

Temeljne značilnosti stečajev v Sloveniji v letih 1989—1991

Dr. Alenka Žnidaršič-Kranjc*

Ne le število, temveč predvsem velikost podjetij, nad katerimi je bil v analiziranem obdobju uveden stečaj ali likvidacija, njihova lastninska struktura, obseg in značilnost »neuspehov podjetij«, ki se zaključijo z likvidacijo ali nadaljevanjem poslovanja, so ključni dejavniki, pri opredeljevanju v stečaju in s stečaji v narodnem gospodarstvu povzročene škode. Članek opredeljuje značilnosti stečajev slovenskih podjetij v letih 1989—1991.

Poznavanje teh temeljnih značilnosti je pomembno pri sprejemanju makro in mikroekonomskih ukrepov za zmanjšanje obsega »neuspehov podjetij« v narodnem gospodarstvu.

Ključne besede: narodno gospodarstvo, likvidacije, stečaji, razlogi za stečaje, raziskava, Slovenije.

UDK 347.736

Ne le število, temveč predvsem velikost podjetij, nad katerimi je bil v analiziranem obdobju uveden stečaj ali likvidacija, njihova lastninska struktura, obseg in značilnost »neuspehov podjetij«, ki se zaključijo z likvidacijo ali nadaljevanjem poslovanja podjetij so tisti dejavniki, ki so ključni za opredeljevanje v stečaju in z njim v narodnem gospodarstvu povzročene škode. Poznavanje teh temeljnih značilnosti pa nam hkrati omogoča tudi sprejemanje makro in mikroekonomskih ukrepov za zmanjševanje obsega »neuspehov podjetij« v narodnem gospodarstvu.

1. Lastninska struktura podjetij v stečajih v letih 1989—1991

V obdobju 1989—1991 je bilo uvedenih kar 81,4 % stečajev nad družbenimi podjetji, le 2,1 % nad podjetji v mešani lastni in kar 16,5 % nad podjetji v zasebni lastni. Večje število stečajev podjetij v družbeni lastni na skupaj s podatki o velikosti podjetij v družbenih podjetjih (pretežno z 50—250 zaposlenimi) in zasebni lastni (pretežno brez zaposlenega delavca) kaže na pomen analize stečajev predvsem družbenih podjetij v opazovanem obdobju.

Medtem ko v letu 1989 še ni bilo stečaja ali likvidacije zasebnega podjetja, pa je v letu 1991 delež stečajev in likvidacij zasebnih podjetij obsegal že 11 % podjetij in 21,3 % v letu 1991. (Glej tabelo 1!) Pričakovati pa je, da bo število in delež stečajev zasebnih podjetij še naraščalo zaradi:

- velikega in hitro naraščajočega števila zasebnih podjetij,
- transformacije družbenih v mešana in zasebna podjetja,

- majhnega števila družbenih podjetij,
- večjega tveganja pri poslovanju oz. večje verjetnosti stečaja,¹
- manjših možnosti prelivanja kapitala in poslovanja iz družbenih v zasebna podjetja.

Tabela 1: Lastninska struktura podjetij, nad katerimi je bil uveden stečaj ali likvidacija v letih 1989—1991

	1989		1990		1991		SKUPAJ 1989—1991	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
družbena	18	100	63	86,3	116	76,8	197	81,4
zasebna	—	0	8	11,0	32	21,9	40	16,5
mešana	—	0	2	2,7	3	1,3	5	2,1
skupaj	18	100	73	100,0	151	100,0	242	100,0

Stečaji zasebnih podjetij so zaradi:

- manjšega pomena za narodno gospodarstvo,
- manjšega števila zaposlenih v teh podjetjih,
- specifičnih razlogov in značilnosti stečajev slovenskih družbenih podjetij v primerjavi z zasebnimi,
- specifičnih značilnosti stečajev slovenskih zasebnih podjetij v tem obdobju v primerjavi z razlogi za stečaj podjetij v svetu, v tem trenutku iz makroekonomskega vidika manj zanimivi. Na podlagi v raziskavi² zbranih podatkov pa je mogoče ugotoviti, da so razlogi za stečaj teh podjetij na eni strani podobni razlogom za stečaje tovrstnih podjetij v svetu (gre za t. i. kategorijo podjetnika posameznika). To so mlajša in manjša podjetja, katerih vrednost premoženja je izredno

¹ Podjetja, ki so poslovala kratek čas in manjša podjetja sodijo v bolj rizično skupino glede verjetnosti stečaja.

