handelsmarges.

In 1995 realiseerde de branche 15K1 een totale productie van 1 686 miljoen euro. In het jaar 2000 was dat nog 1 676 miljoen euro. 96 % daarvan heeft betrekking op de productie van alcoholische dranken. De overige 4 % slaat op de eerder genoemde nevenactiviteiten. De stagnatie van de totale productie in de periode 1995-2000, verbergt echter een verschillende evolutie wat de verschillende soorten alcoholische dranken betreft.

Figuur 1 geeft de evolutie van de productie van de 4 soorten alcoholhoudende dranken tussen 1995 en 2000 in branche 15K1.

De cijfers voor 1995 komen rechtstreeks uit de aanbodtabel van dat jaar (NBB). Voor het jaar 2000 is nog geen aanbodtabel beschikbaar. Voor deze gelegenheid werd de productie van branche 15K1 geraamd op dezelfde wijze als dat gebeurt voor de afleiding van de aanbodtabel<sup>3</sup>.

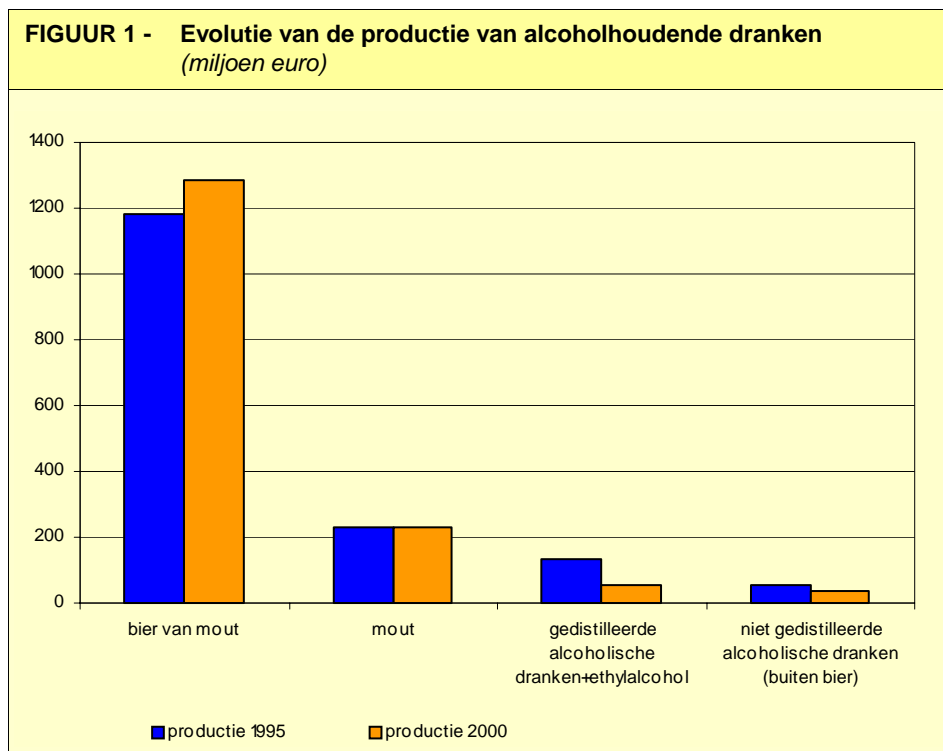
Zoals gebruikelijk in de nationale rekeningen wordt de productie gewaardeerd in basisprijzen. Dat is de prijs die de producent echt ontvangt voor zijn goederen. Die omvat geen BTW en accijnzen, en ook geen distributiemarges. Gezien de hoogte van de accijnzen op alcoholische dranken is dat belangrijk.

---

1. De CPA is een productclassificatie waarvan de eerste 4 cijfers volledig overeenstemmen met de nace nomenclatuur voor activiteiten.

2. Waarschijnlijk is dit alcoholvrij bier, zie p 16.

3. De productietotalen van de deelbranches van 15K1 werden geraamd op basis van de omzetcijfers en andere opbrengstenposten uit de jaarrekeningen, aangevuld met gegevens uit de structuurenquête en de BTW-gegevens. De omzet werd gecorrigeerd voor doorgerekende BTW, accijnzen en aankopen van handelsgoederen. Deze gegevens werden dan verbonden met de prodcom statistiek, die het detail van de productie van industriële goederen weergeeft.

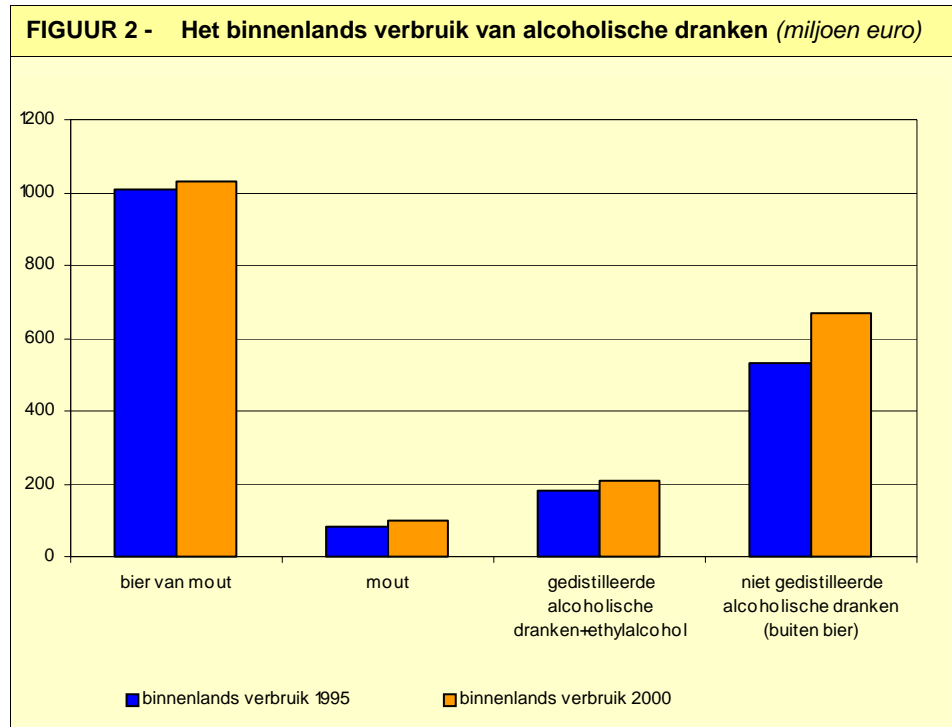


De figuur maakt duidelijk dat de lichte daling in de totale productiewaarde van alcoholische dranken tussen 1995 en 2000 enkel kan toegeschreven worden aan de felle daling van de productie van gedistilleerde en andere niet-gedistilleerde alcoholische dranken. De productiewaarde van bier is in diezelfde periode gestegen van 1 183 miljoen euro tot 1 287 miljoen euro.

Het grootste stuk van die stijging is toe te schrijven aan een (beperkte) prijsstijging. Maar ook in fysieke termen is de productie van bier gestegen. Zo wordt in een sectoroverzicht van de Belgische brouwerijnijverheid<sup>1</sup> een lichte stijging van de productie in hectoliters (van 14,5 miljoen tot 14,7) gerapporteerd tussen 1995 en 2000. Deze stijging is recent versneld: in 2002 bedroeg de productie reeds 15,7 miljoen hectoliter.

Figuur 2 hieronder laat toe de productiecijfers te confronteren met de evolutie van het binnenlandse verbruik van alcoholische dranken en mout. Het binnenlandse verbruik werd voor elke productgroep berekend door van de totale productie het handelssaldo (uitvoer - invoer) af te trekken.

1. Het brouwersblad (2003), "Sectoroverzicht van de Belgische brouwerijnijverheid", jaargang 110, juni 2003.



Het binnenlands verbruik omvat de consumptie door de huishoudens en het intermediair verbruik van mout en alcohol door respectievelijk de brouwers en de horeca en wordt hier in het totaal geraamd op 1 909 miljoen euro voor 2000.

Het binnenlands verbruik wordt hier, net zoals de productie, gewaardeerd in basisprijzen<sup>1</sup>. Dat is belangrijk. De uitgaven van consumenten aan alcohol zijn immers veel hoger. Die laatste omvatten ook de accijnzen geïnd op alcoholische dranken (571 miljoen euro), de handel en transportmarges in de distributie en de marge gerealiseerd op de verkoop van dranken in de horeca, evenals de BTW op al die bedragen.

Omdat zij gewaardeerd zijn in dezelfde prijzen kunnen figuren 1 en 2 vergeleken worden. Die vergelijking laat toe enkele opmerkelijke vaststellingen te doen:

- 1) Het binnenlands verbruik van bier is (in waarde) minder gestegen dan de productie ervan.
- 2) In tegenstelling tot hun productie in België is het verbruik van gedistilleerde alcoholische dranken en andere niet gedistilleerde (gegiste) alcoholische dranken duidelijk gestegen.

De evolutie van het binnenlands verbruik van alcoholische dranken wijkt dus opmerkelijk af van die van de productie. De eerste verklaring van die verschillen ligt in de in- en uitvoerstromen: de uitvoer van bier steeg meer dan de invoer van bier, en de invoer van gedistilleerde alcoholische dranken en wijnen steeg meer dan de uitvoer ervan.

1. De uitvoer wordt gewaardeerd in fob-prijzen en kan eigenlijk niet zomaar vergeleken worden met de invoer. Omdat er geen accijnzen zijn bij uitvoer en de handelsmarges op rechtstreekse uitvoer door producenten nul zijn is de overschatting van de uitvoer in basisprijzen bij bier beperkt. Bij de wijnen en de gedistilleerde dranken kan er echter een grotere onderschatting van het binnenlands verbruik zijn door het verwaarlozen van handel en transportmarges op uitvoer.

De evolutie van in- en uitvoerstromen wordt in de volgende sectie nader belicht. Het is echter interessant even stil te staan bij de bedrijfseconomische aspecten van deze evolutie. Enerzijds slagen de Belgische brouwers erin door een fel gestegen export hun productie te laten stijgen ondanks een zwakke binnenlandse vraag. Anderzijds wordt de binnenlandse markt voor alcoholische dranken in toenemende mate ingenomen door ingevoerde gedistilleerde alcoholische dranken en wijnen.

