Maaltijdcheques als buffer tegen de crisis?[1]

Prof. Dr. J. Konings
Universiteit Leuven

September 2013

[1] Dit rapport maakt deel uit van een uitgebreide studie over de economische impact van maaltijdcheques dat afgerond wordt in oktober 2013. Ik dank Prof. P. Van Cayseele, Dr. J. Reynaerts, Prof. M. Goos en Prof. A. Decoster voor suggesties en feedback. Contact: joep.konings@kuleuven.be

Samenvatting

De jongste tijd gaan er heel wat stemmen op om de maaltijdcheque zoals die vandaag bestaat, te vervangen door een maaltijdvergoeding in geld. Het basis economisch model van consumptiegedrag toont aan dat het consumptiepatroon van individuen niet of nauwelijks zal wijzigen en het systeem kan zo vereenvoudigd worden met lagere transactiekosten. Echter, recente economische inzichten, geïnspireerd door onzekerheid en gedragspsychologie, suggereren dat consumptiegedrag wel sterk kan wijzigen wanneer maaltijdcheques worden vervangen door een vergoeding in geld.

De recente economische crisis biedt een natuurlijk experiment om na te gaan in welke mate het rationeel economisch consumptieparadigma in deze context kan worden gebruikt. In deze nota analyseren we daarom de impact van de crisis op de handelaars die maaltijdcheques aanvaarden als betaalmiddel in vergelijking met een controlegroep van gelijkaardige handelaars die geen maaltijdcheques aanvaarden.

Onze resultaten zijn verrassend:Handelaars die maaltijdcheques aanvaarden (aangesloten handelaars) doorstaan de crisis beter in vergelijking met handelaars die ze niet aanvaarden (niet-aangesloten handelaars). Aangesloten handelaars ervaren gemiddeld een lichte omzetstijging tijdens de crisis, daarentegen, niet-aangesloten handelaars ondergaan gemiddeld een sterke krimp in de omzet en tewerkstelling. De standaard economische theorie kan hiervoor moeilijk een verklaring vinden. 'Angstsparen' neemt typisch toe in recessies. Maaltijdcheques bieden niet de mogelijkheid om te sparen, zodat ze voor een blijvende injectie in de economie zorgen. Relatief t.o.v. niet-aangesloten handelaars ervaren de aangesloten handelaars een omzetgroei van 6% en tewerkstellingsgroei van 7%. Dit suggereert dat alternatieve verklaringen voor consumptiepatronen uit de gedragspsychologie wellicht relevant zijn. Het gaat dan onder meer om de perceptie van de consument die maaltijdcheques niet als een perfect substituut ziet van geld. De recente ontwikkelingen in 'regret theory' bieden interessante nieuwe inzichten. Het uitgangspunt is dat iedere keuze die de consument maakt geen nut oplevert, maar eerder spijt vanwege het niet kunnen beschikken over de niet-gekozen alternatieven. Dat een dergelijke handeling niet noodzakelijk ideaal is, illustreert het beroemde voorbeeld van de ezel van Buridan (naar de Franse filosoof Jean Buridan): in dit voorbeeld komt de ezel om van de honger, niet bij gebrek aan voedsel, maar wel omdat hij indifferent is tussen twee identieke balen hooi en bijgevolg niet kan kiezen tussen de twee. Hoewel de ezel geen spijt heeft van zijn keuze (hij kiest geen van beide), resulteert zijn besluiteloosheid wel in de hongerdood. Indien keuzes enkel spijt opleveren, kan een beperking van het aantal keuzemogelijkheden beter zijn voor de consument. Zo beperkt het systeem van maaltijdcheques in zekere zin de keuzemogelijkheden van de consument, vermits maaltijdcheques enkel aan voeding kunnen worden besteed. Meer experimenteel onderzoek is noodzakelijk om hierin meer inzichten te verschaffen.

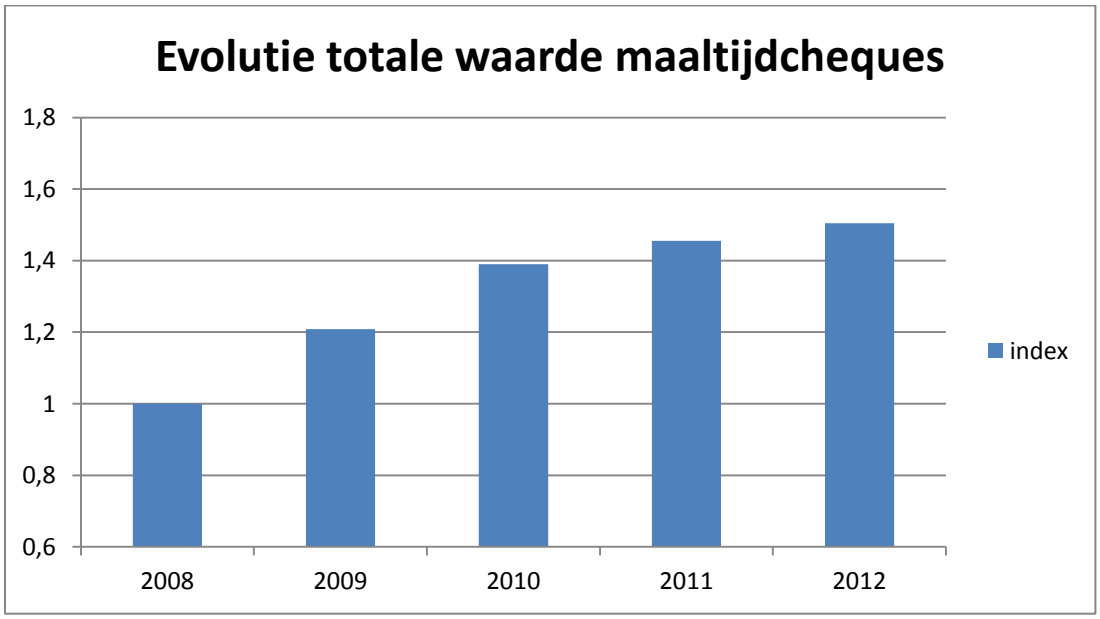
Los van mogelijke verklaringen, kunnen we besluiten dat het systeem van maaltijdcheques een stimulerende rol heeft ter ondersteuning van de economie en dit vooral in tijden van economische crisis.

