

## Vzroki za neuspeh in stečaj podjetij

dr. Alenka Žnidaršič-Kranjc\*

V ekonomski pa tudi kriminološki literaturi naštevajo številne dejavnike in vzroke, za katere je na podlagi empiričnih in teoretičnih spoznanj sklepati, da so ključni za stečaj podjetij. Članek na podlagi zbranih dejavnikov in vzrokov za stečaje slovenskih podjetij, razčlenjuje razlike in skupne značilnosti razlogov za stečaje v svetu in v Sloveniji.

V nasprotju s spoznanji v svetu je bilo ugotovljeno, da so bili pri nas ključni vzroki za stečaj podjetij mikroekonomski (podjetniški) in ne makroekonomski. Raziskava ni potrdila svetovnih izhodišč, da so stečaji pogostejši v malih in mlajših podjetjih, prav tako pa ni potrdila težav v razreševanju konfliktov med upnikom in dolžnikom kot razloge stečaja. Obseg nepravilnosti, ki so bile razlog za stečaj slovenskih podjetij, zahteva dodatno analizo, zato dosedanjih spoznanj ni mogoče primerjati s svetovnimi podatki.

**Ključne besede:** stečaji, teorija, razlogi za stečaje, anketa, raziskava, Slovenija.

UDK 347.736

Modele, ki poskušajo razložiti vzroke za stečaj podjetij najdemo tako v literaturi o financah kot tudi v literaturi o organizaciji podjetij. Po modelu »tveganje stečaja«<sup>1</sup> 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.<sup>2</sup> 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.<sup>3</sup> Vzrok za to, da upniki niso pripravljeni slediti potrebam dolžnika je v tem, da so upnikove ocene glede prihodnje uspešnosti dolžnikovega poslovanja bolj pesimistične kot dolžnikove.

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 nje-govega poslovanja.<sup>4</sup>

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.

### 1. Razlogi, ki jih navaja svetovna literatura za stečaj podjetij

Navedene teorije ne morejo v celoti pojasniti vzrokov za neuspeh podjetij. V literaturi najde-

mo številne dejavnike in vzroke, za katere je moč na podlagi empiričnih in teoretičnih spoznanj sklepati, da so ključni elementi stečaja podjetij.

Če poskušamo združiti ta spoznanja lahko zaključimo, da so stečaji posledica:<sup>5</sup>

- 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 proizvod in povečalo prodajo;
- nezmožnost izterjati plačila;
- nezmožnost obvladovati stroške poslovanja.

In še nekatera spoznanja:

- pogostejši so stečaji novih podjetij — stečaj je pogostejši med podjetji, ki poslujejo manj kot 5 let;
- stečaj je pogostejši v podjetjih, ki imajo enega zaposlenega ter v osebnih družbah;<sup>6</sup>
- pogostejši so stečaji v času krize;<sup>7</sup>
- stečaji so posledica nesposobnosti managementa podjetja;<sup>8</sup>
- za 30 % likvidacij podjetij je ugotovljeno, da so posledica goljufije;<sup>9</sup>
- v ozadju 80—90 % prikrite ali odkrite ne-likvidnosti podjetij je gospodarski kriminal.<sup>10</sup>

<sup>5</sup> Glej D'Aveni, A., s. 1120—1221, Eichberger, J., s. 707, Schall, D., s. 784—785.

<sup>6</sup> Liebl, K., s. 15.

<sup>7</sup> 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., s. 785.

<sup>8</sup> Hax, H., s. 86.

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

<sup>1</sup> Van Horne, J. C., s. 182.

<sup>2</sup> D'Aveni, R. A., s. 1120.

<sup>3</sup> Eichberger, J., s. 707.

<sup>4</sup> D'Aveni, R. A., s. 1121.

Zgodovinsko in empirično dokazano pa je, 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.

Čeprav 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.<sup>11</sup>

Poglavitni problem v zvezi z navedenim je vprašanje: kdo ima pravico odločati o tem, ali naj se vodstvo zamenja ali ne. To vprašanje je v veliki meri povezano z vprašanjem razporejenosti lastništva nad podjetjem. V normalnih razmerah bi moral biti lastnik zainteresiran, da ima sposobne vodilne uslužbence, če pa tega ne more zagotoviti, ali pa je lastnik tudi manager in nesposoben doseči boljši rezultat, je to pač njegov problem in njegov denar.<sup>12</sup> Problem je v tem, da so tudi upniki tisti, ki bodo trpeli 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 uslužbencev.

