

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Projektna naloga

TVEGANJA IN BANČNE
GARANCIJE V MEDNARODNEM
POSLOVANJU Z VIDIKA BANKE

Stanka Repas

Koper, 2008

Mentor: Doc. dr. Drago Dubrovski

POVZETEK

Kaj bančna garancija nudi? Na prvi pogled je odgovor dokaj preprost. Pogodbenima partnerjema zagotavlja večjo varnost, obema zmanjšuje tveganje pred morebitnim neizpolnjevanjem pogodbenih obveznosti. Banka z izdajo garancije jamči, da bo uporabniku garancije plačala znesek, če kupec oziroma nalogodajalec ne bo izpolnil svojih pogodbenih obveznosti kot je dogovorjeno v osnovni pogodbi, ki je glavni temelj za izdajo garancije.

V diplomskem delu predstavljam najpogostejša tveganja, ki se pojavljajo v mednarodnem poslovanju. Poslovni partnerji zmanjšujejo tveganja z uporabo različnih vrst instrumentov zavarovanja. Eden izmed instrumentov je tudi bančna garancija, ki velja za enega zanesljivejših instrumentov zavarovanja, predvsem pri večjih in kompleksnejših transakcijah.

V empiričnem delu sem predstavila Banko Celje d.d. in njen delež v slovenskem bančnem prostoru. Natančno je opisan potek izdaje bančne garancije in pasti, ki jim je banka skozi proces odobritve izpostavljena.

Ključne besede: tveganja, bančna garancija, banka, zavarovanje, mednarodno poslovanje, pravila

SUMMARY

What does bank warranty offer? The answer is quite simple. A contractual partner receiving the bank warranty is thus in a safer position and can eliminate credit risk as well as some of the other types of risk. It takes on an obligation towards the counterparty entering into the warranty agreement, namely should the third party, with an obligation toward the warranty beneficiary not fulfill their obligation, the bank will pay the agreed upon contractual fee to the first counterparty, being the beneficiary.

In this paper, I will present different types of risk present in the international business operations. Partners in this line of business can eliminate that risk by using a number of risk reducing instruments. One of these is also bank warranty, which is one of the reliable instruments especially for the larger and more complex transactions.

The empirical part of my paper deals with Banka Celje d.d. and its importance in the Slovenian banking system. It features an exact description of the issue of a bank warranty and the different types of risk associated with such an issue.

Key words: risk, bank warranty, bank, insurance, international business, rules

UDK: 339.72:336.71(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela	2
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela	2
1.4	Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema	2
2	Tveganja v mednarodnem plačilnem prometu	5
2.1	Nekomercialna tveganja	5
2.2	Komercialna tveganja	7
2.3	Obvladovanje tveganj v bankah	7
3	Opredelitev bančnih garancij	9
3.1	Pravni okvir bančnih garancij	9
3.2	Pravna zloraba garancij	12
3.3	Nastanek in razvoj bančnih garancij	13
3.4	Elementi in značilnosti bančne garancije	14
4	Pravna razmerja pri bančnih garancijah	17
4.1	Razmerje med dolžnikom in upnikom	17
4.2	Razmerje med naročnikom garancije in banko garantom	17
4.3	Razmerje med banko (garantom) in upravičencem po garanciji	18
4.4	Garancijski roki in unovčenje bančne garancije	18
5	Vrste bančnih garancij	21
5.1	Storitvene garancije	22
5.1.1	Garancija za resnost ponudbe	22
5.1.2	Garancija za vračilo avansa	23
5.1.3	Garancija za dobro izvedbo pogodbenih del	23
5.1.4	Garancija za odpravo napak v garancijskem roku	24
5.2	Finančne garancije	24
5.3	Ostale garancije	25
6	Predstavitev Banke Celje d.d. in njen proces izdaje bančne garancije	27
6.1	Praktični prikaz korakov pred izdajo bančne garancije	29
6.1.1	Predstavitev komitenta in zbiranje dokumentacije	29
6.1.2	Proces obdelave podatkov	31
6.1.3	Faza odločanja in izdaje garancije	32
7	Sklep	37
	Literatura in viri	39

SLIKE

Slika 6.1	Delež slovenskih bank po bilančni vsoti	28
-----------	---	----

TABELE

Tabela 5.1	Vrste bančnih garancij.....	21
Tabela 6.1	Zunajbilančna tvegana aktiva (v tisoč EUR).....	28
Tabela 6.2	Najpogosteje uporabljeni formati SWIFT sporočil za garancije.....	34

KRAJŠAVE

MTZ	Mednarodna trgovinska zbornica
EPGP	Enotna pravila za garancije na poziv
Ur. l. RS	Uradni list Republike Slovenije
d. d.	delniška družba
s. p.	samostojni podjetnik posameznik
DWH	Data Warehouse
ZBS	Združenje bank Slovenije
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

1 UVOD

1.1 Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč

V zelo turbulentnem mednarodnem okolju so podjetja izpostavljena mnogim tveganjem. Dejstvo je, da je obseg teh tveganj v mednarodnem poslovanju mnogo večji, predvsem zaradi drugačnih, nepoznanih, makroekonomskih in političnih razmer in zaradi mnogo večjih vrednosti poslov.

Podjetja poslujejo v manj znanem poslovnem okolju, kar predstavlja slabši pregled nad politično, ekonomsko in pravno ureditvijo države gostiteljice. Zahtevnejše delo predstavlja tudi pridobitev informacij o tujem poslovnem partnerju, problem nastaja tudi pri ugotavljanju bonitete le-tega. Velik pomen v mednarodnem poslovanju predstavljajo tudi posamezni politični in ekonomski dejavniki (devizni tečaj), ki jih podjetja v domačem okolju srečujejo redkeje. K še večjemu tveganju pri mednarodnih poslih botrujejo še daljše razdalje med kraji, kar predstavlja višje stroške prevoza in še večjo nevarnost, da pride do poškodovanja ali celo do uničenja tovora. Posli v mednarodnem poslovanju pa so nenazadnje tudi večji, kar posledično pomeni, da obstaja potencialna nevarnost, da udeleženci utrpijo velike škode.

Zaradi vseh navednih razlogov je pomembno, da se podjetja, ki poslujejo v mednarodnem okolju zavedajo, katerim tveganjem so izpostavljena, kakšen je njihov vpliv na poslovanje, kakšne so možnosti prenosa teh tveganj na druge udeležence in kako jih lahko podjetja učinkovito obvladujejo (Brenčič in soavtorji, 2006, 76).

Scenarij kako zmanjšati tveganja tako predstavlja mnogo zahtevnih opravil. Potrebno je opraviti različne po vsebini zahtevne raziskave, ponuditi izdelke ustrezne kakovosti, ob dogovorjenem roku na dogovorjeno mesto. Za izvedbo vseh teh dejavnosti pa je potrebno mnogo multidisciplinarnega znanja.

Pomankanje izkušenj, znanja in veščin pri sklepanju poslov vplivata na še večjo izpostavljenost pred morebitnimi zlorabami in prevarami. Zavedanje, da v mednarodnem poslovanju obstajajo tveganja pomeni veliko, definirati jih in prav ravnanje pa je korak naprej.

V diplomskem delu sem predstavila tveganja v mednarodnem poslovanju in instrumente za zavarovanje teh tveganj s poudarkom na zavarovanju z bančno garancijo. Pred sklepanjem poslov in pogodb v mednarodnem poslovanju bi se morala podjetja seznaniti z vrstami tveganj kot tudi z možnostmi za zavarovanje le-teh. Skupina nekomercialnih tveganj in skupina komercialnih tveganj sta največkrat uporabljena pojma za tveganje v mednarodnem plačilnem prometu.

V poslovni praksi podjetij se vse premalo posega po inštrumentih zavarovanja. Mnogokrat se pokaže, da le-teh niti ne poznajo, še posebno velja to za mala in srednja podjetja ter za samostojne podjetnike. Zavarovanje pred tveganji pa je neločljiva sestavina celotnega posla.

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

V diplomskem delu sem predstavila nekomercialna in komercialna tveganja, ki so jim podjetja izpostavljena in instrumente zavarovanj s poudarkom na bančnih garancijah.

O navedeni problematiki obstaja mnogo literature. Namen te naloge je bilo strniti literaturo v celovit pregled tako s teoretičnega kot praktičnega vidika, kar bo lahko v pomoč novim komercialistom v Banki Celje d.d. pri spoznavanju problematike in njihovem vsakdanjem delu s strankami. V konkretnem primeru sem posebej opozorila na zahtevnost tega postopka in potrebno previdnost pri samem procesu izdaje bančne garancije v Banki Celje d.d.

Cilji, ki sem jih želela doseči:

- izpostaviti pomen poznavanja tveganj v mednarodnem poslovanju,
- predstaviti pomen poznavanja finančnih instrumentov za zavarovanje teh tveganj,
- predstaviti pojem bančne garancije in prikazati pomen le-te,
- predstaviti vrste bančnih garancij,
- na praktičnem primeru prikazati vse potrebne korake za odobritev bančne garancije.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela

V teoretičnem delu naloge sem uporabila deskriptiven pristop, v okviru katerega sem analizirala podatke s pomočjo opisovanja dejstev, procesov in pojavov. Uporabila sem tudi komparativno metodo (primerjava posameznih elementov med seboj) in metodo kompilacije (sestavljanje besedil s pomočjo primejav in ugotovitev različnih avtorjev).

V empiričnem delu sem se osredotočila na konkreten primer uporabe bančne garancije v Banki Celje d.d.

Diplomsko delo je v prvem delu izvedeno kot statična poslovna raziskava, v drugem dinamičnem delu raziskave pa je zajeta analiza izdaje bančne garancije. Delo se opira na teoretična znanja z dodatkom praktičnega primera.

1.4 Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema

Predpostavljam, da se v času nastajanja diplomskega dela niso zgodile večje spremembe na področju izdaj bančnih garancij v Banki Celje d.d.

Kot glavno omejitev pri izdelavi diplomskega dela izpostavljam predvsem pomankanje izkušenj s področja poznavanja finančnih instrumentov za zavarovanje

pred tveganji v mednarodnem poslovanju. Omejitev predstavlja tudi omejen dostop do podatkov v banki, saj gre za gradivo, ki predstavlja poslovno skrivnost.

Omejitev, ki jo velja omeniti, je tudi zaupnost podatkov. V praktičnem delu so prisotni trije udeleženci, katerih nazivov zaradi zaupnosti podatkov ne smem navajati. To pa ne vpliva na kvaliteto oziroma na namen raziskave.

Empirični del temelji na primeru ene banke, Banke Celje d.d. in na primeru enega samega posla. Omejitev pri tem predstavlja posebnost vsakega posameznega posla, zato ugotovitev ni mogoče nekritično neposredno prenašati na druge primere.



2 TVEGANJA V MEDNARODNEM PLAČILNEM PROMETU

Podjetja so pri svojem poslovanju izpostavljena tveganjem tako na domačem kot tudi na tujem trgu. Vendar gre v primerih poslovanja na tujem trgu še za mnogo večji obseg tveganj.

Definicijo tveganj lahko zapišemo kot:

- negotovost glede prihodnjih rezultatov,
- nestanovitnost nepričakovanih rezultatov,
- nestanovitnost denarnih tokov podjetja.