² Raziskava o stečajih podjetij v obdobju 1989 do 1991 poteka na Inštitutu za kriminologijo.

* Dr. Alenka Žnidaršič-Kranjc, dipl. oec., strokovni sodelavec Inštituta za kriminologijo pri Pravni fakulteti v Ljubljani.

majhna. Po drugi strani pa gre za določene posebnosti teh podjetij. Poslovanje je vezano na enega samega naročnika, pogosto temelji na enem samem poslu, ki pa ga zaradi različnih razlogov ni mogoče izpeljati. Obveznosti ob stečaju so nekajkrat večje kot sredstva podjetja, kar pomeni, da je odstotek poplačil terjatev upnikov izredno nizek, ali pa sredstva podjetja niti ne zadoščajo za uvedbo stečajnega postopka. V poslovanju zasebnih podjetij, nad katerimi je bil uveden stečaj, je opaziti malomarnost, tako pri delu s strankami kot pri vodenju dokumentacije. Seveda pa ni mogoče točno ugotoviti, ali ta malomarnost izhaja iz neznanja, ponesrečenih poslov, ali pa je posledica odločitve za obstoj in poslovanje podjetja na kratek rok, tako da je poglobljena metoda pridobivanja prihodka in dobička — goljufija.

Zanimiv pa je podatek, da so bili v vseh primerih analiziranih stečajev zasebnih podjetij v času pred uvedbo stečaja ali med njim v podjetju v vlogi nadzorstvenikov delavci SDK in celo organi pregona. V družbenih podjetjih, po zbranih podatkih, tako visoke stopnje nadzorstva ni bilo.

2. Likvidacija in stečaj kot sanacija

Redne likvidacije podjetij izven stečajnega postopka so v opazovanem obdobju predstavljale 23 % vseh stečajev in likvidacij podjetij. (Glej tabelo 2!) V redni likvidaciji podjetje preneha obstajati potem, ko je poravnalo vse obveznosti do upnikov. Seveda pa prihaja do likvidacij podjetij tudi v stečajnem postopku in sicer tako, da so upniki poplačani potem, ko se prodajo sredstva podjetja (ne prodaja se podjetje kot pravna oseba, niti ni izvršena prisilna poravnava v stečaju). Praviloma pa upniki ob likvidacijah pod-

Tabela 2: Stečaji in likvidacije podjetij v letih 1989—1991

	1989		1990		1991		1989—1991 SKUPAJ	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
stečaj	11	61,1	60	82,2	115	76,2	186	76,8
redna likvidacija	7	38,9	13	17,8	36	23,8	56	23,2
skupaj	18	100,0	73	100,0	115	100,0	242	100,0

jetij v stečaju niso poplačani v celoti, kot je to v primeru rednih likvidacij, temveč le delno.

Zaradi likvidacij podjetij v stečaju je delež dejanskih likvidacij — prenehanj poslovanja podjetja — večji, kot nam nakazujejo podatki o številu rednih likvidacij v primerjavi s stečaji.

Obseg likvidacij v stečajih je glede na velik obseg nezaključenih stečajev podjetij izredno težko ugotoviti. Kljub temu smo ga poskušali oceniti glede na predvidevanja anketiranih o načinu zaključka stečajnega postopka,³ saj je podatek o tem, koliko stečajev podjetij dejansko pomeni sanacijo, koliko pa se jih zaključijo z likvidacijo — tj. s prenehanjem poslovanja podjetja in njegovih »hčera«, ki so bile morda ustanovljene zaradi prestrukturiranja v stečaju, izredno pomembno, tako z vidika vrednotenja uspešnosti takšnih prestrukturiranj kot tudi z vidika s stečaji povzročene škode.

Iz analize stečajev, uvedenih v opazovanem obdobju izhaja, da je v 15 % stečajev podjetje nadaljevalo s poslovanjem tako, da se je temeljna dejavnost, oz. prej enovito podjetje, razdelilo na več podjetij. V povprečju se je poslovanje po stečaju v teh primerih namesto na enem, nadaljevalo na 3 podjetjih. (Glej tabelo 3!) V 16 % primerov je bilo podjetje kot celota prodano kot pravna oseba, v 3 % primerov pa je bil del podjetja prodan kot pravna oseba. To pomeni, da so podjetja v 34 % primerov stečajev nadaljevala poslovanje z zamenjavo lastnika. V 39 % primerov pa je bilo podjetje prodano s prodajo premoženja podjetja, kar pomeni, da se je, oz. se bo, stečaj najverjetneje zaključil z likvidacijo. Po omenjenih podatkih lahko sklepamo, da se je po vsej verjetnosti preostalih 27 % stečajev zaključilo s prisilno poravnavo v stečaju, kar pomeni, da je podjetje po zaključnem stečajnem postopku nadaljevalo s poslovanjem v enaki ali podobni organizacijski in lastninski obliki.⁴ Načini in struktura zaključka stečaja so prikazani v tabeli 4. Na podlagi ocene deleža likvidacij v stečajih in podatkov o rednih likvidacijah lahko sklepamo, da se 54 % »neuspehov podjetij« zaključijo z likvidacijo, tj. s prenehanjem poslova-