Op die wijze ondergaat ook de bedrijfstak van de alcoholische dranken in België duidelijk de gevolgen van de globalisering. Als al dan niet dichte substituten ondervinden zowel de in België vervaardigde gedistilleerde dranken als de bieren mogelijk hinder van de invoer van wijnen, gedistilleerde dranken en bieren.

## **B. De invoer en de uitvoer van alcoholische dranken**

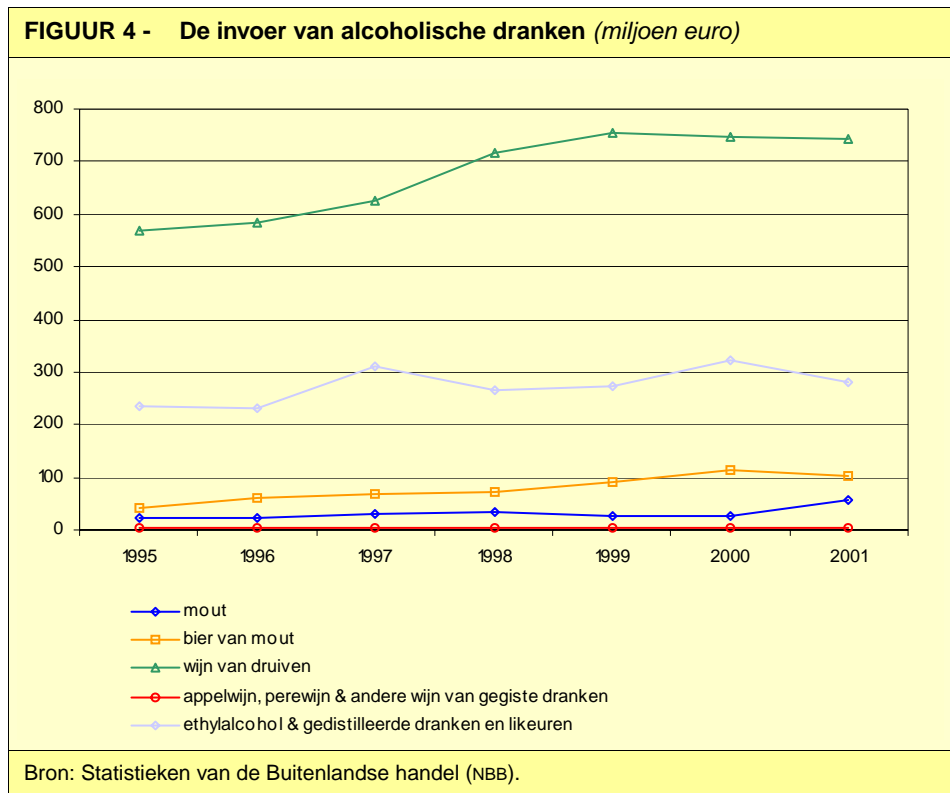
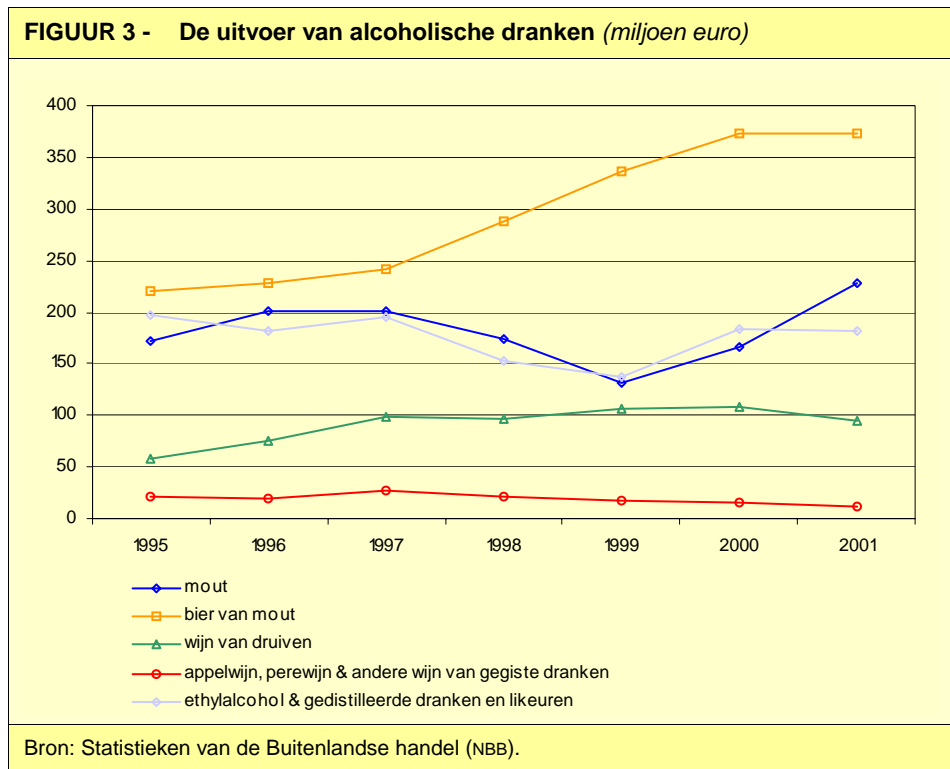
In de figuren 3 en 4 wordt de evolutie van de uitvoer uit en de invoer in België van verschillende alcoholische dranken in de periode 1995-2001 weergegeven.

Uit figuur 3 blijkt dat er een verschillende evolutie was voor verschillende alcoholische dranken. De uitvoer van bier groeide van 220 miljoen euro in 1995 tot 372 miljoen euro in 2001. Dat komt neer op een jaarlijkse groeivoet van 7,8 %, wat meer is dan de jaarlijkse groeivoet (5,6 %) van de uitvoer van het geheel van de producten van de voedings- en tabaksindustrie.

De jaarlijkse groei van de uitvoer van alle alcoholische dranken samen bedraagt slechts 4,2 %. Dat is vooral toe te schrijven aan de geringere uitvoergroei van mout (4,1 %) en de uitvoerdaling bij cidere en ethylalcohol en gedistilleerde dranken.

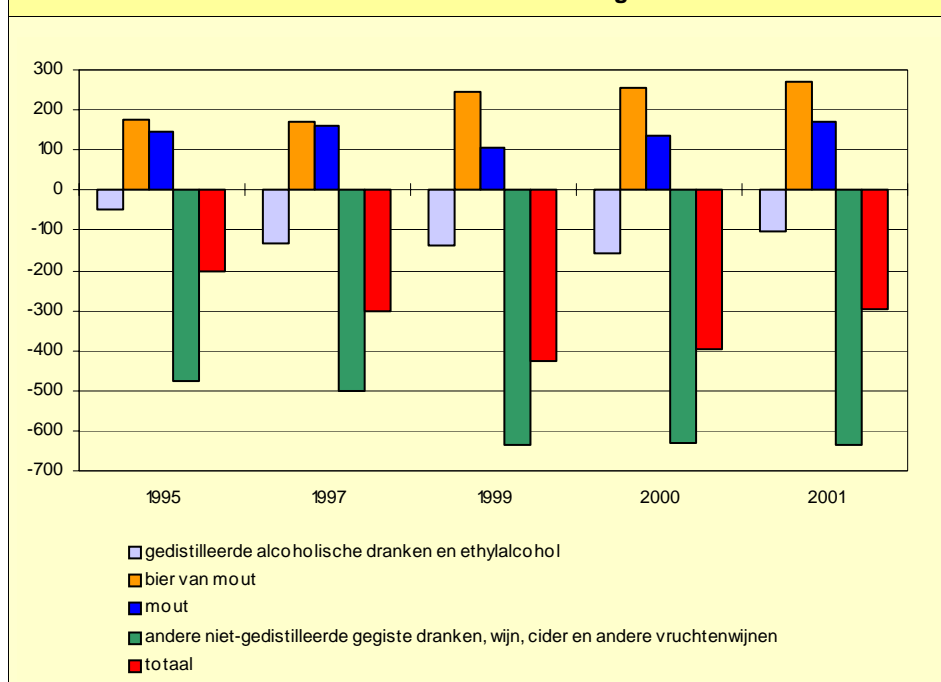
De uitvoer van wijn van druiven stijgt (met jaarlijks 7,5 %) bijna even sterk als die van bier, maar dat weerspiegelt geen gestegen productie: het houdt verband met de eveneens fel gestegen invoer van wijn, waarvan een deel heruitgevoerd wordt.

De cijfers in figuren 3 en 4 kunnen ook met elkaar vergeleken worden. Dat wordt gedaan in figuur 5, die de evolutie weergeeft van het handelssaldo van België in enkele alcoholische dranken, voor de jaren 1995, 1997, 1999, 2000 en 2001. Daaruit blijkt dat België een netto uitvoerder is van bier en mout, en een netto invoerder van de andere dranken.