Poslovna praksa potrjuje, da so plačilni pogoji pri posameznem poslu postali izredno pomemben element konkurenčnosti in s tem je problematika plačil za dobavljeno blago ali za opravljene storitve v mednarodnem poslovanju izredno pomemben del vsake poslovne transakcije. Kadar finančna klavzula v temeljni pogodbi ni dogovorjena na način, ki bi upniku zagotavljal ustrezno varnost, da bo dolgovan znesek v celoti in pravočasno dobil tudi plačan in je upnik izpostavljen tveganju glede nepravočasne ali celo nemogoče izterjave svoje terjatve, postane vprašljiva rentabilnost posla oziroma njegova ekonomska upravičenost.

Tudi primeri, ko dolžnik z izpolnitvijo svojih obveznosti pride v zamudo, ali postane plačilno nesposoben – insolventen, ali celo, da je upnik prisiljen v uveljavitev izterjave dolgovanega zneska pred sodiščem ali celo pred pogodbeno dogovorjeno različico arbitraže, so pogosti. Takšni postopki so praviloma dolgotrajni, povezani z vrsto predhodnih procesnih vprašanj, z zapletenimi postopki, povezani z velikimi stroški in nenazadnje tudi z negotovim izidom.

V literaturi je zaslediti delitev plačilnih tveganj v mednarodnem poslovanju v dve skupini (Zbašnik 1996, 237), in sicer:

- nekomercialna tveganja in
- komercialna tveganja.

2.1 Nekomercialna tveganja

V sodobnih mednarodnih poslovnih transakcijah smo vse bolj priče nekaterim novim rizikom, ki postajajo značilnost sodobnih mednarodnih poslovnih odnosov. Gre za tako imenovana nekomercialna tveganja (politična tveganja).

Ti riziki so večinoma zunanji, saj vzroki običajno ne izhajajo iz poslovnega obnašanja pogodbenih strank. Stranke namreč škodnega dogodka ali ravnanja ne morejo oziroma precej težko predvidijo, ga preprečijo ali se mu celo lahko izognejo. Zaradi same narave, nekomercialna tveganja predstavljajo enega največjih problemov.

V poslovni praksi ta tveganja razvrščamo v dve veliki skupini (Falatov 1997, 5-6):

Klasična nekomercialna tveganja v ožjem smislu.

V to skupino uvrščamo tveganja nacionalizacije, razlastitve, konfiskacije, vojne, revolucije, uporov, oboroženih spopadov in druge ukrepe, ki onemogočajo razpolaganje s premoženjem in s tem vplivajo na možnost izterjave izvoznikovih terjatev. Med klasična nekomercialna tveganja lahko uvrstimo tudi tveganja zaradi naravnih katastrof (potresi, poplave).

Monetarna tveganja kot 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).

Omenjena tveganja se običajno odražajo v onemogočenem razpolaganju s premoženjem dolžnika ali upnika, poškodbi ali uničenju blaga, kot tudi v nemožnosti ali pa omejeni možnosti izterjave ter nemožnosti izvršitve deviznega plačila v tujino.

Transferna tveganja se v praksi pojavljajo v zvezi z devizno pravno možnostjo dolžnika, da svoj devizni dolg, izražen v konvertibilni valuti, poravnava svojemu upniku v tujini. S to kategorijo tveganj se poslovna praksa srečuje pri poslih klasične kupoprodaje kot tudi pri ostalih oblikah poslovnega sodelovanja s tujino, kjer se ustvarjajo finančna razmerja.

Poslovna praksa deli transferna tveganja v (Falatov 1997, 6):

- Tveganja prepovedi plačila (embargo plačil). Običajno je izražen v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež in je lahko splošen ali poseben, časovno omejen ali neomejen. 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, zopet izraženo v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež. Tudi v tem primeru pogodbeni stranki nimata vpliva.
- Tveganje nezmožnosti konverzije lokalne valute v valuto, v kateri je izražena terjatev deviznega upnika.

Valutna tveganja nastopajo v poslovni praksi kot posledica nestabilnosti in fluktuacije vrednosti posamezne valute ter so stalno prisotna.

Glavna značilnost nekomercialnih tveganj je v tem, da jih stranke v poslu zelo težko predvidijo.

2.2 Komerzialna tveganja

Komerzialna tveganja so v mednarodni trgovini bolj ali manj tradicionalna. Predstavljajo različne škodne dogodke ali ravnanja, ki za eno ali drugo poslovno stranko nastanejo v glavnem zaradi subjektivnih vzrokov na strani dolžnika – zaradi njegovega poslovanja - in onemogočijo ali otežujejo izpolnjevanje njegovih obveznosti.

S plačilno nesposobnostjo dolžnika se v praksi srečujemo 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, ker ni izgledov za poplačilo terjatve.

Komerzialna tveganja torej predstavljajo nevarnost neizpolnitve pogodbenih obveznosti, ker je podjetje v tujini, ki je naš odjemalec, v finančnih težavah in je to tveganje neodvisno od situacije v tuji državi.

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

2.3 Obvladovanje tveganj v bankah

Banke prevzemajo tveganja, jih transformirajo in jih vgrajujejo v bančne proizvode in storitve. Tiste banke, ki aktivno upravljajo tveganja, imajo zato komparativno prednost pred ostalimi, saj zavestno prevzemajo tveganja, se zavarujejo pred nepričakovanimi dogodki in zaposlujejo strokovnjake za ocenjevanje tveganj in za določanje njihove cene (Borak in soavtorji 1999, 93).

Zaupanje, predvsem uporabnikov, pa bo banka pridobila le, če bodo njene garancije pomenile učinkovito zaščito pred tveganji. Tako kot pri drugih bančnih poslih je vsaka banka tudi glede garancijskih poslov zainteresirana, da ohrani svoj mednarodni sloves solidnega plačnika, sloves, da so njene garancije učinkovito sredstvo zavarovanja pred tveganji (Jus 1994,19).

Spremljanje tveganj in njihovo upravljanje postaja vse pomembnejši dejavnik poslovanja banke. Dober sistem za upravljanje s tveganji je prav gotovo konkurenčna prednost banke, saj banke v Evropi in svetu v vse večji meri pridobivajo dohodek iz

prevzemanja pravilno odmerjenega rizika in uspešnega obvladovanja tveganj. Tako so tudi informacijske osnove vedno kompleksnejše, saj se količina podatkov in obseg poslov nenehno povečujejo, uvajajo se nove metodologije, pojavljajo se vedno nove zahteve po poročanju. S strani Banke Slovenije je izdan tudi sklep o zagotavljanju integralnih podatkov, ki od bank zahteva integralni informacijski sistem, ki omogoča spremljanje posameznega komitenta po vseh njegovih poslih. Navkljub temu pa se morajo banke hitro odzivati na tržne spremembe in hkrati kontrolirati spremembe izpostavljenosti tveganjem (Borak, 1999).

Tudi v Banki Celje d.d. skušamo spremembe, ki povzročajo tveganja predvideti in se pravočasno odzvati. Z razvojem bančnih storitev in poslovanjem v okviru zahtevnih svetovnih trgov, se tveganja povečujejo. Zato banka sledi elementom strategije upravljanja tveganj v zvezi z opredelitvijo pripravljenosti banke za prevzemanje tveganj, vzpostavitve primerne organizacijske strukture, zagotovitve primerne kadrovske in tehnološke podpore. V banki imamo izdelano politiko, metodologijo in navodila v zvezi s prevzemanjem in upravljanjem tveganj. Pri izdelavi teh dokumentov je upoštevana veljavna zakonodaja, priporočila Banke Slovenije in interna pravila, kot rezultat dolgoletnih izkušenj.

Tudi v Banki Celje d.d. smo pred dvema letoma pričeli z uveljavitvijo koncepta postavitve podatkovnega skladišča, ki je v svetu poznan že kar nekaj časa in v literaturi imenovan kot Data Warehouse (DWH). Glavni namen podatkovnega skladišča je zbiranje podatkov iz različnih virov, njihova konsolidacija, filtriranje in združevanje, kar v nadaljevanju postavlja osnovo za izdelavo raznih poročil, analiz, poizvedb itd. Tako podatkovno skladišče pridobiva na pomenu upravljanja s tveganji, ki temelji na veliki količini analiziranih podatkov, ki morajo biti primerno pripravljene in shranjene.

3 OPREDELITEV BANČNIH GARANCIJ

Bančna garancija je instrument zavarovanja obveznosti, ki ni vezan na osnovni posel. Je torej instrument, ki varuje predvsem pogodbeno stranko, v katere korist je garancija vzpostavljena. Pri bančni garanciji gre za nepreklicno obveznost banke, da bo ob predložitvi ustreznih dokumentov ob prvem pozivu upravičenca v roku veljavnosti izplačala garancijsko dogovorjeni znesek, če glavni dolžnik svojih obveznosti ne bo izpolnil v dogovorjenem roku in na dogovorjeni način.

Kot pri vseh drugih plačilnih instrumentih, ki potekajo preko banke in vključujejo bančno obveznost plačila, tudi pri bančnih garancijah velja, da so zanesljive le toliko, kolikor je zanesljiva banka, ki jih je izdala (Merc 2004, XIII).

3.1 Pravni okvir bančnih garancij

Garancije so pravno urejene le v redkih zakonodajah. Zakonodajalci posameznih držav instituta garancije kot avtonomnega produkta modernega gospodarskega prava niso uredile. Glavni razlog je v izredni fluidnosti in različnosti gledanja na vsebino prevzetih obvez bank. V pravni literaturi pogodba o garanciji, ki je sklenjena med banko-garantom in upravičencem po garanciji šteje kot pogodba *sui generis*. Kar bi naj pomenilo nekaj unikatnega, posebnega (Falatov 1996, 7).

V slovenski zakonodaji so garancije še vedno definirane v Zakonu o obligacijskih razmerjih (ZOR) v členih od 1083 do 1087. S 01.01.2002 je v Republiki Sloveniji sicer pričel veljati Obligacijski zakonik (OZ, 2001). Z njegovo uveljavitvijo je ZOR (1978) prenehal veljati, vendar ne v celoti. OZ namreč ni v celoti pokrival vseh področij, ki so bila urejena v ZOR. Tako OZ v svojih prehodnih in končnih določbah, v 1061. členu določa, da se določbe nekaterih poglavij iz ZOR, do izdaje ustreznih predpisov, še naprej smiselno uporabljajo kot republiški predpisi.

Pravila, ki so zapisana v ZOR o bančni garanciji so dispozitivne narave, zato izdajatelja bančne garancije ne obvezujejo, če takšno voljo izkaže. Banka lahko ob izdaji listin bančne garancije navede, da se bodo vprašanja, ki v listini niso urejena, presojala po določenih pravilih, na primer Enotnih pravilih za garancije na prvi poziv, ki so objavljena v publikaciji Mednarodne trgovinske zbornice št. 458 iz leta 1992.

Za presojo pravnih učinkov je pomembna delitev na neodvisne in odvisne bančne garancije (Plavšak 2004, 1241):

Neodvisna (neakcesorna) bančna garancija

Neodvisna (neakcesorna) bančna garancija je tista, pri kateri obveznost garanta za izplačilo določenega denarnega zneska ni odvisna od temeljnega posla. Garant torej ne more uveljavljati ugovorov iz temeljnega posla. Obveznost garanta je veljavna, četudi temeljni posel, zaradi katerega je bila garancija izdana, ni veljaven. Garant mora

izpolniti obveznost ne glede na to, če so obveznosti iz temeljnega posla izpolnjene. Izdaja garancije je ekonomsko povezana s temeljnim poslom, saj je dana za zavarovanje obveznosti iz temeljnega posla, pravno pa je od temeljnega posla povsem ločena. Kot pogoj za nastop garantove obveznosti je v neodvisnih bančnih garancijah najpogosteje določen zgolj pisni poziv upravičenca. Za neodvisne bančne garancije se zato uporablja tudi izraz bančna garancija na prvi poziv. Takrat, ko garant prejme pisno zahtevo upravičenca, nastane njegova plačilna obveznost. Zahteva mora biti postavljena v obliki in roku, ki sta določena v garanciji.

