

Vzroki za stečaj slovenskih podjetij

Modele, ki poskušajo razložiti vzroke za stečaj podjetij, najdemo tako v literaturi o finančnih kot tudi v literaturi o organizaciji podjetij. Po modelu »tveganje stečaja«¹ v finančni literaturi podjetja propadejo, ker ne morejo izločiti dovolj velikega gotovinskega toka, da bi upnikom plačali dodatno premijo zaradi nevarnosti stečaja. Če postane premija za tveganje prenizka, upniki odklonijo nadaljnje financiranje dolžnika ali ne podaljšajo roka plačila.² Stečaji so tako po tej teoriji na eni strani posledica previsokih obrestnih mer, po drugi strani pa pride do stečaja pravzaprav zato, ker dolžnik ne dobi posojila ali pa so ta zmanjšana oz. niso dovolj velika, da bi omogočala dolgoročno pomembne razvojne spremembe pri dolžniku.³ Vzrok za to, da upniki niso pripravljeni slediti potrebam dolžnika, je, da je upnikovo mnenje o prihodnji uspešnosti dolžnikovega poslovanja bolj pesimistično kot dolžnikovo.

Po organizacijski teoriji je stečaj posledica izgube legitimnosti podjetij, kar povzroči prelom v povezavah organizacije z okoljem in s tem prekine dostop podjetja do ključnih virov njegovega poslovanja.⁴

Tako o razlogih za stečaj ekonomska teoretična literatura. Praksa v svetu, posebej pri nas pa kaže posamezne značilnosti, ki gornja izhodišča podpirajo ali pa tudi ne.

Razlogi, ki jih navaja svetovna literatura za stečaj podjetij

Navedene teorije ne morejo v celoti pojasniti vzrokov za neuspeh podjetij. V literaturi najdemo številne dejavnike in vzroke, za katere je mogoče na podlagi empiričnih in teoretičnih spoznanj sklepati, da so ključni elementi stečaja podjetij.

Če poskušamo združiti ta spoznanja, lahko ugotovimo, da so stečaji posledica:⁵

- previsokih obrestnih mer, ki vključujejo tudi znesek za visoko tveganje takih posojil;
- nepripravljenosti upnikov, da finančno podprejo potrebe dolžnika;
- nesposobnosti upnika in dolžnika, da bi sama razrešila medsebojni konflikt;
- nezmožnosti podjetja, da bi učinkovito predstavilo svoj izdelek in povečalo prodajo;
- nezmožnosti izterjati plačila;
- nezmožnosti obvladovati stroške poslovanja.

In še nekatera spoznanja:

- pogostejši so stečaji novih podjetij – stečaj je pogostejši med podjetji, ki poslujejo manj kot 5 let;

* dr. Alenka Žnidaršič Kranjc, znanstvena sodelavka Inštituta za kriminologijo pri Pravni fakulteti v Ljubljani.

¹ Van Horne, J. C., s. 182.

² D' Aveni, R. A., str. 1120.

³ Eichberger, J., str. 707.

⁴ D' Aveni, R. A., str. 1121.

⁵ Glej D. Aveni, A. str. 1120–1221, Eichberger, J., str. 707. Schall, D., str. 784–785.

- stečaj je pogostejši v podjetjih, ki imajo enega zaposlenega, ter v osebnih družbah;⁶
- pogostejši so stečaji ob krizi;⁷
- stečaji so posledica nesposobnosti menedžmenta podjetja;⁸
- za 30% likvidacij podjetij je ugotovljeno, da so posledica goljufije;⁹
- v ozadju 80–90% prikrite ali odkrite nelikvidnosti podjetij je gospodarski kriminal.¹⁰

Zgodovinsko in empirično pa je dokazano, da je bil med navedenimi najpogostejši razlog za poslovni neuspeh podjetja njegova nesposobnost povečati prodajo, čemur se je najpogosteje pridružila še nezmožnost izterjati plačila in obvladovati stroške.

Čprav ostaja vprašanje empiričnega dokazovanja nesposobnosti vodstva podjetja kot temeljnega vzroka za stečaj odprto, pa je v zvezi z navedenim, posebej še glede na rezultate empirične analize stečajev pri nas, pomembno povedati naslednje. Predvsem stečajni upravitelji, sodniki in odvetniki, ki so sodelovali v stečajih, poudarjajo, da je stečaj v velikem številu podjetij posledica nesposobnega vodenja, še več, da bi se bilo mogoče marsikateri likvidaciji (pa tudi stečaju) podjetja izogniti, če bi se stečajni postopek začel prej in če bi bilo mogoče pravočasno zamenjati nesposobno vodstvo.¹¹

Glavni problem v zvezi z navedenim je vprašanje: kdo ima pravico odločati o tem, ali naj se vodstvo zamenja ali ne. To vprašanje je povezano z vprašanjem razporejenosti, lastništva nad podjetjem. V normalnih razmerah bi moral biti lastnik zainteresiran, da ima sposobne vodilne uslužbenke, če pa tega ne more zagotoviti, ali pa je lastnik tudi menedžer in nesposoben doseči boljši rezultat, je to pač njegov problem in njegov denar.¹² Problem je, da so tudi upniki tisti, ki bodo imeli škodo zaradi nesposobnega vodstva in njegovih napak. Zato bi se oz. se morajo upniki zavarovati ne le pred možnostjo premika kapitala iz podjetja (tj. pred lastnikom), temveč tudi pred izgubami zaradi neustreznih vodilnih uslužbenecv.

