

Beiträge zur Geldlehre
herausgegeben von Rudolf Schilcher

Lieferantenkredit und Geldpolitik

von
Vincenz Timmermann



Walter de Gruyter · Berlin · New York 1971

©
Copyright 1971 by Walter de Gruyter & Co.,
vormals G. J. Göschen'sche Verlagshandlung –
J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung – Georg Reimer –
Karl J. Trübner – Veit & Comp., Berlin 30. –
Alle Rechte, einschl. der Rechte der Herstellung von
Photokopien und Mikrofilmen, vom Verlag vorbehalten. –
Satz und Druck: Conrrier Druckhaus Ingolstadt, Ingolstadt –
Printed in Germany.

ISBN 3 11 003559 6

*Für Renate,
Andreas und Beate*

Vorwort

In der vorliegenden Studie wird versucht, den Lieferantenkredit, der in Deutschland bisher ausschließlich aus betriebswirtschaftlicher Sicht behandelt worden ist, unter makroökonomischen Aspekten zu untersuchen.

Dabei steht im Vordergrund die Frage, welche konjunkturpolitische Bedeutung dem Lieferantenkredit in der Bundesrepublik Deutschland zukommt und ob in den verschiedenen konjunkturellen Phasen zwischen 1950 und 1967 systematische Beziehungen zwischen den Veränderungen der Lieferantenkredite und der offiziellen Geldpolitik nachgewiesen werden können. Es geht insbesondere darum zu prüfen, ob die westdeutschen Unternehmen durch eine aktive Kreditpolitik die offizielle Geldpolitik gestört haben oder ob sie in ihrem Kreditverhalten der offiziellen Geldpolitik gefolgt sind.

Das verfügbare statistische Material erlaubt eine solche Untersuchung bisher nur für die westdeutschen Aktiengesellschaften; und auch für diesen begrenzten Bereich sind die statistischen Angaben über die gewährten und die empfangenen Lieferantenkredite in vieler Hinsicht so unvollkommen, daß die empirischen Ergebnisse unserer Schätzungen nur mit Bedenken vorgelegt und nur mit der allergrößten Vorsicht interpretiert werden können.

Oskar Morgenstern hat seinem Buch „Über die Genauigkeit wirtschaftlicher Beobachtungen“ das Wort „Qui numerare incipit errare incipit“ vorangestellt. Richtig ist, daß auch die von statistischen Ämtern publizierten Daten viel weniger genau sind, als allgemein geglaubt wird.

Daß hier Schätzergebnisse vorgelegt werden, die unter Verwendung von Statistiken erzielt wurden, die teilweise unbefriedigend sind, bedarf einer Erklärung: Der Verfasser hat zur Rechtfertigung nur seine Überzeugung vorzubringen, daß auch schwache Tests mit Hilfe unvollkommener, aber nicht durch bewußte Lügen entstellter Statistiken besser sind als keine, wenn man bei der Deutung der Ergebnisse entsprechende Vorsicht walten läßt.

Diese Auffassung scheint Morgenstern übrigens trotz seiner großen Skepsis gegenüber empirischen Arbeiten zu teilen. Er schreibt: „Wir sehen uns gezwungen, einen Mittelweg zwischen scheinbarer, jedoch ungerechtfertigter Genauigkeit auf der einen Seite und der Verschwommenheit rein verbaler Argumentation über im wesentlichen zahlenmäßige Erscheinungen auf der anderen Seite zu finden. Würden wir die mathematische Formulierung unserer Gedanken aufgeben, so würde dies den Rückfall auf eine niedrigere Stufe des Denkens bedeuten, und die Ergebnisse wären zweifellos nicht besser. Ließen wir die statistischen Erwägungen außer acht (doch wie könnten wir dies tun?), so müßten wir völlig im dunkeln tappen.“

Der hier vorgelegte Versuch kann immerhin eine gewisse Vorstellung von der

gesamtwirtschaftlichen und speziell der geldpolitischen Bedeutung der Aufnahme und der Vergabe von Lieferantenkrediten der westdeutschen Aktiengesellschaften vermitteln.