Poleg pisnega poziva so lahko v neodvisni bančni garanciji določeni tudi drugi pogoji, na primer pisna izjava nadzornega inženirja, da objekt ni skladen s pogodbo (neodvisna bančna garancija za dobro izvedbo del), pisna izjava določenega organa, da oseba (naročitelj garancije) ni pristopil k podpisu pogodbe (neodvisna bančna garancija za resnost ponudbe), pisna izjava upravičenca, da temeljni posel ni izpolnjen skladno s pogodbo, in podobno. Navedeni pogoji sicer zblížujejo obveznost iz bančne garancije z obveznostjo iz temeljnega posla, s pravnega vidika pa gre še vedno za neodvisno garancijo. Plačilna obveznost garanta nastane, če so pisno predloženi navedeni dokumenti, ne glede na to, kakšno je dejansko stanje.

Pri neodvisni bančni garanciji garant nima ugovorov iz temeljnega posla. V primeru, da prejme zahtevek za plačilo pa lahko ugovarja, da niso izpolnjeni pogoji iz same garancije. Na primer, če je bil zahtevek za plačilo dostavljen po zapadlosti garancije (Kranjc 2001, 306).

Odvisna bančna garancija

Pri odvisni (akcesorni) bančni garanciji je obveznost garanta odvisna od obveznosti iz temeljnega posla. Z navedeno obliko bančne garancije se garant zaveže izpolniti svojo obveznost pod pogojem, da določena oseba krši obveznosti iz temeljnega razmerja (iz razmerja, za katerega je bila garancija izdana).

Bančna garancija v Zakonu o obligacijskih razmerjih členi 1083-1087(Plavšak 2004, 1241):

a) Člen 1083 definira bančno garancijo kot pojem in navaja:

- Z bančno garancijo prevzema banka obveznost nasproti prejemniku garancije (upravičencu), da mu bo poravnala obveznost, katere tretja oseba ob zapadlosti ne bi izpolnila, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji.

- Garancija mora biti dana v pisni obliki. Od vrste bančne garancije je odvisno, kateri pogoji morajo biti izpolnjeni. V prvem odstavku 1083. člena je navedeno, da je pogoj za garantovo izplačilo neizpolnitev tretje osebe (dolžnik po osnovnem poslu). V poslovni praksi se navadno kot pogoj določijo različni dokumenti (pisni zahtevek upravičenca za izplačilo, izjava nadzornega inženirja, da zgrajen objekt ne izpolnjuje zahtev,...).

- b) V členu 1084 je definirana poravnava:
- Banka poravna obveznost iz garancije v denarju tudi v primeru, če je garantirala za nedenarno obveznost.
 - Bančna garancija je sredstvo zavarovanja, s katero se zavaruje izpolnitev različnih obveznosti, denarnih in nedenarnih. Namen 1084. člena je poudariti, da obveznost ne more biti enaka, kot je obveznost, ki izvira iz osnovnega posla. Če je obveznost po osnovnem poslu odprava napake v določenem roku ali dokončanje gradbenih del v roku, obveznost banke ne more biti enaka. 1084. člen tako določa, da banka poravna obveznost, tudi če je garantirala za nedenarno obveznost.
- c) V 1085. členu je opredeljena obveznost iz garancije oziroma supergarancije:
- Če druga banka potrdi obveznost iz garancije, sme upravičenec uveljavljati svoje zahtevke iz garancije bodisi pri banki, ki je dala garancijo, bodisi pri tisti, ki jo je potrdila.
 - Supergarancija pomeni še dodatno zavarovanje za upravičenca. Običajno se zahteva takrat, kadar upravičenec (pogodbena stranka iz temeljnega posla, katere terjatev se zavaruje) dvomi o zanesljivosti garanta.
- d) 1086. člen govori o odstopu pravic iz garancije:
- Upravičenec sme svoje pravice iz bančne garancije odstopiti tretjemu samo, če mu odstopi z garancijo zavarovano terjatev in če prenese svoje obveznosti v zvezi z zavarovano terjatvijo.
 - Odstop pravic iz bančne garancije je veljaven le, če so hkrati odstopljene tudi pravice in obveznosti v zvezi z zavarovano terjatvijo. 1086. člen želi zagotoviti, da postane upravičenec iz bančne garancije le tisti, ki pridobi takšen položaj, kot ga je imel upnik iz temeljnega razmerja. Pridobiti položaj upnika iz temeljnega razmerja pa pomeni, da oseba pridobi pravice in obveznosti iz temeljnega razmerja.
- e) 1087. člen pa opredeli »garancijo brez ugovora«:
- Če vsebuje bančna garancija klavzulo "brez ugovora", "na prvi poziv" ali besede z enakim pomenom, banka ne more uveljavljati proti upravičencu ugovorov, ki jih naročitelj kot dolžnik lahko uveljavlja proti njemu iz zavarovane obveznosti.
 - Naročitelj je dolžan plačati banki vsak znesek, ki ga je banka plačala na podlagi garancije, dane s klavzulo iz prejšnjega odstavka.
 - Upravičenec iz garancije dolguje naročitelju znesek, prejet na podlagi garancije, do katerega zaradi utemeljenih naročiteljevih ugovorov sicer ne bi imel pravice.

3.2 Pravna zloraba garancij

Pri izdanih garancijah se tako izdajatelj kakor tudi naročnik garancije soočita s tveganjem upravičenega unovčenja garancije (fair calling) zaradi dejanskega neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti s strani dobavitelja oz. izvajalca del ali neupravičenega unovčenja garancije (unfair calling). Slednja možnost izhaja iz dejstva, da je garancija v osnovi abstraktna in ločena od osnovnega posla, v večini primerov brezpogojna in izplačljiva na prvi poziv. V takem primeru mora izdajatelj garancije izvršiti plačilo na osnovi zahtevka koristnika garancije že samo v primeru, če zahtevek formalno ustreza pogojem garancije, kljub temu da gre dejansko lahko za zlorabo instrumenta garancije (Dubrovski 2006, 334).

O zlorabi bančnih garancij je govora predvsem takrat, ko upravičenec neupravičeno terjaja od banke izplačilo zneska, za katerega je bila garancija odprta. Vsebinski pogoj, za katerega se bančna garancija izda ni izpolnjen, upravičenec pa od banke vseeno zahteva izpolnitev bančne garancije - unfair calling (Merc 2004, XII).

Največ možnosti za zlorabo omogočajo garancije na prvi poziv. Banka je dolžna preverjati le ali se predloženi dokumenti na videz ujemajo s tistimi, ki so v garanciji postavljeni kot pogoj za izplačilo.

V primerih, ko gre za utemeljen sum pravne zlorabe garancije, nalogodajalec za izdajo garancije poskuša s pravnimi sredstvi doseči, da sodišče upravičencu prepove uveljaviti zahtevo za plačilo po garanciji ali pa v primeru, ko je zahteva za plačilo banki že predložena, prepove banki izvršiti plačilo po predloženi zahtevi. Vrsto in obseg sodnega varstva običajno predpisujejo pravila izvršilnega postopka (začasne odredbe).

Falатов navaja naslednje primere zlorabe bančnih garancij (Falatov 1996, 75-79):

- Osnovna pogodba je izpolnjena: ugovor, da je osnovna pogodba izpolnjena je tipičen ugovor naročnika garancije, ko upravičenec zahteva izplačilo garancije. Če hoče naročnik uspeti s tem ugovorom, bo moral predložiti trden dokaz, da je bil temeljni posel res pravilno in korektno izpolnjen.
- Iztek garantnega roka: ugovor poteka garantnega roka je pogost predvsem pri uveljavljanju zahteve za izplačilo garancije za odpravo napak, kjer običajno naročnik bančne garancije ugovarja da je rok, v katerem je bil dolžan jamčiti za napake, že potekel. Trditev je možno dokazati s primopredajnim zapisnikom ali drugim dokumentom, ki bo potrjeval, da je temu res tako.
- Plačilna zamuda upravičenca: v poslovni praksi niso redki primeri, da pogodbeni stranka, ki je vestno izpolnjevala svoje obveznosti le-te preneha izpolnjevati, ker nasprotna stranka ne izpolnjuje svojih obveznosti. Če so obveznosti stranke zavarovane z bančno garancijo na prvi poziv, lahko pride do situacij, ko ena pogodbeni stranka svojih obveznosti ne izpolnjuje, zato jih

preneha izpolnjevati še druga stranka, prva pa nato iz naslova neizpolnitve obveznosti zahteva izplačilo bančne garancije.

- Nastop višje sile: je navadno eden od pogojev, ki stranko opravičuje odstopa od pogodbe, vendar so pogoji običajno postavljeni že v pogodbi. Pogodbena stranka, ki je od pogodbe (upravičeno) odstopila, bo morala dokazati, da je višja sila res nastopila in da je bila po pogodbi do odstopa upravičena, če bo hotela uspešno preprečiti izplačilo v bančni garanciji dogovorjenega zneska.
- Zahteva po izplačilu garancije se ne nanaša na osnovi posel, za katerega je bila garancija izdana in dogovorjena. Izplačilo garancije se lahko zahteva le iz naslova neizpolnitve obveznosti iz temeljnega posla, za zavarovanje katerega je bila garancija dogovorjena.

Za podjetnike je izrednega pomena premagovanje skušnjave ter uporaba zdravega razuma in običajnih metod poslovanja, kar še posebej velja za projekte, ki so nesmiselni ali pa »predobri, da bi lahko bili resnični«. Resni podjetniki naj poslov ne bi sklepali in izvrševali brez preverjanja bonitete novih poslovnih partnerjev in drugih udeležencev v poslu. Predvsem pa velja v sumljivih primerih pri predloženih instrumentih dobro pregledati in preveriti njihovo vsebino in pristnost ter analizirati njihove pričakovane učinke in ustreznost. Preveriti velja ali jih je res izdala ustrežna banka, če so dokumenti avtentični in podpisani s strani za zastopanje pooblaščenih oseb (Jus 2008, 7).

3.3 Nastanek in razvoj bančnih garancij

Po drugi svetovni vojni, ko je zaradi potreb obnove razrušenih držav ter zaradi vključevanja številnih novih držav - izvoznic mednarodna trgovina skokovito porasla, so bili zaradi velikega povpraševanja predvsem ponudniki blaga in opreme (izvozniki) tisti, ko so lahko narekovali pogodbene pogoje. V teh razmerah se je močno razmahnila uporaba dokumentarnega akreditiva, kot instrumenta, ki pomeni za prodajalca idealno varnost, saj eliminira rizik kupčevega neplačila, hkrati pa prodajalcu omogoča, da kupnino prejme že ob odpremi blaga (Ilešič 1993, 9-10).