Razlogi za stečaj slovenskih podjetij

Razloge, ki jih najpogosteje navajajo kot ključne za stečaj podjetij v svetu, lahko razdelimo v tri temeljne skupine:

1. makroekonomski; ti so posledica določenih ukrepov makroekonomske politike ali razmer v okolju; tak makroekonomski vidik bi bil npr. gospodarska recesija;
2. podjetniški; ti so posledica poslovanja v podjetju in značilnosti podjetja ter njegovega vodstva. Med te bi lahko šteli čas poslovanja podjetja, velikost podjetja, obvladovanje prihodkov in stroškov ipd.;
3. odklonska ravnanja podjetij in zaposlenih v njih; mednje bi lahko uvrstili

⁶ Lisebl, K., str. 15.

⁷ Analiza stečajev v ZDA v obdobju 1929–1989 je pokazala, da so zgodovinsko stečaji posledica: krize, visokih obresti in liberalizacije zakona o stečajih. Schall, D. str. 785.

⁸ Hax, H., str. 86.

⁹ Commer, M. J. str. 5.

¹⁰ H. J. Schneider, str. 132.

¹¹ Franke, G. str. 160–179.

¹² Hax, H., str. 86.

goljufije, razne oblike gospodarskega kriminala, pa tudi samo družbeno nezaželeno ravnanja podjetij.

Zaradi posebnih razmer pri nas smo tem skupinam dodali še eno. Želeli smo namreč ugotoviti, koliko družba in politika nasploh podpirata stečaje kot oblike reševanja podjetij.¹³

Da bi preverili, koliko je posamezna skupina dejavnikov vplivala na stečaje podjetij v letih 1989–1991 pri nas, smo anketirane¹⁴ vprašali, katere od naštetih skupin razlogov so po njihovem mnenju najbolj vplivale na stečaj konkretnega podjetja. Iz odgovorov nesporno izhaja, da so ključni razlogi za stečaje slovenskih podjetij v podjetjih samih (glej tabelo 1!). Tako sodniki kot upravitelji so namreč pri razvrščanju skupin razlogov za stečaj na prvo mesto uvrstili poslovanje v podjetju.

Stečajni upravitelji so sicer dajali pomemben poudarek tudi kategoriji »drugo«, vendar pa je analiza odgovorov pokazala, da bi bilo mogoče razloge, ki so jih navajali, uvrstiti v eno od že omenjenih skupin, predvsem v skupino – neustrezno poslovanje v podjetju – kar je v končni fazi pripeljalo do stečaja. Vzroki, da so anketiranci uvrstili posamezen razlog v posebno skupino – »drugo«, so predvsem dvojni. Na eni strani njihovo mnenje, da je bil ta razlog pri stečaju podjetja tako ključen, da ga ni mogoče skriti v neko obširno skupino, kot so npr. makroekonomski dejavniki ali poslovanje v podjetju, čeprav so pri teh skupinah posamezni razlogi navajani, npr. preveč zaposlenih. Po drugi strani pa mnenje, da je posamezen razlog navajan v preveč mili obliki. Primer za navedeno je odgovornost vodstva za stečaj podjetja. Med razlogi za stečaj se ta vidik navaja kot »premajhna angažiranost vodstva«. Anketiranci so menili, da to ne zadošča, in navajali ta razlog pod drugo, kot npr.: nizka strokovna izobrazba in strokovnost vodstva, nestrokovnost vodstva, nesposobnost in neodgovornost vodstva.

Tabela 1: Razvrščanje skupin po njihovem vplivu na stečaj

Razvrščanje*:	rezultati razvrščanja					
	1	2	3	4	5	0
elementi makroekonomske politike	26	28	15	12	1	16
poslovanje v podjetju	52	27	6	0	0	13
nepravilnosti pri poslovanju v podjetju	12	13	12	17	1	43
družbena in politična podpora stečajem	5	13	17	13	5	45
drugo	4	7	3	1	11	72
brez odgovora	2					

Legenda:

* Razvrščanje 0 pomeni, da tega dejavnika anketiranci sploh niso razvrščali. To pomeni, da po njihovem mnenju ta dejavnik na stečaj ni vplival. Tako npr. poslovanje v podjetju na stečaje podjetij v 13 primerih ni imelo nobenega vpliva.

¹³ Vsi podatki, ki jih navajam v nadaljevanju, so zbrani v okviru raziskave o stečajih podjetij v obdobju 1989–1991, ki je potekala na Inštitutu za kriminologijo pri Pravni fakulteti v Ljubljani v letih 1991–1992.

¹⁴ Anketo smo poslali vsem sodnikom in stečajnim upraviteljem, ki so sodelovali v stečajih v letih 1989–1991. Prejeli smo 158 odgovorov, od tega 72 odgovorov stečajnih upraviteljev in 86 sodnikov. Pri tem je posamezen sodnik ali upravitelj izpolnil odgovore za več stečajev, v katerih je sodeloval. Na ta način smo zbrali podatke o 100 stečajih slovenskih družbenih podjetij, kar predstavlja 64,9% vseh uvedenih stečajev podjetij v mešani in družbeni lastnini v opazovanem obdobju.