Und dieser Versuch wird – so hofft der Verfasser – vielleicht eine weitere Anregung dafür sein, die Wirtschaftsstatistik in der BRD endlich zu erweitern: Wir brauchen mehr Informationen über das Kreditverhalten der westdeutschen Unternehmen!

In besonderer Weise danke ich meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Heinz König, für vielfältige Unterstützung, für zahlreiche wertvolle Anregungen und kritische Hinweise. Ich danke dem Freund und langjährigen Kollegen, Professor Dr. Rainer Thoss, für ungezählte, immer interessante und anregende Gespräche. Dank gebührt den Herren Professoren Dr. Werner Ehrlicher, Dr. Fritz Philipp, Dr. Rudolf Schilcher und Dr. Gerhard Zeitel für die kritische Durchsicht des Manuskripts. Für wertvolle Hinweise danke ich auch den Teilnehmern der Sitzung des Theoretischen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik im September 1969 in Nagold, wo ich einige vorläufige Ergebnisse vortragen konnte. Dank schulde ich weiter Herrn Diplom-Volkswirt Herbert Hansen und seinen Mitarbeitern im Statistischen Bundesamt Wiesbaden für ihre Hilfe bei der Beschaffung des statistischen Materials, für die Informationen über die Art der Erhebung und Aufbereitung der benutzten Bilanzstatistiken, über den Geltungsbereich und die zeitliche Vergleichbarkeit der Reihen und für ihren Rat in Zweifelsfällen. Schließlich danke ich Herrn cand. rer. pol. Joachim Staude, der mir bei der Aufbereitung des statistischen Materials und der Auswertung der Schätzergebnisse behilflich war, sowie Frau Angelika Jacob und Frau Margret Greif, die mit großer Sorgfalt das Manuskript schrieben.

Mannheim, im Mai 1971

Vincenz Timmermann

Inhaltsübersicht

1. Einführung	11
1.1. Problem, theoretischer Standort	11
1.2. Begriff und Bedeutung des Lieferantenkredits	13
1.3. Gang der Untersuchung	17
2. Theoretische Grundlagen	18
2.1. Überblick über die bisherige Behandlung des Lieferantenkredits in der volkswirtschaftlichen Literatur	18
2.1.1. Die Bedeutung des Lieferantenkredits für Preisniveau und Be- schäftigung	18
2.1.2. Die geldpolitische Bedeutung des Lieferantenkredits	18
2.2. Lieferantenkredit und Liquidität	26
2.2.1. Verschiedene Liquiditätskonzepte der neueren Geldtheorie	26
2.2.2. Liquiditätszunahme durch Lieferantenkredit	31
2.2.3. Brutto- und Nettothese des Lieferantenkredits	36
2.3. Wachstums- und konjunkturpolitische Beurteilung des Lieferantenkredits	39
2.3.1. Die wachstumspolitische Bedeutung	39
2.3.2. Die konjunkturpolitische Bedeutung	42
2.3.2.1. In der Phase der Hochkonjunktur	44
2.3.2.2. In der Phase der Depression	47
3. Empirische Untersuchung der Beziehungen zwischen dem Lieferanten- kredit und der Geldpolitik	50
3.1. Die Hypothesen für die empirische Analyse	50
3.1.1. Allgemeines	50
3.1.2. Die abhängigen Variablen	51
3.1.3. Die unabhängigen Variablen	54
3.2. Die statistische Methode und die allgemeinen Ansätze	55
3.3. Das statistische Material und seine Probleme	56
3.3.1. Die statistischen Quellen, die Wirtschaftsgruppen, der Unter- suchungszeitraum	56
3.3.2. Die Probleme des statistischen Materials	58
3.3.2.1. Die Beschränkung auf Aktiengesellschaften	58
3.3.2.2. Die Verwendung der Bilanzstatistik	61
3.3.2.3. Die Umsätze und die Roherträge	63
3.3.2.4. Die Sonderaufbereitung für große Aktiengesellschaften	64
3.3.2.5. Die Auftragsingänge und die Kapazitätsauslastung	66
3.3.2.6. Die geldpolitischen Variablen	67