Leta 1978 je Mednarodni trgovinski zbornici uspelo pripraviti prva Enotna pravila za pogodbene garancije (publikacija MTZ št. 325). Ta pravila so bila že na samem začetku deležna številnih kritik, ker so ignorirala dejstvo, da so garancije na prvi poziv najbolj razširjene. Nastanku navedenih pravil je nasprotovala cela vrsta držav, predvsem skandinavskih. Glavni razlog zakaj so ta pravila nastala tako pozno je v zelo dolgotrajnih razpravah in pripravah ter iskanju ravnovesja interesov strank, ki so pri garancijskem poslu udeležene, to so upravičenec, naročnik in garant (Juhart 1995, 67).

Mednarodna trgovinska zbornica je konec leta 1991 sprejela besedilo »Enotnih pravil za garancije na prvi poziv« (Uniform Rules for Demand Guarantees), ki so

objavljena v brošuri - publikacija MTZ št. 458. S tem se je zaokrožilo četrto stoletje trajajoče strokovno delo komisije MTZ za bančno tehniko in prakso (Juhart 1995, 67).

Navedena avtonomna pravila o bančnih garancijah urejajo konkretno pravno razmerje, če so vključena v to razmerje (izrecno ali na podlagi pravil o splošnih pogojih pogodbe) ali na podlagi poslovnih običajev. Poslovni običaji so ravnanja, ki so med gospodarskimi subjekti pričakovana. Ravnanje je lahko pričakovano, ker je ustaljeno oziroma ker se takšno ravnanje ponavlja v določenih okoliščinah, lahko pa je pričakovano tudi zaradi tega, ker je zapisano v pravilih, katerih uporaba je razširjena. Pravila Mednarodne trgovske zbornice o bančnih garancijah uporabljajo banke po vsem svetu. To je utemeljen razlog, da je ureditev iz teh pravil pričakovana tudi v tistih primerih, ko se izdajatelj bančne garancije na ta pravila izrecno ne sklicuje (OZ, posebni del, 1245).

V letih 2007 in 2008 v okviru International Chamber of Commerce (ICC) in ob sodelovanju Evropske banke potekajo konference, kjer se uporabniki publikacije MTZ št. 458 že srečujejo z novostmi, ki jih bodo prinesla revidirana in prenovljena pravila MTZ št. 758.

3.4 Elementi in značilnosti bančne garancije

Kodifikacija dobrih bančnih običajev za področje bančnega poslovanja je zapisana v enotnih pravilih za garancije na prvi poziv (EPGP) in določa elemente, ki naj jih vsebuje vsaka garancija (Falatov 1996, 17):

- nalogodajalec za izdajo garancije (principal),
- upravičenec (beneficiary),
- garant (guarantor),
- navedba osnovnega posla, po katerem se zahteva izdaja garancije (underlying transaction),
- maksimalni znesek in valuta, v kateri je plačljiva (maximum amount and currency),
- rok veljavnosti (expiry date and/or expiry event),
- pogoji, pod katerimi se zahteva plačilo (terms for demanding payment),
- morebitno določilo o redukciji garantnega zneska (any provision for reduction of the guarantee amount).

Iz prakse posameznih bank je razvidno, da garancije vsebujejo še nekatere druge elemente, kot so (Falatov 1996, 18):

- višja sila (force majeure),
- prenos garancije (assignment of right to make a payment demand),
- cesija terjatev po garanciji (assignment of proceeds),
- dopustnost pobota (set-off),

- sodna in arbitražna pristojnost (jurisdiction),
- uporaba merodajnega prava (applicable law),
- registracija garancije pri pristojnih deviznih oblasteh (foreign exchange control-office registration).

Interesi upravičenca

Bančna garancija za upravičenca predstavlja varnost na treh področjih:

- kot dokaz za resnost pogodbenega partnerja,
- deluje kot sredstvo pritiska za dobro izpolnitev pogodbenih obveznosti,
- v primeru nepravilne ali nepravočasne izpolnitve daje na voljo sredstva za poravnavo morebitne škode.

Želja upravičenca je, da plačilo po garanciji ni vezano na soglasje druge pogodbene stranke, niti na predložitev zapletenih dokumentov, ampak da se na njegovo zahtevo garancija unovči. Upravičenec z nasprotno stranko ne želi reševati reklamacij in raznih zahtevkov in ugovorov, ki bi izhajali iz osnovnega posla. Pomembna je garancija, ki je neodvisna in samostojna. Na ta način upravičenec, v pravnem pomenu, prevali breme sodnih izterjav: namesto, da bi kupec dobavitelja tožil zaradi neizpolnitve, bo zahteval in dobil plačilo od banke.

Interesi naročnika

Naročnik se želi zavarovati pred zlorabo in v največji možni meri garancijo podrediti dokumentiranem izpolnjevanju pogojev, hkrati pa jo v čim večji meri vezati na osnovni posel ali pogodbo. Samo v tem primeru bo namreč naročnik lahko ugovarjal izplačilu garantiranega zneska z utemeljitvijo. Kljub temu pa bo naročnik glede na pogajalsko izhodišče težko uspel, saj garancije na »prvi poziv« takšnih ugovorov ne dopuščajo. Edina možnost za naročnika je torej uveljavljanje zlorabe na strani upravičenca iz garancije.

Interesi garanta

Banke kot najpogostejši garant v poslovni praksi so razpete med dve pogodbi. Na eni strani garancijska izjava, na drugi strani dogovor z naročnikom. Naročniki garancij so komitenti bank, ki pa jih banke ne želijo izgubiti. Izdajanje bančnih garancij je bančna storitev, ki nosi razmeroma visoko provizijo in nizek rizik.

Temeljno pogodbeno razmerje ni v pristojnosti banke, zato se tudi banke ne želijo mešati v pogodbeno razmerje in prevzemati vloge rabsodnika glede izpolnitve obveznosti.

Banke pa si po drugi strani prizadevajo, da v primeru izplačila po garanciji od stranke za katere garantirajo dobijo zadostno varstvo. V bančni praksi se tako primeri unovčitve garancije obravnavajo enako kot dodelitev kredita.

Bančne garancije imajo naslednje značilnosti (Hrastelj 1990, 252):

- So brezpogojne. Edini pogoje je, da je upnik pozval za plačilo glavnega dolžnika, le-ta pa ni izpolnil svoje obveznosti. Brezpogojno opišemo z izrazom *na prvi poziv*. Bančna garancija je torej samostojna abstraktna plačilna obveznost.
- V predvidenem roku je bančna garancija nepreklicna, kar se mora v njej tudi izrecno določiti. Zahtevek za plačilo mora prispeti oziroma biti odposlan v zahtevanem roku.
- Bančna garancija je vedno denarna obveznost, celo takrat, kadar jamči za dobro izvedbo del ali storitev. Garancija tako predstavlja denarno odškodnino pri neizpolnitvi obveznosti osnovnega posla.

4 PRAVNA RAZMERJA PRI BANČNIH GARANCIJAH

Z izdajo bančne garancije imamo opraviti z več strankami in razmerji, posel izdaje bančne garancije predstavlja tri temeljna pravna razmerja. Ta so:

- pravno razmerje med kupcem (dolžnikom) in prodajalcem (upnikom),
- pravno razmerje med dolžnikom (naročnikom izdaje garancije) in banko, ki garancijo izda,
- pravno razmerje med banko garantom in upravičencem po izdani garanciji.

Kadar se sklepajo posli večjega obsega, obstaja tudi možnost, da se vključi poleg prve še druga banka (konfirmacijska banka ali banka, ki izda indirektno garancijo). S tem pa nastane še četrto pravno razmerje, ki je definirano med prvo in drugo banko (Jus 2004,11).

4.1 Razmerje med dolžnikom in upnikom

Razmerje med dolžnikom in upnikom je temeljno razmerje, zaradi katerega je bančna garancija sploh nastala (odprtje garancije je pogodbeno obveznost stranke, ki mora garancijo zagotoviti, in neizpolnitev te obveznosti pomeni kršenje pogodbe; pogoji, pod katerimi je potrebno garancijo odpreti so navedeni v pogodbi). Stranki se dogovorita za odprtje bančne garancije za zavarovanje obveznosti (Jus 2004, 11).

Pravno razmerje med dolžnikom in upnikom je urejeno v finančni klavzuli osnovnega posla. Stranki se dogovorita in natančno določita finančno – pravne instrumente zavarovanja izpolnitve medsebojnih pogodbenih obveznosti, torej garancijo. Že v osnovni pogodbi se definirajo določila, katera od pogodbenih strank je dolžna urediti vse potrebno, da bo v korist nasprotne stranke banka izdala garancijo. Prav tako se v osnovni pogodbi stranki že dogovorita kakšne vrste garancijo je banka dolžna izdati, na kakšen znesek, v katerem roku in v kakšnem besedilu.

4.2 Razmerje med naročnikom garancije in banko garantom

Pravno razmerje med dolžnikom (nalogodajalcem za izdajo garancije) in banko (garantom) se uredi s pogodbo o izdaji garancije. V pogodbi se dogovorita o kritju za izdajo garancije, vrsto in vsebino garancije, stroške in periodično nadomestilo, ki jih banka zaračunava za izdajo bančne garancije in časovno obdobje njene veljavnosti. Kot kritje za izdajo garancije, slovenske banke običajno zahtevajo obremenitev že odobrene kreditne linije dolžnika, zastavo nepremičnin, različnih vrednostnih papirjev, vezavo sredstev, cesijo terjatev. V praksi se posamezne oblike kritja kombinirajo. Na kakšen način bo izvedeno kritje pa je odvisno od zneska garancije in bonitete dolžnika.

4.3 Razmerje med banko (garantom) in upravičencem po garanciji

Pravno razmerje med banko (garantom) in upravičencem po garanciji nastane, ko banka upravičencu garancijo dostavi in ga z njo obvesti, da je upravičen zahtevati plačilo po garanciji pod pogoji, ki so navedeni v garanciji, upravičenec pa tako garancijo akceptira. Razmerje se torej ureja s pravili o bančni garanciji. V primeru, da se upravičenec garancije z vsebino ali posameznimi elementi ne strinja, je dolžan banki ugovarjati takoj.

Na osnovi izdane garancije ima upravičenec pravico nasproti banki uveljavljati zahtevek za plačilo pod pogojem, da sam izpolni pogoje, ki so navedeni v garanciji.

4.4 Garancijski roki in unovčenje bančne garancije

V pravu bančnih garancij se srečujemo z vprašanjem, kdaj postane bančna garancija nepreklicna in kdaj stopi v veljavo, kar pomeni od kdaj naprej banka – garant prevzema obvezo plačila po garanciji.

Garancija postane nepreklicna z dnem njene izdaje. V pravu bančnih garancij je prevzeta analogija, da je vsaka garancija nepreklicna, če ni izrecno označena kot preklicna.

Ločiti je potrebno tudi pojem veljavnosti garancije, kar pomeni, od kdaj naprej banka prevzame potencialno obvezo plačila po garanciji, ki jo je seveda dolžna izkazovati v svojih poslovnih knjigah.

V 6. členu EPGP je zapisano, da garancija stopi v veljavo:

- z dnem njene izdaje ali
- s kasnejšim dnem, če tako določajo pogoji garancije.

Rok izteka veljavnosti garancije (expiry of a guarantee) je lahko določen na dva načina:

- z določenim koledarskim datumom (Expiry Date) ali
- z nastopom določenega dogodka (Expiry Event), t.j. s predložitvijo dokumentov, ki se za iztek veljavnosti garancije zahtevajo, ali z nastopom drugega dogodka, navedenega v garanciji (npr. plačilom avansa).