## 2. 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 bila 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. deviantna ravnanja podjetij in zaposlenih v njih; med te bi lahko uvrstili goljufije, razne oblike gospodarskega kriminala pa tudi samo družbeno nezaželena ravnanja podjetij.

Zaradi specifičnih razmer pri nas smo tem skupinam dodali še eno. Želeli smo namreč ugotoviti, v kakšni meri družba in politika nasploh podpirata stečaje kot oblike reševanja podjetij.

Da bi preverili, v kakšni meri je posamezna skupina dejavnikov vplivala na stečaje podjetij v letih 1989—1991 pri nas, smo anketirane<sup>13</sup> vprašali, katere od naštetih skupin razlogov so po njihovem mnenju v največji meri 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 njihova ocena, 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 v okviru teh skupin posamezni razlogi navajani, npr. preveliko število zaposlenih. Po drugi strani pa ocena, 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 ocenili, da to ne zadošča in navajali ta razlog pod drugo, kot npr.: nizka strokovna izobrazba in strokovnost vodstva, nestrokovnost vodstva, nesposobnost in neodgovornost vodstva.

<sup>13</sup> Stečajne upravitelje in sodnike.

<sup>9</sup> Commer, M. J., s. 5.

<sup>10</sup> H. J. Schneider, s. 132.

<sup>11</sup> Franke, G., s. 160—179.

<sup>12</sup> Hax, H., s. 86.

**Tabela 1: Rang skupin razlogov glede na njihov vpliv na stečaj**

Rang:*	rezultati rangiranja					
	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:**

\* Rang 0 pomeni, da tega dejavnika anketiranci mnenju ta dejavnik na stečaj ni vplival. Tako npr. merih ni imelo nobenega vpliva.

sploh niso rangirali. To pomeni, da po njihovem poslovanje v podjetju na stečaje podjetij v 13 pri-

**3. »Podjetniški« razlogi za stečaj**

Prav nesposobnost vodstva je razlog, ki ga anketiranci najpogosteje navajajo pod »drugo« tudi v primerih, ko so ocenjevali 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 oceni anketirancev kar v 65 % primerov. Preveliki stroški poslovanja, preveč za-

poslenih, padec prodaje, prevelika zadolženost, so dejavniki, za katere je odgovorno vodstvo podjetja. Njegova sposobnost, doseči optimalen nivo posamezne podstrukture v podjetju in kot posledica uspešnost podjetja, je 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 kadrovska zamenjava lahko preprečila stečaje.

**3.1. 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 zaključujejo z likvidacijo, kar pa pomeni manjši delež, stečajni upravitelji dokazujejo, da podjetje v stečaju posluje z dobičkom. Od tod tudi zaključki, 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 sledečih 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 po-

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

	%
preveliki stroški poslovanja	53
preveliko število zaposlenih	69
padec prodaje	49
neplačevanje obveznosti	37
prevelik delež kreditov v virih sredstev	48
ustanavljanje novih podjetij	4
premajhna angažiranost vodstva	31
drugo	6
poslovanje podjetja na stečaj ni vplivalo	3
brez odgovora	1

stali 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 v takšni meri 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 v stečajih. Enostavneje, predvsem pa bistveno cenejše je zaposliti potrebno število delavcev po pogodbi o delu. Prihranki iz tega naslova 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 iz tega naslova 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 jih 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 v primeru, če bi bili pod normalnimi pogoji zaposleni v stečaju. Tudi viktimiziranost družbe je bila v tem konceptu dvojna: z odvajanjem manjših prispevkov iz naslova 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. Vode-

nje 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) podjetjih<sup>14</sup> problem, ali da vsaj ni na »evropskem nivoju«, kot se rado prikazuje.

### 3.2. 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.

Predvsem v letu 1989 in 1990 so se stečajni upravitelji »rekrutirali« iz vrst upokoјencev, 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 sposobnosti teh posameznikov, je treba zaradi objektivnosti ocenjevanja managementa v podjetjih, nad katerimi je uveden stečaj ugotoviti, da so to praviloma:

— predstavniki najvišjih vodstev 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 v večji meri kot sedaj pomembna politična podpora, ta pa je omogočala pridobivanje kakovostnih in cenenih sredstev;

— ljudje, ki niso več na vrhu svoje delovne sposobnosti;

— ljudje, ki delo v podjetju opravljajo le del delovnega časa — honorarno in tako že čisto 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 od-

<sup>14</sup> Pa tudi vseh tistih podjetjih, ki imajo večje težave v poslovanju, dolgotrajne blokade žiro računov — teh pa ni malo.

vetnikov, ki so prevzeli vlogo stečajnih upraviteljev. Njihova prednost je bila prav gotovo:

- poznavanje zakonodaje, kar se je odrazilo na kakovostnejšem vodenju samega postopka;
- svoboden poklic, ki omogoča dovolj potrebnega časa za vodenje podjetja,
- višja delovna sposobnost.

