

GULYÁSNÉ CSEKŐ KATALIN

Megújult a bankgarancia nemzetközi szokványa

2010. július 1-jétől jelentős változások léptek életbe a nemzetközi kereskedelem egyik leggyakrabban használt fizetési biztosítékának, az ún. fizetési felszólításra szóló („demand”) garancia szabályozásában. Az elmúlt években halaszthatatlanná vált a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) 458. számú Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG) szokványának megújítása és átalakítása. Bár az új 758. számú URDG szabályrendszerének, tartalmának kidolgozásában szinte valamennyi nemzeti bizottság¹ részt vett, azonban a megszületett szabályrendszer számtalan ellentmondással terhes. A szokvány rendelkezéseiben és fogalomhasználatában számos olyan zavart keltő pontatlanság is föllelhető, amely árnyékot vet a jövőbeni alkalmazás biztonságára. Az ICC-t az új 758. számú URDG-szokvány kialakításakor kettős cél vezette: egyrészt egységes és letisztult tartalmú kifejezésekre kívánta felépíteni a szokvány rendelkezéseit, másrészt egyfajta „hidat” szeretett volna teremteni a garanciák és a standby letter of credit² világa között. E célkitűzés alapján az új URDG megalkotásakor jelentős mértékben támaszkodott az okmányos meghitelezés legújabb (UCP 600) szokványának megoldásaira.³

A 758. szokvány elvitathatatlan érdeme az új fogalmak megalkotása és bevezetése. Az egységes és rendszerbe foglalt definíciók várhatóan azt is lehetővé teszik, hogy feloldódjanak az egyes nemzeti jogok eltérései: egy egységes „garancianyelv” jöjjön létre. Ugyanakkor a „Rules” (rendelkezések) kialakításakor az ICC-t „nyelvújítási” és a „jogszabályalkotási”⁴ hév ragadta el; ennek következtében az új garanciaszokvány olyan területekre is behatolt, amelyek a nemzeti jogok kizárólagos hatáskörébe tartoznak.

Az akkreditívból átvett számos fogalom és szabály sajnálatos módon azzal a következménnyel is járt, hogy elmosódtak a garancia mint személyi biztosíték jól körvonalazható határai.

1 Az ICC Hungary Bankári Bizottsága is számos javaslattal szolgált; ezek tartalma nagyon közel állt az osztrák, a német és az olasz javaslatokhoz.

2 A standby letter of creditre nézve az ICC már 1998-ban megalkotta az ISP 98-as szokványát, amely azonban nem hozta meg a kívánt sikert. Bár a nemzetközi ügyletekben a standby L/C folyamatosan tör előre, annak kibocsátását elsődlegesen az Egyesült Államok hazai jogszabályának (az UCC 5. fejezetének) rendelik alá. Gyakran előfordul az is, hogy a standby L/C-re az okmányos meghitelezés szokványát alkalmazzák: sajnos, tévesen. Mindez kétségtelenül utal arra a tényre, hogy letter of credit intézménye olyan mélyen rögzült a köztudatban, hogy tulajdonoságai mind a mai napig még a standby L/C-ben is dominálnak, és a bankok e jellemzőkre összpontosítanak.

3 Példaként elsősorban a módosítás szabályait szeretnék kiemelni, amelynek a rendelkezéseire a jelen értekezés későbbi pontjában térünk ki;

4 A szokvány rendelkezései nem jogszabályok, csak ajánlások, hiszen minden szokvány az ún. „soft law” kategóriájába tartozik, azaz rendelkezései csak a résztvevő felek egyező akaratával válnak jogviszonyuk meghatározó elemévé.