Prav nesposobnost vodstva je razlog, ki ga anketiranci najpogosteje navajajo pod »drugo« tudi v primerih, ko so presojali posamezne razloge, ki so ključno prispevali k stečaju podjetja, in to poleg tega, da so kar v 31% primerov navajali kot enega od razlogov za stečaj – premajhno angažiranost vodstva (glej tabelo 2!). Seveda pa se kakovost vodenja oz. vodstva v podjetjih, nad katerimi je bil kasneje uveden stečajni postopek, ne kaže samo v premajhni angažiranosti vodstva. Vodstvo in njegova strokovnost sta bistvena razloga za stečaj praktično v vseh primerih, ko so bili razlogi za stečaj posamezni elementi poslovanja v podjetju – to pa je bilo po mnenju anketirancev kar v 65% primerov. Preveliki stroški poslovanja, preveč zaposlenih, padec prodaje, prevelika zadolženost so dejavniki, za katere je odgovorno vodstvo podjetja. Njegova sposobnost doseči optimalno raven posamezne podstrukture v podjetju in kot posledica uspešnost podjetja sta dokaz njegove kakovosti. Tako se tudi v naših razmerah potrjuje teza, da je nesposobnost vodstva ključni razlog za stečaj podjetij. Seveda pa se odpira vprašanje, ali bi pravočasna zamenjava vodilnih uslužbencev lahko preprečila stečaje.

Tabela 2: Elementi poslovanja, ki so vplivali na stečaj podjetja

	%
preveč zaposlenih	69
preveliki stroški poslovanja	53
padec prodaje	49
prevelik delež posojil v virih sredstev	48
neplačevanje obveznosti	37
premajhna angažiranost vodstva	31
drugo	6
ustanavljanje novih podjetij	4
brez odgovora	1

Uspešno poslovanje podjetij v stečaju ni (le) posledica boljšega vodenja

V prid tezi, da bi pravočasna zamenjava vodilnih uslužbencev lahko preprečila stečaj, je ugotovitev, da vrsta podjetij, nad katerimi je bil uveden stečaj, po uvedbi stečaja uspešno posluje. Razen v primerih, ko se stečaji končajo z likvidacijo, kar pa pomeni manjši delež, stečajni upravitelji dokazujejo, da podjetje v stečaju posluje z dobičkom. Od tod tudi ugotovitev ne le pri nas, temveč tudi v svetu, da je boljši rezultat v stečaju posledica uspešnejšega vodenja podjetja.

Čeprav tega vidika ne bi smeli zanemariti, pa je v prid obstoječega vodstva v podjetju vendarle treba ugotoviti, da so uspešna poslovanja podjetij v stečajih pri nas predvsem posledice tehle dejstev:

1. zamrznitve obveznosti pred stečajnim postopkom; v praksi to pomeni, da podjetje v stečaju posluje praktično brez obveznosti in s tem brez odhodkov financiranja, ki so ob visokih revalorizacijskih in realnih obrestnih merah postali kritični za vrsto podjetij in so kar v 44% primerov navajani kot razlog za stečaje;

2. podjetje v stečaju ni dolžno obračunavati revalorizacije in amortizacije, kar izboljšuje njegov položaj, saj zmanjšuje stroške;

3. podjetje lahko takoj prilagodi obseg zaposlenih obsegu proizvodnje in prodaje; praviloma sledi uvedbi stečajnega postopka zmanjšanje števila zaposlenih. Če je eden od razlogov za stečaj preveč zaposlenih, kar je bilo v 69% stečajev, lahko takojšnje zmanjšanje števila zaposlenih toliko vpliva na stroške, da je poslovanje pozitivno;

4. podjetje v stečaju lahko zmanjša stroške delovne sile; praviloma se stečajni upravitelji izogibajo zaposlovanju za določen čas. Enostavneje, predvsem pa bistveno ceneje je zaposliti potrebno število delavcev po pogodbi o delu. Prihranki, doseženi s tem, nastajajo v dveh smereh. Na eni strani so prispevki na neto izplačilo po pogodbi o delu bistveno nižji kot za delovno razmerje za določen in nedoločen čas. Po drugi strani pa so bili v posameznih primerih pritiski na zniževanje nadomestila za delo po pogodbi v stečaju, saj so bili zaposleni v stečaju prijavljeni na zavodu za zaposlovanje kot brezposelni in so prejeli tudi nadomestila za brezposelnost. Glede na to da so prejeli določena denarna sredstva iz dveh virov, so nezaposleni iz stečaja prejeli manjši del nagrade, kot pa bi jim pripadala. Tako so bili dvakrat viktimizirani. Na eni strani jim je že tekel rok, v katerem imajo pravico prejeti nadomestilo za brezposelnost in so tako npr. v trenutku, ko so izgubili zaposlitev v stečaju, ostali tudi brez nadomestila za brezposelnost. Po drugi strani pa so prejeli manj sredstev, kot bi jih, če bi bili pod normalnimi pogoji zaposleni v stečaju. Tudi viktimiziranost družbe je bila v tem konceptu dvojna: z odvajanjem manjših prispevkov iz pogodb o delu namesto rednih delovnih razmerij in s povečanjem stroškov za izplačilo nadomestila za »lažno brezposelnost«;

5. pooblastila stečajnih upraviteljev so še vedno veliko večja kot pooblastila vodstva v podjetjih. To jim omogoča, da ukrepajo hitreje in učinkoviteje;

6. lastnik kapitala podjetja je znan. Lastniki kapitala v podjetju so do poplačila upniki. V njihovem interesu je, da je vodenje podjetja takšno, da vodi k povečanju sredstev in s tem k najboljšemu možnemu poplačilu upnikov. Vodenje podjetja, tj. stečajnega upravitelja, nadzira lastnik, kar pa ne velja za družbena podjetja, ki niso v stečaju.

