

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA  
BANČNA GARANCIJA KOT POMEMBEN  
INSTRUMENT ZAVAROVANJA V  
MEDNARODNEM POSLOVANJU

ALEN NAJDENOVSKI

KOPER, 2009



UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

BANČNA GARANCIJA KOT POMEMBEN  
INSTRUMENT ZAVAROVANJA V  
MEDNARODNEM POSLOVANJU

Alen Najdenovski

Koper, 2009

Mentor: doc. dr. Dragan Kesič



## **POVZETEK**

Kako zmanjšati tveganja v mednarodnem poslovanju, je eno od najpomembnejših vprašanj, na katera mora odgovoriti vsak manager, če želi zagotoviti dolgoročen obstoj in rast svojega podjetja. Čeprav ne obstaja način, ki bi v celoti odpravil vsa tveganja, je ta mogoče v veliki meri omiliti z uporabo določenih finančnih instrumentov. Eden najpomembnejših je bančna garancija, ki v poslovnem svetu velja za enega najzanesljivejših instrumentov zavarovanja, predvsem pri večjih in zahtevnejših transakcijah. V nalogi je predstavljenih nekaj najbolj značilnih tveganj v mednarodnem poslovanju, najpomembnejših instrumentov za zavarovanje pred njimi, podrobneje pa so predstavljene vse prednosti in slabosti bančne garancije. V empiričnem delu naloge sem predstavil UniCredit Banko Slovenija, d. d., kot enega ključnih ponudnikov tovrstnih finančnih storitev v Sloveniji, in postopek pridobitve bančne garancije.

*Ključne besede:* mednarodno poslovanje, banka, bančna garancija, zavarovanje, finančni instrumenti

## **SUMMARY**

Reducing risks coming international business is one of the key problems every manager has to solve in order to ensure survival and growth of his company. Although there is no way to completely eliminate all risks, they can be largely alleviated by the use of certain financial instruments. One of the most important instruments is bank guarantee which in the business world is considered one of the most reliable instruments of insurance suitable primarily for large and complex transactions. This paper presents some of the most significant risks in international business, the most important instruments to protect against them, and detailed presentation of advantages and disadvantages of a bank guarantee. In the empirical part of the paper UniCredit Banka, d. d., Slovenia is presented as one of the key providers of such financial services in Slovenia and the process of obtaining a bank guarantee.

*Key words:* international business, bank, bank guarantee, insurance, financial instruments

**UDK: 339:336.72(043.2)**



## VSEBINA

<b>1</b>	<b>Uvod .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Razvoj mednarodnega poslovanja .....</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>Tveganja v mednarodnem poslovanju .....</b>	<b>9</b>
3.1	Nekomercialna tveganja .....	9
3.2	Komercialna tveganja .....	10
3.3	Vloga komercialnih bank pri obvladovanju tveganj v mednarodni trgovini .....	11
<b>4</b>	<b>Splošno o bančnih garancijah .....</b>	<b>13</b>
4.1	Pojem in definicija .....	13
4.2	Nastanek in razvoj bančne garancije .....	14
4.3	Primerjava bančne garancije z drugimi instrumenti zavarovanja .....	15
4.3.1	Primerjava s poroštvom .....	15
4.3.2	Primerjava z dokumentarnim akreditivom .....	17
4.3.3	Primerjava s stand-by akreditivom .....	19
4.4	Oblika in vsebina garancije .....	21
<b>5</b>	<b>Vrste bančnih garancij .....</b>	<b>23</b>
5.1	Delitev bančnih garancij glede na vsebino posla .....	23
5.1.1	Plačilne garancije .....	23
5.1.2	Storitvene garancije .....	24
5.2	Delitev bančnih garancij glede na upravičenca iz garancije .....	27
5.2.1	Direktna (neposredna) garancija .....	27
5.2.2	Indirektne (posredne) garancije .....	28
5.3	Delitev garancij glede na položaj banke v poslu .....	29
5.3.1	Nostro garancije .....	30
5.3.2	Loro garancije .....	30
5.4	Pogojne in nepogojne garancije .....	30
5.5	Supergarancije .....	32
5.6	Konsignacijska garancija .....	33
<b>6</b>	<b>Razmerja med subjekti v garancijskih pogodbah .....</b>	<b>35</b>
6.1	Razmerje med dolžnikom in upnikom .....	35
6.2	Razmerje med dolžnikom (nalogodajalcem) in banko .....	35
6.3	Razmerje med banko in upravičencem po garanciji .....	36
<b>7</b>	<b>Predstavitev Unicredit Banke Slovenija, d. d. ....</b>	<b>37</b>
<b>8</b>	<b>Primer zahtevka za izdajo garancije in postopek izdaje .....</b>	<b>39</b>
8.1	Prejem povpraševanja in priprava predloga za odobritev garancije .....	39
8.2	Priprava garancijske pogodbe in izdaja garancije .....	42
8.3	Spremljanje izdanih garancij .....	43

8.4 Zaključek garancijskega razmerja.....	43
<b>9 Sklep.....</b>	<b>45</b>
<b>Literatura in viri.....</b>	<b>47</b>
<b>Priloge .....</b>	<b>49</b>



## **SLIKE**

Slika 2.1	Glavne značilnosti različnih načinov vstopa na tuje trge .....	6
Slika 5.1	Neposredna in posredna garancija.....	29
Slika 8.1	Primer izračuna stroškov za izdajo garancije za resnost ponudbe v višini 500.000 evrov (vsi podatki so izmišljeni).....	41

## **TABELE**

Tabela 4.1	Primerjava storitev bančne garancije in dokumentarnega akreditiva .....	18
Tabela 7.1	Ključne letnice in dogodki pri nastajanju UniCredit Group.....	37
Tabela 7.2	UniCredit Banka v številkah (podatki za leto 2008) .....	38

## KRAJŠAVE

FM	Fakulteta za management Koper
UCB	UniCredit Banka
NLB	Nova Ljubljanska banka
BDP	bruto domači proizvod
EUR	evro
Ur. l. RS	Uradni list Republike Slovenije
d. d.	delniška družba
d. o. o.	družba z omejeno odgovornostjo
ZBS	Združenje bank Slovenije
MTZ	Mednarodna trgovinska zbornica
OZN	Organizacija združenih narodov
t. i.	tako imenovani

## 1 UVOD

Ne glede na panogo, v kateri podjetje posluje, se to v poslovanju sooča s številnimi tveganji. Ta so še bistveno večja v podjetjih, ki poslujejo s tujino. Zato je še posebej pomembno, kako se podjetje pri sklepanju zunanjetrgovinskih pogodb zavaruje za primer, ko eden od udeležencev delno ali v celoti ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti. Neizpolnjevanje pogodbenih obveznosti partnerjev namreč resno ogroža ne samo poslovnega izida podjetja, temveč v najhujših primerih celo njegov obstoj. Zato je razumljivo, da udeleženci skušajo najti načine zavarovanja pred tveganji v mednarodnih poslih. Rešitev problema zavarovanja pred tveganji predstavljajo različni finančni instrumenti, ki tveganje, seveda proti plačilu, prenesejo na tretjo osebo. V nalogi predstavljam nekaj najpomembnejših instrumentov za zavarovanje pred tveganji, podrobneje pa opisujem enega pomembnejših instrumentov – bančno garancijo.

Bančna garancija je izjemno pomemben instrument, ki tako kupcu kot prodajalcu zagotavlja bistveno večjo varnost in zmanjšuje tveganje. Pomemben atribut bančne garancije je abstraktnost, kar pomeni, da je popolnoma ločena od osnovnega posla. Če nalogodajalec garancije ne izpolni pogodbenih obveznosti v pogodbeno dogovorjenih rokih in na dogovorjen način, banka jamči, da bo uporabniku izplačala določen znesek.

Bančna garancija, ki je v osnovi nadgradnja porošstva, je zaradi svoje zanesljivosti zelo priljubljen in uporabljan instrument zavarovanja. Predvsem upniki zelo radi sprejemajo bančne garancije zaradi dveh bistvenih značilnosti, ki jih le-te imajo, in sicer: brezpogojnosti in nepreklicnosti. Obe značilnosti, kot bistveni lastnosti bančnih garancij, sta v nalogi podrobneje opisani.

Poleg bančnih garancij, ki so v nalogi podrobneje predstavljene, predstavljam še nekaj sorodnih finančnih instrumentov, ki sicer niso tako pogosto uporabljeni, vendar niso nič manj zanesljivi, to pa so predvsem dokumentarni akreditiv, stand-by akreditiv in porošstvo. Eden od ciljev naloge bo pokazati razlike med temi instrumenti in bančno garancijo ter razloge za pogostejšo uporabo slednje.

Opisan je celoten postopek izdaje bančne garancije v UniCredit Banki Slovenija, d. d., od povpraševanja stranke, bančne ponudbe in končne izdaje. Podrobno tudi navajam, kaj vse mora vsebovati bančna garancija in na kaj je treba paziti, da je sploh veljavna, saj se kar pogosto dogaja, da udeleženci niso dobro poučeni o tem instrumentu, zaradi česar po nepotrebem izgubljajo pravice, ki bi jim sicer pripadle.

Tako kot so tveganja v poslovanju lahko zelo različna, tudi garancije ločimo glede na vsebino in namen. Predstavljene so vse pomembnejše vrste garancij, njihove značilnosti in uporaba.

Glavni cilji naloge so torej predstaviti bančno garancijo kot instrument zavarovanja in nakazati vse možnosti, ki jih ta ponuja ter to primerjati z nekaterimi sorodnimi instrumenti.



## 2 RAZVOJ MEDNARODNEGA POSLOVANJA

Vse od časov oblikovanja prvih državnih mej so se države in posamezniki dejavno ukvarjali z mednarodno trgovino. V številnih primerih je bila mednarodna trgovina celo ključnega pomena pri oblikovanju mej in je s tem spreminjala tudi svetovno zgodovino.

Mednarodna trgovina je, na primer, imela ključno vlogo pri nastanku in padcu rimskega imperija, katerega vpliv na znanje, miselnost ter razvoj je viden še danes. Čeprav smo nešteto krat brali knjige in gledali filme o korakajočih rimskih legijah, niso bile te tiste, ki so povzročile širitev imperija. Na razcvet rimskega imperija je najbolj vplivala spodbuda v obliki Pax Romana ali 'Rimski mir'. Ta je trgovcem zagotovil varnost na potovanjih po cestah, ki so jih zgradili in vzdrževali Rimljani, varovale pa rimske legije.

Druga pomembna vzpodbuda je bila uporaba skupnega denarja – rimskih kovancev. Enoten denar je bistveno olajšal in poenostavil trgovino po vsem cesarstvu. Poleg tega je Rim sistematično razvijal zakonodajo, ustanavljal nova mesta ravno zaradi širjenja trgovine in uporabljal učinkovit komunikacijski sistem, podoben zgodnji različici Pony Expressa (Czinkota 1994, 5). Vsi ti dejavniki so prispevali k delovanju trga in zmanjšanju poslovnih negotovosti.

Skoraj dve tisočletji kasneje je britanski imperij zrasel do te stopnje, da je zavzemal skoraj petino svetovnega ozemlja, kar je bilo predvsem zaradi učinkovite zunanjetrgovinske politike, ki je zagotavljala učinkovit transport, intenzivno trgovino in je vztrajala pri odprtih trgih.

V novejšem času so Združene države Amerike (ZDA) postale vodilna svetovna velesila predvsem zaradi svojih tržnih in ne toliko vojaških zmag.

Tudi Slovenija, čeprav sorazmerno majhen igralec na mednarodnem trgu, ustvari z mednarodnim poslovanjem opazen delež v mednarodni trgovini, ki je npr. v letu 2004 znašal 26,5 milijarde evrov (Banka Slovenije 2005, 15), od tega je bilo 12,6 milijarde evrov izvoza in 13,9 milijarde evrov uvoza blaga in storitev. V zadnjih desetih letih se je obseg mednarodne trgovine Slovenije podvojil (Kaiser 2006, 1).

Za majhne države, kot je Slovenija, ki ob tem nimajo niti pomembnejših zalog naravnih virov, je aktivna (in agresivna) udeležba v mednarodnem poslovanju ključnega pomena za doseganje trajne rasti gospodarstva. Omenjeno se kaže tudi v tem, da slovensko gospodarstvo izvozi več kot 60 odstotkov svojega bruto domačega proizvoda (BDP) (Kaiser 2006, 1). Glavni izvozni trgi so države Evropske skupnosti, najpomembnejše med njimi pa Nemčija, Avstrija, Italija in Francija, ki skupno predstavljajo več kot 70 odstotkov celotnega izvoza. Poleg teh so, po umiritvi političnih razmer, v zadnjih petnajstih letih ponovno postali pomembni trgi držav na območju nekdanje Jugoslavije (Hrvaška, Srbija, Bosna in Hercegovina itd.), čedalje pomembnejša pa je tudi Rusija. Kar 93 odstotkov celotne mednarodne trgovine

Slovenija opravi z evropskimi državami (Kaiser 2006, 1).

Gospodarska prepletenost in soodvisnost med državami je postala očitna ob naftni krizi v začetku 70. let, ko je se gospodarska kriza prvič razširila po vsem svetu kot epidemija. Zmrzal v Braziliji je imela izjemno velike posledice na proizvodnjo kave, kar je bilo čutili po vsem svetu. Nenaden padec mehiškega pesa je negativno vplival na ameriške finančne trge in povzročil negativna finančna gibanja v vseh rastočih gospodarstvih, močan vpliv je imel celo na finančne trge na Poljskem, Madžarskem in v Češki republiki (Czinkota 1994, 8).

Danes je vpliv mednarodnega poslovanja večji kot kdaj koli prej. Države, ki nikoli niso bile pomembnejši igralci, so postale pomembne gospodarske sile. Posamezniki in podjetja se zavedajo, da konkurirajo ne le doma, temveč tudi na svetovnih trgih. Mednarodno poslovanje je imelo za posledico globalno povezovanje finančnih trgov, rast tehnologije in življenjskih standardov, v razsežnostih, ki so bile prej neznane ter nepredstavljive. Istočasno pa pomeni internacionalizacija poslovanja za domače gospodarstvo povsem nove priložnosti, pa tudi nevarnosti.

Mednarodno poslovanje je skupni imenovalac za vse poslovne aktivnosti, ki se opravljajo na ozemlju dveh ali več držav, ne glede na to, ali gre za trgovinske (premiki izdelkov, storitev znanja, kapitala ali tehnologije) ali netrgovinske aktivnosti (npr. proizvodnja v tujini, kapitalska udeležba v tujem podjetju itd.) (Dubrovski 2006, 15). Pojem mednarodnega poslovanja je torej širši od mednarodne menjave oziroma trgovine, ki opisuje predvsem izvozne in uvozne posle.

Izraz mednarodno poslovanje ima prizvok, ki obljublja velike dobičke, vendar podjetja ne morejo kar 'skočiti' v mednarodno poslovno okolje in pričakovati, da bodo uspešna. Morajo biti sposobna prilagoditi se potrebam novih trgov, iskati povsem nove priložnosti, izogibati se povsem novim nevarnostim in doseči uspeh s postopnim osvajanjem novih trgov. Pri tem se morajo soočiti tudi z izjemno hitro globalizacijo, ki skrajšuje čas, razpoložljiv za prilagoditev novim tržnim razmeram.

Čeprav je pojem globalizacija<sup>1</sup> mogoče pojasniti v nekaj besedah, pa je praktično nemogoče točno odgovoriti na vprašanje, kdaj se je ta sploh začela. Nekateri zgodovinarji trdijo, da sta ključna dogodka Kolumbovo odkritje Amerike leta 1492. Drugi vztrajajo, da se je proces globalizacije začel že bistveno prej, še v antičnih časih. Tretji menijo, da je bila svetovna ekonomija pred 19. stoletjem popolnoma fragmentirana in deglobalizirana (Czinkota 1994, 8).

Razlogi za razlike v mnenjih so seveda v različnih interpretacijah, kaj globalizacija sploh je, v vsakem primeru pa drži naslednje: ne glede na to, kdaj se je proces začel, je v

---

<sup>1</sup> Globalizacija je večdimenzionalen proces, ki vključujoč ekonomske, politične, sociološke in kulturne prvine, ustvarja nove vrednosti. Skozi tehnološke inovacije, zmanjševanje trgovinskih ovir povzroča intenzivno in vse bolj globalno konkurenco (Makovec Brenčič idr. 2006, 14).

zadnjem stoletju zagotovo najhitrejši in ga tudi najbolj občutimo. Gre za fenomen, s katerim se morajo soočiti vsi udeleženci na trgu.

*Pomen in značilnosti mednarodnega poslovanja*

Podjetja želijo ohranjati in izboljševati svojo tržno pozicijo, svoj konkurenčni položaj. Domači trgi majhnih gospodarstev, kot je slovensko, so običajno premajhni, zato je nujno, da podjetja širijo svoje poslovanje na mednarodne trge.