V praksi se kot rok izteka veljavnosti garancije običajno uporablja koledarski datum. Določitev določenega dogodka kot mejnik za iztek roka veljavnosti garancije, je redka.

Nevračilo garancijske listine po izteku roka veljavnosti garancije nima vpliva na veljavnost garancije.

Obveza banke po izdani garancij preneha (Falatov 1996, 49):

- s plačilom polnega garantnega zneska,

- z iztekom roka veljavnosti,
- z vračilom garancije pred iztekom roka veljavnosti,
- s prejemom pisne izjave upravičenca, da zahteve za plačilo po garanciji ne bo uveljavljal,
- s polno redukcijo garantnega zneska,
- z nepravočasno ali nepopolno predložitvijo dokumentov, ki se v garanciji zahtevajo.

Zahteva za unovčenje bančne garancije se mora nanašati na osnovi posel, zaradi katerega je bila garancija tudi izdana, prav tako mora zahtevo podati le upravičena oseba (uporabnik bančne garancije oz. oseba, na katero je bila bančna garancija veljavno prenesena). Banki kot garantu in upravičencu se ni potrebno spuščati v to, ali obveznost iz posla, za katerega je garancija dana res ni bila izpolnjena. Pomeni le, da se mora zahteva za izplačilo garancije formalno nanašati na posel, za katerega je bila garancija dogovorjena in odprta. Če upravičenec ne predloži ustreznih dokumentov garancija ne ugasne, temveč je uporabnik upravičen, v roku v katerem garancija velja, predložiti ustrezno dokumentacijo.

V 20. členu EPGP je zapisano, da mora biti zahteva za plačilo predložena v pisni obliki in skupaj s pisno izjavo (in drugimi dokumenti, ki jih zahteva garancija), v kateri mora biti navedeno:

- da naročnik ni izpolnil svoje obveznosti iz pogodbe, za katero je bila garancija izdana in
- v katerem pogledu je naročnik kršil obveznosti.



5 VRSTE BANČNIH GARANCIJ

Kot značilnost bančnih garancij v sodobnem poslovanju lahko navedemo tudi njihovo raznovrstnost. Razlog gre iskati v raznolikosti tveganj, ki jih pokrivajo, različnih interesih strank v osnovnem poslu ter drugih specifičnih pravnih odnosih. V poslovni praksi obstaja veliko število različnih tipov bančnih garancij, zato jih tudi različni avtorji različno delijo in razvrščajo.

Tabela 5.1 Vrste bančnih garancij

I. Po pravni naravi	A. samostojne B. akcesorne
II. Po načinu uvajanja	A. pogojne 1. «dokumentarne» B. brezpogojne
III. Po pravni podlagi obveznosti	A. na podlagi zakona B. na podlagi sodne odločbe C. na podlagi pogodbe (pravni posel)
IV. Po poslovni podlagi (kavzi) obveznosti	A. abstraktne B. kavzalne
V. Po ekonomskem učinku	A. za plačilo B. za sodelovanje na licitaciji C. za vračilo avansa
VI. Po predmetu obveznosti	A. dajatvene (plačilne) 1. po naravi dajatev a. generična dajatev b. individualna dajatev c. določljiva dajatev 2. po višini plačila B. storitvene
VII. Po subjektu - garantu	A. bančne B. ostale
VIII. Po kraju izdaje	A. nostro B. loro
IX. Po trdnosti	A. nepreklicne B. preklicne
X. Po vlogi in udeležbi bank	A. neposredne B. posredne
XI. Po vsebini pogojev in obveznosti	A. standardne (tipizirane)

	B. individualne
XII. Po obsegu obveznosti	<p>A. omejene</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. po času veljavnosti 2. po znesku <ol style="list-style-type: none"> a. na absolutni znesek b. na odstotek <ol style="list-style-type: none"> ○ pogodbene vrednosti ○ škode <p>B. neomejene</p>
XIII. Glede na možnost prenosa	<p>A. neprenosne</p> <p>B. prenosne</p>
XIV. Po številu udeležencev osnovnega posla	<p>A. enostavne</p> <p>B. kompleksne</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. »kaskadne« 2. konzorcijske <ul style="list-style-type: none"> - konzorcij bank - konzorcij strank naročnikov 3. podizvajalske
XV. Ostalo	<p>A. drseče</p> <p>B. carinske</p> <p>C. pomorske</p>

Vir: Ilešič, Mirko. 1993.

V nadaljevanju predstavljam vrste bančnih garancij, ki so najpogostejše v poslovni praksi in delitev, ki je pogosto uporabljena v bankah pri določitvi produktov iz naslova garancijskega poslovanja.

5.1 Storitvene garancije

Storitvene garancije so pogoste v primerih, kadar se podjetja prijavljajo na razpise in tudi pri poslih, kjer je potrebno dodatno zavarovanje z bančno garancijo.

5.1.1 Garancija za resnost ponudbe

Garancije za resnost ponudbe se uporabljajo predvsem pri poslih, ki se sklepajo preko javnih licitacij. Že sami razpisni pogoji zahtevajo, da ponudnik skupaj s svojo ponudbo predloži tudi garancijo za resnost ponudbe, ki se navadno glasi od 1-5 % vrednosti posla. Besedilo takšne garancije je običajno določeno že v razpisni dokumentaciji in ga ponudniki oziroma banke ne smejo spreminjati.

Glavni namen te garancije je kritje povračila škode in tveganja, kateremu je izpostavljen tisti, ki je razpisal natečaj – tender, in sicer v primeru, ko bi bila izbrana

določena ponudba, ponudnik pa bi odklonil podpis pogodbe pod razpisnimi pogoji. Organizacijo in izvedbo mednarodnih licitacij spremljajo visoki stroški (priprav projektne dokumentacije, izvedbe, pregleda prispelih ponudb itd).

Veljavnost garancije je v naprej določena – ali z datumom ali z določenim številom dni od zaključka razpisa. Veljavnost garancije ugasne tudi, če izbran ponudnik dostavi garancijo za dobro izvedo del, kar pomeni, da je bila ponudba izbrana in je potrebno pričeti z realizacijo projekta (Žužek 2007, 14).

5.1.2 Garancija za vračilo avansa

Običajno so te vrste garancij v uporabi za pogodbe o dostavi blaga, ki se izdeluje po naročilu, oziroma pri investicijskih projektih »na ključ«, kot tudi pri prodaji blaga na kredit, kjer se del vrednosti blaga plača takoj po podpisu pogodbe, del vrednosti pa ob sami dobavi, za preostali del pa se kupca kreditira na osnovi plačilno zavarovalnih instrumentov.

Prodajalec uporabi avans za financiranje proizvodnje ali za organiziranje gradbišča. Prav tako ima avans vlogo zavarovanja pred tveganjem kupčevega neupravičenega odstopa od pogodbe. V poslovni praksi se znesek dogovorjenega avansa giblje do 30 % pogodbene vrednosti posla.

Avansna garancija je formulirana kot garancija plačljiva na »prvi poziv«. Plačilo po takšni garanciji se zahteva s pisno izjavo upravičenca garancije, da nasprotna stranka pogodbениh obveznosti ni izpolnila ali pa jih ni izpolnila v celoti.

Posebne karakteristike avansne garancije so, da (Falatov 1996, 22):

- vstopi v veljavo šele, ko je upravičenec po garanciji plačal avansi znesek v korist nalogodajalca za izdajo garancije pri banki - garantu,
- vsebuje redukcijsko klavzulo, kar pomeni, da se obveza banke po garanciji znižuje z vsakokratno obračunanim zneskom avansa po posamezni fakturi.

5.1.3 Garancija za dobro izvedbo pogodbenih del

V literaturi je zaslediti tudi pojem spolnitvena garancija. Upravičencu po garanciji zagotavlja plačilo v garanciji določenega zneska, če nasprotna pogodbeni stranka svojih pogodbenih obveznosti ne bi izvršila ali jih ne bi izvršila v celoti oziroma nepravočasno.

Običajno je ta garancija nadaljevanje garancije za resnost ponudbe. V primeru, da se zgodi sklenitev posla, želi biti investitor - kupec zavarovan z garancijo banke, ki jamči, da bo nasprotna stranka izpolnila pogodb kot je bilo dogovorjeno.

Garancije za dobro izvedbo del se v poslovni praksi pojavljajo v dveh oblikah (Falatov 1996, 23-24):

- Garancija za izvršitev dobave blaga; krije kupcu tveganje in povračilo škode, če prodajalec blaga ne bi dostavil ali dobavil pravočasno. Ne krije pa škode, ki bi utegnili nastati, če bi prodajalec dobavil kupcu neustrezno blago.

- Garancija za izvedbo storitve; zavaruje naročnika investicijskih del (montaža opreme, zagon opreme, izgradnja objekta, itd). Navedena garancija ne krije tveganj in povračil škode, ki bi utegnile nastati zaradi odgovornosti izvajalca iz naslova jamstva za napake.

Višina garantnega zneska je običajno 10 do 20 % pogodbene vrednosti.

5.1.4 Garancija za odpravo napak v garancijskem roku

Prodajalec in kupec se pogosto dogovorita za uporabo garancije za odpravo napak, kadar so predmet osnovne pogodbe investicijska dela, kajti glavni namen le-te je hitra in zanesljiva odprava napak.

Garancija za odpravo napak krije kupcu tveganje in hitro plačilo odškodnine v primerih, ko le-ta pravočasno in pravilno reklamira kvalitetne napake na dobavljenem blagu. Ob tem dogodku pozove prodajalca, da se napake odpravijo ali da se zniža cena, prodajalec pa ne stori nič od navedenega. Kupec lahko odpravi reklamirano s pomočjo tretje osebe, stroške in škodo, ki so ob tem nastali pa krije z vnovčitvijo ustreznega zneska po omenjeni garanciji (Falatov 1996, 24).

V praksi znaša ta garancija od 5 do 10 % pogodbene vrednosti, rok veljavnosti je običajno enak garancijskemu roku za razumno obdobje, ki je upravičencu potrebno za vnovčitev garancije.

5.2 Finančne garancije

V poslovni praksi se pogosto uporabljajo tudi finančne garancije, ki se nanašajo na kupčevo obveznost plačila kupnine. Glavna značilnost teh garancij je, da je izpolnitev po osnovni pogodbi določena s finančno obveznostjo.

Med finančne garancije štejemo naslednje:

- Garancija za zavarovanje vračila kredita; osnova za izdajo garancije za zagotovitev vračila kredita je kreditna pogodba, sklenjena med naročnikom garancije in garancijskem upravičencem. S to garancijo se garant nepreklicno in brezpogojno zavezuje, brez ugovora na prvi poziv poravnati garancijskemu upravičencu vsak znesek, vendar le do maksimalnega garancijskega zneska skupaj s pripadajočimi obrestmi in stroški, če tega ne bi storil naročnik garancije. Rok garancije mora biti daljši od končnega roka vračila kredita za 15 do 30 dni, zaradi možnosti poplačila vseh obveznosti po krediti pogodbi.
- Garancija za zavarovanje plačila carinske obveznosti; z izdajo garancije za zavarovanje plačila carinske obveznosti se banka kot garant zavezuje, da bo poravnala carinski dolg, ki ga carinski dolžnik ne bi plačal do njegove zapadlosti.

- Garancija za zavarovanje izpolnitve oziroma plačila davčne obveznosti; z izdajo garancije za zavarovanje izpolnitve oziroma plačila davčne obveznosti se banka kot garant zaveže poravnati davčno obveznost.