3.4. Die statistischen Ergebnisse	71
3.4.1. Allgemeines	71
3.4.2. Die statistischen Ergebnisse aus intertemporalen Querschnittsvergleichen für alle Aktiengesellschaften der 21 Wirtschaftsgruppen	73
3.4.3. Die statistischen Ergebnisse aus Zeitreihenanalysen für einzelne Wirtschaftsgruppen	86
3.4.3.1. Die Schätzergebnisse für die gewährten Lieferantenkredite ..	87
3.4.3.2. Die Schätzergebnisse für die empfangenen Lieferantenkredite	94
3.4.3.3. Zusammenstellung der empirischen Ergebnisse in bezug auf den Einfluß der Geldpolitik und Vergleich mit den Ergebnissen anderer Autoren	98
3.4.4. Die statistischen Ergebnisse aus intertemporalen Querschnittsanalysen für die Aktiengesellschaften der westdeutschen Zementindustrie	102
3.4.5. Die indirekten Effekte der Geldpolitik	107
4. Abschließende Beurteilung des Lieferantenkredits	110
4.1. Die konjunkturpolitische Beurteilung des Lieferantenkredits	110
4.2. Die geldpolitische Beurteilung des Lieferantenkredits	113
4.3. Wirtschaftspolitische Konsequenzen	114
Literaturverzeichnis	116

1. Einführung

1.1. Problem, theoretischer Standort

Geldpolitik darf nicht nur Bankpolitik sein. Daß diese Auffassung heute überwiegend vertreten wird, verdanken wir den geldtheoretischen Arbeiten von John G. Gurley und Edward S. Shaw¹.

Die Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln jeder Art wird neben dem Zinssatz zum entscheidenden Ansatzpunkt der Geldpolitik. Aus der Analyse aller Kanäle, durch die Finanzierungsmittel in den Kreislauf gelangen, resultiert die zunehmende Beachtung der sekundären, d. h. der nicht zahlungsmittelschöpfenden, Finanzierungsinstitute.

Über den Lieferantenkredit² wird auch die nichtmonetäre Unternehmung zu einem intermediären Finanzierungsinstitut und damit zu einem Element des volkswirtschaftlichen Geldsystems, das mehr und mehr in das allgemeine geldpolitische Interesse rückt. Hier ist der theoretische Standort des Lieferantenkredits.

Die *wachstumspolitische* Bedeutung der intermediären Finanzierungsinstitute liegt in der Mobilisierung ungenutzter Finanzierungsmittel und/oder deren Vermittlung und Weiterleitung in – wenigstens als Möglichkeit – ökonomisch effiziente Verwendungen. Die größere Vielfalt im Angebot an Schuldtiteln und die Spezialisierung in den Finanzierungsgeschäften führen tendenziell zu vermehrter Ersparnis und Investition. Für die BRD wurde dieser Aspekt in einer kürzlich

¹ Um diesen Bedeutungswandel zu demonstrieren, plädieren Gurley und Shaw dafür, auch die Begriffe neu zu fassen. Anstelle der Begriffe „Geldtheorie“, „Geldpolitik“, „Geldkontrolle“, „Geldsystem“ sollten die Begriffe „Kredittheorie“, „Kreditpolitik“, „Kreditkontrolle“, „Kreditsystem“ stehen. In der vorliegenden Arbeit wird an den alten, eingeführten Begriffen festgehalten, der Begriff „Geld“ aber den Vorstellungen von Gurley und Shaw entsprechend weiter gefaßt, wenn keine ausdrückliche Einschränkung erfolgt. Unter „Geld“ wird in der deutschen geldtheoretischen Literatur – in enger Anlehnung an das lateinische „pecunia“ – seit langem gleichzeitig das gesetzliche „Zahlungsmittel“, für das auch die Bezeichnung „Geld im engeren Sinne“ zu finden ist, und das liquide Wertobjekt, der liquide Vermögensteil verstanden. Auf die Arbeiten von Gurley und Shaw gehen wir weiter unten näher ein.