Veliko o pomenu mednarodnega poslovanja za Slovenijo pove izsek iz Bele knjige predlogov GZS za večjo konkurenčnost slovenskega gospodarstva (Gospodarska zbornica Slovenije 2007, 1):

»Slovenija je majhna in odprta država, zaradi česar je konkurenčnost njenega gospodarstva neposredno povezana z globalnim trgom. Zato je treba slovenskim podjetjem zagotoviti takšne pogoje poslovanja, ki bodo omogočali širitev njihovih poslovnih aktivnosti v tujini na nove trge in bodo spodbujali razvijanje višjih oblik internacionalizacije. Na drugi strani moramo oblikovati privlačno poslovno okolje v Sloveniji, ki bo privabljal investitorje iz tujine, kajti neposredne tuje investicije so eden ključnih dejavnikov konkurenčnosti gospodarstva, ki je pogojen prav s privlačnostjo poslovnega okolja.«

Podjetja želijo torej ohranjati in izboljševati svojo tržno pozicijo ter svoj konkurenčni položaj. Domači trgi majhnih gospodarstev, kot je slovensko, so običajno premajhni, zato je nujno, da podjetja širijo svoje poslovanje na mednarodne trge. Osnovni razlog poslovanja podjetja (in seveda tudi poslovanja na mednarodnih trgih) je ustvarjanje dobička. Vendar pa ta ne more pojasniti vseh motivov, ki vodijo podjetja v mednarodno poslovanje.

Najpogostejši konkretni razlogi za vstop na tuje trge so (Prevc 2008, 51):

- povečanje prodaje,
- povečanje tržnega deleža,
- znižanje stroškov, višji profit,
- zmanjšanje odvisnosti od domačega trga,
- boljša izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti,
- oblikovanje novih delovnih mest,
- znanje, učenje od razvitih trgov,
- povečanje konkurenčnosti,
- zagotavljanje rasti.

Podobni razlogi so tudi pri uvozu, le da jim lahko dodamo še večjo možnost izbire na tujem trgu. Načine vstopa na tuji trg lahko v grobem razdelimo na (Makovec Brenčič in Hrastelj 2003, 137–185):

- izvozne oblike, kjer proizvajamo doma in izvozimo neposredno, posredno ali kooperativno;
- pogodbene oblike, kjer na osnovi pogodbe prenesemo v tujino eno od poslovnih funkcij, običajno proizvodnjo;
- naložbene ali premoženjske oblike, kjer investiramo v tujini.

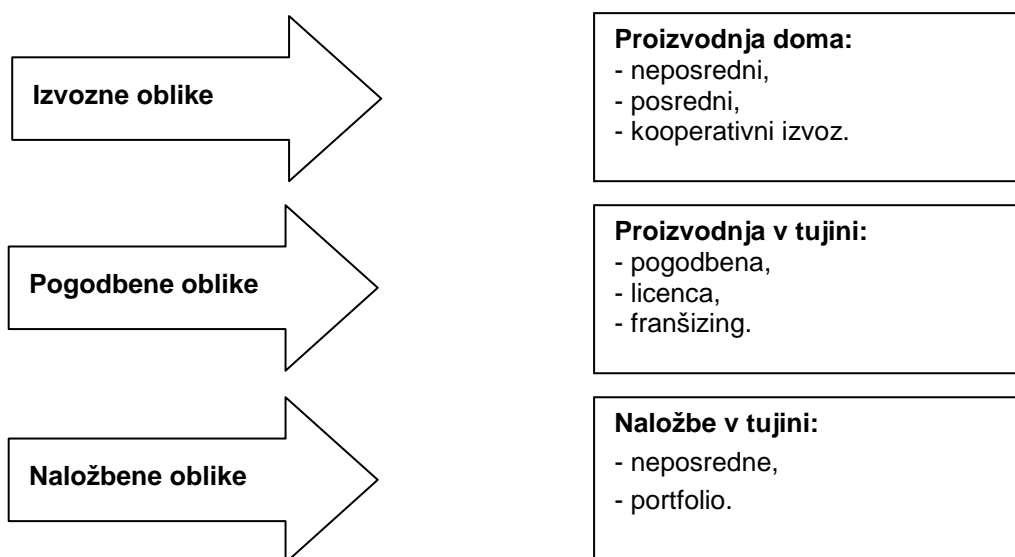
Bistvene razlike oziroma, kaj pomeni določen način vstopa, so naslednje (Prevc 2008, 52):

- pri *izvoznih oblikah* se podjetja soočajo z nizko stopnjo nadzora, relativno majhnim tveganjem, smo zelo fleksibilni, iz posla lahko hitro izstopijo;
- *pogodbene oblike* pomenijo deljeno tveganje in nadzor, pa tudi deljeno lastništvo;
- *investicijske oblike* pomenijo visoko stopnjo nadzora, podjetja so lastniki premoženja, visoko tvegajo in so manj fleksibilna, težje spreminjajo obliko, ko je naložba izvedena.

Za kakšen način vstopa se podjetja odločijo je odvisno od značilnosti in zahtev ciljnega trga ter od možnosti podjetja. Večje podjetje, z več viri, večjimi izkušnjami in znanjem na zunanjih trgih, ima praviloma večje možnosti.

Pomembno je tudi, kako prodorno, ambiciozno je vodstvo in koliko je pripravljeno tvegati. Najpogosteje se podjetja odločajo za postopno internacionalizacijo.

**Slika 2.1** Glavne značilnosti različnih načinov vstopa na tuje trge



Vir: povzeto in prirejeno po Makovec Brenčič in Hrastelj 2003, 138.



Ne glede na razloge in motive za vstop na tuje trge, način ter obliko vstopa, velikost podjetja ali posameznega posla je za podjetje življenjskega pomena, da pozna vse nevarnosti, ki izhajajo iz poslovanja s tujimi poslovnimi partnerji. V nadaljevanju so zato podrobneje opredeljene vrste najpomembnejših tveganj v mednarodnem poslovanju, instrumenti, s katerimi se lahko učinkovito zavarujejo pred njimi, in seveda, kakšne dodatne stroške ti ukrepi povzročijo podjetju.



### 3 TVEGANJA V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Poslovanje vsakega podjetja je že po opredelitvi povezano z izpostavljenostjo številnim tveganjem, če pa podjetje posluje v mednarodnem okolju, so ta še neprimerno večja. Razlogov za to je več (Makovec Brenčič idr. 2006, 79):

- podjetja poslujejo v manj znanem poslovnem okolju, zaradi česar imajo bistveno slabši vpogled v ekonomsko, politično in pravno ureditev države, iz katere je partnersko podjetje. Zaradi tega je težje predvideti npr. posledice zamenjave politične oblasti in vpliv le-te na dogovorjeni posel;
- podjetja bistveno težje pridobijo informacije o poslovnem partnerju in/ali preverijo njegovo boniteto;
- poslovanje na mednarodnih trgih vpelje v posle še dodatna tveganja ekonomsko-politične narave, npr. spremembe deviznih tečajev ipd.;
- v mednarodnem poslovanju gre praviloma za večje razdalje, kjer mora prepotovati blago, zaradi česar se povišajo ne samo stroški prevoza, temveč se poveča tudi nevarnost uničenja ali poškodovanja blaga;
- obseg poslov in pogodbeni zneski so po navadi v mednarodni trgovini precej višji kot v poslovanju znotraj države, kar pomeni, da je škoda, ki jo lahko utрпи podjetje, bistveno večja.

Ključnega pomena za obstoj podjetja, ki posluje na mednarodnih trgih, je zavedanje naštetih tveganj. V primeru, da podjetje podceni ali celo zanemari ta tveganja, da na mednarodne trge vstopi nepripravljeno, s pomanjkljivim znanjem in izkušnjami, nenačrtno ter brez nujnih informacij, tvega ne samo propad posameznega posla in s tem povezane težave, ampak tudi propad podjetja.

Tveganja, ki izvirajo iz mednarodnega poslovanja, se v grobem delijo na komercialna in nekomercialna tveganja.

#### 3.1 Nekomercialna tveganja

Izjemno pomembna tveganja, ki lahko bistveno vplivajo na mednarodne posle, so t. i. nekomercialna tveganja, ki sama po sebi ne izhajajo iz poslovnega obnašanja pogodbenih partnerjev, temveč nastajajo zaradi političnih, pravnih in ekonomskih sprememb v državi rezidentstva poslovnega partnerja. Gre torej za zunanje vzroke tveganj, na katere poslovni partnerji nimajo nikakršnega vpliva, jih težko ali ne morejo predvideti, jih preprečiti ali se jim izogniti. Prav zaradi teh značilnosti nekomercialnih tveganj le-ta predstavljajo velik problem v mednarodni trgovini.

To obliko tveganj razvrščamo v dve veliki skupini (Falatov 1997, 5), in sicer:

- a) *Klasična nekomercialna tveganja v ožjem smislu.* V to skupino uvrščamo tveganja nacionalizacije, razlastitve, konfiskacije, vojne, revolucije, uporov,

oboroženih spopadov in druge ukrepe oz. dogodke, ki onemogočajo razpolaganje s premoženjem ter s tem vplivajo na možnost izterjave izvoznikovih terjatev. Med klasična nekomercialna tveganja lahko uvrstimo tudi tveganja zaradi naravnih katastrof (potresi, poplave ipd.).

b) *Nekomercialna tveganja v širšem smislu*. V to skupino uvrščamo:

- transferna tveganja (moratorij, prepoved plačil, nemožnost konverzije in transfera)
- valutna tveganja (nekateri jih uvrščajo tudi med komercialna tveganja).

Našteta tveganja se običajno odražajo v onemogočenem razpolaganju s premoženjem dolžnika in/ali upnika, poškodbi ali uničenju blaga, kakor tudi v nemožnosti ali pa omejeni možnosti izterjave ter nemožnosti izvršitve deviznega plačila v tujino. *Transferna tveganja* se v praksi pojavljajo v povezavi z devizno pravno možnostjo dolžnika, da svoj devizni dolg, izražen v konvertibilni valuti, poravnava upniku v tujini. S to kategorijo tveganj se poslovna praksa sooča pri klasičnih poslih kupoprodaje kot tudi ostalih oblikah poslovnega sodelovanja s tujino, kjer se ustvarjajo finančna razmerja. Poslovna praksa transferna tveganja deli na (Falatov 1997, 6):

- tveganja prepovedi plačila (embargo plačil): običajno je to izraženo v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež in je lahko splošno ali posebno, časovno omejeno ali neomejeno. Prepoved plačil v tujino je izrazito državni ukrep deviznih omejitev pri poslovanju s tujino, na katerega pa pogodbeni stranki nimata vpliva;
- moratorij plačil: odlog plačil brez soglasja upnikov, prav tako izražen v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež;
- tveganje nezmožnosti konverzije območne valute v valuto, v kateri je izražena terjatev deviznega upnika;
- valutna tveganja, ki se pojavljajo kot posledica nestabilnosti in fluktuacije vrednosti posamezne valute ter so stalno prisotna.

### **3.2 Komercialna tveganja**

Bolj ali manj tradicionalna so v mednarodni trgovini komercialna tveganja. Predstavljajo potencialno škodo, ki za eno ali drugo stran iz pogodbenega razmerja nastane zaradi poslovanja ali ravnanja nasprotni strani.

S plačilno nesposobnostjo dolžnika se v praksi soočamo v primerih, ko je nad premoženjem dolžnika (Falatov 1996, 7):

- uveden stečajni postopek,
- uveden postopek sodne poravnave,

- uveden postopek izvensodne poravnave,
- uveden postopek kontrolirane uprave (kot običajna predhodna faza stečajnega postopka),
- ugotovljena neuspešna izvršba,
- ugotovljena nekoristnost vsakršnih ukrepov proti dolžniku, kjer so pričakovanja za poplačilo terjatve nizka.

Komercialna tveganja torej predstavljajo nevarnost neizpolnitve pogodbenih obveznosti, ker je podjetje v tujini, ki je odjemalec, v finančnih težavah in je to tveganje neodvisno od stanja v tuji državi. Odveč je verjetno poudarjati pomen komercialnih tveganj v trenutni situaciji vsesplošne gospodarske krize, ko so večje število podjetij iz vseh držav sooča z resnimi likvidnostnimi težavami.

Insolvenca oziroma trajna nezmožnost poravnavanja zapadlih obveznosti je lahko pravna ali dejanska. O pravni insolventi govorimo tedaj, ko je z aktom sodne oblasti ugotovljena plačilna nesposobnost dolžnika, medtem ko o dejanski insolventi govorimo, ko dolžnik, proti kateremu ni mogoče uspešno ukrepati po pravilih izvršilnega prava, svojih obveznosti ne izpolni (Falatov 1997, 8).

### **3.3 Vloga komercialnih bank pri obvladovanju tveganj v mednarodni trgovini**

Komercialne banke imajo pri obvladovanju tveganj ključno vlogo, saj poslovnim subjektom na trgu ponujajo širok nabor produktov in storitev, ki podjetjem omogočajo tveganja omiliti ali se jim celo v celoti izogniti. Dejstvo, da banke navadno tržijo z namenom doseganja lastnih dobičkov, v ničemer ne zmanjšuje vloge, ki jo imajo le-te pri pospeševanju, v nekaterih primerih pa celo omogočanju mednarodne trgovine.

Tudi v UniCredit Banki Slovenija, d. d., svojim komitentom nudijo ne samo omenjene in v nadaljevanju tudi podrobneje opisane instrumente, ampak jim ponujajo tudi vso potrebno pomoč ter informacije pri spoznavanju novih trgov in potencialnih poslovnih partnerjev ter njihovih bonitet. V Oddelku za mednarodna podjetja v sklopu Divizije poslovanja s podjetji se komitenti vsakodnevno obračajo na bančne svetovalce s prošnjami za informacije o tem ali onem podjetju ali tržišču. Razvejana mreža bank v sklopu UniCredit Group omogoča zagotovitev zelenih informacij v dobesedno nekaj minutah ali urah.

Velika tveganja za komitente pomagajo zmanjšati tudi z različnimi finančnimi produkti, med katerimi bi po pomenu izpostavili predvsem akreditive in bančne garancije, ki so tudi glavna tema naloge.



## 4 SPLOŠNO O BANČNIH GARANCIJAH

### 4.1 Pojem in definicija

Zakon o bančništvu uvršča izdajanje garancij med finančne storitve bank. Zakon o bančništvu v 36. členu določa, da lahko posamezna banka opravlja vse bančne storitve oz. druge finančne storitve le, če ima za to pridobljeno dovoljenje Banke Slovenije.

V preteklosti je področje bančnih garancij urejal Zakon o obligacijskih razmerjih, od 1083. do 1087. člena, ki je začel veljati oktobra 1987. Ta zakon danes ne velja več, saj ga je nadomestil Obligacijski zakonik. Zakonodaja veleva, da banka z garancijo prejemniku garancije (upravičencu) jamči, da mu bo v primerih in pod pogoji, določenimi s pogodbo, poravnala obveznosti v dogovorjenem roku ter na dogovorjen način (Zakon o obligacijskih razmerjih 1999). Upravičenec je tako v celoti zavarovan za primer plačilne nesposobnosti kupca (v primeru plačilne garancije), saj omogoča hiter dostop do denarja brez uporabe kakršnih koli dokaznih gradiv. Ne glede na obliko in vsebino garancije banka poravnava svojo obveznost izključno v denarju.

Bančna garancija je torej zagotovilo, da bo posel potekal tako, kot je bil dogovorjen in sklenjen. Vseeno pa je nujno poudariti bistvo garancije kot zavarovanja, in sicer, banka ne zavaruje pred neizpolnitvijo obveze glavnega dolžnika, temveč prevzame obvezo, da bo uporabniku garancije v okviru garancijskega zneska, navedenega v garanciji (lahko pa tudi manj, odvisno od okoliščin in pogodbe), nadomestila škodo, ki je nastala, ker dolžnik (dobavitelj, izvajalec) ni izpolnil svoje pogodbene obveze (UniCredit Banka 2008b).

Garancijska obveza ni akcesorna (dopolnilna) do dolžnikove obveze. Banka se na podlagi garancijske pogodbe obvezuje upravičencu izplačati znesek tudi v primeru, ko ni več obveze glavnega dolžnika, ali je ta pravno neveljavna, ali pa, če je zaradi zakonskih razlogov ni mogoče izpolniti. Navedeno je temelj za načelo samostojnosti garancijske pogodbe, ki pravi, da lahko garant (banka) ugovarja upravičencu samo na podlagi garancijske pogodbe, sklenjene med uporabnikom garancije in banko ter torej nima neposredne zveze s poslovanjem med naročnikom in uporabnikom garancije.

Bančna garancija kot avtonomen posel ni enako pravno urejena v zakonodajah posameznih držav in ni enotno mednarodno kodificirana (ni enotna), kakor so to npr. akreditivi. Mednarodna trgovinska zbornica je leta 1978 v Parizu izdala enotna pravila o pogodbenih garancijah v izvorniku, imenovana Uniform rules for contract guarantees, Publication No. 325.