Pomanjkljivost (v primerjavi z managementom 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 po oceni ca. 50 % stečajnih upraviteljev vzporedno vodilo več kot en stečaj ali likvidacijo podjetja. Poleg tega pa je bila večina še redno zaposlena, kar ponovno dokazuje, da struktura in zaposlovanje vodilnih uslužbencev v stečajih ne more dajati podjetniško boljših učinkov kot struktura in angažiranje le-teh izven stečaja.

Iskanje stečajnih upraviteljev je bilo prepuščeno predvsem sodiščem, kar je vplivalo tudi na strukturo stečajnih upraviteljev. Čeprav so bili primeri, ko je sam 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 trpeli škodo zaradi nesposobnega vodstva in njegovih napak in imajo pravico vplivati na njegovo izbiro, pa je po drugi strani potrebno zagotoviti izbiro takšnega vodstva, ki bo varovalo interese vseh in ne le posameznih — najmočnejših upnikov na škodo vseh ostalih. 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?) upnikov takšna oblika ugodnejša, pa je lahko sporna z vidika enakosti vseh v stečajnem postopku.

Zahteva po neodvisnem, pa čeprav managersko manj usposobljenem stečajnem upravitelju, ne pomeni zanikanja pravice posameznega upnika, da poskuša nadzorovati in vplivati na maksimalno poplačilo iz stečaja. Ne nazadnje se samim 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, kvalitetnejšega managementa enostavno ni. Tudi vodilne skupine, ki so jih ponujali za stečajne upravitelje, so (bile) iz podobnih struktur kot tiste, ki jih je imenovalo sodišče. V najboljših primerih so bili to tisti, ki so se že — tako ali drugače — izkazali v upravljanju in vodenju podjetij. In tako pravzaprav vsi — upniki, stečajni dolžniki, družba in vodilne skupine izkoriščajo prednosti, ki jih zaradi uvedbe stečaja dopušča zakon, oz. s pomanjkanjem 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 v pomanjkljivi zakonodaji, na katero se sklicujemo, temveč v dejstvu, da:

— je »saniranje« podjetij v stečaju enostavnejše,

— niso potrebna specifična upravljalna znanja za vodenje delujočega podjetja,

— nosi 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 managerske skupine.

### 3.3. 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 poka-

zala. 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 kratke življenjske dobe teh podjetij, saj je intenzivnejša 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 zaposlenih oz. sploh ne posluje; njihovo ustanavljanje je še vedno v večji meri posledica nizkega ustanovnega vložka kot pa vizije razvoja;

— majhna zasebna podjetja poslujejo in živijo predvsem na račun družbenih podjetij; gre za prelivanje akumulacije iz družbenega v zasebni sektor in prelivanje bremen v obratni 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 niža.

#### 4. 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.<sup>15</sup> Ker obdobje, v katerem smo analizirali stečaje podjetij sovpada z zamrznjenim tečajem dinarja,<sup>16</sup> 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 v primeru »podjetniških« razlogov se tu pojavljajo razlogi, ki so sicer že navedeni predvsem pa takšni, ki ne sodijo v skupino makroekonomskih razlogov — npr. nesposobnost vodstva, prezdolženost, tatvine, itd. (glej tabelo 3!)

<sup>15</sup> D'Aveni, R. A., s. 1120.

<sup>16</sup> V letu 1990 je bil tečaj po Markovičevem ukrepu celo leto zamrznjen na 7 din za 1 DEM.

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

	%
prečenjen tečaj dinarja	29
omejevalna kreditno monetarna politika	14
previsoke obresti za kredite	44
premajhna družbena pomoč	7
neznanje reševati probleme na drug način	42
drugo	15
elementi makroekonomske politike na to niso vplivali	17
brez odgovora	1

Pomembno visoko pa so anketiranci uvrstili kot makroekonomske razloge »neznanje 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 managementa pa tudi vseh zaposlenih v podjetju, razreševati probleme, s katerimi se podjetje srečuje, na za podjetje optimalen način. Strategija krčenja podjetja — tj. strategija prilagajanja obsega posameznih podstruktur podjetja možnostim okolja — danemu povpraševanju, ni edina možna, še manj pa edina optimalna v času krize v podjetju. Agresivnejše trženje, razvijanje novih proizvodov, iskanje novih trgov lahko pripelje do boljših rezultatov in ohranjanja dane velikosti podjetja. Zmanjševanje zaposlenih in krčenje drugih podstruktur podjetja, kot način prilagajanja manjšemu povpraševanju, pa zaradi enakega obsega fiksnih stroškov, lahko vodi v stečaj.