De resultaten in deze studie suggereren dat een zekere voorzichtigheid is aangewezen in het recente debat over het afschaffen van maaltijdcheques.

1. Inleiding

De jongste tijd gaan er heel wat stemmen op om de maaltijdcheque zoals die vandaag bestaat, te vervangen door een maaltijdvergoeding in geld. Maaltijdcheques vertegenwoordigen ruim 6 percent van de totale consumptie aan voeding[2] en het belang ervan blijft toenemen zoals weergegeven in Figuur 1. De stijging tussen 2008 en 2009 kan enigszins worden toegeschreven aan een stijging van de maximale zichtwaarde van maaltijdcheques met 1 euro. Maar ook in 2010 en de jaren daarna blijkt het gebruik van maaltijdcheques nog toe te nemen.

Figuur 1



Noot:Waarde genormaliseerd op 1 in het jaar 2008; eigen berekeningen op basis van de waarde van maaltijdcheques bij aangesloten handelaars (bron: Edenred & Sodexo)

Het basis economisch model van consumptiegedrag toont aan dat het consumptiepatroon van individuen niet of nauwelijks zal wijzigen en het systeem kan zo vereenvoudigd worden met lagere transactiekosten. Echter, recente economische inzichten, geïnspireerd door onzekerheid en gedragspsychologie, suggereren dat consumptiegedrag wel sterk kan wijzigen wanneer maaltijdcheques worden vervangen door een vergoeding in geld.

Een belangrijk aspect hierbij is het spaargedrag. Maaltijdcheques kunnen niet opgespaard worden en garanderen bijgevolg een minimale koopkrachtinjectie in de

[2] Volgens Eurostat is de totale consumptie in België aan voeding, alcoholische en niet-alcoholische dranken gelijk aan 29.77 miljard Euro. De totale waarde aan maaltijdcheques is 1.9 miljard Euro.

economie. Vooral in crisistijden kan dit van belang zijn voor handelaars die maaltijdcheques aanvaarden als betaalmiddel.

In deze nota[3] analyseren we daarom de impact van de crisis op de handelaars die maaltijdcheques aanvaarden als betaalmiddel. We maken hiervoor gebruik van confidentiële ondernemingsgegevens met informatie over het aantal maaltijdcheques en het bedrag dat ze vertegenwoordigen.

In de volgende paragraaf gaan we kort in op een aantal argumenten waarom het standaardmodel van consumptiegedrag zoals dat wordt gedoceerd in een typische eerstejaarscursus economie, dient herzien te worden, rekening houdend met recente empirische en theoretische inzichten uit onder meer de psychologie. Vervolgens bespreken we de econometrisch benadering (difference-in-difference) en lichten we een aantal aspecten van de steekproef toe. In de laatste paragraaf rapporteren we de resultaten.

2. Achtergrond

Basis rationeel economisch model van consumptiegedrag

Een eerstejaarsstudent economie zal geconfronteerd worden met het traditionele neoklassieke model van de consument die een bundel van goederen kiest die het best aansluit bij zijn specifieke voorkeuren, en dit gegeven zijn beperkingen, zie bv. Mas-Colell et al. (1995, hoofdstuk 3). In dit model gaat men ervan uit dat de totale consumptie-uitgaven niet groter kunnen zijn dan het beschikbaar inkomen. Eenvoudig voorgesteld komt dit neer op de volgende budgetrestrictie[4]:

$$X1 + X2 = w \qquad (1)$$

waarbij X1 en X2 de uitgaven aan respectievelijk voeding en andere goederen weergeeft, en w het beschikbare inkomen is. Wanneer een individu maaltijdcheques ontvangt ter waarde van een bedrag T, zal bovenstaande budgetvergelijking veranderen. In het bijzonder zal het beschikbaar inkomen toenemen met T of