E cikk célja éppen az, hogy egy konkrét garanciaeset segítségével feltárja az új szokvány első problémáit.⁵

1. EGY KONKRÉT GARANCIAESET

1.1. A tények

1996 novemberében az UNC Lear Services Inc. (továbbiakban UNC) szolgáltatási szerződést kötött a Szaúdi Repülésügyi és Védelmi Minisztériummal, illetve a Szaúdi Királyi Légierők Általános Felügyeleti Szervével (továbbiakban MODA) F-5 típusú katonai repülőgépek szállítására. Az UNC-t a megkötött szerződés arra kötelezte, hogy a MODA mint kedvezményezett javára (jó)teljesítési garanciát (performance bond)⁶ nyitasson. Az UNC e szerződéses kötelezettségének teljesítése érdekében felkereste a Banque Saudi Fransit (továbbiakban BSF), és ott számlát nyitott.

1997. november 27-én a BSF vállalta, hogy 21 075 000 szaúdi rial (5 620 000 USD) értékben (jó)teljesítési garanciát nyit a megrendelő MODA javára, de a garancia fedezetül nem találta elégségesnek az UNC által aláírt megtérítési megállapodást. A bank többletbiztosítékot igényelt, amelyet az UNC anyavállalata, a Lear Siegler Services Inc. (továbbiakban LSI) ún. „Deed of Guarantee and Indemnity” megállapodás formájában bocsátott a Banque Saudi Fransi rendelkezésére. Ebben a garanciában az LSI feltétel nélkül és visszavonhatatlanul („*unconditionally and irrevocably*”) arra kötelezte magát, hogy a BSF számára annak első fizetési felszólítására bármely, illetve minden olyan összeget megfizet, amelyre a BSF az UNC-tól a (jó)teljesítési garanciában eszközölt kifizetésre nem kapna megtérítést.

Az eset összefüggéseinek pontos megértéséhez célszerű összefoglalni a kialakult jogviszonyokat:

● I. A performance bond

- Garantőr/garáns: Banque Saudi Fransi (BSF)
- Kedvezményezett: MODA (Szaúdi Repülésügyi és Védelmi Minisztérium)
- Megbízó: UNC Lear Services Inc.(UNC)
- Fedezet: megtérítési megállapodás a BSF és az UNC között

● II. A garanciamegállapodás (Deed of Guarantee and Indemnity)

- Garantőr/garáns: Lear Siegler Services Inc. (az anyavállalat)
- Kedvezményezett: Banque Saudi Fransi (BSF)
- Megbízó: –
- Fedezet: – (az LSI a saját számlájára és kockázatára jár el)

⁵ A konkrét esettanulmány bemutatásának célja, hogy valós szereplők valós problémáján keresztül „testközelbe” hozza és az élet nyelvére fordítsa le az új szokvány paragrafusainak tartalmát.

⁶ Az esettanulmányból, amelyet a *Lloyds Report* 2006. évi 275. (Vol 1.) Banque Saudi Fransi v. Lear Siegler Services Inc. száma közölt, később kiderült, hogy – nevével ellentétesen – itt nem kezességről, hanem független garanciáról volt szó; Ez indokolja, hogy az instrumentumot garanciaként jelöltük meg.

A garanciákat az angol jognak és az angol bíróság kizárólagos illetékességének vetették alá.

A 2. számú garanciamegállapodás (Deed of Guarantee and Indemnity) okmányos feltételeként a BSF által kiállítandó és egyben benyújtandó igazolást határoztak meg, amely tanúsítja, hogy a BSF az I. számú performance bond alapján a MODA számára fizetést teljesített.

2004. június 19-én a MODA igénybejelentéssel élt a BSF-nél, amely 2004. július 20-án kifizette a követelt összeget, majd megtérítési igénnyel fordult az UNC-hez, illetve az LSI-hez.

Mindkét társaság megtagadta a bank megtérítését.

Az esetben résztvevő felek jogállását azért érdemes a 758. szokvány alapján megvizsgálni, mert a szokvány szabályainak változásait éppen az ilyen különleges konstrukciók indukálták.

Elsőként a következő fogalmi csoport áttekintése célszerű: megbízó, rendelkező fél, garans (vagy garantőr), kedvezményezett és benyújtó.