Uspešno poslovanje podjetij v stečaju je torej predvsem posledica novih elementov v poslovanju podjetja v stečaju – manj pa posledica učinkovitejšega vodenja, čeprav tudi tega vidika ne gre zanemariti. Kljub navedeni ugotovitvi pa obseg stečajev in pomen, ki ga dajejo anketiranci podjetniškimi razlogom za stečaj, kaže, da je kakovost vodenja v (teh) podjetjih¹⁵ problem.

Kakovostnejšega posloводства ni ali pa ga ne znamo najti

Odgovor na vprašanje, ali so vodilni uslužbenci v stečajih boljši kot nestečajni ali ne, pa nam daje tudi hiter pregled strukture stečajnih upraviteljev in načina njihovega novačenja.¹⁶

Predvsem v letih 1989 in 1990 so se stečajni upravitelji »rekrutirali« iz vrst upokojencev, ki so, dokler so bili aktivni, sodelovali kot sanatorji v t. i. družbenem varstvu podjetij v krizi ali pa so bili v vodstvu posameznih podjetij. Ne glede na

¹⁵ Pa tudi vseh tistih podjetjih, ki imajo večje težave pri poslovanju, dolgotrajne blokade žiro računov – teh pa ni malo.

¹⁶ Profil stečajnih upraviteljev, povzet iz vprašalnika (72 odgovorov) in telefonske ankete, ki je bila kasneje izvedena na vzorcu 25 upraviteljev, za katere odgovora o stečaju podjetja, v katerem so bili upravitelji, nismo prejeli. Vzorec je bil izbran slučajno. Načini iskanja stečajnih upraviteljev pa so bili preverjeni pri sodnikih, katerih naloga je, da stečajnega upravitelja najdejo.

spodobnosti teh posameznikov je treba zaradi objektivnosti presojanja menedžmenta v podjetjih, nad katerimi je uveden stečaj, ugotoviti, da so to praviloma:

- predstavniki podjetij v času, ko so bili še dejavni, kar pa v primerjavi z vodstvi, ki so jih v stečaju nadomestili, ne pomeni spremembe;
- ljudje, ki so opravljali svoje vodstvene funkcije v drugačnih razmerah, ko je bila bolj kot zdaj pomembna politična podpora, ta pa je omogočala pridobivanje kakovostnih in cenjenih sredstev;
- ljudje, ki niso več na vrhuncu svoje delovne sposobnosti;
- ljudje, ki delo v podjetju opravljajo le del delovnega časa – honorarno in tako že povsem fizično ne morejo opraviti enakega dela kot polno zaposleni v podjetju;
- ljudje, ki so pogosto vzporedno prevzemali vodenje dveh ali več stečajev.

Zaradi pomanjkanja stečajnih upraviteljev pa se je predvsem v letu 1991 povečalo število odvetnikov, ki so prevzeli vlogo stečajnih upraviteljev. Njihova prednost je bila prav gotovo:

- poznavanje zakonodaje, kar se je izražalo v kakovostnejšem vodenju postopka;
- svoboden poklic, ki omogoča dovolj potrebne časa za vodenje podjetja;
- večja delovna sposobnost.

Pomanjkljivost (v primerjavi z menedžmentom podjetij) pa je nepoznavanje gospodarskih tokov in poslovanja podjetij. To zopet govori v prid tezi, da poslovanje v stečaju samo zaradi zamenjave vodstva ni moglo biti uspešnejše.

Pregled »profila« stečajnih upraviteljev pa pokaže še eno zanimivost: vrsta stečajnih upraviteljev je prišla iz vrst druge (ali celo prve) vodstvene skupine v podjetjih, v katerih je bil uveden stečajni postopek – tj. iz vrst neuspešnih. Njihova uspešnost na novem delovnem mestu je tako lahko bila le posledica spremenjenih pogojev poslovanja podjetja v stečaju, ne pa njihove osebne sposobnosti v primerjavi z vodstvi podjetij pred stečajem.

Za vse omenjene skupine stečajnih upraviteljev pa velja, da je pribl. 50% stečajnih upraviteljev vzporedno vodilo več kot en stečaj ali likvidacijo podjetja. Poleg tega pa je bila večina¹⁷ še redno zaposlena, kar ponovno dokazuje, da struktura in zaposlovanje vodilnih uslužbencev v stečajih ne moreta dajati podjetniško boljših učinkov kot struktura in angažiranje le-teh zunaj stečaja.