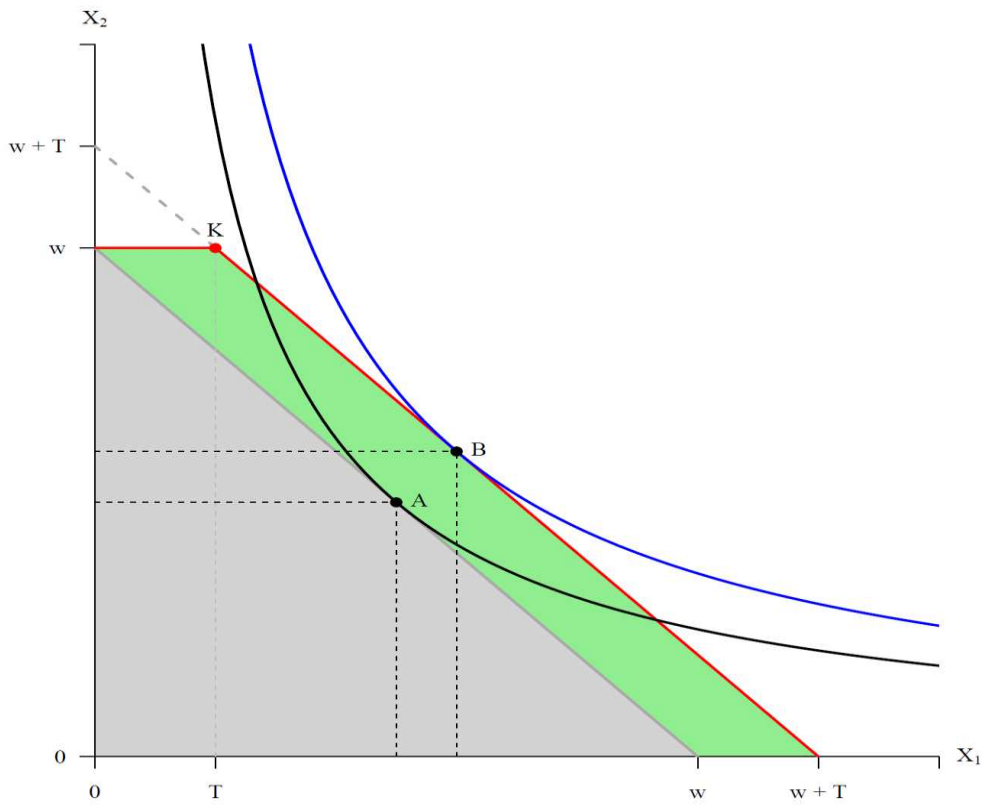
$$X1 + X2 = w + T. \qquad (2)$$

Merk echter op dat dit bedrag uitsluitend kan worden besteed aan voeding. Figuur 2 geeft deze twee vergelijkingen weer. De rechte |w,w| geeft vergelijking (1) weer en de rechte |w+T,w+T| illustreert vergelijking (2). De curves in Figuur 2 weerspiegelen de

[3] Deze nota maakt deel uit van een ruimere studie die een volledige analyse uitvoert over de economische impact van maaltijdcheques.

[4] Men gaat in dit eenvoudige model doorgaans ervan uit dat gans het beschikbare inkomen worden geconsumeerd en er niet wordt gespaard.

zogenaamde ‘ indifferentiecurven’ van de consument. De consument is op ’een dergelijke curve indifferent tussen de verschillende consumptiebundels. Hoe hoger gelegen deze curve, hoe hoger het nut van de consument. Dus, gegeven de budgetrestrictie zal de consument een indifferentiecurve kiezen die nog net raakt aan de budgetrestrictie en dat bepaalt uiteindelijk de optimale consumptiebundel. Zo is punt A een punt dat de consument zal kiezen wanneer er geen maaltijdcheques bestaan en de budgetrestrictie gegeven wordt door (1). We zien onmiddellijk dat een hoger punt, punt B in Figuur 2, zal worden gekozen wanneer de consument over maaltijdcheques beschikt, zoals aangegeven door budgetrestrictie (2). Er wordt zowel meer voeding (X1) als meer andere goederen (X2) geconsumeerd. We zien ook onmiddellijk dat indien de maaltijdcheques (T) worden vervangen door een maaltijdvergoeding in geld (T=w’), de analyse ongewijzigd blijft en de consument nog steeds bundel B zal kiezen. Enkel consumenten die zich tussen het segment |w,K| in Figuur 2 bevinden, kunnen beslissen om minder voeding te consumeren wanneer ze in plaats van maaltijdcheques (T) een geldelijke vergoeding ontvangen. Het gaat hier echter om consumenten die een zeer laag budgetaandeel aan voeding hebben, wat eerder de uitzondering zal zijn[5].



Figuur 2

[5] Op basis van de gezinsenquête kunnen we stellen dat de gemiddelde voedselconsumptie bijna 20% van het besteedbaar inkomen is, het mediaan gezin besteedt 17% aan voeding en slechts 1% van alle gezinnen minder dan 5%. (met dank aan Prof. De Coster & K. Spiritus voor het verschaffen van deze gegevens).

Op basis van bovenstaand theoretisch basismodel van consumptie kan men dus besluiten dat het vervangen van maaltijdcheques door een maaltijdvergoeding het consumptiepatroon van individuen niet of nauwelijks zal wijzigen en het systeem kan zo vereenvoudigd worden met lagere transactiekosten. Echter, recente economische inzichten, geïnspireerd door onzekerheid en gedragspsychologie, suggereren dat consumptiegedrag wel sterk kan wijzigen wanneer maaltijdcheques worden vervangen door een vergoeding in geld. We overlopen er een aantal.

Alternatieve verklaringen

In deze paragraaf worden twee alternatieve verklaringen voorgesteld die afwijken van de veronderstelling dat de consument perfect in staat is om zijn optimale consumptiebundel te kiezen gegeven zijn beperkingen. Het keuzeprobleem van de consument en de uitkomst ervan verschillen danig met het standaard neoklassieke consumptiemodel uiteengezet in vorige paragraaf. Een eerste benadering (***prospect theory***) houdt rekening met de beperkte rationaliteit van de consument die beslissingen neemt die op het eerste gezicht irrationeel lijken. Een tweede benadering (***regret theory***) erkent de rationaliteit van de consument, maar bestudeert zijn beslissingen in het licht van de spijt die uit zijn keuze resulteert, eerder dan het nut dat deze oplevert.

Beperkte rationaliteit

Centraal binnen de 'prospect theory' benadering staat het *referentiepunt* dat individuen hanteren als uitgangspunt bij keuzeproblemen (Kahneman en Tversky, 1979). Stel dat individuen ex ante over ofwel alternatief A of alternatief B beschikken waarbij A en B identiek zijn. Een programma dat alternatief A vervangt door B kan dan op verzet stuiten vanwege de voormalige eigenaars van het alternatief A, om de simpele reden dat ze in het bezit waren van A in plaats van B. De wijze waarop alternatieven worden voorgesteld, bepaalt dus in grote mate de waarde die individuen eraan hechten, een fenomeen gekend onder de benaming *framing* (Tversky and Kahneman, 1981). Deze benadering verklaart ook waarom winst en verlies (ter waarde van hetzelfde monetaire bedrag) verschillend worden ervaren—het effect van een verlies is groter dan dat van een winst—waardoor individuen afkerig worden van verliezen, een begrip gekend als *loss aversion* in de literatuur.