² In der Literatur finden sich neben der hier verwendeten Bezeichnung „Lieferantenkredit“ die Begriffe „Firmenkredit“, „Buchkredit“, „Geschäftskredit“, „Handelskredit“ als Synonyma. Die beiden letzten dürften aus der wörtlichen Übersetzung der englischen Begriffe „mercantile credit“ und „trade credit“ entstanden sein; sie sind nach dem deutschen Sprachgebrauch jedoch bereits zur Kennzeichnung einer bestimmten Art der Kreditverwendung vergeben. Der Begriff „Buchkredit“ kennzeichnet im allgemeinen nur eine bestimmte organisatorische und rechtliche Kreditform. Auf die Verwendung des Begriffs „Firmenkredit“, der dem Verf. in sachlicher Hinsicht ebenso treffend erscheint, wird aus sprachlichen Gründen verzichtet; die Anregung dazu gab Prof. Dr. Wolfgang Stützel.

veröffentlichten Monographie von G. Jäger herausgestellt³. Der Lieferantenkredit wird dort jedoch nicht behandelt.

Die *geldpolitische* Bedeutung der intermediären Finanzierungsinstitute ist umstritten. Es wird im allgemeinen davon ausgegangen, daß ihre Aktivitäten die Wirksamkeit der offiziellen Geldpolitik zumindest potentiell einschränken; in mehreren Untersuchungen, auf die weiter unten eingegangen wird, ist eine solche Störung deutlich nachgewiesen worden. Andere Autoren glauben dagegen, die störende Wirkung dieser Institute werde stark überschätzt. Vielmehr sei es gerade ihrem weitreichenden Einfluß zuzuschreiben, daß die offizielle Geldpolitik auch in solchen Bereichen „ankomme“, die sonst von den Maßnahmen der Zentralbank nur wenig oder gar nicht betroffen wären. Für die BRD liegen inzwischen zwei empirische Studien zu dieser Frage vor, in denen der Verfasser zeigt, daß in der Periode von 1950 bis 1967 die Banken, die Lebensversicherungen und die Teilzahlungskreditinstitute den geldpolitischen Maßnahmen der Zentralbank tendenziell entgegengewirkt haben⁴. Der Lieferantenkredit blieb bisher unbeachtet.

Die vorliegende Arbeit geht eine deutliche Lücke in unserem Wissen um geldpolitische Zusammenhänge an. Denn wir wissen praktisch nichts über die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen des Lieferantenkredits und über seine speziellen Beziehungen zur Geldpolitik. Das bestätigen die spärlichen Äußerungen, die sich zu dieser Frage in der deutschen geldtheoretischen und geldpolitischen Literatur finden. H. Rittershausen schreibt: „Innerhalb der Kreditentstehung durch Warenverkauf ist in Wissenschaft und Öffentlichkeit besonders der Teilzahlungskredit bekannt geworden. Etwas unlogisch mißt man allein dieser Form von Krediten bei Verkäufen aus Lägern einen kreditpolitisch-inflationären Effekt bei. . . . Man muß sich aber darüber klar sein, daß der statistisch noch nirgends untersuchte und erfaßte Posten ‚Zielverkäufe‘ sehr groß ist.“⁵

E. Dürr beruft sich bei seiner Vermutung, der Lieferantenkredit werde die Geldpolitik stören, auf eine, wie noch zu zeigen ist, bezüglich ihrer Ergebnisse heftig umstrittene Untersuchung von F. P. R. Brechling und R. G. Lipsey für die englische Wirtschaft; er hält die Diskussion für weiter offen⁶.