FIGUUR 5 - Evolutie van het handelssaldo van België in alcoholische dranken



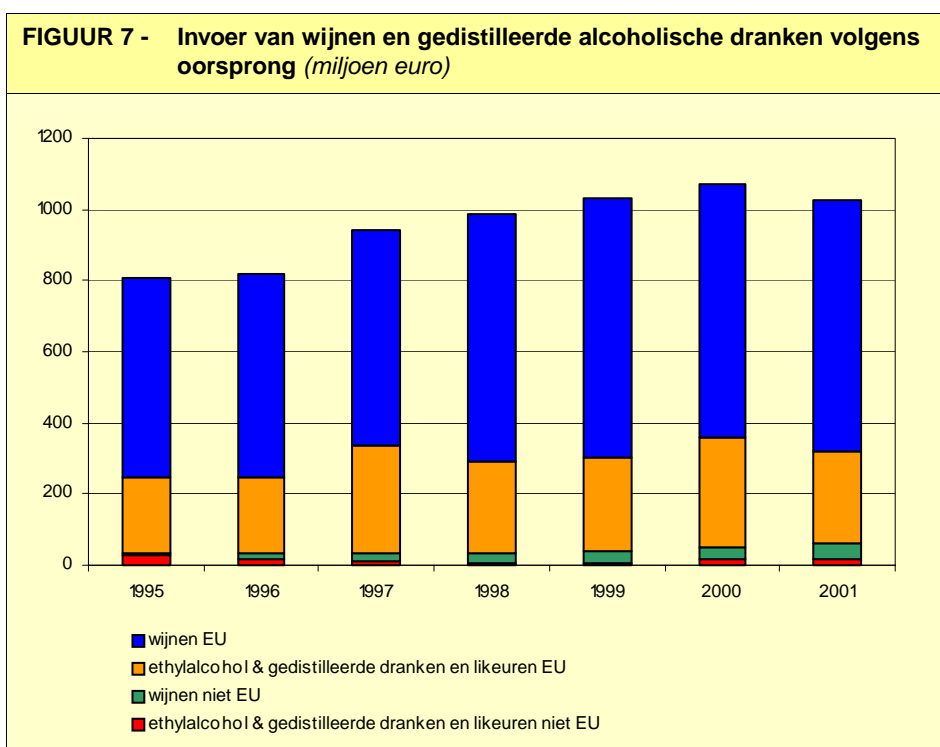
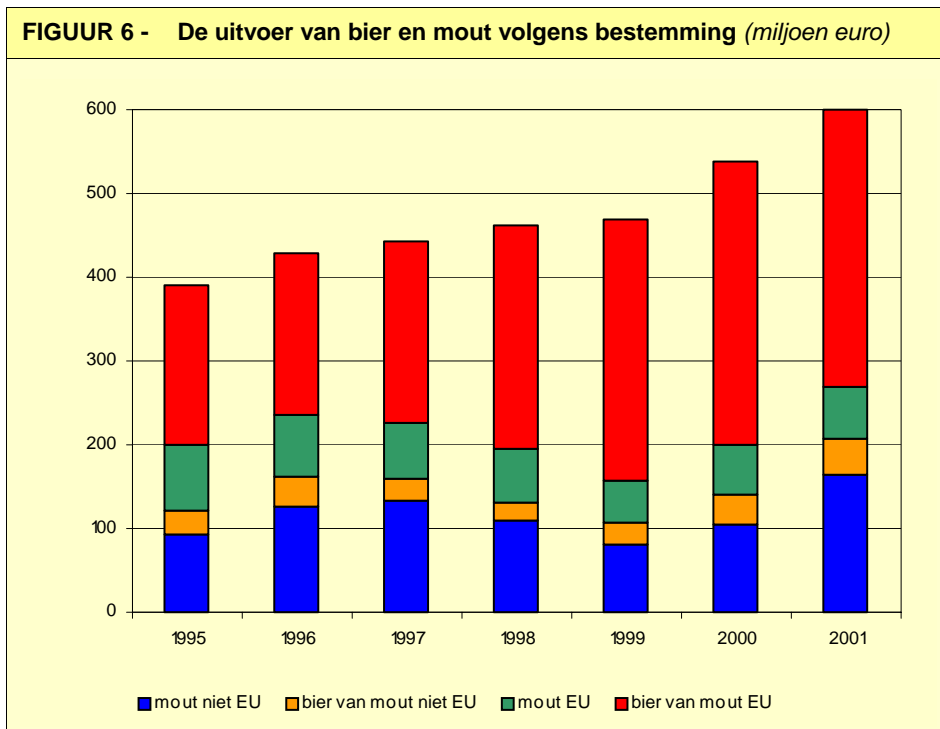
België kende in de periode 1995-2001 een toenemend positief handelssaldo in bier. Ook bij mout is de uitvoer groter dan de invoer. Voor de andere alcoholische dranken geldt het tegenovergestelde; voor wijnen en andere alcoholische dranken overtreft de invoer in grote mate de uitvoer, en neemt dat handelstekort toe.

In 2000 bedroeg de uitvoer van bier en mout zo'n 29 % van de productie uitgedrukt in euro. In hectoliter was de uitvoer toen al 37 % van de productie<sup>1</sup>. In 1995 bedroeg de uitvoer van bier nog maar 18 % van de productie uitgedrukt in euro. Gezien de erg geringe waardeverandering van het binnenlands verbruik van bier (in hectoliter daalde het binnenlands verbruik van 10,5 miljoen naar 10 miljoen), blijkt dat het de exportstijging is die verantwoordelijk is voor de productiestijging van bier sinds 1995.

In figuur 6 worden de uitvoercijfers van bier en de uitvoer van mout opgedeeld in uitvoer naar de landen van de Europese Unie en daarbuiten. Uit de figuur blijkt dat, terwijl het overgrote deel van de bieruitvoer gaat naar andere landen van de Europese Unie, de uitvoer van mout in hoofdzaak gericht is op niet EU-landen. Het gedeelte van de moutuitvoer dat gaat naar niet EU-landen is bovendien toegenomen van 54,2 % in 1995 naar 72,5 % in 2000.

Zowel bij mout als bij bier is de uitvoer naar niet EU-landen meer variabel als die naar EU-landen. De schommelingen in de totale uitvoer van bier en mout zijn dan ook vooral toe te schrijven aan de schommelingen in de niet EU-uitvoer.

1. Het brouwersblad juni 2003, jaargang 110.



Figuur 7 geeft de verdeling van de invoer van wijnen en gedistilleerde alcoholische dranken volgens oorsprong (Europese Unie of daarbuiten). Het grootste aandeel van deze invoer wordt steeds ingenomen door de invoer van wijnen uit andere landen van de Europese Unie. De invoer van wijnen uit niet EU-landen is gestegen van 1,6 % naar 5,4 %, maar blijft daarmee vrij laag<sup>1</sup>. Ook bij de gedistilleerde alcoholhoudende dranken is het niet EU aandeel in de invoer erg gering.

### C. De toegevoegde waarde gerealiseerd in de productie van alcoholische dranken

Volgens de laatste, niet gepubliceerde, raming van het Instituut voor de Nationale Rekeningen bedraagt de toegevoegde waarde voor het jaar 2000 van de vervaardiging van alcoholhoudende dranken (branche 15K1) 676 miljoen euro.

Tabel 1 toont de berekening van de toegevoegde waarde gerealiseerd in de vervaardiging van alcoholische dranken (branche 15K1) in het jaar 2000. De cijfers omvatten zowel de productie van alcoholische dranken als de nevenproducties van frisdranken of handelsmarges.

De tabel geeft het detail van de bedrijfsopbrengsten, de productie, het intermediair verbruik en de toegevoegde waarde in drie deelbranches: de vervaardiging van bier (nace 15.96), de vervaardiging van mout (nace 15.97) en de vervaardiging van andere alcoholische dranken (nace 15.91 tot en met 15.95).

**TABEL 1 - Raming van deproductie en het intermediair verbruik van branche 15K1 in het jaar 2000**  
(miljoen euro)

| Nace               | Deelbranche   | Bedrijfsop-brengsten<br>(post 70+71+<br>72+74-740) | Productie | Intermediair gebruik | Toegevoegde waarde |
|--------------------|---|--|-----------|----------------------|--------------------|
| 15.91 tot<br>15.95 | Gedistilleerde alcoholische dranken en (vruchten-)wijn en gegiste dranken | 149  | 109       | 78                   | 32                 |
| 15.96              | Brouwerijen   | 1 685  | 1 328     | 695                  | 634                |
| 15.97              | Mouterijen  | 245  | 239       | 229                  | 10                 |
| 15K1               | Totaal vervaardiging alcoholische dranken                                 | 2 078  | 1 676     | 1 001                | 676                |

Bron: De detailcijfers per deelbranche zijn een raming door het FPB op basis van cijfers van de jaarrekeningen, de BTW en prodcom statistiek en de structuurenquête voor 2000. De totalen van productie, intermediair gebruik en toegevoegde waarde voor de branche 15K1 zijn de cijfers van de NBB.

De bedrijfsopbrengsten omvatten de omzet (post 70) enkele andere posten, zoals wijzigingen in de voorraad goederen in bewerking en gereed product (71) geproduceerde vaste activa (72) en andere bedrijfsopbrengsten (74) min bedrijfssubsidies (740).

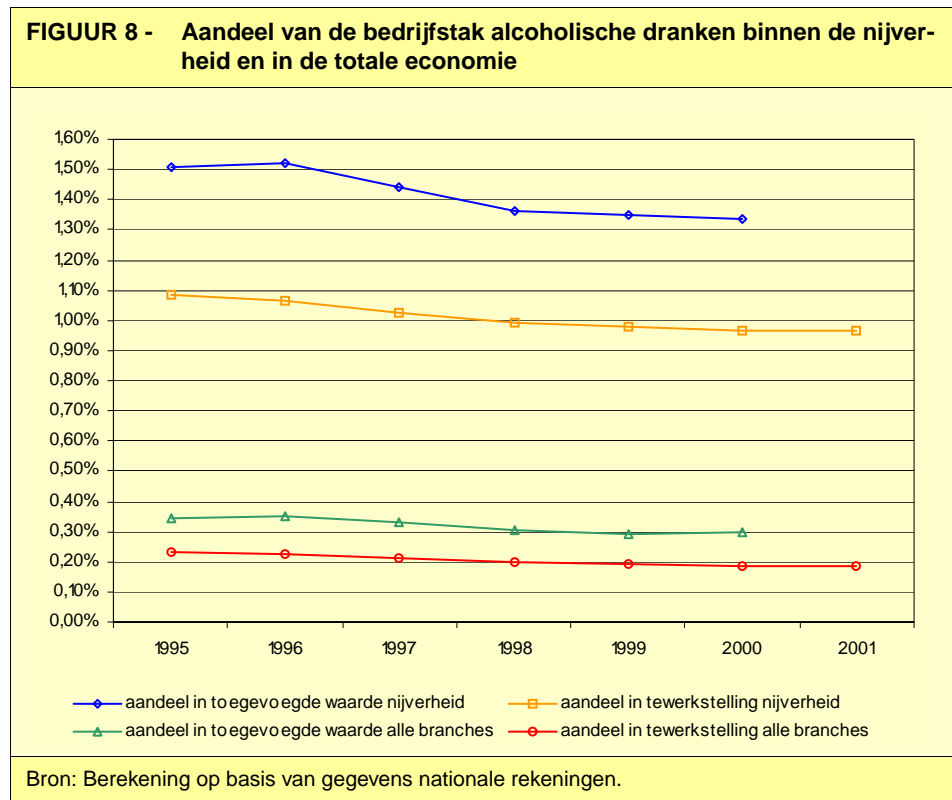
De tabel laat zien dat de toegevoegde waarde niets anders is dan het verschil tussen de productie en het intermediair gebruik van goederen en diensten door een branche. Het voornaamste verschil tussen de bedrijfsopbrengsten en de productie heeft te maken met de aangerekende accijnzen en de aankopen van handelsgoederen die uit de omzet moeten gelicht worden om de productie te kunnen berekenen.