Een ander fenomeen is *reversal of preferences* waarbij afhankelijk van de vraagstelling, individuen verschillende voorkeuren uiten over paarsgewijze vergelijkingen tussen programma's. Zo kan een vergelijking tussen programma's A en B en tussen C en D (waarbij de uitkomst van A identiek is aan C , en B identiek aan D) resulteren in A onder één wijze van vraagstelling, en in D onder een andere. Een perfect rationele consument zou daarentegen in beide gevallen voor A en C kiezen omdat ze identiek zijn en de wijze van vraagstelling geen effect heeft op zijn keuzeprobleem.

Beide fenomenen, centrale onderzoeksonderwerpen binnen de gedragseconomie, kunnen een verklaring geven voor het feit dat zowel donoren als begunstigden de voorkeur geven aan een systeem van maaltijdcheques omdat ze het alternatief van de maaltijdvergoedingen als verschillend ervaren, ofwel omdat ze vertrekken van het huidige referentiepunt (het bezit van de cheques), ofwel omdat hun voorkeuren wijzigen.

Spijt

Een recente trend in de micro-economie wijkt af het van principe van nutsmaximalisatie en legt de nadruk op de spijt die resulteert uit de keuze tussen één of meerdere alternatieven. Het uitgangspunt hier is dat iedere keuze die de consument maakt geen nut oplevert, maar eerder spijt vanwege het niet kunnen beschikken over de niet-gekozen alternatieven, een gevoel dat als volgt kan worden verwoord:

I see it all perfectly; there are two possible situations–one can either do this or that. My honest opinion and my friendly advice is this: do it or do not do it–you will regret both. [Søren Kierkegaard]

Een rationele agent opteert bijgevolg voor een handeling die deze spijt *ex post* minimaliseert, ervan uitgaande dat de "natuur" hem de slechtst mogelijke kaart deelt, m.a.w. de slechtst mogelijke situatie waarin hij kan terechtkomen. Dat een dergelijke handeling niet noodzakelijk ideaal is, illustreert het beroemde voorbeeld van de ezel van Buridan (naar de Franse filosoof Jean Buridan): in dit voorbeeld komt de ezel om van de honger, niet bij gebrek aan voedsel, maar wel omdat hij indifferent is tussen twee identieke balen hooi en bijgevolg niet kan kiezen tussen de twee. Hoewel de ezel geen spijt heeft van zijn keuze (hij kiest geen van beide), resulteert zijn besluiteloosheid wel in de hongerdood. Indien keuzes enkel spijt opleveren, kan een beperking van het aantal keuzemogelijkheden beter zijn voor de consument, zie Sarver (2008) voor een analyse.

Onzekerheid en 'Angstsparen'

Wanneer bovenstaande psychologische aspecten belangrijk zijn in consumptiegedrag, zal onzekerheid over de economische conjunctuur een belangrijke impact op consumptiegedrag veroorzaken, niettegenstaande dat het beschikbaar inkomen en de relatieve prijzen ongewijzigd blijven. Dergelijke effecten kunnen dan geminimaliseerd worden wanneer consumenten naast een inkomen ook beschikken over maaltijdcheques. Onzekerheid kan leiden tot voorzorgssparen, ook wel 'angstsparen' genoemd. Dit doet zich onder meer voor in crisistijden, wanneer er toenemende onzekerheid is over de werkgelegenheid. Deze onzekerheid zal ertoe leiden dat huishoudens meer sparen, hetgeen de marginale consumptie quote (MCQ) doet dalen (Carroll, 2009). Een analyse met Italiaanse microdata toont aan dat onzekerheid over werkgelegenheid leidt tot een

verlaagde consumptie van niet-duurzame goederen, zoals voeding (Lucia & Meacci, 2005). Het systeem van maaltijdcheques kan ervoor zorgen dat dit effect kleiner wordt vermits maaltijdcheques niet omgewisseld kunnen worden tegen geld. Maaltijdcheques kunnen alleen maar worden aangewend voor consumptie van voeding en kunnen niet opgespaard worden. We illustreren dit effect met een eenvoudig voorbeeld.

Stel dat een consument beschikt over maaltijdcheques ter waarde van 140 euro per maand en een inkomen van 1360 euro per maand. Zijn besteedbaar inkomen is dan 1500 euro. Indien we aannemen dat 20% van dit inkomen wordt besteed aan de consumptie van voeding[6] zal deze persoon 300 euro per maand uitgeven aan voeding. Wanneer ten gevolge van de crisis deze persoon nu wenst te sparen uit voorzorg (angstsparen), dan kan dit enkel op basis van het monetaire inkomen (maaltijdcheques kunnen niet worden opgespaard). Laten we aannemen dat deze persoon 15% ervan wenst te sparen of 204 euro (15% van 1360). Zijn besteedbaar inkomen wordt dan 1296 euro (140 euro aan maaltijdcheques + 1360 euro – 204 euro sparen). Ervan uitgaande dat nog steeds 20% ervan naar voeding zal gaan, daalt de voedingconsumptie tot ***259,2 euro*** per maand.

Indien we dit nu vergelijken met een gelijkaardige consument, maar die in plaats van maaltijdcheques beschikt over een gelijkaardig bedrag in geld, stellen we vast dat het initiële bedrag besteed aan voeding eveneens 300 euro is (1500 euro x 0.20). Wanneer deze persoon nu eveneens 15% wenst te sparen, zal hij dat doen op het monetaire inkomen dat hij ter beschikking heeft, in dit geval 15% van 1500 euro of 225 euro. Het besteedbaar inkomen wordt dan 1275 euro (1500-225) en het aandeel dat naar consumptie ervan gaat is opnieuw 20% of ***255 euro***.

We stellen dus vast dat (i) ten gevolge van de crisis (angstsparen) de consumptie van voeding in beide gevallen daalt en (ii) de consumptie aan voeding met meer daalt wanneer men niet beschikt over maaltijdcheques.