Ta pravila urejajo izdajo treh vrst garancij, in sicer:

- garancije za resnost ponudbe (bid bond oz. tender bond),
- garancije za dobro izpolnitev posla (performance bond oz. performance guarantee),

- garancije za vrnitev avansa (advance payment guarantee oz. repayment guarantee).

Različni pravni predpisi, ki veljajo v posameznih državah, otežujejo garancijsko poslovanje. Da bi to olajšali (in s tem posredno vplivali na število poslov med državami), je Mednarodna trgovinska zbornica leta 1992 izdala publikacijo št. 458 – ICC, Uniform rules for guarantees. Ta pravila urejajo tako mednarodno prakso pri uporabi garancij, plačljivih na zahtevo, kot tudi odnose v povezavi s kontragarancijami.

Različni pravni predpisi, ki za garancijsko poslovanje veljajo v posameznih državah, le-tega otežujejo, kar pomeni, da banke in podjetja temeljito preučijo predpise o garancijah v državah, s katerimi poslujejo.

#### **4.2 Nastanek in razvoj bančne garancije**

Bančna garancija, kot eden temeljnih instrumentov zavarovanja izpolnitve pogodbenih obveznosti, se je kot nadgradnja klasičnega bančnega poroštva začela uveljavljati že v 19. stoletju. Rast obsega mednarodne (in domače) trgovine je zahtevala nove in učinkovitejše instrumente zavarovanja. Klasično bančno poroštvo se je namreč v novih razmerah izkazalo za neučinkovito. Vedno večje potrebe po novih sodobnih instrumentih, ki bi bili neodvisni od glavnega posla, so privedle do pojava bančnih garancij v oblikah, podobnih današnjim. Novi instrumenti so upnikom zadovoljevali osnovne potrebe – bistveno manjše tveganje in večjo hitrost uresničitve posla.

V povojnih letih, torej v drugi polovici 20. stoletja, je obseg mednarodne trgovine bliskovito naraščal in dosegal do tedaj neslutene razsežnosti. Hkrati pa je bil to čas velike negotovosti, političnih pretresov in s tem tveganja, kar je povzročilo razmah garancijskega poslovanja,<sup>2</sup> hkrati pa je povečalo tudi ponudbo različnih oblik garancij.

Vse pogostejša uporaba bančnih garancij v poslovnih transakcijah je nujno zahtevala tudi razvoj prava, ki bi ta instrument definiral in urejal, kljub temu pa je treba dodati, da se pravo bančne garancije najpogosteje razvija s sodno in arbitražno postavko, s predpisi Mednarodne trgovinske zbornice ter redkeje z zakonodajnim reguliranjem tega področja.

Zelo pomemben korak k enotni ureditvi prava bančnih garancij so bila že omenjena pravila za bančne garancije, sprejeta pod okriljem Mednarodne trgovinske zbornice v Parizu in podpora Komisije za mednarodno trgovinsko pravo OZN. Leta 1968 je Jugoslavija predlagala izdajo enotnih pravil za bančne garancije, s čimer se je začelo intenzivnejše delo na tem področju, kar je po nekaj popravkih in dopolnitvah privedlo do sprejetja in objave Enotnih pravil za pogodbene garancije (Uniform rules for contract guarantees), kar se je zgodilo 20. junija 1978 v Parizu.

---

<sup>2</sup> Velik skok v povpraševanju po garancijah se je zgodil v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja, v času gospodarske recesije in naftne krize v razvitih državah.



Leta 1991 je upravni odbor Mednarodne trgovinske zbornice sprejel besedilo Enotnih pravil za garancije na poziv (Juhart idr. 1995, 67). Namen je bil doseči pošteno ravnovesje med interesi koristnika (kupec ali investitor), principala (ponudnik oz. dobavitelj ali pogodbenik) in garanta (Hjerner 1992, 3).

Tako je po negotovih začetkih in nepopolnem razumevanju pravega značaja bančne garancije s pomočjo pravne znanosti, z delom mednarodnih organizacij in ob velikem interesu poslovnih subjektov nastal natančno definiran ter jasen bančni instrument, brez katerega bi se mednarodna trgovina izvajala bistveno težje in zagotovo v bistveno manjšem obsegu.

### **4.3 Primerjava bančne garancije z drugimi instrumenti zavarovanja**

#### **4.3.1 Primerjava s poroštvom**

Poroštvo je po definiciji obveznost poroka do upnika, da bo izpolnil veljavno in zapadlo obveznost dolžnika, če ta tega ne bi storil. Obveza dolžnika mora biti torej veljavna in zapadla. Pogoj za veljavnost poroštva je pisna izjava poroka, iz katere je razvidno, da je s svojimi potencialnimi obveznostmi seznanjen in se z njimi strinja. Poroštvo se lahko da za vsako veljavno obveznost, pogojno obveznost, določeno bodočo obveznost, pa tudi za obveznost drugega poroka (porokov porok).

Zakon določa, da porokova obveznost ne more biti večja od obveznosti glavnega dolžnika. Na poroka, ki je poravnal upnikovo terjatev, preide ta terjatev z vsemi stranskimi pravicami in jamstvi (subrogacija) (Falatov 1996, 9).

Temeljne lastnosti poroštva so (Avbreht 1996a, 3-9):

- obveza poroka do obveznosti glavnega dolžnika je akcesorna. Predpostavka za obstoj poroštva je obstoj pravno veljavne in iztožljive obveze dolžnika. Poroštvo torej varuje upnika pred pravno insolenco dolžnika, ne pa tudi pred pravnim neobstojem dolžnikove obveze;
- takšna obveznost je subsidiarna. Od poroka se sme zahtevati izpolnitve šele po tem, ko je glavni dolžnik ne izpolni v roku, določenem v pisni zahtevi. Izjema nastane tedaj, ko glavni dolžnik pride v stečaj ali, če je očitno, da iz njegovih sredstev ne bo mogoče doseči plačila. Poseben primer je solidarno poroštvo. Tu upnik lahko zahteva plačilo od glavnega dolžnika ali od poroka ali od obeh hkrati. Na poroka, ki je poravnal upnikovo terjatev, preide ta z vsemi stranskimi pravicami in jamstvi;
- porok ima možnost, da do upnika uveljavlja vse ugovore glavnega dolžnika; tudi pobotanje in vse svoje ugovore. Če dolžnik ne izpolni svoje obveznosti pravočasno, mora o tem obvestiti poroka, sicer je odškodninsko odgovoren. Porok, ki je plačal upniku njegovo terjatev, ima do glavnega dolžnika regresni

zahtevk. Z zastaranjem obveznosti glavnega dolžnika zastara tudi obveznost poroka.

Bistvena prednost poročstva je v preprostosti sklenitve pogodbe. Vsebina pravnega razmerja med upnikom in porokom je največkrat samo v porokovi obveznosti plačila zavarovane obveznosti. Zato za nastanek navadno zadošča že podpis poročstvene izjave v pisni obliki. V nasprotju z nekaterimi tujimi pravnimi sistemi (npr. Avstrija) sklenitev poročstvene pogodbe ni povezana s posebnimi stroški, kot je plačilo pristojbine ali takse (Juhart idr. 1995, 60–61).

V slovenskem pravu je obveznost poroka izredno stroga, saj se razteza tudi na zamudne obresti in škodo, ki jo ima upnik, če glavni dolžnik krši pogodbo. Kot škoda pride v poštev predvsem škoda, ki nastane zaradi zamude z izpolnitvijo. Če obveznost poroka ni izrecno omejena, je poročstvo zavarovanje, ki se razteza tudi na druge upnikove denarne zahtevke, povezane z izterjavo zavarovane obveznosti (Juhart idr. 1995, 61).

Od vseh tovrstnih poslov je poročstvo po svoji vsebini še najbolj podobno bančni garanciji. Izjemno pomembne razlike med instrumentoma pa so v stopnji zavarovanja, ki ga nudita. Poročstvo namreč poslovnim partnerjem nudi bistveno slabše zavarovanje terjatev kot bančna garancija (Nova Ljubljanska banka 1991, 9).

Najpomembnejše razlike med bančno garancijo in poročtvom so (Bizjak 1992a, 40):

- poročstvo je po svoji naravi neodplačen, bančna garancija pa odplačen posel. To pomeni, da je treba za izdajo bančne garancije plačati določeno ceno (provizijo), za poročstvo pa ne;
- porok lahko odgovarja samo do višine glavnega dolga, garant (banka) pa le za točno določen znesek, ki mora biti naveden v garanciji. Znesek je lahko višji, nižji ali enak glavni obveznosti dolžnika;
- poročstvo se lahko glasi tudi na izpolnitev obveznosti nedenarnega značaja, medtem ko se bančne garancije glasijo izključno in samo na denarni znesek;
- ob prenehanju obveznosti glavnega dolžnika samodejno preneha tudi poročstvena obveznost, medtem ko je obveznost iz garancije lahko daljša ali krajša – odvisno od roka veljavnosti garancije, ki mora biti naveden v njenem besedilu;
- porok lahko uveljavlja vse ugovore dolžnika in ugovore iz pogodbe o poročstvu, medtem ko garant lahko uveljavlja le ugovore iz konkretnega garancijskega posla. Za razliko od poroka banka ne more ugovarjati npr. zaradi slabše kakovosti dobavljenega blaga;
- bančna obveznost, ki izhaja iz bančne garancije, je neodvisna od osnovnega posla, poročstvo pa je vezano na glavno obveznost dolžnika – obveznost poroka obstaja le, če obstaja glavni dolg;

- razlike se pojavljajo tudi pri odstopu terjatev iz osnovnega posla, saj se zaradi odvisnosti porokove obveze s prenosom glavne terjatve prenese tudi poroštvo, medtem ko mora biti prenos pravic iz bančne garancije na novega upnika izrecno predviden v garancijski pogodbi.

Osnovna slabost poroštva v primerjavi z bančno garancijo je v tem, da sta v povezavi do upnika kljub vsemu še vedno dve osebi, ki odgovarjata le s celotnim svojim premoženjem. Jamstvo za izpolnitev je torej bistveno omejeno in se v vsakem primeru neplačila konča z izvršilnim postopkom zoper glavnega dolžnika ali poroka. Uspešnost izvršbe pa je odvisna od premoženjskega položaja obeh oseb. Poroštvo je kljub vsemu še zmeraj le osebno zavarovanje, pri katerem v ozadju ni nujno trdna realna vrednost, ki bi jo bilo mogoče unovčiti (Juhart idr. 1995, 61).

Ni zanemarljivo niti dejstvo, da je upniku otežena presoja porokove plačilne sposobnosti. Porok je oseba, ki prevzema obveznost v korist dolžnika in je le redko v poslovni ali drugačni trdnejši povezavi z upnikom. Upnik poroka največkrat ne pozna in ne ve za njegove premoženjske razmere ter plačilno sposobnost (Juhart idr. 1995, 61).

#### **4.3.2 Primerjava z dokumentarnim akreditivom**

V domačem in mednarodnem prometu ima dokumentarni akreditiv funkcijo plačilnega instrumenta, ki hkrati zagotavlja visoko stopnjo zavarovanja obema pogodbenima strankama. Kupec in prodajalec imata namreč diametralno nasprotno interese; kupec ne želi plačati kupnine, preden ne dobi blaga v posest in se prepriča, da dobavljeno blago ustreza dogovorjenemu v pogodbi, prodajalec pa ne želi odposlati blaga, dokler ne dobi za to plačila. Z izbiro dokumentarnega akreditiva kot pogodbene oblike plačila pa je zavarovan interes tako prodajalca kot kupca.

V akreditivni posel je vključena najmanj ena, običajno pa več bank, ki s svojim strokovnim znanjem, ugledom, razvitim telekomunikacijskim sistemom in mrežo svojih poslovnih korespondentov – bank v tujini – zagotavlja strankam v akreditivnem poslu zaupanje, da bo kupec plačal kupnino prodajalcu šele tedaj, ko bo banka kot njegov pooblaščenec v akreditivnem poslu imela v posesti dokumente, iz katerih izhaja, da je prodajalec pravočasno in pravilno izpolnil svojo pogodbeno obveznost iz osnovnega posla (Falatov 1996, 11).

Do izplačila pri akreditivnem poslu pride šele takrat, ko prodajalec predloži vse dokumente, ki so zahtevani v akreditivu, in je s tem dokazano, da je poslal blago v takšni količini in kakovosti, kot je bilo to s pogodbo tudi dogovorjeno. Banka ima torej vlogo posrednika, ki skrbi za to, da se posel izvede tako, kot je bilo dogovorjeno.

V akreditivnem poslu sodelujejo najmanj tri subjekti, in sicer (Falatov 1996, 19):

- nalogodajalec za odprtje akreditiva,
- akreditivna banka,

- akreditivni upravičenec.

Med pomanjkljivostmi in slabostmi plačila z akreditivom je treba omeniti predvsem stroškovni vidik. Dokumentarni akreditiv je namreč razmeroma drag način zavarovanja plačila, saj banka ne zaračuna le svoje storitve, ki jo ima z odprtjem akreditiva, pregledom in prenosom dokumentov ter izplačilom akreditivnega zneska, temveč je v bančni proviziji vključeno tudi plačilo za tveganje, ki ga banka prevzame s tem, ko sama vstopi v položaj dolžnika (kupca iz temeljne pogodbe) in se upravičencu zaveže izplačati akreditivni znesek (Juhart idr. 1995, 207).

Dokumentarnemu akreditivu in bančni garanciji je skupno, da sta oba instrumenta zavarovanja, različno pa, da je akreditiv obenem tudi plačilni instrument.

**Tabela 4.1** Primerjava storitev bančne garancije in dokumentarnega akreditiva

	<i>Bančna garancija</i>	<i>Dokumentarni akreditiv</i>
Primerno za:	podjetja, zasebnike in občane;	podjetja, zasebnike in občane.
Pogoji za pridobitev:	ustrezen nalog in dokumentacija;	odprt transakcijski račun (oziroma osebni račun za občane) pri Abanki, ustrezen nalog.
Zavarovanje pogodbenih obveznosti:	da	da
Način zavarovanja pogodbene obveznosti:	nepreklicna obveznost banke plačati določen znesek ob neizpolnitvi pogodbenih obveznosti nasprotnega partnerja;	nepreklicna plačilna obljuba oziroma zaveza banke.
Ločenost od osnovnega posla (abstraktnost):	da	da
Zagotovljena pravočasnost plačila:	ne	da
Zavarovana gotovost plačila:	da	da
Izločeno tveganje finančne bonitete kupca:	da	da
Izločeno tveganje poslovne bonitete partnerja:	da	da
Izločeno deželno tveganje:	da (izdaja garancije na podlagi protigarancije)	da (potrditev akreditiva)
Varnost prodajalca:	da	da
Varnost kupca:	da	da
Kje se kaže (ne)varnost (za) prodajalca?	V primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti banka plača po garanciji.	Prodajalec ima bančno obljubo oziroma zavezo plačila - varna prodaja.
Kje se kaže (ne)varnost (za) kupca?	V primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti banka plača po garanciji.	Kupec ve, da banka ne bo plačala prodajalcu, če ta ne izpolni pogojev akreditiva.
Zanesljivost plačilnih poti - banke prevzamejo izvedbo plačila.	da	da
Pokriva le posamezen posel:	ne (zavaruje več poslov v nekem časovnem razmiku)	da
Urejanje oz. poenotenost poslovanja - mednarodna pravila	delno (URDG458 - opcijsko, neobvezno)	da (EPO500)
Razmeroma poceni plačilni instrument:	ne	ne
Cena:	Po veljavni tarifi Abanke oziroma po dogovoru pri večjem obsegu.	Po veljavni tarifi Abanke oziroma po dogovoru pri večjem obsegu.

Vir: Abanka 2008.

### **4.3.3 Primerjava s stand-by akreditivom**

Poleg dokumentarnega akreditiva se je v poslovni praksi razvila tudi ameriška različica akreditiva oziroma t. i. stand-by akreditiv. Stand-by akreditiv se je razvil v ameriški poslovni praksi kot nadomestek bančnim garancijam na prvi poziv, ki so v uporabi v Evropi.

V ZDA je bankam namreč prepovedano izdajati bančne garancije v obliki in vsebini, kot je to poznano v Evropi. Ameriške banke nimajo pooblastil, da tretji osebi plačajo določen znesek zaradi neizpolnitve obveznosti nasprotne pogodbene banke. Zato so ameriške banke sprva za plačilo blaga in storitev uporabljale klasični dokumentarni akreditiv, ki predstavlja normalno izpolnitev obveznosti obeh pogodbenih strank. Sčasoma pa se je razvila praksa izdajanja akreditiva z namenom zavarovanja izvršitve in drugih obveznosti, torej s predpostavko nenormalne situacije, kar je stanje, ko ena od pogodbenih strank svoje obveznosti ob zapadlosti ni izpolnila in je zaradi takšnega ravnanja dolžna plačati drugi stranki določen denarni znesek. Stand-by akreditiv je torej način, s katerim so ameriške banke zaobšle prepoved izdajanja garancij. Stand-by akreditiv je samostojna, abstraktna in denarna obveznost akreditivne banke, ki jamči akreditivnemu upravičencu izplačilo določenega zneska, če so pogoji iz akreditiva izpolnjeni (Jereb 1996, 71).