³ Njihove ocene o načinu zaključka stečaja so, vsaj kar zadeva likvidacijo objektivne, saj se morajo že v prvih mesecih vodenja stečaja odločiti, kakšno strategijo bodo vodili glede njihovega zaključka.

⁴ Glede iste lastninske oblike je potrebno poudariti, da to ne drži v primerih, ko je prisilna poravnava sklenjena s transformacijo obveznosti v vložke, kar pomeni spremembo lastniške strukture.

Tabela 3: Število podjetij, ki so nadaljevala s poslovanjem po zaključenem stečaju

Število »hčera«, ki so po stečaju matere nadaljevale s poslovanjem	% stečajev v katerih so »hčere« nadaljevale s poslovanjem
1 podjetje	0
2 podjetji	6
3 podjetja	6
4 podjetja	0
5 podjetij	2
6 podjetij	0
7 podjetij	1
	15

Povprečje (zajeti le odgovori različni od nič): 3.1333.

Standardni odklon (zajeti le odgovori različni od nič): 1.4079.

Tabela 4: Štruktura zaključenih stečajev in likvidacij v obdobju 1989—1991

Način zaključka stečaja oz. likvidacije	v %	v %
SKUPAJ STEČAJI IN LIKVIDACIJE		100,0
STEČAJ	100	76,8
Nadaljevanje poslovanja	61	46,8
Novoustanovljena podjetja	15	
Prodaja kot pravne osebe	16	
Prodaja dela kot pravne osebe	3	
Prisilna poravnava v stečaju	27	
Likvidacija v stečaju	39	30,8
REDNA LIKVIDACIJA		23,2

nja tega podjetja in vseh podjetij, katerih lastnik je to podjetje.

In čeprav redne likvidacije niso bile predmet analize »neuspehov podjetij« v analiziranem obdobju, je ob dejstvu:

— da tudi rednih likvidacij podjetij pred letom 1989 praktično ni bilo,

— da je število rednih likvidacij v letu 1991 kar 8-krat večje kot v letu 1989,

— pomembno je vedeti, kaj se dogaja v teh procesih, in, ali gre v teh primerih res za »prenehanje naravnih in drugih pogojev za opravljanje gospodarske dejavnosti, ki so predmet poslovanja«. ⁵ In če je tako, zakaj in kako so ti

⁵ Razlogi za likvidacijo so navedeni v 153. členu Zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji.

spremenjeni pogoji poslovanja vplivali na povečan obseg rednih likvidacij podjetij prav v letih 1990 in 1991.

Uvedene likvidacije v opazovanem obdobju lahko razdelimo predvsem v štiri skupine. (Strukturna razmerja med posameznimi skupinami kaže tabela 5.) V prvo skupino bi lahko uvrstili likvidacije gozdnih gospodarstev oz. temeljnih organizacij kooperantov v okviru gozdnih gospodarstev. Likvidacija teh podjetij je bila posledica neformalne ukinitve starega sistema gozdarstva, kar se je kazalo v zmanjšanju sredstev za vlaganje v gozdove. Temeljne organizacije kooperantov so bile tako likvidirane še preden je bil sprejet nov zakon o gozdovih oz. v času, ko je bil v javnosti šele osnutek novega zakona o gozdovih. To so pravzaprav edini primeri prenehanja podjetij še preden je do dejanskih razlogov za prenehanje poslovanja teh podjetij tudi v resnici prišlo. Razloge za navedeno lahko iščemo v naslednjem:

1. Gozdna gospodarstva so imela dovolj kapitala in možnosti, da so lahko prenesla stroške likvidacije, tj. izplačil vseh obveznosti — predvsem obveznosti do delavcev iz naslova odpravnin.