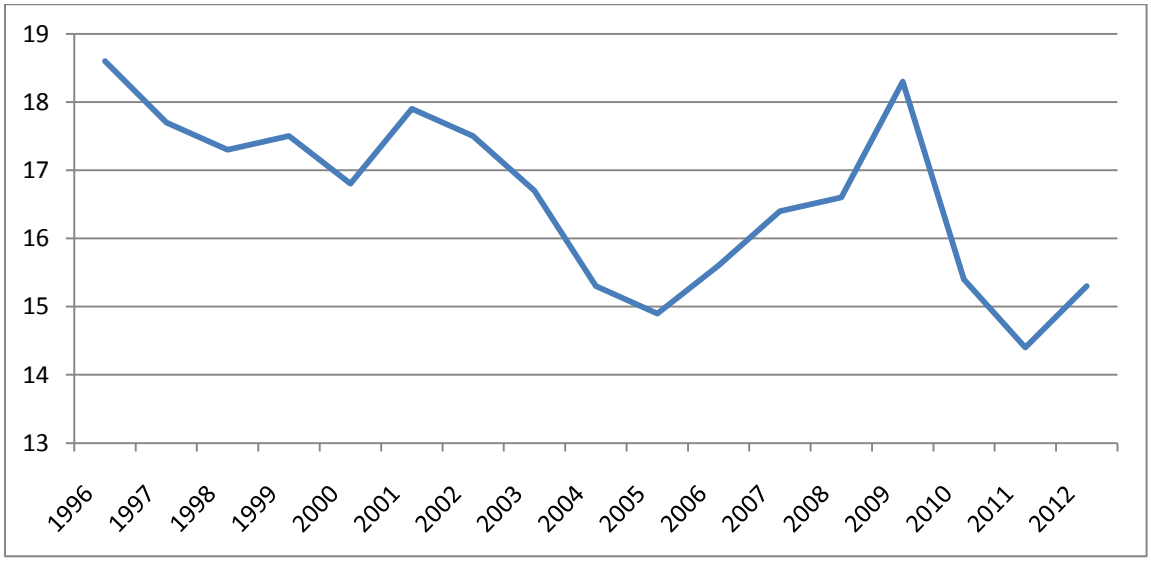
Uit dit eenvoudig voorbeeld blijkt dat wanneer rekening gehouden wordt met onzekerheid en angstsparen, maaltijdcheques een injectie vormen in de economie, waardoor de spaarlek kleiner wordt. Daarenboven kunnen er ook secundaire (indirecte) effecten optreden met extra consumptie van andere producten tot gevolg. Dit komt omdat de spaarlek kleiner is, maar ook omdat er andere psychologische factoren kunnen spelen. Wanneer maaltijdcheques vervangen worden door een vergoeding in geld, kan eveneens een gedragswijziging ontstaan omwille van een veranderd referentiepunt zoals omschreven in de 'prospect theory'.

Dergelijk voorzorgsparen is wellicht belangrijk geweest met het uitbreken van de financiële crisis in 2008. Figuur 3 toont het verloop van de gemiddelde spaarquote van Belgische gezinnen, die sterk toeneemt vanaf 2007. In 2009 stijgt de spaarquote zelfs tot

[6] Een uitgavenaandeel van 20% komt overeen met het gemiddelde in België op basis van de budgetenquête.

meer dan 18 percent van het beschikbaar inkomen. Het gaat hier om een gemiddelde dat geen rekening houdt met de verschillen in inkomen tussen gezinnen. Zo is er uitvoerig gedocumenteerd dat de gemiddelde en marginale consumptiequote en dus ook spaarquote sterk verschilt tussen verschillende inkomensgroepen. De lagere inkomens zullen nagenoeg niet sparen (tussen 0 en 10%), maar de midden en hogere inkomens meer (eerder 40%), zodat voorzorgssparen ook nog sterk kan verschillen volgens type huishoudens.

Figuur 3: Evolultie gemiddelde spaarquote, bron: NBB



Behalve een aantal toepassingen in de experimentele marketing en de psychologie, bestaat er momenteel weinig empirische evidentie over de exacte psychologische effecten op consumptiegedrag. In deze nota bestuderen we daarom op een indirecte manier in welke mate maaltijdcheques al dan niet een impact hebben op consumptiegedrag dat niet onmiddellijk verklaard kan worden op basis van het rationele keuzegedrag vervat in het standaard consumptiemodel in de economie.

3. Empirische Benadering

De recente financiële en economische crisis biedt een interessante mogelijkheid om na te gaan in welke mate het gebruik van maaltijdcheques een impact heeft gehad op het consumptiegedrag tijdens de crisis. Vermits maaltijdcheques niet kunnen worden opgespaard, bieden ze een permanente injectie in de economie. Daarenboven kunnen maaltijdcheques extra aankopen stimuleren, zoals in sectie 2 werd toegelicht. Wanneer maaltijdcheques vervangen worden door een maaltijdvergoeding kan men verwachten dat, zeker in tijden van crisis, een groter deel zal worden opgespaard.

Vermits we geen informatie hebben over de individuen die maaltijdcheques ontvangen, maar wel over de handelaars die ze als betaalmiddel aanvaarden, analyseren we de evolutie van de omzet van deze handelaars. Uiteraard zijn er verschillende factoren die de verkopen van handelaars kunnen beïnvloeden. Het is daarom belangrijk om een onderscheid te maken tussen handelaars die maaltijdcheques aanvaarden als betaalmiddel en handelaars die dit niet doen. Zo kunnen we nagaan in welke mate de evolutie van de omzet voor en na de crisis een verschillende impact heeft gehad. Door een vergelijking te maken met handelaars die geen maaltijdcheques aanvaarden, benaderen we een *quasi natuurlijk experiment*. Deze controlegroep wordt immers geselecteerd op basis van een aantal karakteristieken, in het bijzonder de 'branche' waarin men actief is, maar ook de grootte van de onderneming. Zo wordt getracht om de controlegroep te selecteren zodat de typische ondernemingskarakteristieken vergelijkbaar zijn met de ondernemingen die wel maaltijdcheques aanvaarden. Verder wordt in de econometrische benadering ook rekening gehouden met het feit dat handelaars die maaltijdcheques aanvaarden eventueel een ander type van onderneming zijn (bv. meer klantgerichte ondernemingen). Deze benadering wordt vaak gebruikt in beleidsevaluaties en is ook gekend als een '*difference-in-difference*' analyse[7].