Iskanje stečajnih upraviteljev je bilo prepuščeno predvsem sodiščem, kar je vplivalo tudi na strukturo stečajnih upraviteljev. Čeprav so bili primeri, ko je stečajni dolжник ali posamezni upnik predlagal stečajnega upravitelja, pa so se (ali bi se morala) sodišča takšnim posredovanjem izogibala in praviloma poskušala imenovati »neodvisnega« stečajnega upravitelja. Čeprav je namreč res, da so predvsem upniki tisti, ki so in bodo imeli škodo zaradi nesposobnega vodstva in njegovih napak in imajo pravico vplivati na njegovo izbiro, pa je po drugi strani treba zagotoviti izbiro takšnega vodstva, ki bo varovalo interese vseh in ne le posameznih – najmočnejših upnikov na škodo vseh preostalih. Predvsem v zadnjem obdobju pa je vedno več (uspešnih) poskusov, da največji upniki za stečajnega upravitelja uveljavljajo »svojega človeka«. Čeprav je lahko z vidika poplačil (tega?) upni-

¹⁷ Na tem mestu je mišljena večina vseh stečajnih upraviteljev v obdobju 1989–1991. V posameznih letih so bile strukture različne, kot je bilo že pojasnjeno.

kov takšna oblika ugodnejša, pa je lahko sporna z vidika enakosti vseh v stečajnem postopku.¹⁸

Zahteva po neodvisnem, pa čeprav menedžersko manj usposobljenem stečajnem upravitelju, ne pomeni zanikanja pravice posameznega upnika, da poskuša nadzorovati in vplivati na maksimalno poplačilo iz stečaja. Ne nazadnje se upnikom za zavarovanje lastnih interesov še vedno ponuja možnost, da podjetje v stečaju (ali pred njim) odkupijo, imenujejo ustrezno vodstvo in podjetje sanirajo. Tako lahko pred stečajem s pravočasno zamenjavo vodilne skupine preprečijo stečaj in zavarujejo svoje terjatve. Vendar pa, kot kaže praksa, kakovostnejšega menedžmenta od tistega, ki je že angažirano v menedžmentu podjetij, in tistega, ki je bilo angažirano v stečaju, enostavno ni na razpolago. Tudi vodilne skupine, ki so jih ponujali za stečajne upravitelje upniki, stečajni dolžniki in drugi, so (bile) iz podobnih struktur kot tiste, ki jih je imenovalo sodišče, in tako pravzaprav vsi – upniki, stečajni dolžniki, družba in posamezniki izkoriščajo prednosti, ki jih zaradi uvedbe stečaja dopušča zakon oz. s pomankanjem nadzora praksa. In to ne glede na stroške, ki v stečaju nastajajo. »Rešitev« podjetij postaja in ostaja tako predvsem vprašanje prerazporeditve bremen in dobičkov, ne pa kakovosti upravljanja in vodenja podjetij. Razlogi, da je le malo poskusov sanacij brez stečajev, niso pomanjkljiva zakonodaja, na katero se sklicujemo, temveč to, da:

- je »saniranje« podjetij v stečaju enostavnejše,
- niso potrebna specifična upravljalvska znanja za vodenje delujočega podjetja,
- krije stroške stečaja družba, skupina ali posameznik, ki v stečaj ni neposredno vključen, ki na njegov potek ne more vplivati ali ki se tovrstne viktimizacije ne zaveda.

Seveda pa je takšno reševanje podjetij mogoče le do trenutka, dokler je prerazporeditev stroškov izvedljiva. Šele ko ne bo več tako, bo iskanje podjetniških rešitev potekalo predvsem z iskanjem in imenovanjem ustrezne menedžerske skupine.

Mlajša in manjša podjetja pri nas (še) niso bolj rizična skupina

Med t. i. podjetniške razloge za stečaj bi lahko uvrstili tudi čas poslovanja in velikost podjetja. Mlajša in manjša podjetja naj bi bila bolj rizična skupina z vidika verjetnosti stečaja. Analiza stečajev podjetij pri nas pa tega ni pokazala. Delež stečajev zasebnih podjetij glede na število vseh zasebnih podjetij v letih 1990 in 1991 je pod 0,2%, kar je v letu 1990 kar šestkrat oz. v letu 1991 desetkrat manj, kot znaša enak delež za družbena podjetja, ki bi glede na velikost in čas poslovanja v povprečju veljala kot manj rizična.

Razlogi za to so:

- še vedno izredno hitra rast števila zasebnih podjetij, od leta 1990 do leta 1991 se je to število povečalo kar za 40% oz. 4200 podjetij;
- izredno kratka življenjska doba teh podjetij, saj je intenzivnejšo rast števila zasebnih podjetij opaziti šele po sprejemu zakona o podjetjih konec leta 1988. Slovenska zasebna podjetja tako še nimajo življenjske dobe 5–8 let;
- večina podjetij še vedno posluje brez formalno zaposlenih oz. sploh ne posluje; njihovo ustanavljanje je še vedno manj posledica nizkega ustanovnega vložka kot pa vizije razvoja;

¹⁸ Podatki iz vprašalnika o pritiskih v stečajih in pred stečaji.

– del zasebnih podjetij posluje in živi na račun družbenih podjetij;* gre za prelivanje akumulacije iz družbenega v zasebni sektor in prelivanje bremen v nasprotni smeri. Tako je možnost ustvarjati dobiček predvsem na strani zasebnih podjetij, medtem ko se uspešnost in s tem vrednost družbenega kapitala podjetij popolnoma v mejah zakona nižata.