Dabei handelt es sich — wie noch gezeigt wird — beim Lieferantenkredit nicht etwa um einen unbedeutenden Kredittyp. Das Wirtschaftsleben ist ohne ihn nicht denkbar; er übertrifft in seinem Volumen sicher den kurz- und mittelfristigen Bankkredit.

³ G. Jäger [78].

⁴ V. Timmermann [169, S. 684 ff.; 170, S. 254 ff.].

⁵ H. Rittershausen [135, S. 17 f.].

⁶ E. Dürr [36, S. 45 u. S. 323 f.].

1.2. Begriff und Bedeutung des Lieferantenkredits

Der Lieferantenkredit ist ein formell kurzfristiger, materiell häufig mittelfristiger, zeitlich fest determinierter oder offener, urkundlich gesicherter oder nicht gesicherter Kredit eines Unternehmens an ein anderes.

Er entsteht im allgemeinen beim Kauf von Gütern und Diensten; der Verkäufer verlangt keine unmittelbare Zahlung, sondern räumt dem Käufer ein Zahlungsziel ein. Ist das Zahlungsziel bindend festgelegt, so spricht man von einem festen, ist es nicht festgelegt, von einem offenen Lieferantenkredit. Ein Wechselkredit ist der urkundlich gesicherte, ein Buchkredit der nicht gesicherte, auf dem Vertrauen der Partner beruhende Lieferantenkredit. Je nach dem Standpunkt wird zwischen aktivem oder gewährtem und passivem oder empfangenem Lieferantenkredit unterschieden.

Die allgemeine Definition des Lieferantenkredits wird vor allem aus statistischen, aber auch aus ökonomisch-theoretischen Gründen für die Zwecke der vorliegenden Untersuchung in einem Punkt erweitert und in drei Punkten eingeschränkt. Die hier verwendeten statistischen Angaben über die gewährten Lieferantenkredite enthalten für die Unternehmen der Endstufe der Produktion auch Kredite an private und öffentliche Haushalte. Es gibt keine Möglichkeit, die Höhe dieser Kredite an Haushalte auch nur einigermaßen exakt zu bestimmen und von den Krediten an Unternehmen zu trennen.

Wir können andererseits drei Kredittypen, die – gemessen an der weitesten Definition – in den Lieferantenkrediten enthalten sind, nicht mit hinreichender Genauigkeit erfassen: die aktiven und passiven Wechselkredite, die auch als Abnehmerkredite bezeichneten Vorauszahlungen und die Kredite zwischen verbundenen Unternehmen.

In der vorliegenden Untersuchung werden demzufolge unter Lieferantenkrediten urkundlich nicht gesicherte, vor allem auf dem Vertrauen der Handelspartner beruhende, aus Warengeschäften resultierende Buchkredite von Unternehmen an andere, nicht konzernmäßig verbundene Unternehmen und auf den konsumnahen Produktionsstufen an private und öffentliche Haushalte verstanden.

Die Nichtberücksichtigung der Wechselkredite, der Vorauszahlungen und der Konzernkredite – so bedeutend diese Gruppe insgesamt auch sein mag – ist nur auf den ersten Blick ein echter Nachteil. Für die theoretische Argumentation und für die empirische Überprüfung der daraus gewonnenen Hypothesen sollte sich die größere Homogenität⁷ der hier behandelten Gruppe der Lieferantenkredite als vorteilhaft erweisen.

⁷ Die Unterschiede zwischen den Wechselkrediten, den Vorauszahlungen und den Konzernkrediten einerseits und den Buchkrediten andererseits liegen hauptsächlich im Liquiditätsgrad, in der Sicherstellung des Kreditgebers und in den Kosten. Die Kreditbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen sind außerdem auch darum völlig anders zu beurteilen, weil ihnen oft keine Käufe und Verkäufe im Markt-sinne zugrunde liegen.