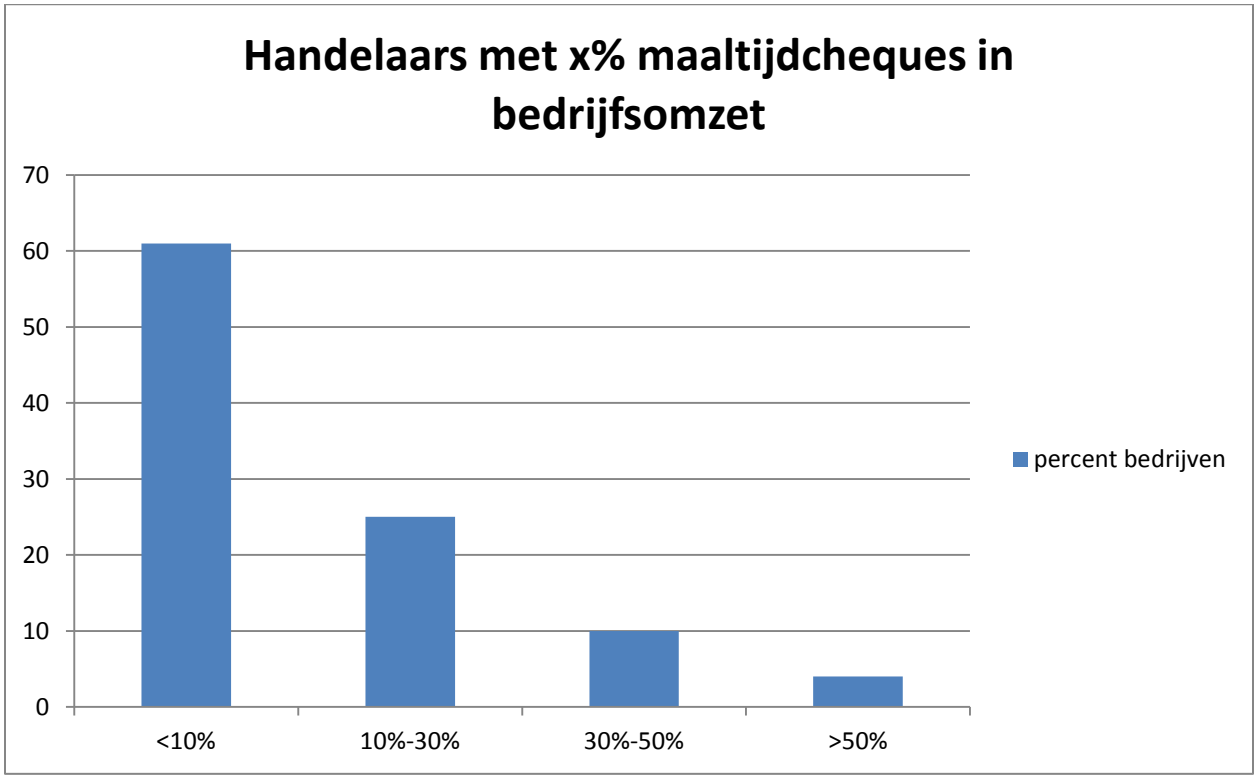
Om deze analyse uit te voeren, maken we gebruik van confidentiële ondernemingsgegevens[8]. Zo beschikken we over alle ondernemingen die maaltijdcheques aanvaarden, alsook over het bedrag dat dit vertegenwoordigt aan omzet. Als controlegroep selecteren we ondernemingen die actief zijn in gelijkaardige sectoren uit de gepubliceerde gegevens van de jaarrekeningen[9]. Dit betekent dat er een lichte vertekening in de analyse optreedt, omdat de zeer kleine ondernemingen (eenmanszaken) niet verplicht zijn om omzet te rapporteren of omdat ze onderworpen zijn aan een vereenvoudigde financiële rapportering. Zo kunnen 70 percent van de aangesloten handelaars gekoppeld worden aan gegevens van de jaarrekening. Figuur 4 toont voor deze steekproef het relatief belang van maaltijdcheques in de totale omzet van de ondernemingen. Voor 60 precent van de ondernemingen vertegenwoordigen maaltijdcheques minder dan 10 percent van de totale omzet, voor 25 percent van de handelaars maken ze tussen de 10 en de 30 percent uit van de omzet en voor een kleine groep van handelaars zelfs meer dan 30%.

[7] Zie Bv. Konings, J. & Vandenbussche, H. (2008). 'Heterogeneous firm responses to Trade policy', ***Journal of International Economics***

[8] Het betreft alle aangesloten handelaars bij Edenred en Sodexo.