2. Likvidacija je bila izvedena na račun zaposlenih z nižjo kvalifikacijsko strukturo in kooperantov, ki bi jih kljub poravnanim obveznostim ob likvidacijah lahko označili za žrtve. Delavci, ki so izgubili delavna mesta v teh podjetjih, so bili predvsem tisti z nižjo kvalifikacijsko strukturo, vsi delavci z višjo in visoko izobrazbo, lahko bi jih imenovali managerji, tj. tisti, ki so bili dejanski nosilci odločitve za likvidacijo, so se zaposlili v drugih podjetjih gozdnih gospodarstev. Ob likvidaciji TOK delež kooperantov ni bil ovrednoten — presežek sredstev nad obveznostmi je bil prenešen na gozdna gospodarstva, kar bo dolgoročno po vsej verjetnosti pomenilo oškodovanje kooperantov.

3. Likvidacije TOK so bili dogovori predstavnikov »gozdarskega lobija« na poskuse sprememb v organizaciji in načina delovanja do takrat, zaradi monopola poslovno uspešne in za »negozdarje« zaprte panoge.

4. Takšne likvidacije so politično podpirali tudi drugi lobiji.

Drugo obsežno skupino rednih likvidacij bi lahko opredelili kot »programirane likvidacije«. Gre za likvidacije, katerih glavni in celo edini namen je bilo zmanjšati število zaposlenih v celotnem sistemu, pri čemer se je opravljanje dejavnosti podjetja nadaljevalo v podjetjih, pove-

zanih z likvidiranim podjetjem.⁶ Ker v teh primerih praviloma ni bil izpolnjen temeljni pogoj za likvidacijo, tj. prenehanje naravnih in drugih pogojev za opravljanje dejavnosti, je v posameznih primerih sodišče odločilo, da ni pogojev za likvidacijo, nakar je bil na predlog podjetja uveden stečaj, kar kaže na povezanost programiranih stečajev in likvidacij. Sodišče je utemeljilo takšno odločitev s tem, da dejansko ni pogojev za uvedbo likvidacije, da so izpolnjeni (v kolikor so) pogoji za stečaj. In ker gre za namenoma povzročen (programirani) stečaj, takšno stališče omogoča kazenski pregon storilca, kar v redni likvidaciji ni možno. Zanimivo je, da se je sodišče v nekaterih nasprotnih primerih (predlagan je bil stečaj, zahtevalo je uvedbo likvidacije, češ, da niso izpolnjeni pogoji za stečaj) odločilo drugače predvsem zato, da je z likvidacijo, namesto s stečajem, zavarovalo delavce pred prenehanjem delavnega razmerja, brez poravnave obveznosti iz naslova pravic, ki jim pripadajo kot trajnim tehnološkim presežkom. Dejansko se je torej sodišče (sodnik) odločalo med zavarovanjem žrtve in kaznovanjem storilca, saj eno in drugo v okviru veljavnega pravnega reda v stečajih ni mogoče. Ne da bi se postavljali v vlogo razsodnika, pa praksa izpričuje, da so tisti, ki so varovali žrtve uresničili svojo namero, da pa storilci v primerih uvedbe stečaja niso bili kaznovani, saj ni bila vložena obtožnica.

Le 10 % likvidacij v opazovanem obdobju pa je bilo takih, da je bilo zanje po zbranih podatkih mogoče trditi, da so bile to redne likvidacije. Absolutno število teh likvidacij je dejansko na nivoju pred letom 1989, kar dokazuje pravilnost domneve, da so razlogi za 90 % rednih likvidacij podjetij podobni kot za stečaje, le da so možnosti za poplačilo upnikov večje in da so v teh primerih še bolj izpostavljeni delavci (»neposredni proizvajalci«) kot edine žrtve neuspeha podjetij, čeprav so bolj poplačani kot v primeru stečaja.

Tabela 5: Delež posameznih oblik likvidacij v obdobju 1989—1991

Oblika	%
likvidacije gozdnih gospodarstev	67
programirane likvidacije	19
»redne likvidacije«	10
likvidacije uvedene na zahtevo sodišča	4

⁶ Več o »programiranih« prenehanjih poslovanja podjetij pri programiranih stečajih.

3. Trajanje stečajnega postopka

Med uvedenimi stečaji v obdobju 1989—1991 je bilo do konca leta 1991 le 19 % tudi zaključenih. (Glej tabelo 6.) Povprečen čas trajanja zaključenih stečajnih postopkov je bil 9,2 mesecev, kar je v primerjavi s svetovnimi izkušnjami, kratek čas.⁷ (Glej tabelo 7!) Seveda pa omenjeni podatek glede na absolutno majhno število zaključenih stečajev ni neposredno primerljiv s svetovnimi podatki. Pričakovati je, da se bo z večanjem števila zaključenih stečajev daljšala povprečna doba trajanja stečajnega postopka in se vsaj približala, če ne presega svetovne ocene.