Pri stand-by akreditivu se kot dokument, da bi banka izplačala akreditivni znesek, zahteva (Avbreht 1996a, 6):

- pisna zahteva upravičenca akreditiva za plačilo ali
- dokument tretje osebe (pri prenosnem stand-by akreditivu), iz katerega izhaja, da nasprotna pogodbeni stranka (običajno naročnik odprtja akreditiva) ni izpolnila svoje pogodbene obveznosti ali pa je ni izpolnila v skladu s pogodbo; v praksi se v takšnem primeru kombinira predložitev obeh dokumentov.

Ameriška različica akreditivov uporablja drugačne postopke in načine izdajanja od običajnih trgovinskih akreditivov. Pri običajnih akreditivih se nalogodajalec obrne na svojo banko v svoji državi in jo zaprosi, da odpre akreditiv uporabniku, ta pa to lahko stori neposredno ali prek druge banke. Praksa izdajanja ameriških stand-by akreditivov pa je takšna, da se nalogodajalec obrne na tujo banko v državi uporabnika z zahtevo, da ta izda stand-by akreditiv uporabniku, tuja banka pa je pripravljena izdati takšen akreditiv, če neka ameriška banka jamči z nadomestilom plačanega zneska. Če torej pride do plačila akreditiva, se tuja banka (prvi uporabnik) obrne na ameriško banko, da ji ta plača nadomestilo zneska, ki ga je plačala končnemu uporabniku, ameriška banka pa se takrat poplača od nalogodajalca. Tuja banka se torej ne obrača na nalogodajalca, saj z njim nima niti pravnega odnosa, ker je ta vzpostavljen samo z ameriško banko.

Pri poslovanju s pomočjo stand-by akreditiva običajno sodelujejo enaki udeleženci kot pri evropski različici akreditiva, in sicer (Jereb 1996, 71):

- naročnik stand-by akreditiva (ang. the applicant),
- akreditivni upravičenec (ang. the beneficiary),
- akreditivna banka (ang. the issuing bank), ki po nalogu naročnika odpre stand-by akreditiv,
- sporočilna banka (ang. the advising bank), prek katere akreditivna banka obvešča akreditivnega upravičenca, da je po naročnikovem nalogu odprla stand-by akreditiv v njegovo korist.

Poslovna praksa je glede na specifičnost in izkazano potrebo posameznega posla izoblikovala posamezne vrste stand-by akreditivov. V praksi se najpogosteje uporabljajo naslednji (Falatov 1999, 41–42):

- bid bond/tender bond stand-by, ki se uporablja v fazi izročitve ponudbe in po svoji vsebini uspešno nadomešča garancijo za resnost ponudbe;
- performance stand-by kot akreditiv zagotavlja povračilo škode zaradi neizpolnitve ali nepravočasne izpolnitve pogodbenih obveznosti in nadomešča garancijo za dobro izvršitev posla;
- advance payment stand-by kot instrument zavarovanja vračila plačanega avansa ponuja pogodbeni stranki varen in hiter način za vračilo plačanega avansa, če bi nasprotna stranka odstopila od sklenjene pogodbe;
- direct pay stand-by se običajno uporablja v primerih, ko je ena od strank v poslu dolžna izpolniti svojo običajno plačilno obveznost;
- counter stand-by se uporablja ob analogiji posrednih garancij, tedaj, ko devizni predpisi v državi, v kateri ima upravičenec svoj sedež, ne dovoljujejo izdaje neposrednih garancij oziroma stand-byev;
- financial stand-by stranke v poslu uporabljajo zlasti kot instrument zavarovanja finančnih kreditov;
- commercial stand-by se v praksi običajno ne uporablja ob predložitvi istih dokumentov kot pri tradicionalnem komercialnem kreditu;
- warranty/retention money stand-by v praksi uspešno nadomešča funkcijo garancije za odpravo napak oziroma garancije za vračilo zadržanih zneskov pri investicijskih delih oziroma pri dobavi investicijske opreme.

Ta instrument je poslovna praksa ameriških bank poznala že pred formalnim priznanjem, ki ga je prinesla revizija Poenotenihih pravil in običajev leta 1983. Leta 1998 pa je Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu objavila pravila o mednarodni praksi stand-by akreditivov. Pravila se imenujejo International stand-by practices – ISP 98. (Falatov 1999, 40–42). Veljati so začela 1. januarja 1999.

Kljub temu, da je stand-by akreditiv nastal v praksi ZDA, in sicer zaradi posebnosti njihovega bančnega prava, in kljub temu, da drugod ni takšnih omejitev za bančne garancije, izdajajo stand-by akreditive danes mnoge banke v Evropi in drugod po svetu. Banke se pri izbiri vrste instrumenta ravnajo po željah in navadah svojih komitentov, ki enkrat želijo 'garancijo', drugič pa 'stand-by', kar je glede na to, kar zahteva oseba, v katere korist se instrument izda. Včasih je razlog za izbiro bolj poslovna navada kot vsebinski razlogi, včasih pa dejstvo, da je akreditiv pravno zelo dodelan instrument, ki v nekaterih stanjih nudi večjo fleksibilnost in možnosti kot garancijska listina (Sekolec 2001, 15).

#### **4.4 Oblika in vsebina garancije**

Oblika in vsebina bančne garancije nista predpisani, temveč se prilagajata značilnostim oziroma posebnostim konkretnega posla. Z zakonom je določeno le, da mora biti garancija v pisni obliki. Vsebina le-te je odvisna od sestavin pogodbe, ki je osnova za garancijski posel. V vsakem primeru izraža voljo strank, ker je predložitev garancije pogoj za uresničenje posla (npr., ko uporabnik prejme garancijo, je glavna pogodba veljavna).

Besedilo garancije lahko sopogodbjenika predlagata sama in ga banka zgolj potrdi, običajno pa jo sestavita ob sodelovanju bank ter je sestavni del osnovne pogodbe. V praksi banka uporabi standardno besedilo, v kolikor stranki ne vztrajata pri posebnem besedilu.

Banka izdaja garancije v jeziku, ki ga uporabljajo v določeni državi. V praksi se občasno zgodi, da zahteva nalogodajalec izdajo garancije v drugem jeziku kot se uporablja v določeni državi. Ker banka garancije praviloma ne sme prevesti, tudi ne odgovarja, če te uporabnik ne bo sprejel.

##### *Nujne sestavine bančne garancije*

Sestavine, ki jih mora vsebovati bančna garancija, so (Avbreht 1996b, 12):

- *ime izdajatelja garancije*; Garancija je pravno veljavna, ko sta napisana poln naslov in ime banke garanta, saj v nasprotnem primeru ni mogoče ugotoviti, katera banka je prevzela garancijsko obveznost do upravičenca iz garancije.
- *kraj izdaje bančne garancije*; Za kraj izdaje se šteje kraj, kjer ima banka garant svoj sedež. Kraj izdaje ima pomembno vlogo v primeru, če bi prišlo do nesporazumov oziroma zapletov med pogodbenimi strankami, saj je s tem določeno pristojno pravo.
- *datum izdaje bančne garancije*; Datum izdaje garancije ima pomembno vlogo, saj banka s tem prevzema obvezo iz garancije do upravičenca iz garancije. S tem datumom začne teči čas, v katerem lahko upravičenec uveljavlja plačilo iz

- garancije, razen, če pogoji, zapisani v njej, ne zahtevajo drugače (npr., ko je izpolnjen določen pogoj, plačan določen znesek ipd.).
- *ime in naslov uporabnika garancije*; Temu je treba nameniti veliko pozornost, ko se posluje s partnerji iz tujine, saj lahko napačni izpis ali naslavljanje prinese garancijo k nepravemu uporabniku, kar je posebno nevarno pri izdajanju abstraktnih garancij.
  - *številka garancije*; Številka garancije je številka iz bančnega registra. Če se garancija uporabi, je treba navesti njeno številko. Ta je zelo koristna v primerih, ko pride do zlorab ali ponarejanja, saj olajša preverjanje identitete. S pravnega vidika ni pomembna, saj je pravno veljavna tudi neoštevilčena garancija.
  - *uvodni del garancije*; Uvodni del vsebuje navedbo pogodbe ali naročila, za katerega jamči banka. Zaradi nevarnosti nejasnosti predmeta garancije je pomembno, da je ta del pravilno naveden. Najpogostejše sestavine tega dela so: ime in naslov uporabnika garancije in nalogodajalca, garantni predmet in vrednost posla, ki je predmet garantiranja.
  - *znesek garancije z morebitnimi klavzulami o obrestni meri in drsni skali*; Znesek garancije je lahko izražen v absolutni vrednosti ali v odstotku od celotne vrednosti. Če je obveznost izražena z absolutno vrednostjo, se priporoča, da se vrednost napiše s števkami, poleg tega pa še z besedami. V garanciji se lahko odredi maksimalna vsota garantirane obveze, kar pomeni, da je garantirani znesek lahko enak tej vsoti ali manjši, nikakor pa ne more biti večji.
  - *veljavnost garancije*; Rok veljavnosti garancije sporazumno določijo subjekti v garancijskem poslu in je tako določen vnaprej. Najbolje je določiti izrecen datum stopanja v veljavnost. Če to ni določeno, se upošteva, da je garancija začela veljati z datumom izdaje. Najpogosteje je rok veljavnosti 15 do 30 dni daljši od roka izvršitve pogodbenih obveznosti, za katere se daje garancija. To je zato, da ima uporabnik garancije čas, da se obrne na banko garanta v primeru, ko ima zahtevek za izplačilo garancije.
  - *pogoji, pod katerimi se garancija lahko unovči*;
  - *prenos pravice iz garancije*;
  - *določitev uporabe prava*;
  - *arbitražna klavzula ali klavzula o pristojnosti sodišča*;
  - *klavzula o vrnitvi garancije*;
  - *način pošiljanje garancije*;
  - *podpis banke garanta*; Bančna garancija je pravno veljavna, ko je podpiše banka garant, saj gre za enostranski bančni posel oziroma samostojno obveznost banke. Zaradi tega jo lahko podpiše le banka, in sicer za to pooblaščen osebe v njej.



## 5 VRSTE BANČNIH GARANCIJ

Zaradi zahtev po zavarovanju pred najrazličnejšimi tveganji in tudi zaradi različnih interesov strank v osnovnem poslu, so se v praksi razvile tudi različne vrste bančnih garancij (Bizjak 1992a, 41).

Poleg storitvenih in plačilnih garancij, kjer je delitev odvisna od tega, ali z garancijo zavarujemo izvršitev denarne ali nedenarne obveznosti, poznamo še pogojne in nepogojne, nostro ter loro, posredne in neposredne garancije ter podobno. Omenjene garancije predstavljamo predvsem z vidika mednarodnega poslovanja, vendar jih lahko z majhnimi prilagoditvami uporabljamo tudi v domačem poslovanju (Bizjak 1992b, 50).

### 5.1 Delitev bančnih garancij glede na vsebino posla

#### 5.1.1 Plačilne garancije

V mednarodni trgovini lahko prodajalec plačilo kupnine ali plačilo opravljenih storitev učinkovito zavaruje z akreditivom ali z ustrezno garancijo. V obeh primerih prevzema banka abstraktno, od osnovnega posla neodvisno in nepreklicno obvezo, da bo upravičencu plačala določen znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so navedeni v akreditivu ali bančni garanciji (Falatov 1996, 25–26).

Ta vrsta garancij se izdaja s klavzulo plačljivosti na prvi poziv in klavzulo prenosljivosti, kar koristniku omogoča refinanciranje osnovnega posla iz naslova forfeitiranja oz. forfeitinga, kar je metoda financiranja trgovanja.

##### *a) Plačilne garancije za odplačilo blagovnih in finančnih kreditov*

Finančne in blagovne kredite daje kreditor. Pri blagovnem kreditu je njegova uporaba vnaprej določena, pri finančnem pa ne. Oba kredita dajejo domače in tuje banke, konzorciji tujih bank (sindicirana posojila) ter druge finančne ustanove, uporabljata pa se za razne namene, kot dodatni vir akumulacije (Nova Ljubljanska banka 1991, 45–46).

Mednarodna trgovina pomeni velika tveganja in zato kreditorji zahtevajo garancije za zavarovanje odplačila glavnice, plačila obresti ter drugih stroškov, povezanih s kreditom.

Garancije za takšne kredite so nepogojne, nepreklicne in večinoma z lastno obvezo. Pri teh garancijah banka garantira tudi plačilo vseh drugih stroškov kreditorja. V teh garancijah morajo biti točno določene zapadlosti posameznih obrokov kredita, višina obrestne mere, način računanja obresti, kakor tudi zneski drugih stroškov in veljavnost garancije.

Kredit običajno odplačuje kreditojemalec po obrokih, z nakazilom. Lahko pa kreditor zahteva še menice, ki morajo biti avalirane s strani banke (Nova Ljubljanska banka 1991, 45–46).

*b) Plačilne garancije za odplačilo dobaviteljskih kreditov*

Tako kot vse ostale vrste tudi dobaviteljski kredit kreditor odobri na podlagi pogodbe, za odobreni kredit pa lahko dobavitelj (kreditor) zahteva (ni pa to vedno pogoj) garancijo za zavarovanje plačila kredita in obresti. Kupec (dolžnik) odplačuje kredit skupno z obrestmi v anuitetah, v določenem obdobju. Pri teh garancijah ločimo garancije za plačilo kredita z nakazilom in garancije za plačilo menic.

Pri garancijah za plačilo kredita v obrokih banka garantira, da bo dolžnik plačal kreditorju, ki je hkrati tudi dobavitelj blaga, anuitete ob zapadlosti. V primeru, da kupec ne bi plačal zapadle anuitete, bo banka - garant plačala ta obrok na prvi pisni poziv uporabnika garancije. Obrok plača banka ob zapadlosti z nakazilom na podlagi kupčevega naloga za nakazilo v tujino, hkrati daje kupec banki tudi (devizna) sredstva. Če pa kupec ne bi predložil naloga za nakazilo v tujino in ne bi nakazal sredstev, bi banka kot garant ob zapadlosti plačala garantirani obrok iz svojih sredstev. Tovrstne garancije zahtevajo dobavitelji pri dobavi investicijske opreme manjše vrednosti in s krajšim odplačilnim rokom (npr. 2–3 leta) (Nova Ljubljanska banka 1991, 44–45).

Za razliko od garancij za plačilo menic banke tovrstne garancije rade izdajajo, ker se garancijska obveza nanaša na določeno komercialno pogodbo in iz nje na pogodbene obveznosti, ki jih mora pred tem izpolniti uporabnik garancije.

Garancije za odplačilo menic se razlikujejo od drugih garancij. Banka garantira plačilo menic, ki so vrednostni papirji, za katere pa veljajo menična pravila. Imetnik menice ima pravice iz menice. Od te pravne značilnosti menice je odvisna tudi pravna vsebina garancije za plačilo menic. Banka na podlagi garancije ni menični dolžnik. Kredit odplačuje dolžnik po obrokih tako, da akceptira trasirano menico ali izda lastno menico za vsak posamezni obrok. Po opravljeni dobavi izroči dobaviteljeva banka izpolnjene menice dobavitelju proti predložitvi odprednih dokumentov ali pred dobavo proti izročitvi garancije za redno dobavo blaga prvorazredne banke v svoji državi. Vsak imetnik menice ima pri nakupu menic (te so zavarovane s prenosljivo garancijo) zagotovljene vse pravice iz garancije, četudi je ta izdana v korist dobavitelja blaga.

**5.1.2 *Storitvene garancije***

*a) Garancije za resnost ponudbe*

Tovrstne garancije se uporabljajo predvsem pri poslih, ki jih udeleženci sklepajo prek javnih ponudnih licitacij (npr. za izvajanje investicijskih del v tujini), glede na njihovo vsebino pa so te uporabne v vseh mednarodnih poslih (Bizjak 1992b, 49). S to garancijo se jamči, da udeleženec licitacije ne bo odstopil od posla, če takšen posel dobi na licitaciji oziroma ne bo odstopil od dobave blaga, uvoza ali opravljanja storitev (Vukmir 2002a, 16).

V praksi po navadi že pogoji sodelovanja na tenderju zahtevajo predložitev bančne garancije za resnost ponudbe. Besedilo tovrstne garancije je običajno določeno vnaprej in ga ponudniki oziroma njihove banke ne morejo spreminjati, navadno pa vsebuje tudi klavzulo plačljivosti 'na prvi poziv' (Falatov 1996, 19–20).