Makroekonomski razlog za takšno odločanje anketirancev je ocena, da je tudi družba kot taka nesposobna 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 premajhno angažiranost in celo nesposobnost vodstev podjetij na eni, in družbeno in politično podporo stečajem kot oblikam reševanja določenih pro-

blemov podjetij s pomočjo stečajev, na drugi strani, kot temeljne razloge za tako velik obseg stečajev družbenih podjetij pri nas.

### 5. 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 posameznih »teoretičnih strokovnjakov«, da je stečaj podjetij najcenejša oblika prestrukturiranja podjetij. Po drugi strani pa se je temu stališču pridružila tudi praksa. »Programirani stečaj« je ob visokih cenah za njegovo pripravo<sup>17</sup> postal s podporo največjih upnikov (bank)<sup>18</sup> oblika prestrukturiranj podjetij »brez stroškov in škode«.<sup>19</sup> 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.<sup>20</sup> Če je bil glavni problem v teh podjetjih, ki so se »reševala« z načrtovanim stečajem, višek zaposlenih,<sup>21</sup> je družbeno neodgovorno, da družba problema viškov ne rešuje na družbeno optimalnejši način,

<sup>17</sup> V nekem konkretnem primeru, je bila za program planiranega stečaja po izjavi direktorja, plačana cena 100 000 DEM.

<sup>18</sup> Soglasje največjega upnika — banke, je največkrat pogoj za izpeljavo planiranega stečaja. Soglasje je običajno dano ob določenih pogojih: zavarovanju terjatev s hipotekami, plačilu dela obveznosti na škodo drugih...

<sup>19</sup> Škodo nosi družba in običajno — manjšinski upniki.

<sup>20</sup> Stališče odbora za gospodarstvo pri Skupščini Republike Slovenije 13. 5. 1991 glede reševanja problema presežnih delavcev v železarni Jesenice.

<sup>21</sup> Kar v 63 % primerov je bil po mnenju anketirancev stečaj začel z namenom rešiti se prevelikega števila zaposlenih.

temveč sama usmerja razmišljanja o izhodih iz krize v drage variante. Podobne so bile reakcije skupin: (»Stečaji so — če sploh — družbeno koristni kriminal.«) in posameznikov (»Ko sem poslušal prvega predavatelja, sem se že odločil, da je za naše podjetje stečaj optimalna rešitev za reševanje problema nelikvidnosti, presežka delovne sile, potreb po reorganizaciji in lastninjenja. Vi pa imate nekaj proti stečajem.«).

### 6. Nepravilnosti pri poslovanju

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. Le 22 % vprašanih je namreč izjavilo, da nepravilnosti pri poslovanju niso vplivale 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 v popolnoma »čiste stečaje«. 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

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

	%
prikazovanje neresničnih podatkov v poslovanju	16
trošenje preko možnosti goljufije	16
speljevanje poslovanja preko privatnih firm	7
lahkomiselno sklepanje in obnavljanje pogodb	12
nesmotrno trošenje sredstev	21
drugo	21
brez odgovora	9
	0

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 manjši obseg nepravilnosti v stečajih naših podjetij, ali pa je temno polje tovrstnega kriminala pri nas večje, bo potrebno ugotoviti posredno.

## 7. Zaključek

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 izpostavila 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 tvorcev makroekonomske politike, prevladalo med makroekonomskimi razlogi.

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

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

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 dejstvu, da je 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 informirano) v veliki meri odvisna od odnosov, ki jih imajo imenovani z upniki — predvsem največjimi. Čeprav pod direktnim pritiskom (tudi napeljevanje za storitev kaznivih dejanj) 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 iz tega vidika.