Tabela 6: Število in delež zaključenih in nezaključenih stečajev po sodiščih

Sodišče:	CE	GO	KP	KR	LJ	MB	MS	NM	Skupaj
	absolutno								v %
Zaključeni	3	0	3	1	4	3	3	1	18
Nezaključeni	3	6	9	6	32	7	14	5	82
Skupaj	6	6	12	7	36	10	17	6	100

Tabela 7: Trajanje stečajnega postopka pri zaključenih stečajih

0 dni:	2
1 dan do 3 mesecev:	0
4 do 6 mesecev:	3
7 do 9 mesecev:	4
10 do 12 mesecev:	6
1 leto do 1 leto 3 mesecev:	2
1 leto 4 mesecev do 1 leto 6 mesecev:	1
1 leto 6 mesecev do 1 leto 8 mesecev:	1
več kot 1 leto 8 mesecev:	0

Število zaključenih stečajev: 19

Povprečje: 278 0000 dni = 9 2667 mes.

Standardni odklon: 157 4273 dni = 5 2476 mes.

Ta ugotovitev temelji na podatku, da je bil čas trajanja nezaključenih stečajev že v trenutku, ko je bila analiza končana, 10,1 meseca, torej daljši kot čas trajanja zaključenih stečajev. Kar 40 % nezaključenih stečajev traja že dalj

⁷ Raziskave na različnih vzorcih v ZDA so pokazale, da je čas trajanja stečajnega postopka v povprečju 14 oz. 17 mesecev. White, M. 1989, s. 147.

kot eno leto, medtem ko je bilo med zaključnimi stečaji takih le 22 %. Med nezaključenimi stečaji je kar 27 % takih, ki so v trenutku analize trajali do 6 mesecev oz. 60 % takšnih, ki so trajali do 9 mesecev, pa še niso v fazi zaključevanja, medtem ko je bilo med zaključnimi kar 55 % takih, ki so se v tem času tudi zaključili. (Glej tabelo 8!)

Tabela 8: Trajanje stečajnega postopka pri nezaključenih stečajih

0 dni:	0
1 dan do 3 mesecev:	6
4 do 6 mesecev:	18
7 do 9 mesecev:	27
10 do 12 mesecev:	11
1 leto do 1 leto 3 mesecev:	2
1 leto 4 mesecev do 1 leto 6 mesecev:	4
1 leto 6 mesecev do 1 leto 8 mesecev:	4
1 leto 8 mesecev do 2 leti:	4
2 leti do 2 leti 3 mesecev:	3
2 leti 3 mesecev do 2 leti 4 mesecev:	0
2 leti 4 mesec do 2 leti 6 mesecev:	1
2 leti 6 mesecev do 2 leti 8 mesecev:	1
več kot 2 leti 8 mesecev:	0

Število nezaključenih stečajev: 81

Povprečje: 297 5556 dni = 9 9185 mes.

Standardni odklon: 208 2899 dni = 6 9430 mes.

Med nezaključenimi stečaji je treba opozoriti na dva primera (11 % zaključenih) stečajev, ki sta bila uvedena in zaključena v istem dnevu. Gre za primere, ko stečajna masa ni zadoščala za pokritje stroškov stečajnega postopka.

Zanimivo pri obeh primerih je:

1. da sta bili to družbeni podjetji,
2. da je bilo v vsakem od njiju zaposlenih med 50 in 250 ljudi — torej gre za srednje velika podjetja,
3. da so znašale skupne obveznosti podjetij v enem primeru 125 v drugem pa 10 000 DEM, kar je za podjetje takšne velikosti — posebej v prvem primeru, zanemarljivo malo,
4. analiza kaže, da v imenovani podjetji pred oz. med stečajnim postopkom ni prišel predstavnik nobenega od organov pregona,
5. da sodniki (upravitelji niso bili niti imenovani) v nobenem od obeh primerov niso videli

nikakršnih nepravilnosti — ugotavljali so celo, da nepravilnosti na stečaj niso vplivale,

6. da eden od obeh primerov niti ni opredeljen kot programirani stečaj; programirane stečaje štejemo za »družbeno nezaželjena ravnanja«, če ne že za kazniva dejanja,⁸ zato ta primer priča o temnem polju tovrstne »kriminalitet«.