Az új 758. számú URDG-szokvány a teljes 2. cikkelyét a definíciók megalkotásának, tartalmuk meghatározásának szenteli, hogy ily módon megteremtse az egységes fogalomhasználat alapjait.

1.2. „Applicant”, azaz megbízó

A szokvány szakít azzal az elfogadott jogi, illetve szakirodalmi állásponttal, amely a mögöttes jogviszony adósát, azaz a (bank)garancia nyitására kötelezett felet „account party”-ként, azaz ügyfélként jelöli. Mindezek ellenére a fogalom, tartalmát tekintve, megfelel az általános gyakorlatnak: a megbízó „*azt a garanciában megjelölt felet jelenti, amelynek az adott garanciával biztosított mögöttes viszonyból eredően kötelezettségei származnak.*”

Az „applicant” szótári jelentése szerint: *account party, principle* vagy *instructing party*. Látható, hogy a szokvány a „principle” szóra helyezi a hangsúlyt, ezzel is utalva a garantőr és az ügyfele közötti megbízásos jogviszonyra. Nem lehet azonban egyetérteni azzal, hogy a definíció a megbízót a szokvány „party”-ként, azaz részes félként határozza meg, hiszen a (bank)garancia-jogviszonyban a megbízó mint szerződő fél nem vesz részt.

1.3. „Instructing party”, azaz rendelkező fél

A 758. szokvány egyidejűleg egy vadonatúj fogalmat is bevezet, amikor az ún. rendelkező felet nevesíti. Mindezt azok az új tendenciák tették szükségessé, amelyek a jelenlegi multinacionális környezetben naponta érvényesülnek: nevezetesen, hogy az eredeti főkötelezett helyett annak tőkeerős anyavállalata ad megbízást a garantőrnek a garancia kibocsátására. Az anyavállalat a biztosítandó alapjogviszony (a szokvány szóhasználata szerint: „*underlying relationship*”) főkötelezettjének („*debtor*”) felkérésére jár el, és a legtöbb esetben ellengaranciával is biztosítja az adott ügyletet.

A jelen esetben is jól megragadható ez a vonás, bár az anyavállalat itt még nem vállalja föl a rendelkező fél szerepét.

A szokvány a rendelkező felet a következőképpen határozza meg⁷: „*az a fél (kivéve az ellengarantórt), amely instrukciókat ad a garancia vagy az ellengarancia kibocsátására, és aki felelős a garantőr kárainak megtérítéséért (a garantőr kártalanításáért) vagy ellengarancia esetében az ellengarantőr kártalanításáért. A rendelkező fél lehet (de nem törvényszerrűen) [maga] a megbízó is.*”

Ez a definíció összhangban áll az „applicant” fogalom meghatározásával is, amely szintén kijelenti, hogy a megbízó a rendelkező fél is lehet. Ismételtén vitatni kell azonban a „party”, azaz a részes fél kifejezésének használatát. Hiszen sem a megbízó, sem a rendelkező adó fél nem részese a garanciaügyletnek: a a rendelkező felet – a megbízóval ellentétben – a garancialevélben föl sem kell tüntetni.⁸

Az „indemnify” szó jelentésének alaposabb elemzése is utal a szokvány pontatlan fogalmazására. Az „indemnify”⁹ szó kártérítést jelent. Amikor azonban a garantőr a kedvezményezettnek fizet, akkor semmiféle kárt nem szenved el, hanem a garanciaszerződésből eredő fizetési kötelezettségének tesz eleget. Ily módon, ha a rendelkező fél maga a megbízó, akkor a garantórt nem kártalanítja, hanem megtéríti számára a garancia-jogviszony alapján kifizetett összeget és a garáns eljárásának összes költségét (költségtérítés).

Ha a megbízó esetleg nem tenne eleget a megtérítési megállapodásból eredő kötelezettségének, akkor a garáns egyéb biztosítékokat is igénybe vehet, így például lehívhatja a javára (mint kedvezményezett számára) megnyitott ellengaranciát.