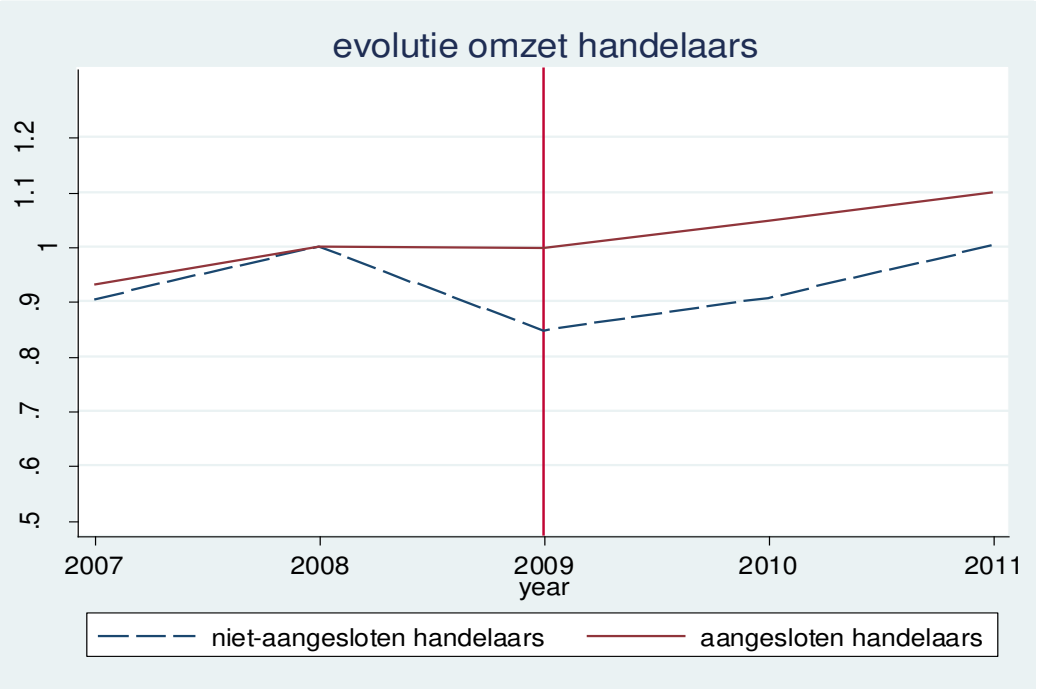
[9] Elke vennootschap is verplicht een volledig of verkorte jaarrekening in te dienen bij de Nationale Bank van België. De financiële gegevens met betrekking tot omzet, tewerkstelling, de sector waarin men actief is, etc. kunnen bijgevolg worden gebruikt voor analyse. Merk op dat kleine ondernemingen niet verplicht zijn om omzet te rapporteren en dat een aantal ondernemingen (eenmanszaken) onderworpen zijn aan een andere boekhoudwetgeving.

Figuur 4



Om een idee te vormen over de impact van de crisis tonen we eerst in Figuur 5 de evolutie van de totale omzet van alle aangesloten handelaars in de steekproef in vergelijking met zeer gelijkaardige handelaars die niet zijn aangesloten op het systeem van maaltijdcheques. Hierbij wordt zeer zorgvuldig rekening gehouden met de typische ondernemingsgrootte en branche (bv. restaurants, supermarkten, beenhouwers, etc.) waarin men actief is. Met andere woorden, de niet-aangesloten handelaars geven dan aan wat de omzet zou geweest zijn voor de aangesloten handelaars indien men niet in het systeem van maaltijdcheques zou gestapt zijn. We normaliseren de omzetcijfers in het jaar 2007 en stellen ze gelijk aan 1, zodat we de procentuele evolutie van de omzet kunnen aflezen.

Figuur 5



Figuur 5 maskeert uiteraard heel wat heterogeniteit tussen ondernemingen en aangezien het gaat om de totale geaggregeerde omzet, wegen de grotere handelaars meer door. Toch is er een onmerkelijk breuk vast te stellen in de evolutie van de omzet tussen de twee groepen vanaf het crisis jaar 2009. Beide groepen van handelaars bevinden zich op een gelijkaardige trend voor de crisis (2007-2008), echter de niet-aangesloten handelaars zien een duidelijke achteruitgang in hun omzet in 2009, dit is niet het geval bij de aangesloten handelaars. Het is opvallend dat de aangesloten handelaars geen achteruitgang in de omzet optekenen. Nochtans zou dit volgens het klassieke model wel het geval moeten zijn (cfr. Voorbeeld in vorige paragraaf), welliswaar in mindere mate dan de achteruitgang in de omzet van de niet-aangesloten handelaars. Dit suggereert dat er andere indirecte (psychologische) effecten wellicht een significante invloed hebben op het consumentengedrag.

Om na te gaan in welke mate dit ook een statistisch en economisch belangrijk effect is voor de typische (gemiddelde) handelaar in de steekproef, voeren we een 'difference-in-difference' analyse uit. Hierbij onderzoeken we in welke mate de omzet van de aangesloten handelaars wijzigt voor en tijdens de crisis. Hetzelfde doen we voor de niet-aangesloten handelaars. Dat is de eerste 'difference'. Vervolgens vergelijken we de twee groepen, dit is de tweede 'difference'. Als we dan nog een verschil vinden, kan dit worden toegeschreven aan het feit dat de ene groep maaltijdcheques aanvaardt, maar de andere groep niet.

Tabel 1 geeft een overzicht van de resultaten. Onze steekproef loopt van 2005 tot en met 2011 en we nemen aan dat vanaf het jaar 2009 de crisis is toegeslagen. Dit komt overeen met de officiële economische recessie. Daarenboven gaan we ervan uit dat het vertrouwen

bij de ondernemingen en gezinnen langer laag is gebleven, mede omwille van de Eurocrisis. Met andere woorden, we veronderstellen dat er een economische crisis geweest is vanaf 2009 tot en met 2011, wat vrij realistisch is. We rapporteren resultaten voor zowel omzet als tewerkstelling. De percentages verwijzen naar de relatieve impact van de crisis. Er wordt onderzocht hoe de aangesloten handelaars scoren ten opzichte van de niet-aangesloten handelaars voor wat betreft de evolutie in omzet en jobs tijdens de crisis. We rapporteren telkens twee schattingsmethoden. Een eerste verwijst naar de traditionele 'difference-in-difference' benadering en de tweede benadering is een fixed-effects model, waarbij heterogeniteit tussen ondernemingen beter wordt opgevangen. Beide benaderingen geven dezelfde resultaten. We merken op dat aangesloten handelaars gemiddeld 6 à 7 % meer omzet halen in de crisis in vergelijking met niet-aangesloten handelaars. Ook in termen van tewerkstelling scoren ze beter, ze creëren gemiddeld 6 à 7 % meer jobs in de crisisjaren in vergelijking met de niet-aangesloten handelaars. Merk op dat we telkens relatieve cijfers rapporteren.