In medtem ko v primeru stečaja, kjer so skupne obveznosti dolžnika dosegle 10 000 DEM, niso opazili nobenih nepravilnosti — čeprav gre po vsej verjetnosti za programirani stečaj, je pri stečaju s skupno 125 DEM obveznosti jasno videti, da gre za »klasičen primer« programiranega stečaja, v katerem so:

— s politično podporo ožje družbenopolitične skupnosti,

— s pristankom in ob polnem poplačilu največjih upnikov, (poplačilo na »materijal« — lastniku in ustanovitelju novega podjetja),

— s tiho podporo širše družbene skupnosti in celo sindikata, (na takšno podporo kaže dejstvo, da so delavci zasedli tovarno in začasno omejili gibanje vodilnim, pa o tem ni bilo nikakršne informacije v javnih občilih, niti posebne akcije sindikata) dan pred uvedbo stečaja prerazporedili v novo podjetje, nad katerim je bil uveden stečaj, 250 zaposlenih, ki so naslednji dan izgubili delavno mesto.

Kljub v primerjavi s svetovnimi podatki pratkem povprečnemu trajanju stečajnega postopka pri nas, pa je kar 37 % vprašanih oz. od kar 46 % vprašanih za nezaključene stečaje odgovorilo, da po njihovem mnenju stečaj predolgo traja, kar je mogoče pojasniti s celotno dolžino trajanja »stečajne agonije« v podjetjih: od prvih daljših obdobjih nelikvidnosti podjetja, prijave za stečaja, uvedbe stečaja in šele nato trajanja posameznega stečajnega postopka.

Pri opredeljevanju dejanske dolžine trajanja stečajnega postopka je treba upoštevati vsaj čas, ki preteče od dneva vložitve predloga za stečaj pa do dne uvedbe stečaja. Zaradi nepripravljenosti sodišča na številne postopke v letu 1990 in v začetku leta 1991, kasneje pa predvsem zaradi pomanjkanja stečajnih upraviteljev, je bilo to obdobje večkrat daljše, tudi do 3 mesecev. Ta čas pa je za nadaljevanje poslovanja stečajnega dolžnika ali pa za zavarovanje premoženja v primeru njegove likvidacije, ključen. Prav tu je tudi eden temeljnih vzrokov za neuspeh »sana-

⁸ O tem več pri nepravilnostih v in pred stečaji.

cij«, ki so jih poskušali izpeljati preko programiranih stečajev. Po 60—90 dnevni blokadi žiro računa, kar je bil pogoj za predlog SDK za uvedbo stečajnega postopka, je dodatni 60—90 dnevni rok za dejansko uvedbo stečaja za bodoče poslovanje stečajnega dolžnika kritičen in v velikem številu primerov pomeni, da ni več možna sanacija v stečaju (preko prisilne poravnave), temveč le še likvidacija ali prodaja bolj ali manj uspešnega stečajnega dolžnika v stečaju. Prav dejstvo, da gre za likvidacije oz. prodaje podjetij, pa je po drugi strani eden od temeljnih vzrokov, da sami stečaji dejansko predolgo trajajo. Likvidacija podjetja v stečaju zahteva prodajo premoženja ali podjetja. Ob pomanjkanju kupcev pa je prodaja, ne glede na to, kako nizka je cena, praktično nemogoča.⁹ To je eden ključnih razlogov, zato so tudi udeleženci v stečajih — stečajni sodniki in upravitelji — v 37 % zaključenih in kar v 46 % nezaključenih stečajev prepričani, da trajajo stečaji predolgo. (Glej tabelo 9!)

Tabela 9: Dolžine trajanja stečajnega postopka po sodiščih

Sodišče:	CE	GO	KP	KR	LJ	MB	MS	NM	Skupaj
Stečaj traja predolgo:	v %								
DA	2	5	3	0	20	7	0	0	37
NE	4	1	9	7	16	3	17	6	63
skupaj v %	6	6	12	7	36	10	17	6	100

V zvezi z dolžino trajanja stečajnega postopka je pomembno, da je v 54 % primerov, ko stečaj po oceni upravitelja in sodnika traja predolgo, vzrok za zavlačevanje — nemožnost prodaje pre-