1. Er kan niet uitgesloten worden dat een deel van de invoer van buiten de EU ons land onrechtstreeks bereikt, door inkleding van de goederen in een ander EU-land.

Het gewicht van de deelsectoren varieert naarmate men de productie of de toegevoegde waarde als maatstaf neemt. In 2000 stonden de brouwerijen in voor zo'n 79 % van de productie van branche 15K1 en maar liefst 94 % van de toegevoegde waarde die in de branche gerealiseerd wordt. Gezien de evolutie van de productie sinds 1995 is het waarschijnlijk dat het aandeel van bier binnen de vervaardiging van alcoholhoudende dranken verder toegenomen is.

In wat volgt gaat de aandacht naar de evolutie van de toegevoegde waarde in het geheel van de branche 15K1. Net zoals dat het geval was met de productie, is ook de stijging van de toegevoegde waarde van branche 15K1 tussen 1995 en 2000 klein. In 1995 werd een toegevoegde waarde van 660 miljoen euro gerealiseerd, in 2000 was dat dus 676 miljoen euro. Deze stijging van de toegevoegde waarde in lopende prijzen is geringer dan in de meeste andere branches.

Als gevolg daarvan is het aandeel van branche 15K1 in de totale toegevoegde waarde creatie en de tewerkstelling in de gehele economie en in de nijverheid (nae 10 tot 41) gedaald in de periode 1995-2001. Dat wordt geïllustreerd in figuur 8.

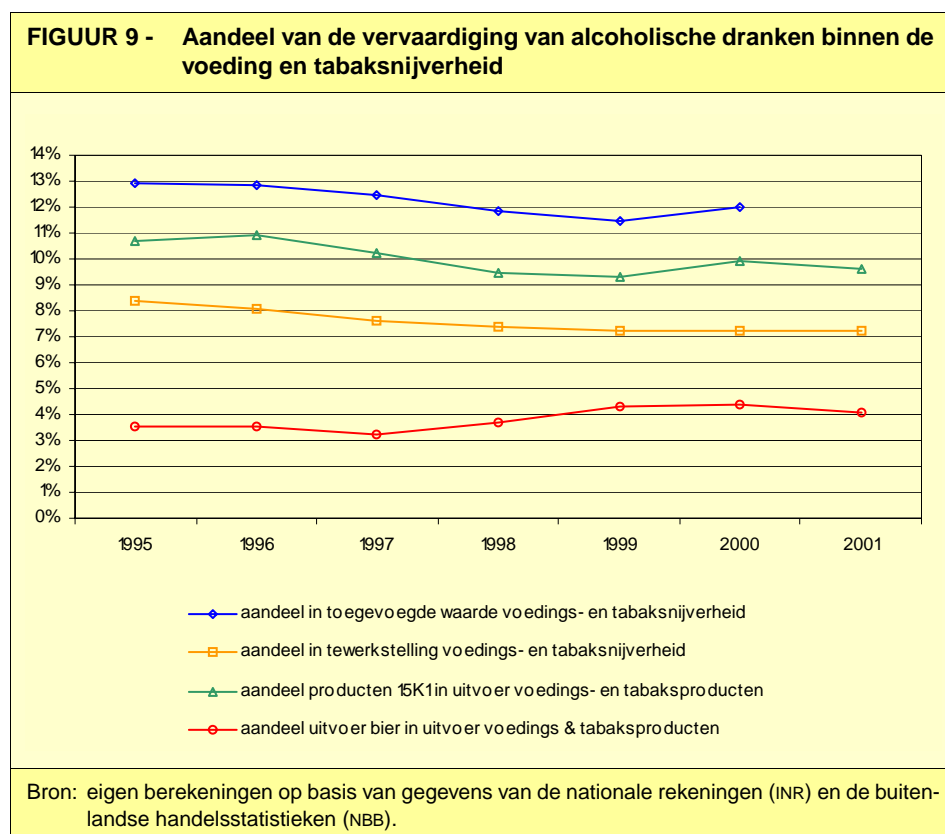


Zoals getoond in figuur 8, evolueerde het aandeel van de branche van de vervaardiging van alcoholische dranken in de totale toegevoegde waarde van 0,35 % in 1995 naar 0,30 % in 2000. Het aandeel binnen de toegevoegde waarde van de nijverheid daalde van 1,51 % naar 1,34 %.

Het aandeel van branche 15K1 in de tewerkstelling van de nijverheid en de totale economie ligt telkens gevoelig lager dan dat in de toegevoegde waarde en kent eenzelfde dalend verloop.

De volgende figuur geeft de evolutie van het aandeel van de bedrijfstak van alcoholische dranken in het totaal van de voedings- en genotsindustrie weer. Dat zijn alle activiteiten onder nace 15 (vervaardiging van voeding en drank) en 16 (tabak).

Naast cijfers inzake de toegevoegde waarde en tewerkstelling, worden nu ook cijfers over de uitvoer gegeven.



In het jaar 2000 had de vervaardiging van alcoholische dranken een aandeel van 12 % in de toegevoegde waarde van de voedings- en genotsmiddelenindustrie. In 1995 was dat nog 13 %.

Het aandeel in de tewerkstelling binnen de voedings- en genotsmiddelenindustrie is in diezelfde periode gedaald van 8,4 % naar 7,2 %. Het betreft hier cijfers zijn over de gemiddelde tewerkstelling op jaarbasis.

De gemiddelde jaarlijkse tewerkstelling in branche 15K1 daalde van 7 327 effectieven naar 6 308 effectieven in 2000 (en 6 325 in 2001). Dat het aandeel in de tewerkstelling systematisch lager was dan het aandeel in de toegevoegde waarde, weerspiegelt het feit dat de vervaardiging van alcoholische dranken een hoge toegevoegde waarde genereert per werknemer.

Dat blijkt ook uit het aandeel van branche 15K1 in de loonkost (niet in figuur). Met 8,4 % van de werknemers, droeg deze branche 11,9 % van de loonkost van de gehele voedings- en genotsmiddelenindustrie in 1995. Deze relatief hoge lonen garanderen dat de branche een relatief belangrijke bijdrage levert aan de inkomensvorming van werknemers en de sociale zekerheid.

De uitvoercijfers slaan op de hoofdproducten van de betreffende bedrijfstak (alcoholische dranken, voedings- en genotsmiddelen). Hier wordt enkel vergeleken met de voedings- en genotsindustrie, omdat voor het geheel van de nijverheid, het verband tussen productie en uitvoer minder eenduidig is.

Het aandeel van de uitvoer van alcoholische dranken in de totale uitvoer van voedings- en genotsmiddelen daalde in de periode 1995-2001. Dit bevestigt de dalende trend in de aandelen van toegevoegde waarde en tewerkstelling in dezelfde periode.

In tegenstelling tot de toegevoegde waarde en de tewerkstelling weerspiegelt het dalende uitvoeraandeel echter geenszins dat de uitvoer van de branche gedaald is. Zij is enkel in haar totaliteit minder gestegen dan de uitvoer van de gehele voedings- en tabaksnijverheid. Bovendien maskeert het totale uitvoeraandeel voor de branche 15K1 een stijgend uitvoeraandeel van bier. Dat aandeel steeg tussen 1995 en 2001 van 3,50 % naar 4,04 % in 2001.



## De bbp-bijdrage van de productie van en de vraag naar alcoholische dranken

In dit deel van de paper wordt nagegaan wat de betekenis is van de vervaardiging van en de vraag naar alcoholhoudende dranken voor de Belgische economie. Dat gebeurt op basis van input-output analyse.

De aandacht gaat zowel naar de stroomopwaartse als de stroomafwaartse effecten van de productie van alcoholische dranken. De stroomopwaartse effecten hebben betrekking op de productie van alcoholische dranken zelf en de keten van toeleveranciers. De stroomafwaartse effecten hebben betrekking op de distributie van alcoholhoudende dranken via winkels en horeca.

In sectie A wordt kort uitgelegd wat een input-output tabel is.

In sectie B volgt een eerste analyse op basis van input-outputgegevens. Hier worden enkel stroomopwaartse effecten beschouwd. De output-multipliatoren en de gecumuleerde effecten op de toegevoegde waarde worden er vergeleken met die van andere bedrijfstakken uit de voeding- en genotsmiddelenindustrie.

In sectie C wordt de bbp-bijdrage van de vervaardiging en de vraag naar alcoholhoudende dranken expliciet berekend. Daarbij wordt rekening gehouden met accijnzen en BTW, de intermediaire vraag vanwege de horeca en de distributiemarges gerealiseerd bij de verdeling van dranken in winkels en door de horeca.

### A. De input-output tabel

De goederen of diensten geproduceerd door een bedrijfstak zijn deels bestemd voor het finaal verbruik (dat bestaat uit private en overheidsconsumptie, investeringen en uitvoer) en deels om intermediair verbruikt te worden in andere bedrijfstakken. Het netwerk van relaties tussen bedrijfstakken dat ontstaat via het intermediair verbruik wordt weergegeven door een input-outputtabel. Die geeft ook aan welk gedeelte van de productie bestemd is voor elke component van het finaal gebruik.