Za zavrnitev ponujenega podpisa pogodbe ima ponudnik lahko različne razloge. Pri obsežnih investicijskih delih je namreč lahko čas med dajanjem ponudb in dokončnim izborom precej dolg. V tako dolgem obdobju, ki lahko traja tudi več kot šest mesecev, ima ponudnik tudi druge posle. Zato se lahko zgodi, da zaradi pridobitve drugih poslov v tem času izgubi interes za tisti posel, za katerega je dal v preteklosti ponudbo. Investitor se za takšne primere zavaruje tako, da poleg ponudbe zahteva še bančno garancijo (Vukmir 2002a, 17). Včasih še zahteva, da banka izda poleg bančne garancije za resnost ponudbe izda še pismo o nameri izdaje garancije za dobro izvedbo posla.

Višina pogodbene garancije se giblje v odstotkih od vrednosti ponujenega posla, in sicer od 5 do 10 odstotkov. Banka lahko izda garancijo posredno (kontragarancijo) ali neposredno. Vsaka ponudbena garancija vsebuje tudi rok veljavnosti, ki je običajno vnaprej določen – ali z datumom ali z določenim številom dni od dneva licitacije, lahko pa tudi s kombinacijo obojega (Bizjak 1992b, 50).

Po poteku roka veljavnosti banka ni več odgovorna za izplačilo zneska iz naslova garancije. V primeru, da rok v garanciji ni naveden, se smatra, da je ta veljavna tako dolgo, dokler je koristnik s svojo izjavo ne umakne.

V primeru, da je garancija unovčena in torej dobi uporabnik garancije (investitor) plačilo, je plačani znesek mišljen kot nadomestilo stroškov ter drugih izgub zaradi izgubljenega časa, ker je izbrani ponudnik zavrnil podpis pogodbe.

#### *b) Garancija za dobro izvedbo posla*

Garancija za dobro izvedbo posla je v osnovi nadgradnja garancije za resnost ponudbe. V primeru, ko pride do sklenitve posla, želi biti investitor zavarovan z garancijo banke, ki jamči, da bo izvajalec izpolnil pogodbo – da bo izvedel dogovorjeni posel tako, kot je bilo dogovorjeno. Nanaša se na konkretne dogovorjene posle, torej brez licitacije in sodelovanja več ponudnikov. Osnova je ponudba z vsemi bistvenimi sestavinami in dokumentacijo, ki je sestavni del ponudbe (inženiring, tehnična dokumentacija, skice, pogoji za sklenitev pogodbe, besedila bančnih garancij, priporočila in drugo) (Nova Ljubljanska banka 1991, 41).

V praksi se garancije za dobro izvedbo del ne zahtevajo le za investicijska dela na podlagi tenderjev, temveč tudi za vse vrste poslov (licenčne pogodbe, skupna vlaganja ipd.), kjer se želi kupec (investitor) zavarovati pred tveganjem neizpolnitve obveznosti v skladu s pogodbo. Z ekonomskega vidika je omenjena garancija največkrat dokument delnega, lahko pa tudi popolnega prenosa tveganja neizvršitve oziroma nepravilne izvršitve obveznosti glavnega dolžnika iz osnovne pogodbe na tretjo osebo – banko ali

kakšno drugo finančno ustanovo, ki je takšno garancijo izdala. Cena teh garancij znaša večinoma od 2 do 10 odstotkov pogodbene vrednosti, čeprav obstajajo tudi velika odstopanja od teh zneskov, kot npr. v ZDA, kjer tovrstne garancije izdajajo v posebni obliki in lahko znašajo 50 ali celo 100 odstotkov vrednosti posla (Bizjak 1992a, 50).

Garancije za dobro izvedbo posla se pojavljajo v dveh glavnih oblikah, in sicer kot (Falatov 1996, 23–24):

- Garancija za izvršitev dobave blaga. Garancija za izvršitev dobave blaga krije kupcu tveganje in povračilo škode, če prodajalec blaga ne bi dobavil ali tega ne bi dobavil pravočasno. Ne krije pa mu škode, ki bi mu nastala, če blago ne bi bilo ustrezne kakovosti oziroma bi bilo neustrezno.
- *Garancija za izvedbo storitve.* Ta vrsta garancije zavaruje naročnika investicijskih del (izgradnja objekta, montaža in zagon opreme itd.). Ne krije tveganj in ne ponuja povračila škode, ki bi naročniku nastala zaradi odgovornosti izvajalca iz naslova jamstva za napake. Praksa nam potrjuje, da kupec otvoritev akreditiva običajno pogojuje s predhodno izdajo ene od garancij za dobro izvršitev posla, prodajalčeva banka pa izdano garancijo formulira tako, da le-ta stopi v veljavo šele, ko je v skladu s pogodbenimi pogoji v korist izvajalca odprt akreditiv ali drug način plačila (Falatov 1996, 22).

*c) Garancija za vračilo predplačila – avansa*

V mednarodni trgovinski menjavi kupec (uporabnik garancije) plača prodajalcu (nalogodajalcu za izdajo garancije) po navadi po podpisu pogodbe del kupnine vnaprej. To plačilo (predujem) ima dvojno vlogo, in sicer pomeni, da je kupec resno pristopil k poslu, pomeni pa tudi delno kreditiranje prodajalca, saj s tem zneskom prodajalec (izvajalec) pokrije del stroškov, potrebnih za pripravo del (nabava materiala, transport opreme itd.).

Takšni avansi včasih predstavljajo velike vsote, ki so določen odstotek od celotnega zneska, pogosto je to med 10 in 20 odstotki. Pri plačilu predujma kupec tvega, da prodajalec ne bo izpolnil svoje pogodbene obveznosti in ne bo vrnil prejetega plačila. Da to tveganje zmanjša, kupec zahteva bančno garancijo, ki pokriva celotni znesek predujma. Garancije za vračilo predplačila se največkrat uporabljajo pri pogodbah o dobavi blaga, ki se izdeluje po naročilu, pri investicijskih projektih 'na ključ' (turn key projects), kot tudi pri prodaji blaga na kredit (kjer se del vrednosti blaga plača takoj po podpisu pogodbe, del ob dobavi, za preostanek pa prodajalec kupca srednjeročno kreditira) (Falatov 1996, 20–21).

Avansna garancija je običajno formulirana kot garancija, plačljiva 'na prvi poziv', in daje uporabniku pravico, da od banke zahteva plačilo celotne vsote, pokrite z bančno garancijo (s tem mu omogoča, da ima avans v celoti zavarovan). Zneski teh garancij so

zneski predujma, lahko pa se tudi večajo za višino obresti, če se stranke tako dogovorijo. V določenih primerih pa znesek predujma (in garantiranega zneska) ni statičen, temveč se zmanjšuje sorazmerno glede na izvršeni posel in preneha popolnoma, ko je ta končan, s čimer preneha tudi vzrok za vrnitev predujma.

Sorazmerno zmanjševanje garancije (redukcijska klavzula) pa ni in ne more biti pravilo pri vseh garancijah za vrnitev avansa. Do zmanjšanja pride pri garancijah za dobavo serijske opreme, kjer vsaka pošiljka sama zase predstavlja določeno tehnično celoto (npr. dobava viličarjev – dobava enega viličarja tehnično ni vezana na dobave drugih viličarjev v okviru iste pogodbe). Do zmanjšanja pa recimo ne more priti pri izgradnji objektov, kjer en sam neznan del vpliva na celoten objekt. V vsakem primeru je treba v osnovni ali garancijski pogodbi določiti, ali se garancijski znesek zmanjšuje v času izvrševanja pogodbe, ali pa ostane do konca nespremenjen. Pri avansnih garancijah je pomembno omeniti še značilnost, da te stopijo v veljavo šele, ko je upravičenec po garanciji plačal avansni znesek v korist nalogodajalca za izdajo garancije pri banki – garantu.

#### *d) Garancija za odpravo napak v garancijskem roku*

Kupec in prodajalec se pogosto dogovorita za uporabo garancije za odpravo napak predvsem pri investicijskih delih, kajti namen garancije je zagotoviti hitro in zanesljivo odpravo napak (Bertrams 1990, 28).

Tovrstne garancije namreč kupcu krijejo tveganje in zagotavljajo možnost hitrega plačila v primerih, ko kupec pravočasno in pravilno reklamira napake zaradi kakovosti na dobavljenem blagu, pozove prodajalca, naj napake odpravi, ta pa tega ne stori. Napake na dobavljenem blagu ali izvršenih storitvah lahko kupec odpravi s pomočjo tretje osebe, stroške in škodo, ki so pri tem nastali, pa krije z unovčitvijo ustreznega zneska na omenjeni garanciji (Falatov 1996, 24).

Takšna garancija nadomesti potrebo kupca, da zaradi svoje varnosti zadrži del plačila, dokler dobavljenemu blagu ne poteče garancijski rok (Madič in Marcon 1998, 73). Garancije za odpravo napak znašajo v praksi običajno 5 do 10 odstotkov vrednosti posla, za katerega se dajejo (Falatov 1996, 24).

Rok veljavnosti te garancije je navadno enak garancijskemu roku, podaljšanem za razumno obdobje, ki je upravičencu potrebno za unovčitev garancije.

## **5.2 Delitev bančnih garancij glede na upravičenca iz garancije**

### **5.2.1 *Direktna (neposredna) garancija***

Direktna ali neposredna garancija je tista, v kateri je udeležena samo ena banka, ki garancijo izda neposredno v korist določenega upravičenca iz osnovnega posla (Zbašnik

2001, 243). Upravičenec ima pravico neposredno od banke - garanta zahtevati izplačilo zneska, dogovorjenega s pogodbo.

Prednost direktnih garancij je v tem, da je manj možnosti za spore, saj je odnos med garantom in uporabnikom garancije neposreden. Zaradi vključitve samo enega garanta so bistveno nižji tudi stroški, saj dolžnik plača provizijo samo eni banki.

### **5.2.2 Indirektne (posredne) garancije**

V praksi so, še posebej v mednarodnem poslovanju, zelo pogoste tudi indirektne ali posredne garancije (counter guarantee). Pri tej vrsti garancij se poleg dolžnikove banke - garanta v razmerju med upnikom in dolžnikom pojavi še ena dodatna, lahko pa tudi več bank. Poleg banke, ki garancijo izdaja po nalogu svojega komitenta, je vključena v celotno finančno storitev še banka v državi, v kateri ima uporabnik garancije svoj sedež. Posel poteka tako, da prva banka izda garancijo v korist druge, oziroma izda drugi banki nalog, naj na njen račun (na račun prve banke) izda upravičencu določeno bančno garancijo. Pri tem je pogoj za izdajo indirektne garancije predhodni dogovor med prvo in drugo banko glede potrebnega kritja za izdajo indirektne garancije. Druga banka je običajno korespondent prve, zato obstajajo obojestranski dogovori o načinu zagotovitve kritja za izdajo tovrstne garancije. V skrajnem primeru služi kot kritje takšne garancije tudi obremenitev kreditne linije ali kontokorentnega računa, ki ga ima prva banka pri drugi banki (Falatov 1996, 29). Glede na vrsto obveze, ki jo prevzame vključujoča se korespondenčna banka, delimo garancije na notificirane ali nepotrjene ter konfirmirane ali potrjene garancije (Zbašnik 2001, 237).

*Notificirane ali nepotrjene garancije* so takšne garancije, pri katerih banka uporabnika garancije ne prevzema lastne obveze, temveč mu samo prenese besedilo, ki ga je prejela od dolžnikove banke. Četudi območna banka ne prevzema lastne obveze, lahko preveri podpise na garanciji, kar daje tudi določeno zagotovilo uporabniku garancije.

*Konfirmirane ali potrjene* so v bistvu lastne garancije uporabnikove banke na podlagi kontragarancije dolžnikove banke.

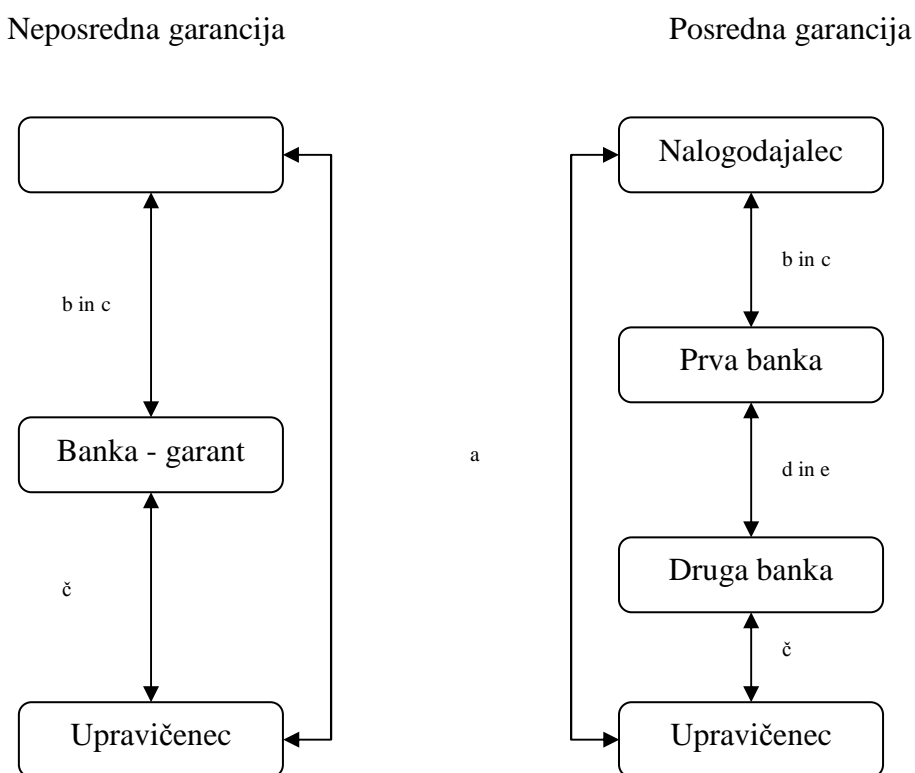
S kontragarancijo se nalogodajalčeva banka obvezuje, da bo plačala uporabnikovi banki znesek, naveden v garanciji uporabnikove banke, v primeru, da uporabnik zahteva plačilo zneska, navedenega v garanciji uporabnikove banke. Garancija, ki jo izda uporabnikova banka, se imenuje glavna garancija, garancija nalogodajalčeve banke pa kontragarancija.

V mednarodni praksi je uporaba kontragarancij pogosta, zlasti takrat, kadar predpisi države uporabnika garancije določajo, da garancijo izda banka s sedežem v državi uporabnika garancije. V takšnih primerih se nalogodajalec obrne do svoje banke s prošnjo, da le-ta naveže stike s svojim korespondentom in jo zaprosi za izdajo garancije. Upabnikova banka bo izdala garancijo samo na podlagi kontragarancije

nalogodajalčeve banke, s katero ima sklenjen sporazum o vzajemnem izdajanju garancij.

Razlog za izdajo indirektnih garancij je mogoče v večini primerov iskati v devizni zakonodaji države, v kateri ima uporabnik svoj sedež. Zakonodaje nekaterih držav dovoljujejo, da le domicilne banke izdajajo garancije v korist deviznih rezidentov teh držav. Iz navedenega izhaja, da uporabnik takšne garancije svoj zahtevek lahko uveljavlja le proti banki - garantu v svoji državi, ne pa proti banki, ki je prva izdala garancijo v korist druge banke v državi uporabnika (Falatov 1996, 29–30).

**Slika 5.1** Neposredna in posredna garancija



- a...Osnovna pogodba
- b...Bančno-garantna pogodba
- c...Pogodba za opravljanje poslov
- č...Bančna pogodba
- d...Kontragarancija
- e...Pogodba za opravljanje poslov

Vir: Mueller 1987, 60.

### 5.3 Delitev garancij glede na položaj banke v poslu

Delitev garancij glede na položaj banke je podobna delitvi, ki jo uporablja banka pri akreditivnem poslovanju. Glede na položaj se garancije delijo na nostro in loro.

### **5.3.1 Nostro garancije**

Nostro so garancije, ki jih banka izda po nalogu svojega komitenta (domačega podjetja) v korist tujega upravičenca (UniCredit Banka 2008a, 16).

### **5.3.2 Loro garancije**

Loro je skupni naziv za garancije, katere banka sprejme od neke druge tuje banke v korist svojega komitenta. Pomembna je delitev loro garancij na notificirane in konfirmirane (UniCredit Banka 2008a, 16).

Pri konfirmiranih garancijah domača poslovna banka nastopa v vlogi potrdilne (konfirmne) banke. Banka sporoči garancijo svojemu komitentu (uporabniku) in jo tudi potrdi oziroma konfirmira. To pomeni, da domača poslovna banka prevzame samostojno obveznost plačila garancijskega zneska v primeru, da tuja banka tega zneska ne bi plačala. Domača poslovna banka se lahko zavaruje s kontragarancijo tuje banke (Falatov 1996, 28).

Notificirane loro garancije so tiste, pri katerih uporabnikova banka ne prevzema svojih obveznosti za izdano garancijo, temveč le prenese besedilo, ki ga je prejela od tuje (garancijske) banke. Domača poslovna banka se v tem primeru imenuje notificirana banka in ne prevzema nobenih odgovornosti iz garancije (Falatov 1996, 28).