⁹ V stečajih se kvadratni meter poslovnih objektov prodaja po 300—500 DEM, ob tem, da je takšna prodaja celo neuspešna. Kot primer nizkih cen v stečaju lahko navedemo tudi primer podjetja, katerega 30 % vrednosti so predstavljala denarna sredstva, preostanek pa objekti, za katere se je predlagala prodaja po 300 DEM na kvadratni meter. Kupec bi ob prodaji stečajnega dolžnika kot pravne osebe, dejansko kupil poslovne prostore po 30 % nižji vrednosti kot je bila ocenjena — tj. po 200 DEM — pa stečajnega dolžnika v kratkem roku ni bilo mogoče prodati.

moženja stečajnega dolžnika. V 34 % je razlog dolgotrajen postopek, vezan predvsem na pravnomočnost sodb glede obstoja posamezne terjatve do stečajne mase. V 8 % pa je razlog nemožnost prodaje premoženja zaradi neurejenih lastninskih razmerij. Le v 4 % primerov so razlogi drugi.

4. Organizacijska oblika in velikost podjetij v stečaju v obdobju 1989—1991

Podjetja, nad katerimi je bil uveden stečaj v opazovanem obdobju, lahko po velikosti razvrstimo le glede na število zaposlenih in glede na višino obveznosti, saj podatkov o vrednosti sredstev oz. celotnem prihodku nimamo. Kar 82 % vseh stečajev je bilo uvedenih nad srednjimi in velikimi podjetji, tj. podjetji, ki imajo zaposlenih več kot 50 delavcev. (Glej tabelo 10) 27 % podjetij sodi po številu zaposlenih med velika podjetja, le 18 % je malih podjetij.

Tabela 10: Struktura podjetij v stečaju glede na število zaposlenih

Število zaposlenih	% podjetij
do 50	18
51—250	54
251—500	19
500 in več	9
Skupaj	100

Kar 57 % podjetij, nad katerimi je bil uveden stečaj, je imelo ob uvedbi stečaja 1 do 9 milijonov DEM obveznosti. Le 14 % podjetij je imelo večje obveznosti in le 7 % manjše od 100 000 DEM. (Podrobnejše podatke glej v tabeli 11!) Povprečne obveznosti stečajnih dolžnikov v opazovanem obdobju so znašale 10 500 000 DEM.

Kar 85 % podjetij v družbeni in mešani lastnini, nad katerimi je bil v opazovanem obdobju uveden stečajni postopek, je bilo po izjavah anketiranih, enovitih podjetij. V 5 % primerov je bil uveden stečaj nad krovnim podjetjem, v 9 % pa nad podjetjem — »hčero«. V 1 % primerov je šlo za stečaj banke. (Glej podatke v tabeli 12!)

Posamezni odgovori kažejo, da gornji podatki niso nujno točni. Tako je bilo ugotovljeno, da je

Tabela 11: Stečajni dolžniki glede na višino obveznosti

Višina obveznosti	%
0 do 9 tisoč DEM	2,8
10 do 19 tisoč DEM	2,8
20 do 39 tisoč DEM	0
40 do 49 tisoč DEM	1,4
50 do 99 tisoč DEM	0
100 do 999 tisoč DEM	21,1
1 do 9 mio DEM	57,9
10 do 39 mio DEM	9,8
40 do 79 mio DEM	0
80 do 89 mio DEM	1,4
90 do 299 mio DEM	2,8
več kot 300 mio DEM	0
Skupaj	100,0

Povprečje: 10503 05 tisoč DEM

Standardni odklon: 33196 44 tisoč DEM

Tabela 12: Organizacijska oblika podjetij, nad katerimi je uveden stečajni postopek

Organizacijska oblika	
družbeno podjetje	85
krovno podjetje	5
podjetje »hči«	9
banka	1
Skupaj:	100

kar v 28 % primerov podjetje, nad katerim je bil uveden stečaj, lastnik oz. delni lastnik podjetij, ki so bila ustanovljena v zadnjem letu pred

uvvedbo stečajnega postopka. Kar v 70 % primerov pa proti tem podjetjem ni bil uveden stečajni postopek.

5. Zaključek

Že samo število podjetij, nad katerimi je bil uveden stečajni postopek v opazovanih letih, je po obdobju, ko stečajev podjetij pri nas praktično ni bilo, zaskrbljujoče. Dejstvo, da je med njimi največ srednje velikih in velikih podjetij, ki zaposlujejo velik del zaposlenih v gospodarstvu in prispevajo velik delež k ustvarjenemu družbenemu proizvodu in k sofinanciranju družbene nadstavbe, ta problem še zaostruje.