Makroekonomski razlogi za stečaj

Makroekonomska politika je bila po mnenju anketiranih nesporno na drugem mestu razlogov za stečaj (glej tabelo 1!) kar v 60% primerov stečajev. Med makroekonomskimi razlogi za stečaj so najpogosteje omenjene previsoke obresti za posojila, kar je v skladu s finančno teorijo o vzrokih stečaja.¹⁹ Ker obdobje, v katerem smo analizirali stečaje podjetij, sovpada z zamrznjenim tečajem dinarja,²⁰ je med razlogi za stečaj pričakovano visoko tudi nerealen tečaj dinarja (29%). Kar v 15% primerov so anketiranci navajali, da so na stečaj vplivali drugi makroekonomski razlogi. Podobno kot pri »podjetniških« razlogih se tu pojavljajo razlogi, ki so sicer že navedeni, predvsem pa takšni, ki ne sodijo v skupino makroekonomskih razlogov – npr. nesposobnost vodstva, prezadolženost, tatvine itd. (glej tabelo 3!)

Tabela 3: Elementi makroekonomske politike, ki so vplivali na stečaj podjetja

	%
previsoke obresti za posojila	44
neznanje kako reševati probleme na drug način	42
precejšen tečaj dinarja	29
elementi makroekonomske politike na to niso vplivali	17
drugo	15
omejevalna posojilno-denarna politika	14
premajhna družbena pomoč	7
(brez odgovora)	1

Pomembno visoko pa so anketiranci uvrstili kot makroekonomske razloge »neznanje, kako reševati probleme na drug način«. Kot razlog za stečaj jih je navedlo kar 42% anketiranih.

Tako visok odstotek takšnih odgovorov je posledica dveh vidikov: mikroekonomskega (podjetniškega) in makroekonomskega.

O mikroekonomskem vidiku smo že govorili. Gre predvsem za nesposobnost, neznanje menedžmenta, pa tudi vseh zaposlenih v podjetju razreševati probleme, s katerimi se podjetje srečuje, na način, optimalen za podjetje. Strategija krčenja podjetja, tj. strategija prilagajanja obsega posameznih podstruktur podjetja možnostim okolja – danemu povpraševanju, ni edina možna, še manj pa edina optimalna ob krizi v podjetju. Agresivnejše trženje, razvijanje novih izdelkov, iskanje novih trgov lahko pripeljejo do boljših rezultatov in ohranjanja dane velikosti podjetja. Zmanjševanje zaposlenih in krčenje drugih podstruktur podjetja kot način prilaga-

* Glej podrobneje gradivo za seminar Nove oblike nezakonitega prilaščanja in razprodaje družbenega premoženja.

¹⁹ Aveni, R. A., str. 1120.

²⁰ V letu 1990 je bil tečaj po Markovičevem ukrepu celo leto zamrznjen na 7 din za 1 DEM.

janja manjšemu povpraševanju pa zaradi enakega obsega fiksnih stroškov lahko vodita v stečaj.

Makroekonomski razlog za takšno odločanje je po mnenju anketirancev to, da je tudi družba kot taka neposobna razreševati družbene probleme na družbeno optimalen način, zato se zateka k manj optimalnim – tj. v konkretnem primeru k stečajem. Tudi izbira tega dejavnika kot ključnega razloga za stečaj podjetij potrjuje, da anketiranci niso naključno izbrali premajhne angažiranosti in celo nesposobnosti vodstev podjetij na eni in družbene in politične podpore stečajem kot oblik reševanja določenih problemov podjetij s pomočjo stečajev na drugi strani kot temeljne razloge za tako veliko število stečajev družbenih podjetij pri nas.

Splošna družbena in politična podpora stečajem

Splošno družbeno in politično podporo stečajem kot oblikam reševanja določenih problemov podjetij so sicer anketiranci ob razvrščanju po pomenu, ki ga je imel posamezen razlog pri stečaju konkretnega podjetja, uvrstili šele na četrto mesto. Vendar pa je bil omenjen kot eden od dejavnikov kar v 50% primerov (glej tabelo 1). Kar v 37% primerov pa so anketiranci ugotavljali, da je ta element neposredno vplival na stečaj določenega podjetja. Kaj ocenjujemo kot družbeno podporo stečajem? Na eni strani tezo, da je stečaj podjetij najcenejša oblika prestrukturiranja podjetij, po drugi strani pa se je temu stališču pridružila tudi praksa. »Načrtovani stečaj« je ob visokih stroških, vezanih na njegovo pripravo, postal s podporo največjih upnikov (bank)²¹ oblika prestrukturiranja podjetij »brez stroškov in škode«²² ob tem, vendar pa je uspešnost takih podjetij po »prestrukturiranju« – vprašljiva. Kakšno razsežnost je imel navedeni pojav, kaže na eni strani delež načrtovanih stečajev podjetij (51% vseh stečajev v opazovanem obdobju), po drugi strani pa družbeni, kolektivni in posameznikov odnos do tega pojava.

Tako so npr. tudi posamezni najvišji organi republike sprejeli stališče, da bodo problematična podjetja »reševali« s stečaji.²³ Če je bil glavni problem v teh podjetjih, ki so se »reševala« z načrtovanim stečajem, presežek zaposlenih,²⁴ je druženo neodgovorno, da družba presežkov ne rešuje na družbeno optimalnejši način, temveč sama usmerja razmišljanja o izhodih iz krize v druge variante. Podobne so bile reakcije skupin (»Stečaji so – če sploh – družbeno koristen kriminal.«)²⁵ in posameznikov. (»Ko sem poslušal prvega predavatelja, sem se že odločil, da je za naše podjetje stečaj optimalna rešitev za reševanje problema nelikvidnosti, presežka delavne sile, potreb po reorganizaciji in lastninjenju. Vi pa imate nekaj proti stečajem.«)²⁶

²¹ Soglasje največjega upnika banke je največkrat pogoj za izpeljavo načrtovanega stečaja. Soglasje je običajno dano ob določenih pogojih: zavarovanju terjatev s hipotekami, plačilu dela obveznosti na škodo drugih...