5.3 Ostale garancije

Direktne in indirektne garancije

V bančni praksi se kot direktna garancija navaja tista garancija, ki jo banka izda neposredno v korist upravičenca. Pri direktni garanciji ima upravičenec neposredni zahtevek za plačilo nasproti banki garantu.

Poleg direktnih garancij so v praksi običajne tudi indirektne garancije. Izdaja indirektne garancije poteka tako, da prva banka izda garancijo v korist druge banke oz. drugi banki izda nalog, da naj za njen račun izda v korist upravičenca garancijo točno določene vsebine. Pogoji za izdajo garancije te vrste je dogovor med obema nastopajočima bankama glede potrebnega kritja za izdajo garancije (Sapač 2004, 24).

Prenosne garancije

V poslovni praksi zasledimo tudi garancije s klavzulo o prenosljivosti. Garancije takšne vrste omogočajo upravičencu forfeziranje, kar pomeni prodajo garancije brez pravice regresa za osnovno terjatev, ki je krita z garancijo.

Nostro in loro garancije

Delitev garancij na nostro in loro garancije je glede na položaj banke v poslu (kraj izdaje). Nostro garancije so tiste, ki jih banka izda po nalogu svojega komitenta v korist tujega upravičenca.

Loro garancije pa so tiste, ki jih banka sprejme od neke druge banke v korist svojega komitenta. Loro garancije delimo še na (Sapač 2004, 25):

- notificirane loro garancije, pri katerih uporabnikova banka ne prevzame svoje odgovornosti za izdajo garancije, ampak v tem poslu le prenese garancijo;
- konfirmirane garancije, pri katerih banka prevzame odgovornost, saj uporabniku garancije sporoči le-to in jo tudi potrdi. Na ta način prevzame samostojnost pri obveznosti za izplačilo garancijskega zneska, če tuja banka tega zneska ne bi plačala.

Back – to – back garancije

Osnovna garancija, ki je izdana v korist upravičenca, služi torej upravičencu oz. njegovi banki kot finančna osnova za izdajo nove garancije drugemu upravičencu.

Vrste bančnih garancij

Prenosne garancije

V praksi pa zasledimo tudi garancije s klavzulo o prenosljivosti (transferable, assignable guarantees). Garancije takšne vrste omogočajo forfehtiranje, to je prodajo garancije brez pravice regresa za osnovno terjatev, ki je krita z garancijo.

6 PREDSTAVITEV BANKE CELJE D.D. IN NJEN PROCES IZDAJE BANČNE GARANCIJE

Banka Celje d.d. je banka z dolgo več kot 140-letno tradicijo. Za njen začetek delovanja štejemo leto 1864, ko je bila ustanovljena Hranilnica mestne občine Celje, predhodnica Banke Celje. Po drugi svetovni vojni se je preimenovala v Kreditno banko Celje, pod imenom katere je delovala do leta 1971, ko se je priključila Ljubljanski banki kot LB Podružnica Celje. Leta 1978 se je preimenovala v LB Splošna banka Celje. Ob koncu leta 1989 je banka začela poslovati kot delniška družba najprej v sistemu Ljubljanske banke, po osamosvojitvi leta 1994 pa kot samostojna banka z imenom Banka Celje. Od osamosvojitve naprej banka samostojno opravlja vse bančne posle doma in v tujini.

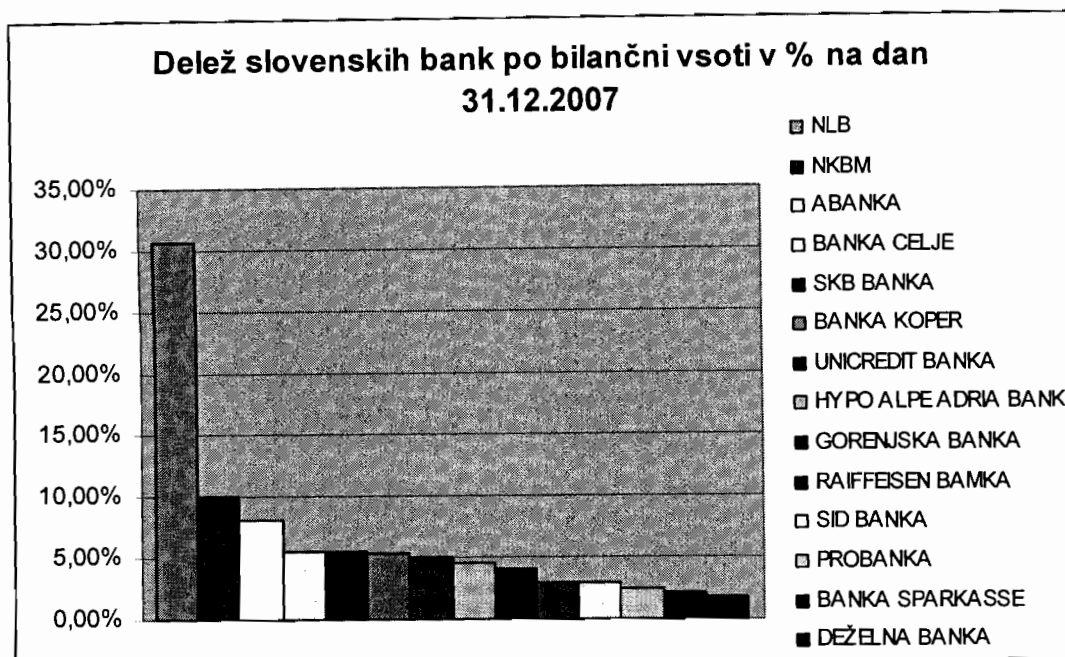
V skladu s strategijo širitve zunaj celjske regije je najprej v letu 1996 Banka Celje pripojila Banko Noricum d.d. Ljubljana in jo preoblikovala v Glavno podružnico Ljubljana, dve leti pozneje pa je sledila še pripojitev Hmezad banke Žalec in njeno preoblikovanje v Podružnico Hmezad. V letu 1999 je Banka Celje podpisala pogodbo o strateškem partnerstvu in poslovnem sodelovanju z Novo ljubljansko banko in s tem postala pridružena članica bančne skupine Nove ljubljanske banke.

Banka Celje ima izredno dobro razvito poslovno mrežo v celjski regiji in preko Glavne podružnice Ljubljana, tudi v Ljubljani kot finančnem središču Slovenije. Dobre povezave je Banka Celje vzpostavila tudi s tujimi bankami, saj je za zagotavljanje nemotenega plačilnega prometa s tujino vzpostavila korenspondenčne odnose z več kot 900 bankami.

Poslovanje banke že nekaj let ocenjuje ena izmed treh vodilnih svetovnih institucij za ugotavljanje in ocenjevanje bonitete bank. Bonitetna hiša Fitch Ratings je oktobra na podlagi poslovanja v letu 2006 in prvi polovici leta 2007, dodelila Banki Celje d.d. za slovenske razmere visoke bonitetne ocene. Dobre bonitetne ocene potrjujejo pomemben položaj banke v regiji in dobro strukturo sredstev v okvirih stabilnega poslovnega okolja ob zadovoljivi dobičkonosnosti. Ocene banko tako uvrščajo med boljše ocenjene banke srednje in vzhodne Evrope in potrjujejo, da je banka zanesljiv poslovni partner.

V slovenskem bančnem prostoru deluje po podatkih na dan 31.12.2007 štiriindvajset bank. Banka Celje zaseda pomembno mesto. Po bilančni vsoti je po stanju na dan 31.12.2007 na četrtem mestu s 5,46 % deležem med slovenskimi bankami. Pregled, ki sledi v nadaljevanju, kaže dominantnost NLB z več kot 30 % deležem, medtem ko med ostalimi bankami ni pretiranih razlik (ZBS- Letno poročilo 2007).

Slika 6.1 Delež slovenskih bank po bilančni vsoti



Vir: Združenje banka Slovenije – GIZ

V Banki Celje d.d. svojim poslovnim partnerjem, proizvodnim ter javnim podjetjem in občinam nudimo različne kreditne in garancijske aranžmaje. Po 10. členu Zakona o bančništvu (ZBan - 1) lahko banka opravlja različne finančne storitve, med drugim tudi izdaja garancije in druga jamstva.

V okviru garancijskega poslovanja se je obseg izdanih garancij v Banka Celje d.d. v letu 2007 povečal za 27 %.

Tabela: 6.1 Zunajbilančna tvegana aktiva (v tisoč EUR)

Garancije	2007	2006	Sprememba	Indeks
	1	2		
	149.679	118.289	31.390	127

Vir: Letno poročilo Banka Celje d.d. 2007, 36

V nadaljevanju bom predstavila dejanske aktivnosti pri odobravanju garancij pravnim osebam in zasebnikom v Banki Celje in kako praktično poteka postopek odobravanja od samega povpraševanja po izdaji garancije s strani našega poslovnega partnerja do končne izvedbe – izdaje garancije.

6.1 Praktični prikaz korakov pred izdajo bančne garancije

Garancijsko poslovanje se v Banki Celje d.d. izvaja v Sektorju poslovanja z gospodarskimi družbami. V okviru Sektorja delujeta dva oddelka, in sicer:

- Oddelek poslovanja z gospodarskimi družbami in
- Oddelke za poslovanje s tujino, planiranje in razvoj.

Oddelek poslovanja z gospodarskimi družbami pokriva poslovanje z domačimi pravnimi osebami in samostojnimi podjetniki. V tem oddelku izdajajo in odobravajo garancije, urejajo in spremljajo kreditno poslovanje za domače pravne subjekte. V Oddelku za poslovanje s tujino, planiranje in razvoj sodelujejo z zunanjimi bančnimi institucijami, analizirajo poslovanje komitentov banke, svetujejo in sodelujejo pri pripravi finančnih konstrukcij za naložbe, sodelujejo s Sektorjem finančnih trgov pri najemanju kreditov v tujih bankah itd. V navedenem oddelku izdajajo mednarodne garancije.

6.1.1 Predstavitev komitenta in zbiranje dokumentacije

Banka z družbo opravi informativni razgovor. Glavni namen tega razgovora je, pridobiti bistvene informacije o družbi in zelenem poslu. Istočasno pa družba pridobi informacije o banki in garancijskih pogojih, na osnovi katerih se odloča za nadaljnje sodelovanje. V vsakodnevni poslovni praksi banke pa je tako, da zagotovo povpraševanje po izdaji bančne garancije ni prvi stik komitenta z banko. Izdaja bančne garancije je v bistvu nadgradnja utečenega poslovnega razmerja. Izhajajoč iz tega ima banka o komitentu že precej informacij, ki delo v nadaljevanju olajša tako banki kot komitentu.

Temelj za sklenitev posla je želja stranke po pridobitvi garancije. In kot omenjeno, banka začne z zbiranjem podatkov o družbi. Osnova so podatki, ki jih banka že ima, saj je ena od konkurenčnih prednosti banke lahko tudi v tem, da komitenta ne obremenjujemo s podatki, ki jih lahko pridobimo sami. V nadaljevanju sledi podrobnejša predstavitev družbe, obrazložitev posla in predstavitev pogojev izdaje garancije. Rezultat navedenega dogajanja predstavlja izhodišče za možnost sklenitve posla.