Omdat de toegevoegde waarde van een bedrijfstak niets anders is dan haar productie verminderd met het intermediair verbruik van goederen en diensten, legt een input-outputtabel tegelijk een verband tussen de toegevoegde waarde voortgebracht door iedere bedrijfstak (grosso modo zijn aandeel in het bbp) en het finaal verbruik van de verschillende goederen en diensten (uit invoer en uit binnenlandse productie).

Het conceptueel verschil tussen bedrijfstakken in input-outputtabellen en in gewone economische statistieken is dat ze homogeen zijn. Ze zijn zodanig geconstrueerd dat ze maar één type goed of dienst (hun karakteristiek product) voortbrengen. Hun overige productie (nevenproductie) wordt met bijhorende (geschatte) inputs overgebracht naar de bedrijfstakken waar ze het karakteristiek product van zijn.

Wat de bedrijfstak alcoholische dranken betreft: de homogene bedrijfstak in de input-outputtabel verschilt niet veel van de waargenomen bedrijfstak in economische statistieken. Buiten de bedrijfstak is er slechts een beperkte nevenproductie van bier door de groothandel. De bedrijfstak zelf heeft een beperkte nevenactiviteit van groothandel en productie van frisdranken en alcoholvrij bier<sup>1</sup>.

De input-outputtabel die aan de basis ligt van de hierna volgende berekeningen is die van het jaar 1995. De input outputtabel van 2000 zal pas beschikbaar zijn in de loop van het jaar 2004.

Verder is belangrijk te vermelden dat de elementen van de input-output tabel allen gewaardeerd zijn in basisprijzen. Dit betekent ten eerste dat indirecte belastingen die per eenheid product geïnd worden (zoals de accijnzen en de BTW) uit de prijs verwijderd worden. Ten tweede betekent het dat de prijzen van goederen geen distributiemarges omvatten. De implicaties hiervan voor de berekening van het aandeel van de branche in het bbp worden besproken in deel C.

## **B. De directe en indirecte effecten van een stijging van de finale vraag naar alcoholische dranken**

In punt 1 worden de directe en de indirecte effecten van een stijging van de finale vraag naar alcoholische dranken op de produktie beschouwd. Dat gebeurt op basis van de outputmultiplicator.

In punt 2 wordt gekeken naar de gecumuleerde (= directe + indirecte) effecten op de toegevoegde waarde, en worden een stijging van de finale vraag naar alcoholische dranken vergeleken met een vraagstijging bij de andere branches van de voedings- en genotsmiddelenindustrie.

### **1. De outputmultiplicator**

Een outputmultiplicator geeft het gecumuleerde effect van een wijziging van de finale vraag naar een product op de totale productie in een economie.

De finale vraag naar een product bestaat uit de export (behoudens als het om wederuitvoer van invoer gaat), de niet ingevoerde consumptie, voorraadwijzigingen<sup>2</sup> en, als het om investeringsgoederen gaat, de niet ingevoer-

---

1. Alcoholvrij bier wordt in economische classificaties ondergebracht bij de vervaardiging van alcoholvrije dranken.  
2. Strict gezien: voorraadtoenames van niet-ingevoerde goederen.



de investeringen. In 1995 bestond zo'n 52 % van de finale vraag naar alcoholische dranken uit consumptie, de rest bestond uit uitvoer en voorraadwijzigingen.

Als men bij deze finale vraag de intermediaire vraag naar in België geproduceerde alcoholische dranken optelt, verkrijgt men de binnenlandse productie van een goed. Meer dan 46 % van het aanbod van in België geproduceerde alcoholische dranken en mout wordt intermediair verbruikt in de bierbranche (mout), maar ook in andere branches (vooral de horeca).

De outputmultiplicator geeft de gecumuleerde, dat wil zeggen zowel de directe als alle indirecte effecten van een verhoging van de finale vraag met 1 eenheid<sup>1</sup>. Het directe effect op de productie is gelijk aan de toename van de finale vraag zélf (bijvoorbeeld een exportstijging van bier). Het indirecte effect omvat zowel de afgeleide effecten binnen de eigen branche (zoals een hogere vraag naar mout) als die op andere branches (zoals de vraag naar graan, glas of diensten aan ondernemingen).

De outputmultiplicator van in België geproduceerde alcoholische dranken was in 1995 gelijk aan 1,62. Dat wil zeggen dat een verhoging van de productie met 1 (miljoen) euro in de bedrijfstak 15K1, leidt tot een verhoging van de totale productie met 1,62 (miljoen) euro. Die productieverhoging volgt (mechanisch) uit de verhoging van de intermediaire vraag naar goederen en diensten vanuit branche 15K1, de daarop volgende verhoging van de vraag naar goederen en diensten in de andere branches, en zo verder, tot het effect uitsterft.

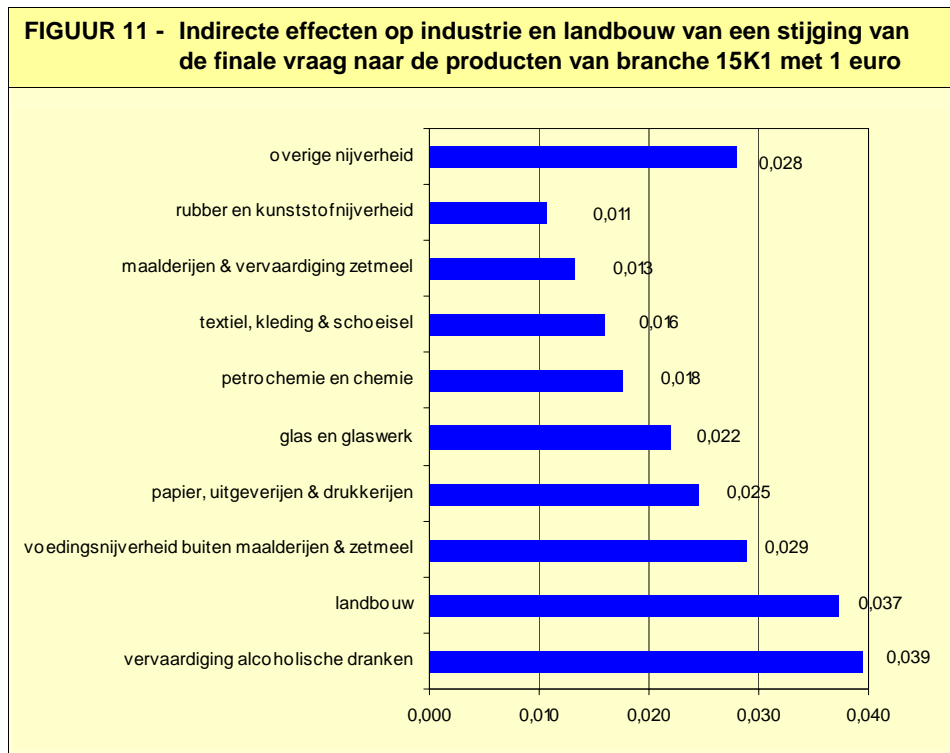
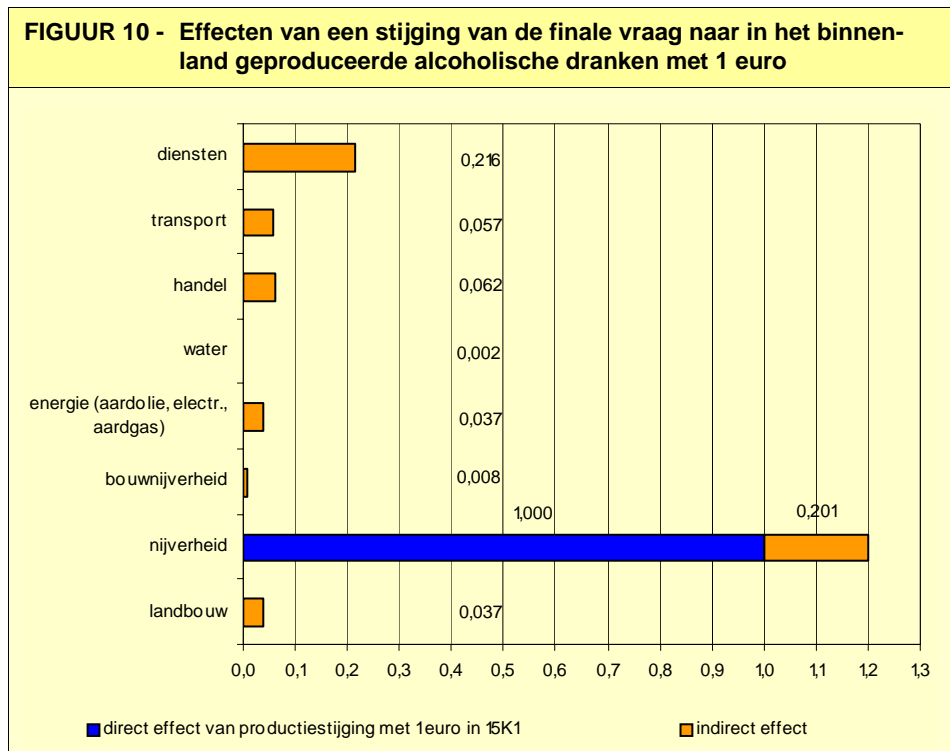
In figuur 10 wordt het detail gegeven van de directe en indirecte effecten van een verhoging van de finale vraag naar in het binnenland geproduceerde alcoholische dranken.

Opmerkelijk aan de verdeling van de effecten over de economische sectoren is dat, reeds in 1995, het grootste effect van een finale vraagstijging in de branche 15K1, niet ligt in de nijverheid (0,201), maar in de diensten (0,216). De belangrijkste dienstensectoren zijn advies en bijstand aan het bedrijfsleven van juristen, accountants en holdings (0,065), financiële instellingen (0,032) en reclamewezen (0,031).

De belangrijkste toeleveranciers uit de nijverheid worden samengebracht in figuur 11. Het belangrijkste indirecte effect binnen de nijverheid van een verhoging van de productie van *bier* valt, met 0,039 in de branche 15K1 zélf. Een stijging van de productie van bier leidt immers tot een stijging van de vraag naar mout, en de mouterijen maken zelf deel uit van de branche 15K1.