Wanneer we dit niet in relatieve cijfers maar voor elke groep handelaars apart bekijken (niet afzonderlijk gerapporteerd hier), stellen we vast dat de omzet van de niet-aangesloten handelaars krimpt met gemiddeld 5% en de tewerkstelling met 4%. Daarentegen, voor de aangesloten handelaars merken we een lichte stijging in de omzet van gemiddeld 1% en een stijging van gemiddeld 2% in de tewerkstelling. Dit kan niet worden verklaard door het traditionele rationele consumptiemodel.

Tabel 1: Resultaten Dif-in-Dif

	(1) omzet	(2) omzet	(3) jobs	(4) jobs
	Dif-Dif	Fixed Effects Model	Dif-Dif	Fixed Effects Model
Relatieve impact	6%*	7.3%*	6.4%*	7.3%*
# observaties	35 915	35 915	27 537	27 537

*Noot: * duidt op statistisch significant verschillend van nul op 5% kritisch niveau. Omzet en jobs in logaritmen geschat, zodat de interpretatie van de relatieve impact in termen van procentuele groei is.*

Besluit

In deze studie tonen we aan hoe handelaars die maaltijdcheques aanvaarden (aangesloten handelaars) de crisis beter hebben doorstaan in vergelijking met handelaars die ze niet aanvaarden (niet-aangesloten handelaars). Handelaars die maaltijdcheques aanvaarden hebben gemiddeld 6% à 7% meer omzetgroei en 7% meer jobcreatie tijdens de crisis, *relatief* ten opzichte van handelaars die geen maaltijdcheques aanvaarden. De standaard economische theorie kan hiervoor moeilijk een verklaring vinden. Niet alleen houdt deze theorie geen rekening met 'angstsparen' wanneer onzekerheid toeneemt (cfr. Spaarparadox Keynes), maar ze biedt ook geen verklaring waarom handelaars die maaltijdcheques aanvaarden geen negatieve impact op hun omzet kennen in vergelijking met zeer gelijkaardige handelaars die geen cheques aanvaarden.

Dit suggereert dat alternatieve verklaringen uit de gedragspsychologie wellicht relevant zijn. Het gaat dan onder meer om de perceptie van de consument die maaltijdcheques niet als een perfect substituut ziet van geld. De recente ontwikkelingen in 'regret theory' bieden mogelijke verklaringen. Het uitgangspunt is dat iedere keuze die de consument maakt geen nut oplevert, maar eerder spijt vanwege het niet kunnen beschikken over de niet-gekozen alternatieven. Dat een dergelijke handeling niet noodzakelijk ideaal is, illustreert het beroemde voorbeeld van de ezel van Buridan (naar de Franse filosoof Jean Buridan): in dit voorbeeld komt de ezel om van de honger, niet bij gebrek aan voedsel, maar wel omdat hij indifferent is tussen twee identieke balen hooi en bijgevolg niet kan kiezen tussen de twee. Hoewel de ezel geen spijt heeft van zijn keuze (hij kiest geen van beide), resulteert zijn besluiteloosheid wel in de hongerdood. Indien keuzes enkel spijt opleveren, kan een beperking van het aantal keuzemogelijkheden beter zijn voor de consument. Zo beperkt het systeem van maaltijdcheques in zekere zin de keuzemogelijkheden van de consument, vermits maaltijdcheques enkel aan voeding besteed kunnen worden. Meer experimenteel onderzoek is noodzakelijk om hierin meer inzichten te verschaffen.

Abstractie makend van de theoretische verklaringen, kunnen we besluiten dat het systeem van maaltijdcheques een stimulerende rol heeft ter ondersteuning van de economie en dit vooral in tijden van economische crisis.

De resultaten in deze studie suggereren dat een zekere voorzichtigheid is aangewezen in het recente debat over het afschaffen van maaltijdcheques.

Referenties:

Currie, J. and Gahvari, F. (2008), "Transfers in Cash and In-Kind: Theory Meets the Data," *Journal of Economic Literature* 46(2), pp. 333–383.

Hoynes, H.W. and Whitmore-Schanzenbach, D. (2009), "Consumption Responses to In-Kind Transfers: Evidence from the Introduction of the Food Stamp Program," *American Economic Journal: Applied Economics* 1(4), pp. 109–139.

Kahneman, D. and Tversky, A. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk," *Econometrica* 47(2), pp. 263–291.

Konings, J. & Vandenbussche, H. (2008). 'Heterogeneous firm responses to Trade policy', *Journal of International Economics*

Marshall, A. (1890), *Principles of Economics: An Introductory Volume*, Macmillan, Lon- don, UK.

Mas-Colell, A., Whinston, M.D. and Green, J.R. (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Moffitt, R. (1989), "Estimating the Value of an In-Kind Transfer: The Case of Food Stamps," *Econometrica* 57(2), pp. 385–409.

Samuelson, P.A. (1954), "The Pure Theory of Public Expenditure," *The Review of Economics and Statistics* 36(4), pp. 387–389.

Sarver, T. (2008), "Anticipating Regret: Why Fewer Options May Be Better," *Econometrica* 76(2), pp. 263–305.

Tversky, A. and Kahneman, D. (1981), "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice," *Science* 211, pp. 453–458.

Whitmore, D. (2002), "What Are Food Stamps Worth?" *Working Paper* 468, Industrial Relations Section, Princeton University.