## **5.4 Pogojne in nepogojne garancije**

Ker je v praksi razlikovanje med pogojnimi in nepogojnimi bančnimi garancijami pogosto, lahko to povzroči težave pri pravni klasifikaciji teh instrumentov. Iz tega razloga je treba podrobneje opredeliti ta pojma.

Uporaba pojma 'pogojnih' garancij je nastala kot posledica mišljenja, da tudi garancije 'na prvi poziv' lahko vsebujejo določen pogoj dokumentarne narave. Če npr. bančna garancija zahteva od uporabnika, da predloži pisni zahtevek za eventualno plačilo, je predložitev takšnega zahtevka dejansko pogoj, da banka znesek izplača. Nekatere garancije na prvi poziv lahko zahtevajo, da uporabnik priloži potrdilo določene strokovne osebe oziroma instance (neodvisnega konzultanta, nadzornega inženirja ipd.), ali pa celo sklep arbitraže ali sodišča kot pogoj za izplačilo. Takšne garancije se imenujejo pogojne in se bistveno razlikujejo od 'brezpogojnih' garancij na prvi poziv (Vukmir 2002b, 38).

Pri brezpogojnih garancijah se od bank ne pričakuje, da poizvedujejo po točnosti ali resničnosti izjav, potrdil ali sodnih odločitev, ki so zahtevane ob bančnem izplačilu. Banka garancijski znesek izplača, če sta oblika in zunanji videz zadovoljiva, pri čemer ni nujno, da je vsebina točna ali celo resnična. To niso pogoji, ki bi jih banke vezale na temeljni odnos med uporabnikom in nalagodajalcem, čeprav so v določeni meri nek 'pogoj' za izplačilo. Takšne garancije se v mednarodnem poslovanju obravnavajo kot



garancije na prvi poziv, ker banka plača na prvi poziv ob predložitvi dogovorjenega dokumenta pod predpostavko, da dokument s svojo obliko ustreza pogoju. Mišljeno je torej, da ni nujno, da garancija vsebuje besede 'na prvi poziv', da bi imela to lastnost. Najpomembneje pri tem pa je dejstvo, da garancija ni vezana na pogoj iz osnovnega posla med nalogodajalcem in uporabnikom.

Za lažjo predstavo lahko kot primer vzamemo garancije, ki zahtevajo, da se zahtevi za plačilo priloži izjava uporabnika, s katero slednji potrjuje, da nalogodajalec ni izpolnil svoje dogovorjene obveznosti. Pomembnost tega pogoja je v tem, da je pod popolnim nadzorom uporabnika, zaradi česar se zahtevki za plačilo ne bi mogli obravnavati kot pogojni, ki bi neko nepogojno garancijo spremenil v pogojno. Uporabnik za dajanje takšne izjave ne potrebuje nobeno soglasje, sam se namreč odloča o tem, ali bo izjavo podal ali ne. Tudi, če nalogodajalec meni, da je uporabnik podal lažno ali neutemeljeno izjavo, mora banka vseeno plačati. V takšnem primeru lahko nalogodajalec toži uporabnika za povračilo vsega tistega, kar je plačal sam in kar je izplačala banka, vendar to prav nič ne vpliva na položaj banke v času, ko se od nje zahteva plačilo (Vukmir 2002b, 38).

Neprimerno bolj zapleteno stanje nastane v primeru, ko mora uporabnik predložiti 'dokaz', da je nalogodajalec prekršil določeno pogodbeno obveznost in se kot to upošteva strokovno mnenje neke institucije oziroma tretje osebe (nadzorni inženir ipd.). V primeru, ko je strokovno mnenje v vseh ali posameznih postavkah dvoumno, lahko pride tudi do spornih vprašanj. Teoretično bi se banka lahko postavila v položaj ocenjevalca strokovnega mnenja z namenom, da bi presodila, ali izrečeno strokovno mnenje opravičuje izplačilo bančne garancije.

Pri bančnih garancijah je, kot smo ugotovili, razlikovanje 'pogoja' od 'pravega pogoja' zelo občutljivo. Tudi običajen zahtevki za plačilo bi lahko postal pogoj, če bi vseboval še nekatere druge značilnosti, ki bi ga naredila kot pogojnega. Ali je neka zahteva, ki jo vsebuje bančna garancija, res 'pogoj', ali pa je zgolj formalnost, je možno ugotoviti samo iz načina, na katerega je garancija izoblikovana. Pri velikem številu bančnih garancijah zato lahko pride do nejasnosti, še posebno, če si stranke niso povsem na jasnem, kaj se želijo dogovoriti, ali pa jim niso jasna osnovna načela bančnih garancij (Vukmir 2002a, 39). Na splošno velja, da je neka garancija brezpogojna, če v besedilu vsebuje izraz 'na prvi poziv'. Kljub temu lahko pride do zapletov, če dogovorjeno besedilo garancije vsebuje še dodatne pogoje.

Pogojnost ali brezpogojnost garancije je torej odvisna izključno od formulacije garancije. Nesporazume lahko včasih povzročijo postavke, kot so (UniCredit Banka 2008a, 14):

- banka je dolžna plačati na prvi opravičeni zahtevki;
- če izvajalec ne izpolni svoje dolžnosti in ne postopa po dogovoru;

- ob kršitvi dogovora;
- ipd.

Navedena določila pogosto povzročajo nesporazume, pojavi se lahko celo dvom o poštenem namenu strank. Tako formulirane klavzule ne predstavljajo pogoja za plačilo in se z njihovo pomočjo ne more dokazovati neizpolnjevanja dolžnikovih (nalogodajalčevih) obveznosti. Takšne klavzule bi lahko bile pogoj šele takrat, ko bi vsebovale tudi zahtevo za predložitev dokazov o kršenju pogodbe.

Brezpogojne so torej tiste garancije, pri katerih za izplačilo dogovorjenega zneska zadošča že zahtevk uporabnika v dogovorjeni obliki in ni postavljenih nikakršnih drugih pogojev za izplačilo. Po definiciji so brezpogojne garancije tiste, ki vsebujejo besede 'na prvi poziv' ali besede z enakim pomenom, kot npr. 'brez ozira na pritožbe' in podobno. Brezpogojnost pa ne spreminja dejstva, da je k zahtevi treba priložiti tudi listino, s katerim se potrjuje neizpolnjevanje garancije. Garancija bi bila pogojna, če bi vsebovala nek težko opredeljiv pogoj (npr., da je »dostavljeno blago ustrezne kakovosti« ali, da je »objekt uspešno zaključen«) (UniCredit Banka 2008a, 14).

### **5.5 Supergarancije**

Pri supergaranciji gre za dve banki, ki sta v neposrednem pravnem odnosu z istim uporabnikom garancije. Glavna značilnost teh garancij je, da se banka, ki izdaja supergarancijo obvezuje, da bo izpolnila obvezo, če je ne bo izpolnila banka, ki je izdala glavno garancijo. Pogoji obeh garancij morajo biti enaki in ne sme prihajati do odstopanj. Npr., neka poslovna banka izda garancijo v korist ameriškega dobavitelja opreme na kredit. Tako jamči za plačilo dospelih obrokov v skladu s plačilnimi pogoji, navedenimi v osnovni pogodbi. Uporabnik garancije zahteva, da izda supergarancijo neka zanesljivejša in bolj ugledna banka kot je banka, ki je izdala osnovno garancijo. S supergarancijo supergarant garantira uporabniku garancije izpolnitev obvez po glavni garanciji, to je plačilo dospelih obrokov, če tega na stori banka, ki je izdala glavno garancijo (Bizjak 1992a, 46).

Prošnjo za izdajo supergarancije vloži banka, ki je izdala glavno garancijo. Obenem potrjuje, da bo supergarantu povrnila kakršen koli znesek, ki bi ga ta plačal na podlagi supergarancije. Supergarant pred izdajo seveda preuči boniteto banke, za katero izdaja supergarancijo.

Banka supergarancijo izdaja na dva načina:

- k izvornemu besedilu garancije običajno doda klavzulo, s katero supergarant prevzema nase nepreklicno obvezo, da bo izpolnil garantovo obvezo v primeru, če je ta iz kakršnih koli razlogov ne bi izpolnil.

- Supergarancijo lahko izda v obliki posebnega dopisa. V tem primeru supergarant v supergaranciji navede supergarantno klavzulo in natančno navede, na katero garancijo se nanaša.

## **5.6 Konsignacijska garancija**

Konsignacijska garancija je primerna predvsem za način poslovanja, ko blago prodajajo posredniki (zastopniki) v tujini in iz svojih konsignacijskih skladišč. Značilnosti konsignacije blaga so (Bizjak 1992a, 50):

- blago v konsignacijskem skladišču je last principala vse do trenutka prodaje;
- blago v konsignacijskih skladiščih se dokončno carini v trenutku prodaje;
- posrednik blago prodaja po pogodbeno določenih cenah, za ustvarjeno prodajo pa mu pripada provizija, ki je predhodno določena in vračunana v pogodbeno ceno izdelka.

V praksi se najpogosteje uporabljajo naslednje vrste konsignacijskih garancij (Bizjak 1992a, 50):

- garancija, s katero banka jamči, da bo konsignant plačal vrednost prodanega blaga v dogovorjenem roku (največ 30 do 60 dni od datuma prejema obvestila o prodaji blaga). Zneski so po navadi v višini 90 do 95 odstotkov vrednosti, saj je treba upoštevati še stroške konsignacijskega skladišča, posredniško provizijo in druge stroške;
- garancija za vrnitev neprodanega blaga, ki je še v konsignaciji, v kolikor pride do prekinitve pogodbe, preteka njene veljavnosti itd.;
- garancija za izplačilo vrednosti blaga zaradi morebitnega poškodovanja ali uničenja blaga, ki je v konsignaciji.

V bankah garancije za plačilo protivrednosti prodanega blaga in garancije za vrnitev neprodanega blaga iz konsignacije najpogosteje izdajajo v sklopu enega garancijskega pisma, ne glede na to, da je vsebina obveznosti iz teh garancij različna. Glavni razlog za to je zmanjševanje bančnih stroškov. To tudi omogoča, da banka komitentu zaračuna samo eno provizijo, ne glede na to, da prevzema dve različni obveznosti.



## **6 RAZMERJA MED SUBJEKTI V GARANCIJSKIH POGODBAH**

Iz podatkov, objavljenih na sliki 2.1, je razvidno, da gre za tri temeljna pravna razmerja med udeleženci (ne glede na obliko in vsebino garancije), in sicer (Mueller 1987, 58):

- pravno razmerje med dolžnikom in upnikom;
- pravno razmerje med dolžnikom in banko, ki garancijo izdaja;
- pravno razmerje med banko, ki garancijo izdaja, in upravičencem po izdani garanciji.

V opisanih primerih iz prejšnjih poglavij je razvidno, da takrat, ko se v posel izdaje garancije dejavno vključi še dodatna banka (konfirmacijska), obstaja še pravno razmerje med prvo in drugo banko.

### **6.1 Razmerje med dolžnikom in upnikom**

Pravno razmerje med upnikom in dolžnikom je določeno v pogodbi osnovnega posla in je *Raison d'être* garancijske pogodbe (Mueller 1987, 58).

V osnovni pogodbi se stranki dogovorita in natančno opredelita način ter instrumente zavarovanja izpolnitve medsebojnih obveznosti, med instrumente pa zelo pogosto spadajo tudi različne vrste bančnih garancij. V osnovni pogodbi je tudi že določeno, katera stranka je dolžna zagotoviti, da bo v korist nasprotne pogodbene stranke banka izdala garancijo, kakšne vrsta mora biti ta, na kakšen znesek se mora glasiti, v kakšnem roku in kakšnem besedilu. Podjetjem, za katere je mednarodno poslovanje nekaj običajnega, besedilo garancij banke določijo že ob sklepanju poslov in jih k osnovni pogodbi dodajo v obliki aneksov.

### **6.2 Razmerje med dolžnikom (nalogodajalcem) in banko**

To pravno razmerje obe stranki uredita znotraj pogodbe o izdaji garancije. Glavne postavke so dogovor o obsegu in vrsti kritja (zavarovanja) za izdajo garancije, vrsti ter vsebini garancije, ki naj bi jo banka izdala, kot tudi stroškov, ki jih banka zaračuna za izdajo garancije, ter časovnem obdobju, za katerega se garancija izdaja (Mueller 1987, 58).

V UniCredit Banki Slovenija, d. d., za izdajo bančne garancije od podjetij običajno zahtevajo:

- obremenitev že odobrene kreditne linije dolžniku;
- vezavo in zastavo novega ali obstoječega depozita;
- zastavo različnih vrednostnih papirjev ali premičnin;
- zastavo nepremičnin;
- redkeje cesijo dospelih ali bodočih terjatev in/ali prilivov.

V primeru, da bi bila garancija unovčena, nalagodajalec pa ji na njen poziv ne bi poravnal obveznosti, bi imela banka možnost in pravico, da se poplača v breme dogovorjenega zavarovanja. Omenjeni stroški za izdajo garancije, ki bremenijo nalagodajalca, se zaračunavajo na podlagi tarife, ki jo banka zaračuna komitentu (in je zelo odvisna od bonitete le-tega), hkrati pa so nadomestilo za opravljene administrativne storitve, kot tudi za to, da v odnosu do upravičenca banka daje svoj 'credit standing' ter ugled, ki ga uživa v mednarodnem poslovnem svetu.

### **6.3 Razmerje med banko in upravičencem po garanciji**

Pravno razmerje med banko in upravičencem nastane, ko banka upravičencu garancijo dostavi in ga z njo obvesti, da je upravičen zahtevati plačilo po garanciji pod pogoji, ki so navedeni v njej, upravičenec pa to sprejme. Velja, da je upravičenec garancijo sprejel, če njeni vsebini ni takoj izrecno nasprotoval, kar v osnovi pomeni, da kasneje vsebini garancije ni več mogoče ugovarjati.

Na podlagi izdane garancije ima upravičenec pravico uveljavljati zahtevek za plačilo, pod pogojem, da so izpolnjeni vsi pogoji, ki so v garanciji navedeni (Mueller 1987, 58).

## 7 PREDSTAVITEV UNICREDIT BANKE SLOVENIJA, D. D.

UniCredit Banka Slovenija, d. d., je del bančne skupine UniCredit Group, ki se s trenutno tržno kapitalizacijo v višini približno 84 milijard evrov (podatek je z dne 1. oktober 2007) uvršča med največje finančne skupine v Evropi. Bančna skupina je navzoča v 23 državah, kjer ima preko 40 milijonov strank in 9 tisoč poslovalnic ter 170 tisoč zaposlenih ter skupna sredstva v višini 1,018 milijarde evrov (proforma) (podatki z dne 30. junij 2007 (UniCredit Banka 2009c).

Z združitvijo s Capitalio, ki je stopila v veljavo 1. oktobra 2007, je skupina UniCredit pomembno okrepila svojo navzočnost v Italiji, ki je poleg Nemčije, Avstrije ter srednje in vzhodne Evrope (CEE regija) eden njenih ključnih trgov.

V CEE regiji UniCredit upravlja z največjo mednarodno bančno mrežo, ki ima preko 3.700 poslovalnic in podružnic ter 76 tisoč zaposlenih, ki skrbijo za približno 27 milijonov strank na tem območju (UniCredit Banka 2009c).

**Tabela 7.1** Ključne letnice in dogodki pri nastajanju UniCredit Group

1998	Združitev italijanskih bank: Credito Italiano, Rolo Banca, Cariverona, Cassa di Risparmio di Torino, Cassamarca, Cassa di risparmio di Trento e Rovereto, Cassa di Risparmio di Trieste v skupino.
1999	Začet proces integracije poslovanja vseh bank. Oblikovanje skupnega poslovnega modela, modela segmentacije strank, skupnega informacijskega sistema in združitve zalednih služb.
2000	Prevzem ameriške družbe za upravljanje Pioneer Investment in ustanovitev Pioneer Global Asset Management. Prevzem bank Bulbank (Bolgarija) in Pol'nobanca - kasneje Unibanka - (Slovaška).
2001	Reorganizacija po tržnih segmentih (3S): Retail, Corporate in Private Banking.
2002	Prevzem Zagrebačke banke, Demirbank Romunija - kasneje UniCredit Romania - in Živnostenská Banka (Češka).
2003	Ustanovitev treh novih bank, specializiranih po tržnih segmentih: UniCredit Banca, UniCredit Banca d'Impresa, UniCredit Private Banking.
2004	Ustanovitev divizije Global Banking Services Division, odgovorne za stroškovno optimizacijo delovnih procesov v banki.
2005	Prevzem banke Yapi Kredi (Turčija) in združitev z nemško HVB Group.
2006	Združitev investicijskega bančništva HVB, UniCredit in Bank Austria v eno globalno divizijo.
2007	Skupina se agresivno širi v CEE, v Centralni Aziji; številni prevzemi v Kazahstanu, Tadžikistanu in Kirgizistanu.

Vir: UniCredit Banka 2009c.