---

1. Technisch gezien is de outputmultiplicator de som van de elementen van de met een branche overeenstemmende kolom in de Leontief Inverse van de input-outputtabel van de binnenlandse productie. Door die berekeningswijze, wordt rekening gehouden met alle gecumuleerde effecten van een wijziging in de finale vraag. Niet alleen het effect op de toeleveranciers, ook dat van de productieverhoging bij de toeleveranciers op hun leveranciers enz... tot het effect uitsterft.



## 2. Een vergelijking met andere branches

Voor elke branche kan een outputmultiplicator berekend worden. In tabel 2 worden daarom, ter vergelijking, de outputmultiplicatoren van alle bedrijfstakken binnen de voedings- en genotsmiddelenindustrie gegeven.

Uit de tabel blijkt dat, in vergelijking met de meeste andere deelbranches van de voedingsnijverheid, de multiplicator van branche 15K1 vrij gering is. Voor de gehele voeding- en dranknijverheid (nace 15) is de multiplicator 1,95.

Enkel de finale vraag naar suiker, chocolade en suikerwerk en de vervaardiging van tabaksproducten hadden (in 1995) minder impact op de rest van de binnenlandse economie dan de vervaardiging van alcoholhoudende dranken. De multiplicator voor de frisdrankenindustrie is dan weer erg dicht bij het algemene gemiddelde.

Deze outputmultiplicator geeft dan wel een goed beeld van de impact van een branche op de productie van andere binnenlandse activiteiten. Het is een minder goede maatstaf als men de impact van een bedrijfstak op de welvaart wil nagaan.

Voor de impact op de welvaart en/of het bbp zijn namelijk niet zozeer de gecumuleerde effecten op de productie maar wel die op de toegevoegde waarde in alle sectoren van belang. Het is immers de toegevoegde waarde creatie, en niet de productie op zich, die toelaat om brutolonen en andere factorvergoedingen te betalen.

**TABEL 2 - Gecumuleerde effecten van een verhoging van de finale vraag naar de producten van de voeding en genotsmiddelenindustrie met 1 euro**

| Code      | Omschrijving bedrijfstak   | Gecumuleerd effect op output<br>(output-multiplicator) | Gecumuleerd effect op toegevoegde waarde |
|-----------|--|--|--|
| 15A1      | Productie en verwerking van vlees en vleesproducten                      | 2,44   | 0,66                                     |
| 15B1      | Verwerking en conservering van vis en verv. van visproducten             | 1,83   | 0,54                                     |
| 15C1      | Verwerking en conservering van groenten en fruit                         | 1,75   | 0,51                                     |
| 15D1      | Vervaardiging van plantaardige en dierlijke oliën en vetten              | 1,69   | 0,31                                     |
| 15E1      | Zuivelnijverheid   | 2,10   | 0,53                                     |
| 15F1      | Maalderijen en vervaardiging van zetmeel en zetmeelproducten             | 1,98   | 0,45                                     |
| 15G1      | Vervaardiging van diervoeders  | 1,99   | 0,46                                     |
| 15H1      | Verv. van brood, vers banketbakkerswerk, beschuit en koekjes             | 1,76   | 0,69                                     |
| 15I1      | Vervaardiging van suiker, chocolade en suikerwerk                        | 1,56   | 0,51                                     |
| 15J1      | Vervaardiging van deegwaren, koffie en thee, en overige voedingsmiddelen | 1,77   | 0,58                                     |
| 15K1      | Vervaardiging van dranken, excl mineraalwater en frisdranken             | 1,62   | 0,65                                     |
| 15L1      | Vervaardiging van mineraalwater en frisdranken                           | 1,93   | 0,58                                     |
| 16A1      | Vervaardiging van tabaksproducten  | 1,50   | 0,56                                     |
| Totaal 15 | Totaal voeding en dranken (zonder tabak)                                 | 1,95   | 0,58                                     |

Daarom worden in tabel 2 ook de gecumuleerde effecten van een finale vraagstijging op de toegevoegde waarde gegeven. Net zoals bij de productie omvatten deze cijfers zowel het effect van een vraagstijging op de toegevoegde waarde in

de eigen branche als dat veroorzaakt in de andere branches via de verhoging van de intermediaire vraag naar hun producten.

Een verhoging van de finale vraag naar in België geproduceerde alcoholhoudende dranken en mout leidt tot een verhoging van de gecumuleerde toegevoegde waarde van 65 % van de vraagverhoging. Dat wil zeggen dat een verhoging van de finale vraag er voor 65 % vertaald wordt in een stijging van de toegevoegde waarde. De overige 35 % is een stijging van ingevoerde intermediaire inputs nodig in het productieproces van alcoholische dranken en de andere in het binnenland vervaardigde inputs.

De inhoud aan toegevoegde waarde van de finale vraag is groter bij alcoholhoudende dranken dan bij de meeste andere deelbranches van de voedingsnijverheid. Enkel in de productie en verwerking van vlees en vleesproducten (15A1), met 0,66, en in de vervaardiging van brood, vers banketbakkerswerk, beschuit en koekjes, met 0,69, is de component van de toegevoegde waarde hoger, en dus het invoerlek kleiner.

De volgorde is behoorlijk verschillend van die op basis van de outputmultiplicator. Beide indicatoren meten dan ook iets verschillends. Bij de producten van de zuivelnijverheid, die de tweede grootste outputmultiplicator heeft, leidt slechts 53 % van de finale vraag tot toegevoegde waardecreatie. De rest lekt weg via de invoer. De vervaardiging van brood, vers banketbakkerswerk, beschuit en koekjes heeft met 1,7, slechts een middelgrote outputmultiplicator, maar een toename van de finale vraag heeft er het grootste gecumuleerd effect op de toegevoegde waarde.

Deze veranderingen in de positie zijn het gevolg van de relatief hoge verhouding toegevoegde waarde/productie in de branches waarvan de positie het meest gestegen is. Wij wezen er eerder reeds op dat in branche 15K1, gegeven de productie, een relatief hoge toegevoegde waarde gerealiseerd wordt, wat trouwens toelaat om relatief hoge lonen uit te betalen. Uit tabel 1 valt af te leiden dat de hoge ratio toegevoegde waarde/productie vooral typisch is voor de brouwerijen. De vervaardiging van overige alcoholhoudende dranken en de mouterijen hebben een lager aandeel van toegevoegde waarde in de productie.

Als men geïnteresseerd is in de directe en indirecte effecten van een exportstijging van bier of mout op de Belgische economie, en de huidige structuur van de economie is vergelijkbaar met die in 1995, dan volstaan de cijfers gegeven in tabel 2. Een exportstijging van 1 miljoen euro, verhoogt de gecumuleerde toegevoegde waarde (en dus het bbp) uiteindelijk met zo'n 650 000 euro<sup>1</sup>. Bij een stijging van de consumptie van alcoholische dranken is de zaak complexer.

Ten eerste wordt in tabel 2 enkel rekening gehouden met de finale vraag, en dus niet met de belangrijke intermediaire vraag naar bier en alcoholische dranken vanuit onder meer de horeca (hotels en restaurants). Op de consumptie worden verder ook accijnzen geheven, die voor overheidsopbrengsten zorgen en op de verdeling van dranken door groot- en kleinhandel worden handelsmarges gerealiseerd.

---

1. Vanuit macro-economisch standpunt gezien is dit een onderschatting van het gecumuleerd effect, omdat er geen rekening gehouden werd met de consumptieverhoging die een verhoging van de tewerkstelling, brutolonen en bedrijfswinsten uiteindelijk met zich meebrengt.

In de volgende sectie wordt precies afgeleid wat het bbp effect is van wijziging van de vraag naar in België geproduceerde alcoholhoudende dranken als men ook rekening houdt met accijnzen, de intermediaire vraag vanuit de horeca en handelsmarges.

## C. Berekening van de bbp-bijdrage van de vervaardiging van en van de vraag naar alcoholische dranken

### 1. Principes

In sectie C van deel I werd reeds de evolutie gegeven van het aandeel in de totale toegevoegde waardecreatie van de vervaardiging van alcoholische dranken. Dat evolueerde van 0,35 % in 1995 naar 0,30 % in 2000.

Om de volledige bbp-bijdrage van de productie van alcoholische dranken te meten, moet men ook rekening houden met de in voorgaande sectie besproken indirecte effecten.

Het bruto binnenlands product (bbp) is bovendien meer dan alleen maar de som van de toegevoegde waarde gerealiseerd in een land. Om het volledig effect van de finale vraag naar alcoholische dranken op het bbp na te gaan mag men niet vergeten de accijnzen en de BTW bij het resultaat van de input-output analyse bij te tellen<sup>1</sup>.

Bij de distributie van goederen naar de gebruiker toe worden tenslotte ook handels- en transportmarges gerealiseerd. In de input-outputtabel worden die beschouwd als een levering van de distributiesector (handel en transport) aan de verbruiker en niet van de producent van de goederen. Intermediair en finaal verbruik van goederen wordt dus opgesplitst in enerzijds verbruik van goederen voortgebracht door de industriële producent en anderzijds distributiemarges gerealiseerd door de distributiesector.

Om het deel van het bbp dat verband houdt met de finale vraag naar alcoholische dranken te schatten moet men dus niet enkel rekening houden met het aandeel in het bbp van de producenten van deze dranken maar ook met de toegevoegde waarde die tot stand komt met de distributie van deze dranken door de distributiesector.

Er is nog één specifiek concept van de input-outputtabel dat van bijzonder belang is voor de alcoholische dranken. Er is niet enkel verbruik door rechtstreekse aankoop bij de producenten of de handel maar ook verbruik bij de horeca. De horeca wordt verondersteld geen gewone distributie te doen zoals de handel maar de aangekochte dranken intermediair te verbruiken in een productieproces dat resulteert in het aanbod van diensten aan de verbruiker. Het effect op het bbp van de alcoholische dranken verbruikt via de horeca moet ook beschouwd worden.