Ker želimo v Banki Celje imeti celoten pregled nad delovanjem družbe, kar prispeva k lažji in hitrejši odločitvi za sklenitev posla, ne samo garancijskega, se vsaki gospodarski družbi, ki poslovno sodeluje z banko, določi bančni komercialist, ki tako postane skrbnik družbe in s tem prevzame določene dolžnosti. Dolžnost skrbnika je na osnovi predhodnih dogovorov in novih spoznanj zbirati in dopolnjevati dokumentacijo o družbi. Dokumentacijo, ko jo družba v prvih kontaktih z banko predloži razdelimo v tri osnovne skupine:

- dokumentacija, s katero se družba predstavi,
- dokumentacija, iz katere je razvidno poslovanje družbe in
- dokumentacija, ki se nanaša na posamezno obliko zavarovanja.

Dokumentacija, s katero se družba predstavi

V to skupino spadajo dokumenti, ki so potrebni ob prvem poslu in ob vsakokratni spremembi podatkov. To so:

- sklep sodišča o registraciji družbe,
- obvestilo o razvrstitvi po dejavnosti AJ PES – a,
- podpisni karton, potrjen pri banki, prek katerega družba opravlja plačilni promet.

Podatki o poslovanju družbe

To so naslednji dokumenti:

- letni računovodski izkaz,
- letno poročilo družbe,
- konsolidirano letno poročilo v primeru povezanih oseb,
- plan za naslednje leto,
- izpolnjen vprašalnik »Predstavitev družbe« in »Izjava o povezanosti oseb«
- podatki o poslovanju družbe v tekočem letu,
- potrdilo o plačilni sposobnosti, ki za komitente naše banke ni potreben.

Dokumentacija, ki se nanaša na posamezno obliko zavarovanj

- blanco podpisane menice z meničnimi izjavami s pooblastilom izdajatelja menice za njihovo izpolnitev in unovčitev za vsako posamezno banko, kjer ima družba odprt transakcijski račun,
- druga dokumentacija glede na zavarovanje: hipoteka, zastava premičnin, zastava zalog, zastava vrednostih papirjev, zastava poslovnega deleža, depozit, osebno poroštvo, poroštvo Republike Slovenije, cesija terjatev, priliv oziroma sredstva na transakcijskem računu.

Navedena dokumentacija je osnova, ki daje vpogled v delovanje družbe in zagotavlja poslovnim partnerjem pri vsakem nadaljnjem poslu hitrejšo odzivnost. In izdaja garancije po naših praktičnih izkušnjah zahteva predvsem hitro odzivnost banke do potreb naših komitentov.

Družba zelo pogosto potrebuje garancijo banke v izjemno kratkem času, saj je vezana na razpisne pogoje in ko predloži banki vlogo za izdajo garancije, od banke pričakuje realizacijo, dostava potrebne dokumentacije pa je družbi največkrat odveč. Da pa lahko banka posel realizira, potrebuje podatke o želeni garanciji (znesek garancije,

namen, veljavnost garancije, način zavarovanja garancije), ki jih pridobi na osnovi posredovane vloge družbe.

6.1.2 Proces obdelave podatkov

V praksi je v Banki Celje vsaka družba že razporejena v ustrezno aplikativno bazo, ki daje podrobne informacije o njeni boniteti. Ker je bonitetna ocena zelo pomemben faktor odločanja, v nadaljevanju povzemam natančnejši prikaz postopkov za njeno izdelavo.

Priprava bonitetnega poročila

Pred začetkom poslovnega sodelovanja se izdelata bonitetno poročilo za družbo. To je poročilo o komitentu banke, ki je izdelano z namenom oceniti poslovno finančni položaj komitenta in predstaviti potencialna tveganja, ki jim je banka izpostavljena pri poslovanju z njim. Bonitetno poročilo je ena izmed oblik spremljanja komitentov banke in kot orodje za obvladovanje kreditnega tveganja. Za večje komitente se izdelata praviloma enkrat letno, med letom pa se po potrebi dopolnjuje, za nove komitente pa se vzpostavi na začetku poslovnega sodelovanja. Bonitetno poročilo ima naslednjo strukturo:

- splošni podatki o družbi,
- predstavitev poslovnega sodelovanja z Banko Celje d.d.,
- vodstvo in kadri v družbi,
- proizvodnja ali prodajni program, prodaja, nabava, konkurenca,
- finančni položaj in poslovni rezultat,
- primerjava s panogo,
- plan poslovanja,
- bonitetno mnenje, kot povzetek ugotovitev v bonitetnem poročilu in izsledki raziskav.

Pri odločitvi za odobritev garancije ima poleg bonitete ključno vlogo zavarovanje garancije, ki banki zmanjšuje tveganja v primeru unovčevanja garancije. V praksi se dogaja, da bonitetna ocena družbe zaradi najrazličnejših dejavnikov v trenutku odločanja ni skladna s pričakovanji ali predpisi banke, a se v primeru kvalitetnega zavarovanja vseeno odločimo za odobritev garancije. Ampak to je že stvar individualne presoje, saj kot sem že omenila, banki nikakor ni v interesu, da pride do unovčenja garancije.

Ko je bonitetno poročilo izdelano in zavarovanje predlagano, bančni komercialist, skrbnik za navedeno družbo, razpolaga z vsemi potrebnimi informacijami, na podlagi katerih steče postopek odločanja o odobritvi ali zavrnitvi garancije.

Ker pa praksa zahteva precej več kot ponuja teorija, v Banki Celje pomembno vlogo igra usposobljenost komercialistov, da v določeni fazi presodijo dano situacijo, kar pomeni, da znajo že na podlagi izkušenj iz preteklosti in poznavanja družbe oceniti verjetnost da do odobritve garancije pride. S tem je odpravljena morebitna neprijetnost in nezadovoljstvo poslovnega partnerja v primeru, da bi zahtevali dostavo obsežne dokumentacije, do odobritve posla pa ne bi prišlo.

6.1.3 Faza odločanja in izdaje garancije

Faza odločanja

Bančni komercialist, zadolžen za družbo v skladu s svojimi pooblastili pripravi predlog za odločanje na ustreznem nivoju.

Izdelanemu pisnemu predlogu se poda še predlog za odobritev posla, kjer se navede, pod kakšnimi pogoji je predlagana odobritev posla (znesek garancije, namen, zapadlost garancije, zavarovanje, nadomestilo za odobritev garancije in nadomestilo za vodenje garancije).

Skrbnik družbe v skladu s Pravilnikom o prenosu pooblastil na delavce s področja komercialnih dejavnosti v Banki Celje d.d. pripravi predlog za organe odločanja v banki. Organi odločanja so:

- kreditni odbor,
- član uprave,
- direktor sektorja,
- pomočnik direktorja sektorja,
- vodja oddelka,
- strokovni delavec,
- vodja poslovne enote,
- vodja poslovalnice.

Odločitev, ki jo sprejmejo je lahko:

- pozitivna (odobritev garancije),
- negativna (odobritev garancije se zavrne) ali
- s pridržki, ki terjajo dopolnitev ali določene spremembe.

V pripravo predloga se po potrebi vključujejo tudi drugi oddelki in zunanji sodelavci. V primeru, da gre pri zavarovanju za zastavo nepremičnine, zunanja institucija izdelava oceno o vrednosti premoženja na osnovi katere pravni oddelek ali notar pripravi Pogodbo o zastavi nepremičnine zaradi zavarovanja denarnih terjatev. Če pa se družba odloči v zastavo izročiti vrednostne papirje, ki ne kotirajo na borzi, moramo

pridobit podatek o vrednost le-teh, ki nam ga posreduje oddelek trgovanja s finančnimi instrumenti.

Če je bonitetna ocena ugodna in zavarovanje primerno, je faza odločanja kot odločitveni del posla, rutinsko opravilo. A pogostokrat ni tako in v takšnih primerih se kaže sposobnost tistih ki odločajo. Ni se vedno možno odločiti na podlagi opravljenih analiz, v Banki Celje zasledujemo cilj, da je potrebno odločitev sprejeti tudi na drugih predpostavkah. Ocena bodočih pričakovanj igra prav tako pomembno vlogo kot sama predhodna analiza. Takšen pristop pa zahteva vključevanje in sodelovanje pri odločanju več oddelkov v banki – tako komercialnih kot spremljevalnih, kjer ima ključno vlogo Sektor upravljanja s tveganji.

Ni zanemarljivo, da v fazi odločanja v Banki Celje velja pravilo, da izdaja garancije ni v poslovnem interesu banke, saj sama izdaja garancije zmanjšuje tveganja na drugi strani. Je pa res, da služi tovrstna ponudba bolj kot dodatek k že ustaljenim poslovnim vezem na drugih področjih delovanja, ki banki prinašajo večji zaslužek, izdaja garancije pa je tveganje, ki ga velja sprejeti, saj so skupni učinki pozitivni.

Kakšno je bilo v resnici tveganje odobritve določene garancije pa najbolj pokaže prihodnost. Ker pa ima Banka Celje dolgoletno tradicijo na tem področju, je ta prihodnost pri Banki Celje kar sedanjost, saj že danes ugotavljamo pozitivne učinke odobravanja teh poslov, odobrenih v preteklosti.

Izkustvo iz preteklosti je neprecenljivo pri končni fazi odločitve za odobritev garancije.

Izdaja, vodenje in spremljava garancije

Ob ustreznih kazalnikih družbe vse našteje aktivnosti pripeljejo do odobritve garancije in priprave garancijske pogodbe, ki je pripravljena skladno z odobrenimi pogoji. Izdaja garancije pomeni transakcije, ki jih sproži banka v okviru pogodbenih določil, bančni komercialist, skrbnik družbe pa uredi vse potrebno za podpis garancije.

Izdaja garancije v mednarodnem poslovanju se običajno odvija preko SWIFT¹-a, telefaksa ali s priporočeno pošto. SWIFT koda, ki jo imajo banke, je mednarodni dogovor za označevanje bank in njihovih računov, sestavljen iz črk. V današnjem času je najhitrejši in najzanesljivejši prenos sporočil med bankami in finančnimi institucijami ravno preko SWIFT sistema.

Ker med bankami potekajo različne vrste komunikacij, se razlikujejo tudi zapisi SWIFT sporočil. Vsebinsko so razdeljeni na 9 razredov. Razred 7 predstavlja komuniciranje ob izdaji garancij. Znotraj razredov so točno določena polja in vsebina le-teh. Tako banka izdajateljica mednarodne garancije v SWIFT zapiše vsebino garancije, ki je v skladu z določili in pogoji MTZ Publikacije 458.

¹ SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*)

Tabela 6.2 Najpogosteje uporabljeni formati SWIFT sporočil za garancije

TIP SPOROČILA	NAZIV SPOROČILA	OPIS SPOROČILA
MT 760	Izstavitev garancije	Navajanje določil in pogojev odprtja garancije
MT 767	Sporočilo o spremembi pogojev garancije	Obveščanje banke o spremembah pogojev garancije – podaljšanje garancije
MT 768	Potrditev prejema garancije	Obveščanje in potrditev banke
MT 769	Sporočilo o zavrnitvi garancije	Obveščanje o zavrnitvi prejema garancije oz. obvestilo o zaprtju garancije
MT 799	Prost format	Nadomešča vse druge formate v okviru razreda 7

Vir: Scott (1996, 51)

Za vodenje garancije se garancija ustrezno ažurira v aplikativno podporo banke, kjer so vneseni naslednji elementi:

- osnovni podatki (datum izdaje in zapadlosti garancije, odstotek za nadomestilo in namen za katerega je bila garancija izdana),
- plan garancije (kjer se natančno določi končni rok zapadlosti),
- podatki za periodično nadomestilo za vodenje garancije,
- klasifikacija oz. razvrstitev komitenta,
- sklici, ki so pomembni za nakazila po garanciji (obračun stroškov odobritve, periodično nadomestilo in druge obveznosti iz naslova garancije),
- zavarovanje posla, ki je voden tudi v posebni aplikaciji banke Centralna evidenca zavarovanj,
- podatki za obračun obresti.