Tržni delež UniCredit Banke v segmentu Corporate Banking, torej v poslovanju s podjetji, je še bistveno večji kot je skupni, ki je prikazan v tabeli 7.1. Poslovanje s podjetji je v preteklih letih pomenilo večino celotnega bančnega poslovanja, ki se šele v zadnjih dveh letih aktivneje vključuje v Retail Banking, torej v poslovanje s fizičnimi osebami (UniCredit Banka 2008a, 19).

V sklopu poslovanja s podjetji so bančne garancije ene od pomembnejših storitev. V nadaljevanju bo na dveh primerih prikazan celoten proces izdaje bančne garancije, od povpraševanja stranke, prek izdaje in sprejema ponudbe, odobravanja v Diviziji za upravljanje s tveganji, do izročitve garancije stranki.

**Tabela 7.2** UniCredit Bank v številkah (podatki za leto 2008)

<b>Kazalnik</b>	<b>31. 3. 2008</b>	<b>31. 8. 2008</b>	<b>31. 12. 2008</b>
Kapital (v EUR)	167.780	175.474	179.172,00
Dobiček po davku (v EUR)	4.199	12.267	18.483,00
Delež stroškov v prihodkih (cost income ratio) (v %)	55	54	55,92
Dobičkonosnost kapitala (ROE) (v %)	10	10,5	13,64
Bilančna vsota (v EUR)	2.266.929	2.436.367	2.891.241,00
Obseg kreditov strankam, ki niso banke (v EUR)	1.741.870	1.939.240	2.064.458,00
Obseg prejetih depozitov od strank (v EUR)	643.206	602.575	642.287,00
Mesto med slovenskimi bankami po bilančni vsoti	7.	6.	4.
Tržni delež po obsegu sredstev (v %)	5,09	5,22	6,09
Tržni delež po danih kreditih strankam, ki niso banke (v %)	5,80	6,04 %	6,20
Tržni delež po prejetih depozitih strank (v %)	3,30	2,94	7,60 %

Vir: UniCredit Banka 2009a, 2.



## **8 PRIMER ZAHTEVKA ZA IZDAJO GARANCIJE IN POSTOPEK IZDAJE**

V nadaljevanju bo na primeru izmišljenega podjetja ABC, d. d., ki povprašuje po izdaji garancije za resnost ponudbe (te so v praksi poleg plačilnih in carinskih garancij daleč najpogostejše), prikazan postopek obravnavanja zahtevka, izračuna stroškov in izdaje garancije.

V primeru so prikazane namišljene stranke, postopek pa bo v celoti takšen, kot tudi dejansko poteka. Stranke so:

- Garant: UniCredit Banka Slovenija, d. d.
- Naročnik garancije: ABC, d. d., podjetje za gradbene storitve
- Uporabnik garancije: Ministrstvo Z

### **8.1 Prejem povpraševanja in priprava predloga za odobritev garancije**

Podjetje ABC, d. d., ki se ukvarja z gradbenimi storitvami, se namerava prijaviti na razpis za izvedbo gradbenih del za projekt, ki poteka pod okriljem Ministrstva Z. Po Zakonu o javnih naročilih mora potencialni izvajalec del, ki se prijavlja na razpis, priložiti bančno garancijo za resnost ponudbe oziroma bid bond, ki se glasi na dogovorjeni znesek.

Kot vsa večja podjetja, ima tudi ABC, d. d., sklenjena poslovna razmerja z več različnimi bankami (nekateri sodelujejo, seveda v različnih obsegih, tudi s petimi ali šestimi bankami). Podjetja, ki se redno prijavljajo na podobne razpise, imajo veliko izkušenj s tovrstnimi posli in natančno vedo, na katero od svojih bank naj se obrnejo s povpraševanjem po izdaji garancije, kajti razlike v ceni ter hitrosti izdaje so lahko precej velike. Dokler pa v podjetju še ne vzpostavijo neke rutine, nanašajoče se na postopek, se običajno obrnejo na več bank (ali celo vse, s katerimi sodelujejo) s prošnjo po izdaji ponudbe, banke pa si seveda med seboj konkurirajo in poizkušajo stranki zagotoviti boljše pogoje od konkurence.

Povpraševanje k svetovalcu, ki je zadolžen za posamezno podjetje, po navadi stranka pošlje kar prek e-pošte, za to niso potrebni nobeni posebni obrazci ali uradni dopisi. Z namenom, da bi svetovalec lahko pripravil ponudbo, mora komitent poslati ustrezne podatke. Kateri so to, je seveda odvisno od vsakega konkretnega posla, v vsakem primeru pa mora poslati:

- podatke, ki so pomembni za pridobitev popolne slike o celotnem poslu (firme in naslovi udeležencev v poslu, vrsta posla, roki za izvedbo posla ipd.);
- podatke, ki omogočajo banki, da preuči kreditno in odplačilno sposobnost nalogodajalca (zaradi izračuna ratinga oziroma bonitete);
- kakšna bo udeležba banke v poslu (vrsta garancije, znesek in veljavnost);
- v čigavo korist bo garancija izdana.

Verjetno najpomembnejša postavka pri odločanju o odobritvi ali zavrnitvi izdaje garancije, ki vpliva tudi na ceno storitve, je rating oziroma boniteta podjetja. Banke boniteto za vse obstoječe stranke namreč izračunajo vsaj enkrat letno, za vse nove stranke pa ob začetku sodelovanja. Končni rating podjetja je prikazan v bonitetnem poročilu, ki ga v UniCredit Banki interno imenujejo BLANA, in ponuja sledeče informacije o komitentu:

- splošni podatki o podjetju,
- opis dosedanjega sodelovanja z UniCredit Banko, d. d.,
- dejavnost, prodajni program,
- glavni kupci, dobavitelji in konkurenti,
- primerjava z ostalimi podjetji v panogi,
- plan poslovanja,
- bonitetno mnenje analitikov,
- skupni rating podjetja.

Na podlagi bonitetnega poročila in določenega ratinga podjetja svetovalec (account officer – AO) s pomočjo aplikacije, ki se imenuje margin calculator, izračuna ceno storitve, ki jo bo nato navedel v ponudbi za izdajo garancije. V aplikacijo je treba vnesti vse podatke, ki vplivajo na ceno (garantirani znesek, rating podjetja, vrsto garancije, čas veljavnosti in vrsto ter znesek zavarovanja).

Margin calculator (MC) izračune izvozi v datoteko .pdf, ki je nato priložena k predlogu za izdajo garancije za obravnavanje v sklopu kreditnega odbora. V izračunu so upoštevani vsi podatki, ki vplivajo na ceno:

- rating (v našem primeru ima namišljeno podjetje ABC, d. d., rating 4+),
- višino zneska garancije (500.000 evrov),
- čas veljavnosti (3 mesece),
- način odplačila,
- zavarovanje (collateral 1), v obravnavanem primeru je to sklenjen depozit v višini 100 odstotkov garancijskega zneska,
- vrsta garancije.

Ko je izračunana cena storitve, svetovalec pripravi ponudbo, ki jo pošlje stranki. Ker je veliko ponudb zavezujočih, morajo biti le-te pripravljene izjemno skrbno, zato velja obvezno pravilo 'štirih oči', kar pomeni, da morata pred pošiljanjem ponudbe stranki le-to pregledati vsaj dve osebi in jo potrditi s podpisom. Primer dejanske ponudbe, kakršno prejme stranka, je uvrščen med priloge naloge.

**Slika 8.1** Primer izračuna stroškov za izdajo garancije za resnost ponudbe v višini 500.000 evrov (vsi podatki so izmišljeni)

**VerDi Pricing Tool for CEE**

<b>Client data</b> Client number Client name ABC, d.o.o. Group affiliation/Ultimate Holding Company Cross border client group (CBCG) Remarks		<b>Client data selection</b> Client group Upper medium sized company Business segment Corporate Customers Client rating 4+ Client is member of UCI group No	
<b>Product selection</b> Head office product Liabilities and Guarantees Local product BID BONDS (CBI) Credit Currency EUR		<b>Liquidity Cost specification</b> Stipulated interest type fixed Stipulated capital commitment 3 In months Margin commitment 3 In months Type of capital redemption Bullet repayment Grace period 0 In months Type of refinancing Standard Slovenia	
<b>Amounts in WRG</b> Credit facility 500.000 EUR Drawdown in % of the credit facility 100 % Drawdown 500.000 EUR Current exchange rate 1,00000 ? unit EUR=1 unit EUR		<b>Spreads</b> Funding spreads (without minimum reserve) 0,000 %	
<b>Collateral 1</b> Data KWG-Collateral Cash nom. val. coll. in EUR 500.000 mat. val. coll. in EUR 500.000 Capital adequacy 0			
<b>Margin Calculation</b> + Unit costs 0,100 % + Standard risk costs 0,000 % + Liquidity costs 0,000 % + Country spreads 0,000 % + Minimum reserve and other funding spreads 0,000 % + Net capital costs 0,000 % <b>Calculated minimum margin 0,100 %</b> + Required cost coverage 0,079 % + AVE-requirement 0,016 % <b>Calculated margin based on full costing 0,195 %</b> <b>Risk-weighted asset 0</b>			

©2006 Dep. 8896 / Planning and Controlling (27.11.2008 15:35) Milos VIGNJEVIC, milos.vignjevic@si.bacai.com, Phone: ++ 386 1 5876 788

Vir: UniCredit 2009d.

Tako pripravljena ponudba se pošlje stranki, ki jo, če se seveda strinja s pogoji, potrdi s podpisom in jo vrne bančnemu svetovalcu. Slednji potrjeno ponudbo z vsemi ostalimi dokumenti in predlogom za izdajo garancije posreduje naprej v Divizijo za upravljanje s tveganji. Kreditni odbor odloča o izdaji ali zavrnitvi izdaje garancije.

Odločitev, ki jo sprejme odbor, je lahko:

- pozitivna (odobritev garancije),
- negativna (zavrnitev izdaje),
- pozitivna z zadržkom (za sprejem so nujne določene dopolnitve ali popravki).

Pri obravnavi zahtevka za izdajo garancije so zaposleni v banki pozorni predvsem na analizo posla, za katerega jamčijo, ter na poslovno in finančno sposobnost nalagodajalca. Glede na to, da banka prevzema nase tveganje in obveznost na podlagi konkretne pogodbe, je seveda nujno, da jo podrobneje preuči. Banka analizira tako posel kot oba udeleženca, nalagodajalca in uporabnika garancije (v našem primeru je uporabnik Ministrstvo Z, kar seveda zahteva bistveno manj podroben pregled, kot bi bilo to potrebno, če bi bil uporabnik npr. neko tuje podjetje, ki ga v banki ne poznajo in z njim še nimajo ustreznih izkušenj).

## **8.2 Priprava garancijske pogodbe in izdaja garancije**

Eno od temeljnih načel pri oblikovanju besedila garancij je, da mora biti vsebina oziroma besedilo garancije prilagojeno potrebam vsakokratnega osnovnega posla, hkrati pa mora v največji možni meri zavarovati interese nalagodajalca, da ustreza zahtevam upravičenca in je v skladu s pozitivnimi pravnimi predpisi (Nova Ljubljanska banka 1991, 19).

Tipični elementi besedila garancije so (Nova Ljubljanska banka 1991, 19–20):

- preambula,
- garancijska klavzula (zaveza garanta),
- maksimalni znesek,
- določilo o datumu začetka veljavnosti,
- rok veljavnosti,
- način, kako mora biti predložen zahtevek,
- določilo o prenosljivosti,
- določilo o materialnem pravu in reševanju sporov.

Sklep o odobritvi izdaje garancije določa, kateri pogoji morajo biti izpolnjeni še pred izdajo le-te. Poleg ostale dokumentacije, potrebne za izdajo, morata nalagodajalec in banka skleniti še pogodbo o izdaji garancije, s katero določita medsebojne pravice ter obveznosti. Banka bo v primeru podjetju ABC, d. d., izdala garancijo, na podlagi katere se podjetje obvezuje opraviti posel, za katerega se to poteguje na razpisu, če bo seveda izbrano. Oblike pogodb so standardne, morajo pa vsebovati vse splošne in ostale pogoje, pod katerimi je bila garancija odobrena, ter ostale sestavne dele.

Garancije banka izdaja v domačem jeziku, razen v primerih, ko nalogodajalec zahteva to v drugem jeziku. V tem primeru banka seveda upošteva njegove želje, vendar za to ne odgovarja.

Po tem, ko so izpolnjeni vsi pogoji in je predložena vsa zahtevana dokumentacija, pogodbo o izdani garanciji in vse njene sestavne dele ter ustrezno pogodbo o zavarovanju podpišejo osebe, pooblaščne za zastopanje v banki, skladno z internimi pravilniki o pooblastilih in podpisovanju. Garancijo podpisujeta dva pooblaščna podpisnika. Banka garancijo pošlje uporabniku s priporočeno pošto pošiljko.

### **8.3 Spremljanje izdanih garancij**

Banka garancije knjiži na izvenbilančne konte zato, ker z izdajo le-te ne angažira efektivnih sredstev vse od njene izdaje do razknjiženja. Pri tem velja predpostavka, da garancija ne bo unovčena. Banka knjiži nostro in loro garancije, razen loro notificiranih garancij, pri katerih ne sprejema nikakršnih obveznosti. Naloge za knjiženje banka napiše istočasno z izdajo garancije. Storitvene garancije razknjiži po poteku njihove veljavnosti ali predčasno, če je garancija unovčena. Pri plačljivih garancijah z odplačilom zmanjšuje višino dolga in obenem razknjižijo plačani znesek. Knjiženje garancij na izvenbilančne konte seveda nikakor ne zmanjšuje pomembnosti te operacije. Pomembno za banko je, da ima v vsakem trenutku pregled nad prevzetimi obveznostmi (Nova Ljubljanska banka 1991, 53–54).

V banki vsako garancijo oštevilčijo in za njo odprejo poseben dosje, v katerega shranjujejo vse listine, ki se nanašajo na njo.

Spremljanje izdanih garancij obsega torej naslednje aktivnosti:

- knjigovodska spremljava,
- spremljava plačila stroškov (stroški izdaje, garancijska provizija itd.),
- spremljava nepravilnih obveznosti,
- spremljava ustreznosti zavarovalnega razmerja,
- vodenje kreditnih map.

### **8.4 Zaključek garancijskega razmerja**

Končni datum veljavnosti garancije je bistvena sestavina garancijske pogodbe. Zahtevki za plačilo po garanciji mora biti banki predložen najpozneje do konca uradnega dela delovnega časa, zadnjega dne veljavnosti garancije. Vse rizike (riziko poštno dostave, nedelovanja telekomunikacijskih sredstev, vključno z rizikom višje sile) nosi uporabnik garancije (Nova Ljubljanska banka 2000, 45).

Veljavnost garancije poteče ne glede na vse njene določbe o veljavnosti, ko je banki - garantu fizično vrnjena garancija ali predložena pisna izjava upravičenca, da ga

*Primer zahtevka za izdajo garancije in postopek izdaje*

obvezuje obveznosti iz garancije ne glede na to, ali je bila garancija vrnjena ali ne (International Chamber of Commerce 1994, 117).

V trenutku zaključka garancijskega razmerja v banki opravijo naslednje dejavnosti:

- arhivirajo garancijsko dokumentacijo,
- sprostijo zavarovanja,
- status garancije v glavnem sistemu CORE se spremeni iz aktivne v zaprto.

## 9 SKLEP

V nalogi sem skušal čimbolj nazorno predstaviti bančno garancijo kot enega najpomembnejših instrumentov zavarovanja v mednarodnem poslovanju. Že znotraj enega, to je domačega trga se podjetja soočajo s številnimi tveganji, s preходом preko državne meje in vključitvijo v globalno trgovanje pa se ta samo še stopnjujejo. Splošna tržna, komercialna in politična tveganja lahko privedejo do situacij ter dogodkov, ko je ogrožen celo obstoj določenega podjetja, zato jih v podjetjih nikakor ne smejo zanemariti. Dubrovski (2006, 149) ugotavlja, da se je mogoče tveganjem v mednarodnem poslovanju delno izogniti, ali pa jih omejiti z izogibanjem trgov, za katere velja visoka stopnja tveganja, z razpršitvijo trgov in zavarovanjem z uporabo finančnih instrumentov. Istočasno vedno hitrejša globalizacija zahteva prisotnost slovenskih podjetij na čedalje večjem številu tujih trgov, kar seveda omejuje možnost izbiranja 'pravih', zato je najboljša možna opcija uporaba instrumentov zavarovanja pred tveganji, ki so sicer velik strošek, vendar pa omogočajo udeležbo na trgih, katerim bi se v nasprotnem izognili.

Eden najpogostejših in tudi najučinkovitejših instrumentov za zavarovanje pred tveganji je vsekakor bančna garancija. Z gotovostjo lahko zatrdim, da v praksi vsak večji, pomembnejši ali kompleksnejši posel spremljajo bančne garancije v takšni ali drugačni obliki.