---

1. Het bbp is gedefinieerd als som van de toegevoegde waarde en het saldo van indirecte belastingen en subsidies die per eenheid product worden geïnd of uitgekeerd. Ook de indirecte belastingen geheven op invoer (BTW, accijnzen en invoerrechten) horen hierbij.

Deze analyse kan ook in termen van tewerkstelling i.p.v. toegevoegde waarde gemaakt worden als men de arbeidsproductiviteit in iedere bedrijfstak inbrengt in het model.

Vermelden wij ten slotte dat in de nationale rekeningen, en dus ook in de input-outputtabellen, een schatting gemaakt wordt van niet aangegeven omzet en toegevoegde waarde. In de hierna gegeven cijfers wordt dus impliciet rekening gehouden met deze activiteiten.

## 2. De resultaten

De analyse is gemaakt aan de hand van de input-outputtabel van 1995. Het is daarom beter de resultaten in termen van percentages (aandeel in bbp en totale tewerkstelling<sup>1</sup>) te beschouwen. Voor de duidelijkheid worden echter ook de bedragen voor 1995 gegeven.

### a. Bijdrage van de productie van alcoholische dranken tot het bbp

In tabel 3 worden alle stroomopwaartse effecten die te maken hebben met de productie van alcoholische dranken in België beschouwd. Het gaat dus enkel om de directe en indirecte effecten op het bbp en op de tewerkstelling van de vervaardiging van alcoholische dranken in België. Daarbij worden de volgende elementen in rekening gebracht:

Ten eerste is er de toegevoegde waarde (tewerkstelling) voortgebracht in de bedrijfstak. Deze bedraagt 0,35 % van de totale toegevoegde waarde en 0,18 % van de totale tewerkstelling. Deze wordt voor het grootste gedeelte veroorzaakt door het finaal verbruik van de output van de bedrijfstak zelf (56 %) en op de tweede plaats door de intermediaire leveringen aan de horeca (35 %)². Om over te gaan van toegevoegde waarde naar het bbp-concept moet men het fiscaal aspect bijtellen. Bij de alcoholhoudende dranken is dit aanzienlijk vermits niet enkel de BTW maar ook de accijnzen meetellen³. Enkel de BTW⁴ en de accijnzen op binnenlandse productie (beide schattingen) zijn meegeteld. Het aandeel in het bbp van de bedrijfstak bedraagt 0,53 %. Dit is aanzienlijk hoger dan het aandeel in de zuivere toegevoegde waarde vanwege het fiscaal aspect (de accijnzen).

Ten tweede is er de gecumuleerde toegevoegde waarde/tewerkstelling bij de andere bedrijfstakken die veroorzaakt wordt door het verbruik van alcoholische dranken. Het betreft hier zowel finaal verbruik van alcoholische dranken dat toegerekend wordt aan de bedrijfstak zelf en het verbruik via de horeca. Deze bedraagt 0,19 % van de totale toegevoegde waarde of tewerkstelling. Dit is voornamelijk verdeeld over de landbouw (7 %/12 %⁵), energie (7 %/1 %), handel (16 %/13 %), transport (7 %/7 %) en diensten aan bedrijven (26 %/32 %). De fis-

- 
1. De tewerkstelling omvat de loontrekkenden en de zelfstandigen. Over het aantal zelfstandigen per bedrijfstak bestaan voorlopig geen officiële INR cijfers, ze zijn geschat door het FPB.
  2. Dit is het verbruik van alcoholhoudende dranken via de horeca.
  3. De andere fiscale correcties (invoerrechten, ecotaksen en Europese exportsubsidies) zijn miniem.
  4. Dit is enkel de BTW op alcoholische dranken die niet verbruikt worden via de horeca (zie verder).
  5. De cijfers voor de toegevoegde waarde en de tewerkstelling zijn gelijkaardig maar er zijn wel enkele verschillen veroorzaakt door de verschillen in arbeidsproductiviteit van de bedrijfstakken.

cale correctie naar het bbp toe is hier beperkt<sup>1</sup>. Wat het verbruik via de horeca betreft: hier zijn enkel de gecumuleerde effecten van de productie door de dranknijverheid van alcoholische dranken die uiteindelijk door de horeca onder de consumenten worden verdeeld berekend. De effecten van de eigenlijke distributie van alcoholische dranken door de horeca is apart berekend (zie verder).

**TABEL 3 - Bijdrage van de productie van alcoholische dranken aan het bbp in 1995**

|   | Dranknijverheid:<br>observatie<br><br>(miljoen euro) | Dranknijverheid:<br>indirect effect<br>in de rest van de<br>economie<br>(miljoen euro) | Dranknijverheid:<br>observatie<br><br>(% totaal) | Dranknijverheid:<br>indirect effect<br>in de rest van de<br>economie<br>(% totaal) | Totaal effect<br><br>(% totaal) |
|---|--|--|--|--|---------------------------------|
| Toegevoegde waarde                      | 635  | 365  | 0,35 %   | 0,20 %   | 0,55 %                          |
| BTW                                     | 162  | 1  | 1,18 %   | 0,01 %   | 1,19 %                          |
| Accijnzen                               | 269  | 15   | 5,41 %   | 0,30 %   | 5,71 %                          |
| Overige belastingen - subsidies         | 0  | 0  | 0,00 %   | 0,00 %   | 0,00 %                          |
| bbp                                     | 1066   | 381  | 0,53 %   | 0,19 %   | 0,72 %                          |
| <i>Tewerkstelling (aantal personen)</i> | <i>7011</i>  | <i>7483</i>  | <i>0,18 %</i>                                    | <i>0,19 %</i>  | <i>0,37 %</i>                   |

#### b. Bijdrage van de distributie van alcoholische dranken tot het bbp

In de volgende tabel wordt het aandeel in het bbp en de totale tewerkstelling die verband houdt met de distributie naar de uiteindelijke gebruiker van alcoholhoudende dranken in beeld gebracht.

Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen de distributie van in het binnenland geproduceerde alcoholische dranken via de groot- en kleinhandel, de distributie van in het binnenland geproduceerde alcoholische dranken door de horeca en de distributie van ingevoerde alcoholische dranken via beide kanalen.

Eerst wordt de gecumuleerde toegevoegde waarde/tewerkstelling veroorzaakt door de distributieactiviteiten van alcoholhoudende dranken geproduceerd in het binnenland gerealiseerd door de groot- en kleinhandel en de transportsector beschouwd. Het overgrote deel van de distributieactiviteiten of “marges” bestaat uit handelsmarges, transportmarges zijn maar miniem. Omdat wij de gecumuleerde effecten beschouwen wordt ook rekening gehouden met de toeleveranciers van de handel en transport-ondernemingen buiten de vervaardiging van alcoholhoudende dranken (bijvoorbeeld de diensten aan bedrijven). De gecumuleerde toegevoegde waarde/tewerkstelling bedraagt 0,17 %/0,23 % van de totale toegevoegde waarde/tewerkstelling. Ze is voornamelijk verdeeld over handel (65 %/73 %), transport (6 %/4 %) en diensten aan bedrijven (14 %/13 %). De fiscale correctie naar het bbp toe is zeer klein. Het grootste gedeelte van dit effect slaat op leveringen aan private consumptie<sup>2</sup>.

1. Het betreft hier indirecte belastingen (en subsidies) geheven op/toegekend aan intermediaire leveringen die direct of indirect veroorzaakt worden door het finaal verbruik van alcoholische dranken. De accijnzen betreffen hier niet accijnzen op alcoholische dranken maar op aardolieproducten die direct of indirect aangewend worden om deze alcoholische dranken te produceren of te verdelen.
2. Ongeveer 90 % van de handelsmarges gerealiseerd op (binnenlands geproduceerde) alcoholische dranken slaan op leveringen aan de private consumptie. Zo'n 10 % is gerealiseerd op doorverkoop aan de horeca en andere branches.

**TABEL 4 - Bijdrage van de distributie van in België geproduceerde alcoholische dranken tot het bbp in 1995**

|                                 | Distributiemarges:<br>gecumuleerd effect | Horeca:<br>gecumuleerd effect | Distributiemarges:<br>gecumuleerd effect | Horeca:<br>gecumuleerd effect | Totaal effect<br>distributie en<br>horeca |
|---------------------------------|--|-------------------------------|--|-------------------------------|---|
|                                 | (miljoen euro)                           | (miljoen euro)                | (% totaal)                               | (% totaal)                    | (% totaal)                                |
| Toegevoegde waarde              | 336                                      | 1 486                         | 0,18 %                                   | 0,82 %                        | 1,00 %                                    |
| BTW                             | 1  | 455                           | 0,01 %                                   | 3,31 %                        | 3,32 %                                    |
| Accijnzen                       | 4  | 12                            | 0,08 %                                   | 0,24 %                        | 0,32 %                                    |
| Overige belastingen - subsidies | -1                                       | 0                             | -0,06 %                                  | 0,00 %                        | -0,06 %                                   |
| bbp                             | 340                                      | 1 953                         | 0,17 %                                   | 0,97 %                        | 1,14 %                                    |
| Tewerkstelling (personen)       | 8 838                                    | 67 196                        | 0,23 %                                   | 1,75 %                        | 1,98 %                                    |

De werkgelegenheid gecreëerd door het effect bij de handel is zeer aanzienlijk. Hiervoor zijn 2 redenen. Ten eerste is de arbeidsproductiviteit vrij laag in de distributiesector. Ten tweede wordt de werkgelegenheid in de nationale rekeningen (voorlopig) gemeten door het aantal arbeidsplaatsen en niet in voltijdse equivalenten. De distributiesector wordt gekenmerkt door veel deeltijdse arbeid.

In de tweede plaats is er een schatting gemaakt van de gecumuleerde toegevoegde waarde/tewerkstelling van het gedeelte van horeca-diensten dat slaat op de distributie van in België geproduceerde alcoholische dranken.