²² Škodo krije družba in običajno – manjšinski upniki.

²³ Stališče odbora za gospodarstvo pri Skupščini Republike Slovenije 13. 5. 1991 glede reševanja problema presežnih delavcev v Železarni Jesenice. Stališče, da so programirani stečaji učinkovit model za reorganizacijo podjetja, ki je v težavah, je sprejel tudi odbor za pravna vprašanja GZS. Glej sporna vprašanja v zvezi z zakonom o prisilni poravnavi, stečaju in sanaciji.

²⁴ Kar v 36% primerov je bil po mnenju anketirancev stečaj začel z namenom rešiti se prevelikega števila zaposlenih.

²⁵ Sklepi seminarja Nove oblike nezakonitega prilščanja in razprodaje družbenega premoženja, Zbornik referatov, Bled 1990.

²⁶ Reakcija enega od slušateljev na seminarju IM.

Kar v 57% primerov so nepravilnosti pri poslovanju vplivale na stečaj (glej tabelo 1!). Nepravilnosti v predstečajnih postopkih pa so bile med razlogi za stečaje, uvrščene na tretje mesto. Delež stečajev, v katerih so nepravilnosti vplivale na stečaj, pa je že po prvih podatkih večji in bližji svetovnemu podatku, da je v ozadju kar 80–90% podjetij gospodarski kriminal.²⁷ Le 22% vprašanih je namreč izjavilo, da nepravilnosti pri poslovanju na stečaj konkretnega podjetja niso vplivale, kar 78% pa si glede na razpoložljive podatke tega ni upalo trditi. Res je kar 26% vprašanih odgovorilo, da tega ne ve, vendar pa je ta odstotek v primerjavi s takšnimi odgovori na druga vprašanja izredno visok, kar kaže na dvom anketirancev o popolnoma »čistih stečajih«. Tudi delež nepravilnosti pred stečaji, ki so jih anketiranci označili kot goljufije, je sorazmerno majhen v primerjavi z oceno iz svetovne literature – le 9%.

Kakšen je bil dejanski prispevek nepravilnosti k stečaju podjetja, nam torej neposredni odgovori na vprašanje, ki je prikazano v odgovoru v tabeli 4, niso dali ali pa so dali odgovore, ki kažejo velik odklon od svetovnih ocen o nepravilnostih v podjetjih, nad katerimi je bil kasneje uveden stečajni postopek. Ali gre za dejansko manjše nepravilnosti v stečajih naših podjetij ali pa je temno polje tovrstnega kriminala pri nas večje, bo treba ugotoviti posredno.

Tabela 4: Posamezne nepravilnosti pri poslovanju, ki so vplivale na stečaj podjetja

	%
prikazovanje neresničnih podatkov v poslovanju	16
čezmerno trošenje	16
goljufije	7
speljevanje poslovanja v zasebna podjetja	12
lahkomiselno sklepanje in obnavljanje pogodb	21
nesmotrno trošenje sredstev	21
drugo	9
brez odgovora	0

Sklep

Raziskava razlogov za stečaj podjetij v letih 1989–1991 je potrdila teoretična in empirična spoznanja o razlogih za stečaj v delu, ki se nanaša na podjetniške razloge za stečaj podjetij – neznanje, zmanjšati stroške poslovanja, padec prodaje, prevelike obveznosti, prevelik delež posojil. Posebej pa je opozorila na problem neustreznega vodenja kot razloga za stečaj podjetij. Prav tako se je tudi za naša podjetja izkazala kot resnična trditev, da so eden osnovnih razlogov za stečaj visoke obrestne mere, čeprav je neznanje, tokrat ne vodilnih skupin, temveč oblikovalcev makroekonomske politike, prevladalo med makroekonomskimi razlogi.

Na tako veliko število stečajev je prav gotovo vplivala kriza, vendar pa razlog za stečaj podjetij v tem obdobju pri nas ni bil kriza sama po sebi, temveč je do stečaja prišlo zaradi posameznih dejavnikov v podjetju. Raziskava tudi ni potrdila svetovnih izhodišč, da so stečaji pogostejši v majhnih in mlajših podjetjih.

²⁷ Liebel, K., *Geplante Konkurse*, str. 4.

Dodatne argumente za potrditev ali zavrnitev teze o deležu nepravilnosti v obdobjih pred stečajni pa je treba še analizirati predvsem glede na podatke o nepravilnostih, ki izhajajo iz drugih odgovorov na vprašanja o stečajih podjetij ali iz drugih virov.²⁸

Popolnoma odprto pa ostaja vprašanje nesposobnosti upnikov, da finančno podprejo potrebe dolžnika oz. nesposobnost upnika in dolžnika, da bi sama razrešila medsebojni konflikt. Vprašanje predvsem največjih upnikov do stečajev in podjetij v njih je ključno, čeprav iz samih anket o stečajih neposredno in v dejanskem obsegu ni vidno. Razlog za navedeno lahko po našem mnenju iščemo v tem, da sta način in celo uspešnost ali neuspešnost zaključka stečajnega postopka in s tem uspešnost stečajnega upravitelja in celo sodišča (ki pa je o teh pojavih prav gotovo manj obveščeno) veliko manj odvisna od odnosov, ki jih imajo imenovani z upniki – predvsem največjimi. Čeprav pod neposrednim pritiskom upnikov, se stečajni upravitelji redko ali nikoli ne odločajo, da bi dali (pisne) informacije o dogajanjih v zvezi s tem. Odnosi upnik–stečajni dolžnik pred stečajem in upnik–stečajni upravitelj oz. sodišče se tako odkrivajo le posredno. Zbrane informacije pa napeljujejo na potrebo po raziskovanju nepravilnosti v stečajnih in predstečajnih postopkih tudi ali predvsem s tega vidika.