Končni rezultat je izdana garancija.

Ker pa so dogajanja na trgu zelo viharna in turbolentna, je v Banki Celje tudi v času trajanja pogodbenega razmerja posebna pozornost namenjena spremljanju vseh novih okoliščin, v katere sta vpeta komitent in garancija.

Aktivnosti, ki jih banka nenehno izvaja so:

- knjigovodska spremljava,
- spremljava plačila stroškov (nadomestilo ob odobritvi, periodično nadomestilo za vodenje garancije),
- spremljava neporavnanih obveznosti,

- spremljava ustreznosti zavarovalnega razmerja,
- vodenje kreditih map.

Za potrebe spremljave in čim boljšega poznavanja dolžnikov so v banki izdelana interna Navodila za vodenje kreditih map dolžnikov Banke Celje d.d. Vsebina teh navodil natančno določa strukturo zbrane dokumentacije, ki se zbira in odlaga v dveh delih:

- splošnem delu, ki zajema splošne podatke o dolžniku in zbrane podatke o položaju dolžnika v naši banki,
- posebnem delu, ki zajema podatke in dokumentacijo o posameznih terjatvah in se fizično nahaja v posameznih enotah, kjer se za družbo določi skrbnik.

Ob zapadlosti garancije ali ob zaključku garancijskega razmerja so potrebne nekatere aktivnosti, ki se izvajajo v dveh sektorjih, in sicer:

- Sektor poslovanja z gospodarskimi družbami uredi arhiviranje garancijske dokumentacije in sprostitev zavarovanja,
- Sektor podpore poslovanja, oddelek za spremljavo uredi zapiranje v aplikativni podpori, kjer se odobreni garanciji spremeni status iz aktivne v zaprto.

V praktičnem prikazu korakov za odobritev garancije v Banki Celje sem izhajala iz postopkov, ki se v banki izvajajo dnevno. Ugotovila sem, da je izdajanje garancije utečen postopek, ki se zagotovo od banke do banke ne razlikuje veliko. Če lahko z zagotovostjo rečem, da je samo zbiranje in obdelava dokumentacije rutinsko opravilo, prav tako tudi sama izdaja ter kasnejša spremljava in vodenje garancije, pa velja, da najpomembnejši in najtežji del predstavlja sama odločitvena faza. Analizirani podatki so podlaga za odločanje, v mejnih primerih pa je najtežje odločiti se. Še dodatno to velja v primeru mednarodnega poslovanja, kjer je potrebno upoštevati še druge dejavnike tveganja. Da bi bila odločitev vendarle lažja, poslovna politika Banke Celje temelji na sprotne spremljanju poslovnih partnerjev, sodelovanju z njimi, zanimanju za njihov poslovni proces in pripravljenosti za prilagajanje njihovim potrebam in željam. To pa prinaša konkurenčno prednost in zagotavlja uspešnost banke na daljši rok.



7 SKLEP

V pričujočem delu so obravnavana tveganja v mednarodnem poslovanju v navezi z izdajo bančnih garancij.

Ravno tako, kot so tveganjem izpostavljene družbe, ki so vpete v mednarodno poslovanje, so le-tem posledično izpostavljene tudi banke. V primeru, da se družbi v poslu zalomi, se ta dogodek kot »metuljev efekt« odrazi tudi v banki. Zato je bistvenega pomena tudi strokovnost in široka razgledanost bančnih uslužbencev v poslovanju z različnimi poslovnimi subjekti. S tem se tudi banke izpostavljajo tveganjem, ki jih morajo učinkovito obvladovati in preprečevati nastanek le-teh.

Večja podjetja imajo dobro usposobljene službe in izkušnje na področju mednarodnega poslovanja. Ta podjetja običajno sama definirajo posel in kakšno obliko zavarovanja ali garancije želijo. Tukaj je pomembno predvsem korektno sodelovanje med zaposlenim v banki in družbo.

Kadar pa v posle večjih razsežnosti stopajo manjše družbe ali samostojni podjetniki pa je izredno pomembna strokovna usposobljenost bančnega komercialista. Poleg tega da banka postane skrbnik za družbo, mora poznati aktualne zadeve in mora znati svetovati. Poslovna praksa pozna tudi primere, ko podjetniki, še posebno manjši, iščejo odgovore na vprašanja takrat, ko jih že omejujejo termini, ki so vezani na določen posel. So tudi primeri, ko podjetje sklepa posel, ne da bi točno vedelo, s katerim zavarovalnim instrumentom bi bilo najbolje zavarovati konkretni posel. Univerzalnega pravila za izbiro zavarovalnega instrumenta pa ni.

Temeljno pravilo je, da banki ni v osnovnem interesu izdajati bančne garancije. Vsaka izdana garancija predstavlja potencialno tveganje za banko, da bo po prevzeti garancijski obvezi morala v imenu naročnika garancije izpolniti določeno obveznost v finančnem znesku. Izdana garancija zmanjšuje tveganje nasprotni strani v poslovnem odnosu. Na podlagi opažanj, do katerih sem se dokopala med samo izdelavo projektne naloge, ugotavljam, da se v poslovni praksi garancije ne uporabljajo veliko, saj jih v precejšnjem obsegu nadomeščajo akreditivi, kjer velja načelo, da se plačilo izvrši, če so dokumenti v redu. Sama izdaja in vodenje garancije tudi ni poceni, poleg tega pa kot slabost vidim tudi njihovo abstraktnost in neodvisnost od osnovnega posla. Načelo, ki velja za garancije »najprej plačaj in nato oporekaj« za izdajatelja garancije ni ugodno, je pa toliko bolj za garancijskega upravičenca.

Ker pa se v mednarodnem poslovanju daje velik poudarek varnosti, je potrebno v tej luči omeniti tudi način pošiljanja garancij, ki zagotavljajo varno in hitro izvedbo samega posla. Najbolj varna in hitra oblika pošiljanja garancij je z uporabo SWIFT-a, veliko bolj tvegana in negotova oblika pa je papirna oblika posredovanja dokumentov. Papirna oblika zahteva preverjanja podpisov, obstaja nevarnost izgube na poti. Da pa lahko banka posreduje garancijo po SWIFT-u, mora imeti široko mrežo

korespondenčnih bank. Banka Celje na tem področju po mojem mnenju zagotavlja dovolj veliko mrežo, saj ima pogodbeni odnos s korespondenčnimi bankami v več kot 20 državah sveta. S tega vidika lahko tudi ugotovim, da je banka povsem konkurenčna ostalim bankam.

V povezavi z varnim načinom posredovanja garancij je v Banki Celje poseben poudarek namenjen izobraževanju bančnih komercialistov. Bolj kot je komercialist prepričljiv v odnosu do komitenta, da je SWIFT najboljša oblika posredovanja, boljše je tudi za banko kot izdajateljico garancije.

Posebno specifična je situacija pri izdajanju tujih garancij za družbe, ki delujejo v nam ne dovolj poznanih razmerah daljnega sveta, predvsem to velja za islamski svet, za katerega veljajo prav posebne značilnosti. In če ima banka zaposlene, ki imajo dodatna znanja, ki jih druge banke nimajo, lahko na trgu lažje konkurira, hkrati pa se že v začetku izogne pastem, ki jih prinaša delovanje na neznanih trgih. S pomočjo svojih izkušenj so komercialisti Banka Celje pogosto v pomoč tudi komitentom z nasveti in opozorili.

Ob izdelavi te naloge sem prišla na podlagi ugotovitev do zaključka, da je pri izdaji garancij tudi nekaj pomanjkljivosti, ki bi se jih dalo odpraviti. Največja pomanjkljivost se mi zdi v tem, da v Sloveniji ni enotne prakse izdajanja garancij. Moje mnenje je, da bi bilo tudi v Sloveniji potrebno urediti postopke izdajanja garancij preko SWIFT-a in ne v papirni obliki kot to poteka sedaj.

Poleg bančne garancije v mednarodnem poslovanju je pomemben instrument zavarovanja še dokumentarni akreditiv in stand-by akreditiv. Glede na to, da odobravanje akreditivov poteka v Banki Celje v Sektorju plačilnega prometa, odobravanje mednarodnih garancij pa v Sektorju poslovanja z gospodarskimi družbami, bi organizacijsko lahko oddelka iz obeh omenjenih sektorjev združili. S tem bi banka lahko pridobila dobre specialiste na področju mednarodnega poslovanja.

Je pa neizbežno, da v današnjem poslovnem svetu, kjer je vpetost poslovanja v mednarodne tokove nujna, le-ta prinaša tako prednosti kot tveganja za vse udeležence, bodisi samostojne podjetnike, družbe, banke. Na daljši rok pa je lahko uspešen le tisti, ki zna pravočasno krmilo usmerjati med nemirnimi tokovi v pravo smer.

»Zaupanje je sicer dobro, vendar je ustrezno zavarovanje vseeno precej boljše!« (Jus 2004, 30)

LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

- Borak, Neven. 1999. *Tveganja in zavarovanje tveganj v mednarodnem poslovanju*.
- Brenčič, Makovec, Maja et al. 2006. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Dubrovski, Drago. 2006. *Management mednarodnega poslovanja*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
- Falato, Peter. 1996. *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: CISEF - Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete.
- Falato, Peter. 1997. *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: CISEF - Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete.
- Hrastelj, Tone. 1990. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- ICC - International Chamber of Commerce. 2001. *ICC Uniform Rules on Demand Guarantees*. The world business organization.
- Ilešič, Mirko. 1993. *Bančne garancije v mednarodnih pravilih in praksi*. Pravna praksa 9-10: 15-26.
- Juhart, Miha. 1995. *Zavarovanje in utrditev obveznosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Jus, Miran. 2008. *Prevare z bančnimi garancijami*. Pravna praksa 34: 6-8.
- Jus, Miran. 2004. *Kreditno zavarovanje*. Ljubljana: Sanje.
- Jus, Miran. 1994. *Pravna narava bančnih garancij po pravilu mednarodne trgovinske zbornice*. Bančni vestnik 5:18-21.
- Kranjc, Vesna. 2001. *Bančna garancija – odvisna in neodvisna pravna narava*. Podjetje in delo 2: 305-309.
- Merc, Ožbej. 2004. *Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju*. Pravna praksa 24: 1- 15.
- Plavšak, Nina. 2004. *Obligacijski zakonik s komentarjem – Bančni posli (ZOR)*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Sapač, Simona. 2004. *Garancije v poslovanju bank*. Diplomsko delo. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru.
- Scott, Peter. 1996. *SWIFT in Trade Service Market*. La Hulpe: Trade Service.
- Zbašnik, Dušan. 1996. *Mednarodne poslovne finance*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru.
- Žužek, Dušan. 2007. *Bančna garancija kot inštrument zavarovanja*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljana.

VIRI

- Banka, Celje. 2007. Letno poročilo.
URL:<http://www.banka-celje.si/vsebina/oBanki/financniPodatki/letnaPorocila/2007.pdf> (24. 8. 2008).
- ZBS, Združenje bank Slovenije.
URL:<http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=480> (27. 7. 2008).