V nalogi sem primerjal vlogo in pomen bančne garancije v mednarodnem poslovanju z nekaj podobnimi instrumenti zavarovanja ter pokazal glavne in vsebinske razlike. Bančna garancija je bistveno boljši instrument zavarovanja kot poroštvo, v nasprotju s katerim je garancija odplačni posel, ki se glasi izključno na denarni znesek, neodvisen od osnovnega posla. Stand-by akreditiv je zelo podoben bančni garanciji in gre pravzaprav le za ameriško različico bančne garancije, ki se je razvila kot posledica omejitev v njihovi zakonodaji. Tretji instrument, katerega sem primerjal z bančno garancijo, je dokumentarni akreditiv, ki se od garancije bistveno razlikuje predvsem po tem, da je istočasno tudi plačilni instrument.

Že iz vsakodnevne prakse je razvidno, da so zahteve podjetij po poslovanju z garancijami velike in da predvsem upniki zelo pogosto zahtevajo ter sprejemajo bančne garancije zaradi dveh bistvenih značilnosti, ki sta: brezpogojnost in nepreklicnost. Brezpogojnost pomeni, da ni postavljenih pogojev za izplačilo po garanciji, temveč zadostuje že enostaven zahtevku upravičenca. Vseeno pa brezpogojnost ne spremeni dejstva, da je za dejansko izplačilo zahtevku treba priložiti dokument, ki potrjuje neizpolnjevanje dogovorov iz osnovnega posla.

Na to, kako pomembna značilnost garancije je brezpogojnost, kaže že dejstvo, da po svetu več kot 80 odstotkov garancij, ki se pojavljajo v mednarodni poslovni praksi,

predstavljajo garancije, plačljive na prvi poziv, ostale, ki so odvisne od osnovnega posla oziroma temeljne pogodbe, pa le 20 odstotkov (Maurović 1992, 332).

Če upoštevam navedene podatke in hkrati izkušnje iz prakse, kjer banke ponudbe za izdajo garancij in/ali garancijskih linij izdajajo praktično vsakodnevno, se nikakor ne bi mogel strinjati s kolegico, ko je v sklepu svoje diplomske naloge abstraktnost in neodvisnost od osnovnega posla označila kot slabost (Repas 2008, 37). Razlika med videnji najverjetneje izhaja iz dejstva, da sem zaposlen v oddelku za mednarodna podjetja (v delni ali polni tuji lasti), kjer je obseg poslovanja s tovrstnimi instrumenti bistveno večji, bančni komitenti se ga izjemno radi poslužujejo, predvsem, ker je poslovanje z garancijami precej bolj enostavno in tudi cenejše kot akreditivno poslovanje.

V vsakem primeru lahko v zaključku ugotovim, da intenzivnejša internacionalizacija poslovanja večjega števila podjetij in hkrati vedno globlja gospodarska kriza povzročata naraščanje povpraševanja po tovrstnih instrumentih. Na podlagi tega sklepam, da se bodo v prihodnosti pojavile tudi nove oblike zavarovanja različnih tveganj v mednarodnem poslovanju, ne samo bančne garancije, temveč tudi nove vrste tovrstnih zavarovanj nasploh. Ob tem velja ponovno poudariti, da nobena banka ali zavarovalnica ne more zavarovati tistih tveganj, ki nastanejo zaradi nenačrtnega, nepremišljenega ali zaletavega pristopa k poslom v mednarodnem poslovanju, ki so plod subjektivnih slabosti, neznanja, neizkušenosti ali celo podcenjevanja težavnosti poslovanja v zahtevnem in čedalje kompleksnejšem mednarodnem okolju.



## LITERATURA IN VIRI

- Abanka. 2008. *Primerjava storitev*. [Http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=173](http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=173) (15. 7. 2009).
- Avbreht, Aleš. 1996a. Bančne garancije v mednarodni praksi. *Bančni vestnik* 45 (6): 2-9.
- Avbreht, Aleš. 1996b. Bančne garancije v mednarodni praksi II. *Bančni vestnik* 45 (7/8): 10-15.
- Banka Slovenije. 2005. Bilten. *Bilten Banke Slovenije* 14 (1): 13-16.
- Bertrams, Roeland. 1990. *Bank Guarantees in International trade*. Amsterdam: Kluwer Law International.
- Bizjak, Zoran. 1992a. Bančne garancije. *Podjetnik* 8 (5): 40-41.
- Bizjak, Zoran. 1992b. Bančne garancije. *Podjetnik* 8 (6): 49-50.
- Czinkota, Michael. 1994. *International Business*. Orlando: Harcourt Brace College Publishers.
- Dubrovski, Drago. 2006. *Management mednarodnega poslovanja*. Koper: Fakulteta za management.
- Falатов, Peter. 1996. *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete.
- Falатов, Peter. 1997. *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete.
- Falатов, Peter. 1999. Pravila za mednarodne standby akreditivne – ISP/98. *Bančni vestnik* 48 (4): 40-42.
- Gospodarska zbornica Slovenije. 2007. *Bele knjige predlogov GZS za večjo konkurenčnost slovenskega gospodarstva*. Interno gradivo, Gospodarska zbornica Slovenije.
- Hjerner, Lars. 1992. *Pogodbene garancije s pojasnili in komentarji*. Ljubljana: Center Marketing.
- International Chamber of Commerce. 1994. Uniform Rules for Contract Guarantees. *ICC Publication* 325 (3):115-120.
- Jereb, Radovan. 1996. Stand-by akreditiv. *Gospodarski vestnik* 41 (11): 70-71.
- Juhart, Miha, Peter Grilc, Mirko Ilešič in Igor Strnad. 1995. *Zavarovanje in ureditev obveznosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Kaiser, Gregor. 2006. *Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine in vloga Nove Ljubljanske banke*. Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Madič, Dušan in Petra Marcon. 1998. Zavarovalni instrumenti: Akreditiv je ogrožena vrsta. *Gospodarski vestnik* 19 (9): 76-77.
- Makovec Brenčič, Maja in Tone Hrastelj. 2003. *Mednarodno trženje*. Ljubljana: GV Založba.
- Makovec Brenčič, Maja, Monika Lisjak, Gregor Pfajfar in Aleš Ekar. 2006. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Maurović, Ljiljana. 1992. Bankarska garancija u funkciji osiguranja isplate pohranjenih dionica u postupku preuzimanja dioničkih društava. *Hrvatska gospodarska revija* 49 (6): 70-77.

- Mueller, Stefan. 1987. *Die Bankgarantie im internationalen Wirtschaftsverkehr*. Wien: Wirtschaftsverlag Orac.
- Nova Ljubljanska banka. 1991. *Bančne garancije*. Interno gradivo, Nova Ljubljanska banka.
- Nova Ljubljanska banka. 2000. *Bančne garancije pri investicijskih delih v tujini*. Interno gradivo, Nova Ljubljanska banka.
- Obligacijski zakonik. 2001. *Uradni list RS*, št. 83/01.
- Prevc, Alojzija. 2008. *Mednarodno poslovanje*. Učbenik za višjo strokovno šolo. Ljubljana: Ministrstvo za šolstvo in šport Republike Slovenije.
- Repas, Stanka. 2008. *Tveganja in bančne garancije v mednarodnem poslovanju z vidika banke*. Diplomsko delo, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
- Sekolec, Jernej. 2001. Plačaj takoj, ugovarjaj kasneje. *Pravna praksa* 369 (5): 15.
- UniCredit Banka. 2008a. *Letno poročilo 2007*. [Http://www.unicreditbank.si/O\\_nas/UniCredit\\_Bank/Letna\\_porocila](http://www.unicreditbank.si/O_nas/UniCredit_Bank/Letna_porocila) (14. 8. 2009).
- UniCredit Banka. 2008b. *Upravljanje s tveganji: garancije*. [Http://www.unicreditbank.si/Pravne\\_osebe/Upravljanje\\_s\\_tveganji/Garancije](http://www.unicreditbank.si/Pravne_osebe/Upravljanje_s_tveganji/Garancije) (20. 8. 2009).
- UniCredit Banka. 2009a. *Komunikacija*. Interno gradivo, Unicredit Banka.
- UniCredit Banka. 2009b. *Produktni katalog*. Interno gradivo, Unicredit Banka.
- UniCredit Banka. 2009c. *UniCredit Group – At a Glance*. [Http://www.unicreditgroup.eu/en/About\\_us/At\\_a\\_glance.htm](http://www.unicreditgroup.eu/en/About_us/At_a_glance.htm) (14. 8. 2009).
- UniCredit Banka. 2009d. *Margin Calculator*. Interno gradivo, UniCredit Banka.
- Vukmir, Branko. 2002a. Pravo bankarskih garancija – vrste i sadržaj bankarskih garancija. *Pravo i porezi* 11 (5): 16-24.
- Vukmir, Branko. 2002b. Pravo bankarskih garancija – pojam i pravna priroda. *Pravo i porezi* 11 (4): 35-42.
- Zakon o obligacijskih razmerjih. *Uradni list RS*, št. 83/01.
- Zbašnik, Dušan. 2001. *Mednarodne poslovne finance*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

## **PRILOGE**

Priloga 1 Ponudba za izdajo bančne garancije

Priloga 2 Primer avansne garancije

Priloga 3 Primer plačilne garancije



# Bank Austria Creditanstalt

ABC, d. d.

**g. Ime Priimek**

Cesta št.

1000 Ljubljana

Datum: 14. 9. 2005

Predmet: Ponudba za izdajo bančne garancije za resnost ponudbe

Spoštovani!

Skladno z vašim povpraševanjem po izdaji bančne garancije za resnost ponudbe z dne 13. 9. 09, vam v nadaljevanju, kot dogovorjeno, pošiljamo ponudbo za izdajo bančne garancije, kot sledi:

## 1. Garancija za resnost ponudbe

<b>Naročnik garancije:</b>	ABC, d. d.
<b>Izdajatelj garancije:</b>	Bank Austria Creditanstalt, d. d., Ljubljana.
<b>Koristnik garancije:</b>	Ministrstvo Z
<b>Višina garancije:</b>	EUR 500.000,00.
<b>Veljavnost garancije:</b>	15. 12. 2005.
<b>Garancijska provizija:</b>	0,20 % p. a., plačljivo kvartalno vnaprej
<b>Stroški izdaje garancije:</b>	EUR 500,00, plačljivo enkratno ob podpisu pogodbe.
<b>Zavarovanje:</b>	Depozit v višini 100 % zneska garancije.

Ponudba je brez obveze za Bank Austria Creditanstalt, d. d. Vsaka nadaljnja obveza s strani banke je pogojena z odobritvami s strani pristojnih organov banke in s pridobitvijo ustrezne dokumentacije.

Za morebitna dodatna pojasnila smo vam in vašim sodelavcem na voljo na tel. številki 01 000 000.

V pričakovanju pozitivnega odgovora in nadaljnjega uspešnega sodelovanja vas lepo pozdravljamo.

**Bank Austria Creditanstalt, d. d., Ljubljana**

**Poslovanje s podjetji**

Skrbnik podjetja

Vodja oddelka



Beneficiary:

**Austria Ges.m.b.H.,  
Fabriksgasse 3,  
A-2340 Mödling, Austria**

Ljubljana, .....

OUR ADVANCE PAYMENT GUARANTEE NR. G 1484/2007

Whereas Austria Ges.m.b.H., Fabriksgasse 3, A-2340 Mödling, Austria, (hereinafter referred to as »Beneficiary«) and ABC, d. d., Obratna cesta 3, 7220 Jama, Slovenia (hereinafter referred to as »Performer«) have concluded on 20. 9. 2007 Bestellung No. 3074306 (hereinafter: »Invoice«) in the amount of EUR 63.930,00 Annealing and tempering tunnel oven and cooling tunnel 1x4 under mentioned Invoice (hereinafter referred to as »Products«) and whereas, upon Supplier's presentation of a correct and valid invoice, the Beneficiary shall effect an advance payment to the Performer in an amount of EUR 19.179,00.

This being premised we, UniCredit Banka Slovenija, d. d., Smartinska 140, 1000 Ljubljana, Slovenia, upon request of Performer, herewith issue this guarantee and undertake irrevocably to transfer to you within 10 bank working days as from receipt of your first written demand, stating that the Performer has not fulfilled its contractual obligations, amounts up to a total sum of

**EUR 19.179,00**

(with words: ninetien thousand one hundred seventy-nine),

altogether, to an account to be indicated by you. With each payment under this guarantee our obligation will be reduced pro rata.

Such written request shall be presented to us through Beneficiary's bankers, confirming the authenticity of Beneficiary's signatures and attached with:

- the ground with a substantial argument for drawing this guarantee,
- written statement of the Beneficiary that Performer hasn't fulfilled its contractual obligations in the period agreed.

In case of partial deliveries our obligation will be automatically reduced by respective percent of the invoice-value of each partial delivery as soon as the Performer presents to us copies of the respective invoice and of the respective transport document, both

*Priloga 2*

showing the number of a.m. contract/order (As transport document will be regarded: FCR/FCT/Duplicate of international railway consignment note/CMR/Bill of Lading/Airway Bill).

Claims under this guarantee will only be honoured by us if Performer has received the above mentioned advance payment amount in full with reference to our guarantee-number on its account No. SI56 290000055281321 held with us.

This guarantee serves exclusively to settle claims arising from the underlying legal relationship; any amounts not necessary therefore have to be repaid to us only.

Our guarantee will expire automatically

- as soon as we have received back the present instrument,
- however, on 29. 2. 2008, at the latest, even if the present instrument is not returned to us, unless your claims by letter (sent by registered mail or by courier service), if any, have reached us on or before that date.

This guarantee is personal to your-selves and any claims hereunder may be assigned or pledged in favour of a third party only with our express approval.

Any charges arising in connection with this guarantee in your country are to be borne by you.

This guarantee is governed by and shall be construed in accordance with the laws and regulations of Republic of Slovenia. Place of jurisdiction is Ljubljana.

**UniCredit Banka Slovenija, d. d.**

Signature 1

Signature 2



## PLAČILNA GARANCIJA

Banka: **Bank Austria Creditanstalt, d. d., Ljubljana, Šmartinska 140, 1000 Ljubljana**

Kraj in datum: **Ljubljana,**

Upravičenec: **ABC, d. d., Norčičeva ulica 41, 7000 Koper**

Garancija št. **G 217/2006**

Za zavarovanje obveznosti, ki izhajajo iz Gradbene pogodbe št. 20/2005 z dne 27. 7. 2005 in aneksa št. 1 k njej z dne 28. 11. 2005, sklenjenega med družbo, **OCEAN SEA, d. d., Pot na Lisco 5, 6250 Lisca**, kot naročnikom in družbo, **ABC, d. d., Norčičeva ulica 41, 7000 Koper**, kot izvajalcem ter po nalogu naročnika garancije, **OCEAN SEA, d. d., Pot na Lisco 5, 4250 Lisca** (v nadaljevanju: naročnik garancije), se mi, Bank Austria Creditanstalt, d. d., Ljubljana, s sedežem na Šmartinski 140, 1000 Ljubljana, nepreklicno zavezujemo, da bomo na vaš prvi pisni poziv v roku 8 delovnih dni izplačali unovčeni znesek do maksimalne skupne višine

**38.283.797,39 SIT**

(z besedo:

osemintridesetmilijonovdvestotriinosemdesettisočsedemstosedemindevetdeset tolarjev

in 39/100),

če naročnik garancije ne izpolni pravilno ali pravočasno svoje plačilne obveznosti v celoti ali delno v skladu z zgoraj navedeno pogodbo s pripadajočim aneksom. Naša obveza velja tudi v primeru delne izpolnitve pogodbenih obveznosti, če plačilo tudi delno ne zadostuje pogodbenim zahtevam.

Ta garancija se znižuje za vsak, po tej garanciji unovčeni znesek.

Za pravilno unovčenje garancije velja originalno pismo, prispeto v roku veljave garancije, ki mora vsebovati izjavo, da naročnik garancije ni izpolnil plačilne obveznosti iz citirane pogodbe ter pripadajočega aneksa.

### *Priloga 3*

Vaš zahtevek za unovčitev garancije mora biti predložen banki in mora vsebovati:

1. originalno pismo za unovčenje garancije v skladu z zgornjim odstavkom in
2. predloženo izjavo vaše matične banke, da so zahtevek za unovčenje podpisale osebe, ki so pooblaščenice za zastopanje vašega podjetja in
3. original Garancije št. G 217/2006.

Ta garancija velja do **2. 6. 2006**. Po preteku tega roka garancija ne velja več in naša obveznost avtomatično ugasne, ne glede na to, ali je garancija vrnjena.

Če se bo upravičenec kadar koli v času veljavnosti te garancije strinjal, da se naročniku garancije podaljša pogodbeni rok ali v primeru, da naročnik garancije ni uspel izpolniti pogodbenih obveznosti, se lahko naročnik garancije in banka sporazumno dogovorita za podaljšanje garancije.

Ta garancija ni prenosljiva.

Morebitne spore med upravičencem in banko rešuje stvarno pristojno sodišče v Ljubljani.

Bank Austria Creditanstalt, d. d., Ljubljana