Ob analizi značilnosti podjetij, nad katerimi je bil v opazovanem obdobju uveden stečaj ali likvidacija, pa se pojavljajo vprašanja o nujnosti takega načina reševanja posameznih problemov v življenjskem ciklu podjetja. Tako so bile v posameznih primerih obveznosti podjetij, nad katerimi je bil zaradi nezmožnosti plačevanja uveden stečaj, tako majhne, da nikakor ne upravičujejo sprejete odločitve za stečaj podjetja, večje število likvidacij pa je bilo izpeljanih ne da bi zato obstajali pravi razlogi.

V kakšnem obsegu so k takemu razvoju dogodkov prispevali elementi kot so: neznanje reševati nastale probleme na optimalnejši način, strah pred posredovanjem od zunaj, pričakovane spremembe v lastninski strukturi in moč posameznikov in skupin, da ohranijo ali izboljšajo svoj položaj v družbi? Našteti dejavniki se nam zdijo temeljni možni vzroki za razmah stečajev družbenih podjetij na podlagi značilnosti stečajev in likvidacij pri nas v tej fazi, zato smo jih in jih bomo še poskušali oceniti pri razčlenjevanju razlogov za stečaje v opazovanem obdobju v Sloveniji.

LITERATURA

- Bernanke, B. S.: Bankruptcy, Liquidity, and Recession. *The American Economic Review* 71/1981/2, s 155—159.
- Clarke, M.: *Business Crime*. Cambridge, Polity Press 1990. 251 s.
- 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.
- Comer, M. J.: *Corporate Fraud*. London, Mc Graw-Hill Book Company 1985, 453 s.
- Drukarczyk, J.: Verschuldung, Konkursrisiko, Kreditverträge und Marktwert von Aktiengesellschaften. *Kredit und Kapital* 14/1981/3, s. 287—319.
- Drukarczyk, J.: Kreditverträge. Mobiliarsicherheiten und Vorschläge zu ihrer Reform im Konkursrecht. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 1983/53, s. 328—349.
- Gavish, B. in Kalay, A.: On the Asset Substitution problem. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 1983/18, s. 21—30.
- Green, R. C.: Investment Incentives. Debt and Warrants. *Journal of Financial Economics* 1984/13, s. 115—136.

9. Hax, H.: Economic Aspects of Bankruptcy Law. **Journal of Institutional and Theoretical Economics** 141/1985/1, s. 81—103.
10. Kim, E. H.: A Mean-Variance Theory of Optimal Capital Structure and Corporate Debt Capacity, **Journal of Finance** 33/1978, s. 45—63.
11. Kraus, A. in Litzenberger, R. H.: A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage, **Journal of Finance** 28/1973, s. 911—922.
12. Liebl, K.: **Geplante Konkurse?** Pfaffenweeler, Centaurus-Verlagsgesellschaft 1988, 93 s.
13. Miller, M. H.: The Wealth Transfers of Bankruptcy: Some Illustrative Examples. **Law and Contemporary Problems** 1977/41, s. 39—46.
14. Schall, L. D. in Haley, C. W.: **Introduction to financial management**. New York, McGraw-Hill Book Company 1988, 856 s.
15. 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—159.
16. White, J. M.: The Corporate Bankruptcy Decision. **Journal of Economic Perspectives** 3/1989/2, s. 129—151.
17. White, J. M.: Bankruptcy, Liquidation and Reorganization. In Logue, Denis, ed., **Handbook of Modern Finance**. Boston, Warren Gorham & Lamont, 1984, poglavje 35, s. 1—49.
18. Wheeler, S.: Liquidations and Receiverships: The Battle for Control. **Business Crime**. Cambridge, Polity Press 1990. 123—145 s.
19. Weistart, J. C.: The Cost of Bankruptcy. **Law and Contemporary Problems** 41/1977, s. 107—122.

Basic Features of Bankruptcies in the Republic of Slovenia in the period 1989—1991

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

Factors which should be taken into consideration when assessing the damage caused to the national economy by bankruptcies should not be expressed only by the number, but above all, in the size of companies in which bankruptcies and liquidations took place, their ownership structure, and the extent and characteristics of the »failed companies« which were subsequently either closed down by liquidation or continued operation. The present article analyses the mentioned characteristics of bank-

ruptcies of Slovenian enterprises in the years 1989—1991.

Awareness of these basic characteristics is important in order to adopt adequate macro and micro-economic measures necessary for reducing the scope of »failed companies« within the national economy.

Key words: national economy, liquidations, bankruptcies, causes of bankruptcies, research, Slovenia.
UDC 347.736