De distributiemarge op alcoholhoudende dranken door de horeca is op de volgende wijze geschat. Eerst werd de prijs van bier verbruikt via de horeca berekend op basis van gegevens over het indexcijfer van de consumptieprijzen. Die prijs werd na aftrek van BTW en accijnzen vergeleken met de basisprijs van bier afgeleid uit de gegevens van de PRODCOM statistieken. Zo verkrijgt men een distributiemarge van ongeveer 380 %<sup>1</sup>. Deze marge is toegepast op de aankoop door de horeca van alcoholische dranken geproduceerd in België (in basisprijzen). Het bedrag dat hieruit resulteert is een schatting van de "marges" van de horeca gerealiseerd bij het bedienen van alcoholische dranken geproduceerd in België. Die bedragen 57 % van de totale opbrengsten van de horeca-diensten<sup>2</sup>. Die hebben betrekking op het bedienen van dranken en bereiden van maaltijden en zijn geschat door de totale productie van horeca-diensten te verminderen met de aankoop van de daarbij verbruikte dranken en andere voedingsmiddelen<sup>3</sup>.

Vervolgens werden de gecumuleerde toegevoegde waarde/tewerkstelling van de horeca-diensten berekend. Dit gebeurt met uitsluiting van de effecten van de aankopen van dranken en andere voedingsmiddelen door de horeca (de effecten van de aankopen van in België geproduceerde alcoholische dranken zijn immers reeds getoond in tabel 3). Wat overblijft zijn de economische effecten van het louter bedienen van dranken en bereiden van maaltijden. Het gedeelte dat enkel verband houdt met het bedienen van alcoholische dranken geproduceerd in België is geïsoleerd door 57 % te nemen van de totale gecumuleerde toegevoegde

1. Dit lijkt vrij hoog maar is toch betrouwbaar. Als we de distributiemarge voor consumptie van bier via de kleinhandel op dezelfde manier berekenen door het product bier aangekocht in de winkel te nemen bekomen we een distributiemarge van 100 %. Dit is hetzelfde resultaat als dit berekend in de input-outputtabel op basis van de balanscentrale en structuur-enquête.
2. De "opbrengsten van de horeca-diensten" zijn te vergelijken met de handelsmarge bij de gewone distributie. Ze zijn gelijk aan de toegevoegde waarde plus de aankoopkost van diensten en goederen andere dan voedings- en genotsmiddelen.
3. We bekomen 62 % als we eveneens rekening houden met de distributie van ingevoerde alcoholische dranken.



waarde/tewerkstelling. Het horeca-effect van alcoholhoudende dranken geproduceerd in België op de toegevoegde waarde of tewerkstelling is groot: 0,82 % van de totale toegevoegde waarde en 1,75 % van de totale tewerkstelling<sup>1</sup>. Dit effect is voornamelijk terug te vinden bij de horeca zelf (77 %/90 %) en verder bij de diensten aan bedrijven (12 %/7 %). De overgang naar het bbp drijft het effect nog verder de hoogte in vermits de BTW op horeca-diensten in kaart moet worden gebracht<sup>2</sup>. We bekomen 0,97 % van het bbp.

In de derde plaats werd de bijdrage tot het bbp van de invoer van alcoholische dranken geschat.

Zuivere invoer creëert uiteraard geen toegevoegde waarde maar draagt wel bij tot het bbp via invoerbelastingen: accijnzen, BTW en invoerrechten geheven op ingevoerde dranken. Op deze wijze staan de ingevoerde alcoholische dranken in voor 0,16 % van het bbp.

De distributie van ingevoerde alcoholische dranken creëert gecumuleerde toegevoegde waarde bij de distributiesector (handel en transport) en de horeca. Dit gebeurt op net dezelfde wijze als de distributie van alcoholische dranken die geproduceerd worden in België.

De distributiemarges op ingevoerde alcoholische dranken veroorzaken ongeveer 0,16 % van het bbp (0,17 % van de totale toegevoegde waarde) en 0,28 % van de totale tewerkstelling. Dit is vergelijkbaar met de bijdragen van de distributiemarges op alcoholische dranken geproduceerd in België<sup>3</sup>.

De bijdrage tot het bbp van horeca-diensten geproduceerd door het bedienen van ingevoerde alcoholische dranken is veel lager dan dit van alcoholische dranken geproduceerd in België: 0,07 % van het bbp (0,06 % van de totale toegevoegde waarde) en 0,13 % van de totale tewerkstelling. Dit is zo omdat (in 1995) via de horeca relatief weinig ingevoerde alcoholische dranken werden verbruikt.

**TABEL 5 - Bijdrage van ingevoerde alcoholische dranken en hun distributie tot het bbp in 1995**

|                                  | Zuivere invoer<br>(miljoen euro) | Distributiemarges:<br>gecumuleerd effect<br>(miljoen euro) | Horeca:<br>gecumuleerd effect<br>(miljoen euro) | Zuivere invoer<br>(% totaal) | Distributiemarges:<br>gecumuleerd effect<br>(% totaal) | Horeca:<br>gecumuleerd effect<br>(% totaal) | Totaal effect<br>(% totaal) |
|----------------------------------|----------------------------------|--|---|------------------------------|--|---|-----------------------------|
| Toegevoegde waarde               | -                                | 313  | 112   | -                            | 0,17 %   | 0,06 %                                      | 0,23 %                      |
| BTW                              | 140                              | 1  | 34  | 1,02 %                       | 0,01 %   | 0,25 %                                      | 1,28 %                      |
| Accijnzen                        | 185                              | 5  | 1   | 3,72 %                       | 0,10 %   | 0,02 %                                      | 3,84 %                      |
| Overige belastingen - subsidies  | 2                                | -2   | 0   | 0,13 %                       | -0,13 %  | 0,00 %                                      | 0,00 %                      |
| bbp                              | 2                                | 317  | 147   | 0,16 %                       | 0,16 %   | 0,07 %                                      | 0,39 %                      |
| <i>Tewerkstelling (personen)</i> | -                                | 10 705   | 5 082   | -                            | 0,28 %   | 0,13 %                                      | 0,41 %                      |

1. Om dezelfde reden als bij de handel wordt veel werkgelegenheid aan de horeca toegekend.
2. De accijnzen op alcoholische dranken verbruikt via de horeca zijn toegekend aan de dranknijverheid zelf.
3. Het kan op het eerste zicht vreemd lijken dat de distributiemarges op ingevoerde dranken net iets minder toegevoegde waarde maar wel meer tewerkstelling veroorzaken dan de distributiemarges op geproduceerde dranken. De reden hiervoor is dat ingevoerde alcoholische dranken meer via de kleinhandel en minder via de groothandel verdeeld worden dan geproduceerde alcoholische dranken. De kleinhandel heeft een lagere arbeidsproductiviteit dan de groothandel.





## Besluit

Deze studie toont de directe en indirecte bijdrage tot het bbp en de tewerkstelling van de productie van alcoholhoudende dranken en van de vraag naar in het binnenland geproduceerde en ingevoerde alcoholhoudende dranken. Deze berekening was mogelijk dankzij de gegevens van de input-outputtabel van 1995.

In dat jaar was de vervaardiging van alcoholische dranken direct en indirect verantwoordelijk voor 0,72 % van het bruto binnenlands product. 0,53 % van het bbp had rechtstreeks betrekking op de toegevoegde waarde creatie binnen de branche. 0,19 % slaat op gecumuleerde indirecte effecten via de keten van toeleveranciers van de branche. Deze cijfers omvatten de accijnzen en BTW gerealiseerd op in België vervaardigde alcoholische dranken.

Als men niet het bbp-aandeel dat verband houdt met de productie, maar datgene dat verband houdt met de vraag naar alcoholische dranken beschouwt, dan moet men naast de productie ook rekening houden met de toegevoegde waarde gerealiseerd bij de verdeling van alcoholische dranken via de handel en de horeca. De distributie (groot- en kleinhandel) van in België vervaardigde alcoholische dranken stond in 1995 in voor 0,17 % van het bbp. De horeca-diensten die hiermee gepaard gaan zorgen voor een bijkomend effect van 0,97 % van het bbp.

De distributiemarges, horeca-diensten, accijnzen en BTW gerealiseerd op ingevoerde alcoholische dranken zorgen voor een bijkomend effect van 0,39 % van het bbp.

In 1995 hield de tewerkstelling van 14 494 personen, hetzij 0,37 % van de totale tewerkstelling, direct of indirect verband met de productie van alcoholische dranken in België. De totale tewerkstelling die in 1995 direct of indirect kan verbonden worden met de verdeling van alcoholische dranken, geproduceerd in België werd geraamd op 76 034 personen<sup>1</sup>. Dat is 1,98 % van de totale tewerkstelling. De invoer van alcoholische dranken veroorzaakte via de activiteiten van de distributie en de horeca 15 787 bijkomende arbeidsplaatsen. (0,41 % van de totale tewerkstelling).

Tevens werd onderzocht hoe de productie, de invoer en uitvoer en de toegevoegde waarde gerealiseerd in de branche van alcoholhoudende dranken evolueerde sinds 1995.

Het direct aandeel in de toegevoegde waarde van de vervaardiging van alcoholhoudende dranken is gedaald van 0,35 % in 1995 tot 0,30 % in 2000. Dat is vooral het gevolg van de daling van de productie van de gedistilleerde en gegiste alcoholische dranken, want de productie van bier is in die periode gestegen. Het

---

1. Dit cijfer omvat ook deeltijds tewerkgestelden en de zelfstandigen.

(directe) tewerkstellingsaandeel van de bedrijfstak van de vervaardiging van alcoholische dranken evolueerde van 0,23 % van het totaal in 1995 naar 0,18 % in 2001.

De opmerkelijke verwezenlijking van met name de bierbrouwers is dat ze erin slagen de productie te laten stijgen ondanks een (in fysieke termen) dalende binnenlandse vraag naar bier. Dit is duidelijk het gevolg van een groei van de export. In het perspectief van een grote toegevoegde waarde multiplier van de branche levert deze exportstijging van bier een betekenisvolle bijdrage aan de bbp-groei.

Terwijl het binnenlands verbruik van bier daalde of stagneerde steeg het verbruik van gedistilleerde en gegiste alcoholische dranken. Dat stijgend verbruik gaat gepaard met een dalende productie van dergelijke dranken in België, wat wijst op een verdringing van de binnenlandse productie door de invoer in de periode 1995-2000.