²⁸ To je v okviru nadaljevanja raziskave že storjeno.

LITERATURA

1. Aharony, J. (et al.): An Analysis of Risk and Return Characteristics of Corporate Bankruptcy Using Capital Market Data. *The Journal of Finance* 35/1980/4, str. 1001–1017.
2. Altman, E. I.: A Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question. *The Journal of Finance* 39/1984/4, str. 1067–1089.
3. Altman, E. I.: Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance* 23/1968/9, str. 2015–2025.
4. Beaver, W. H.: Financial Ratios and the Prediction of Failure: Empirical Research in Accounting. Selected Studies, 1966, *Supplement to Vol. 4, Journal of Accounting Research*, str. 822–850.
5. Clarke, M.: *Business Crime*. Cambridge, Polity Press 1990, 251 str.
6. Clark, R. G.: The role of Regulation in Preventing and Prosecuting Economics Crimes. Report for 1986 and Resource Material series No. 31. Fuchu, UNAFEI 1987, str. 103–112.
7. Comer, M. J.: *Corporate Fraud*. London, McGraw-Hill Book Company 1985, 453 str.
8. Deakin, E. B.: A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure. *Journal of Accounting Research* 1972/10, 825–840.
9. Drukarczyk, J.: Verschuldung, Konkursrisiko, Kreditverträge und Marktwert von Aktiengesellschaften. *Kredit und Kapital* 14/1981/3, str. 287–319.
10. Drukarczyk, J.: Kreditverträge, Mobiliarsicherheiten und Vorschläge zu ihrer Reform im Konkursrecht. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 1983/53, str. 328–349.
11. D'Aveni, R. A.: Dependability and organizational Bankruptcy: An application of Agency and prospect Theory. *Management Science* 35/1989/9, str. 1120–1138.
12. Eichenberger, J.: A Note on Bankruptcy Rules and Credit Constraints in Temporary Equilibrium. *Econometrica* 57/1989/3, str. 707–715.
13. Franke, G.: Ökonomische Überlegungen zur Gestaltung eines gerichtlichen Sanierungsverfahrens. *Konkurs, Treuhand und Schiedsgerichtswesen* 44/1983, str. 37–55. 14. Gavish, B. in Kalay, A.: On the Asset Substitution problem. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 1983/18, str. 21–30.
15. Green, R. C.: *Investment Incentives, Debt and Warrants*. *Journal of Financial Economics* 1984/13, str. 115–136.
16. Hax, H.: *Economic Aspects of Bankruptcy Law*. *Journal of Institutional and Theoretical Economic* 141/1985/1, str. 81–103.
17. Lev, B.: *financial Statement Analysis: A New Approach*. New Jersey, Prentice – Hall, 1974, 3253 str. 18. Liebl, K.: *Geplante Konkurse? (I. Morawetz)*. *Recenzija, Kriminalsoziologische Bibliografie* 12/1985/46, str. 79–82.
19. Liebl, K.: *Geplante Konkurse? Pfaffenweeler, Centaurus-Verlagsgesellschaft* 1988, 93 str.
20. Magnusson, D.: *Company bankruptcies and economic crime*. Posvetovanje o problemih gospodarske kriminalitete, Ljubljana, 16–18. april 1991, 5 str.

21. Meyer, P. A. in Pifer, H. W.: *Prediction of Bank Failures*. Journal of Finance 25/1970/9, str. 1050-1058.
22. Miller, M. H.: *The Wealth Transfers of Bankruptcy: Some Illustrative Examples*. Law and Contemporary problems 1977/41, str. 39-46.
23. Schall, L. D., in Haley C. W.: *Introduction to financial management*. New York, McGraw-Hill Book Company 1988, 856 str.
24. Schneider, H. J.: *Economic Crime and Economic Criminal Law in the Federal Republic of Germany. Report for 1986 and Resource Material series No. 31*. Fuchu, UNAFEI 1987, str. 128-159.
25. Sinkey, J. F.: *A Multivariate Statistical Analysis of the Characteristics of problem Banks*. Journal of Finance 30/1075/3, str. 256-312.
26. Smith, C. W. in Warner, J. B.: *On financial Contracting*. Journal of Financial Economics 1979/7, str. 117-161.
27. Van Horne, J. C.: *Financial Management and Policy*. New York. Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1977. 365 str.
28. Vahčić, A.: *Teorija stečaja in reorganizacije*. Pravosodni bilten 12/1991/3-4, str. 57-65.
29. *Zbornik seminarja. Nove oblike nezakonitega prilaščanja in razprodaje družbenega premoženja*. Inštitut za kriminologijo pri Pravni fakulteti. Bled 23. 4.-24. 4. 1990.