## LITERATURA

1. Aharony, J. (et all): An Analysis of Risk and Return Characteristics of Corporate Bankruptcy Using Capital Market Data. *The Journal of Finance* 35/1980/4, s. 1001—1017.
2. Altman, E. I.: A Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question. *The Journal of Finance* 39/1984/4, s. 1067—1089.
3. Altman, E. I.: Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance* 23/1968/9, s. 2015 do 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*, s. 822—850.
5. Clarke, M.: *Business Crime*. Cambridge, Polity Press 1990. s. 251
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, s. 103—112.
7. Comer, M. J.: *Corporate Fraud*. London, McGraw-Hill Book Company 1985, s. 453.
8. Deakin, E. B.: A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure. *Journal of Accounting Research* 1972/10, s. 825—840.
9. Drukarczyk, J.: Verschuldung, Konkursrisiko, Kreditverträge und Marktwert von Aktiengesellschaften. *Kredit und Kapital* 14/1981/3, s. 287 do 319.
10. Drukarczyk, J.: Kreditverträge. Mobiliarsicherheiten und Vorschläge zu ihrer Reform im Konkursrecht. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 1983/53, s. 328—349.
11. D'Aveni, R. A.: Dependability and organizational Bankruptcy: An Application of Agency and Prospect Theory. *Management Science* 35/1989/9, s. 1120—1138.
12. Eichenberger, J.: A Note on Bankruptcy Rules and Credit Constraints in Temporary Equilibrium. *Econometrica* 57/1989/3, s. 707—715.



13. Franke, G.: Okonomische Überlegungen zur Gestaltung eines gerichtlichen Sanierungsverfahrens. **Konkurs, Treuhand und Schiedsgerichtswesen** 44/1983, s. 37—55.
14. Gavish, B. in Kalay, A.: On the Asset Substitution problem. **Journal of Financial and Quantitative Analysis** 1983/18, s. 21—30.
15. Green, R. C.: Investment Incentives, Debt and Warrants. **Journal of Financial Economics** 1984/13, s. 115—136.
16. Hax, H.: Economic Aspects of Bankruptcy Law. **Journal of Institutional and Theoretical Economics** 141/1985/1, s. 81—103.
17. Lev, B.: **Financial Statement Analysis: A New Approach**. New Jersey, Prentice — Hall, 1974, s. 3253.
18. Liebl, K.: Geplante Konkurse? (I. Morawetz). Recenzija, **Kriminalsoziologische Bibliografie** 12/1985/46, s. 79—82.
19. Liebl, K.: **Geplante Konkurse**, Pfaffenweeler, Centaurus-Verlagsgesellschaft 1988, s. 93.
20. Magnusson, D.: Company bankruptcies and economic crime. **Posvetovanje o problemih gospodarske kriminalitete**, Ljubljana, 16—18, april 1991, s. 5.
21. Meyer, P. A. in Pifer, H. W.: Prediction of Bank Failures. **Journal of Finance** 25/1970/9, s. 1050 do 1058.
22. Miller, M. H.: The Wealth Transfers of Bankruptcy: Some Illustrative Examples. **Law and Contemporary problems** 1977/41, s. 39—46.
23. Schall, L. D. in Haley, C. W.: **Introduction to financial management**. New York, McGraw-Hill Book Company 1988, s. 856.
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, s. 128 do 159.
25. Sinkey, J. F.: A Multivariate Statistical Analysis of the Characteristics of Problem Banks. **Journal of Finance** 30/1075/3, s. 256—312.
26. Smith, C. W. in Warner, J. B.: On financial Contracting. **Journal of Financial Economics** 1979/7, s. 117—161.
27. Van Horne, J. C.: **Financial Management and Policy**. New York. Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1977, s. 365.
28. Vahčić, A.: Teorija stečaja in reorganizacije. **Pravosodni bilten** 12/1991/3—4, s. 57—65.

## Reason for Failure and Bankruptcy of Enterprises

Alenka Žnidaršič-Kranjc, Ph. D., Research Associate, Institute of Criminology at the Faculty of Law, Kongresni trg 12, 61000 Ljubljana, Slovenia

Both economic and criminological literature discuss numerous factors and causes from which it is possible on the grounds of empirical or theoretical findings to conclude that they are crucial for bankruptcies in enterprises. The paper explores the differences and common features of the causes of bankruptcies in the world and in Slovenia on the basis of collected data about the factors and causes of bankruptcies in Slovenian enterprises.

In contrast to findings elsewhere in the world, it was established that the key causes of bankruptcy of enterprises in Slovenia were microeconomic (stemming from the enterprises) and not macroeconomic. The study did not support the view

prevalent in the world, that bankruptcies are more frequent in smaller and more recently established enterprises nor did it sustain the thesis that the reasons for bankruptcies could be the difficulties in resolving conflicts between debtors and creditors. The scope of irregularities which were reasons for bankruptcies in Slovenian enterprises, requires further analysis and cannot therefore be compared with world data on the basis of findings acquired so far.

**Key words:** bankruptcy, theory, causes of bankruptcies, survey, research, Slovenia.

UDC 347.736