A Banque Saudi Fransi egy ilyen helyzetben fordult az anyavállalat, a Lear Siegler Services Inc. felé.

Bár tagadhatatlan tény, hogy a nemzetközi kereskedelmi és banki gyakorlatban gyakran az anyavállalatok kéri föl a garáns a garancia kibocsátására, azonban e felkérés nem keletkeztet jogviszonyt a garantőr és a rendelkező fél között. Azzal a rendelkező féllel szemben, akivel a garáns nem kötött valamilyen biztosítékjellegű szerződést, fellépnie és kárait követelnie meglehetősen bonyolult jogászai feladat.¹⁰ Ugyanakkor ilyen helyzetekben már helyes az „indemnify” szó használata. A fentiek tükrében célravezetőbb lett volna, ha az új URDG-szokvány a két „státuszt” elkülöníti: egyrészt a megbízóval kapcsolatban kizárólag megtérítésről, illetve költségtérítésről beszélne, míg a kártérítés fogalmát csak a rendelkező félre szűkítené le.

A rendelkező fél helyzetét elemezve újabb probléma merül föl: a mögöttes viszonyból származó és az arra vonatkozó utasítások kérdésköre. Ha a garánsnak nem a megbízó adja közvetlenül az instrukciókat, akkor a közvetítés miatt torzulhat, illetve el is veszhet az információ.¹¹ Különösen igaz ez akkor, ha a kedvezményezett nem ért egyet a megnyílt garancia szövegével, annak módosítását igényli, és bár ő közvetlenül a szerződő partnerével

7 „means the party... who is responsible for indemnifying the guarantor”

8 758. URDG 8. cikkely a) pont

9 Szinonimák: *repay, compensate, recompensate, repair*; jelentése: *to promise to pay sb an amount if they suffer any damage or loss.*

10 Vajon létrehoz-e megbízásos jogviszonyt ez az utasítás? Mely jogot kell alkalmazni akkor, ha a garáns és a rendelkező fél székhelye két különböző jogállam területén van?

11 Ugyanakkor nem szabad megfélekednünk arról sem, hogy az anyavállalat ily módon egységesen képes fellépni, érvényesíteni tudja a corporate governance elveit, a minden leányvállalatára azonos módon alkalmazandó ÁSZF-et, valamint kihasználhatja a nagyvevői pozícióját, csökkentheti a banki költségeit.

(a garáns megbízójával) tárgyal, az utasítás majd egy harmadik féltől, a rendelkezőtől fog megérkezni. Mindez a kedvezményezett helyzetének gyengüléséhez, az üzletkötési folyamat lassulásához, esetleg egyfajta erőpozícióból való tárgyaláshoz is vezethet.

1.4. A garáns/garantőr

„A *garantőr* azt a *felet* jelzi (és itt a „party” szó üdvözlendő, hiszen a garancia-jogviszony azon résztvevőjét jelöli, aki a jellemző szolgáltatást nyújtja), *aki a garanciát kibocsátja, beleértve azt a felet is, aki a saját számlájára*¹² *tevékenykedik.*”

A 758. szokvány helytálló módon nem korlátozza a garancia kibocsátását kizárólag az ún. bankgaranciákra, hanem elismeri, hogy egyes nemzeti jogok szerint¹³ magánszemélyek, vállalatok, nyugdíjpénztárak is kibocsáthatnak garanciákat. Ugyanakkor áttételesen arra is utal, hogy a garancia egy („hétköznapi”) polgári jogi szerződés, amelyben a garantőr bizonyos feltételek teljesülésének esetére ígér fizetést.

A szokvány fogalom meghatározásából azonban az utolsó félmondat – „*beleértve a saját számlára tevékenykedő felet*” – magyarázatot igényel.

A bankgaranciák világában mind a garáns bankok, mind a bírói ítéletek gyakran és szívesen hivatkoznak arra, hogy a garancia egy különleges hárompólusú jogviszony, amelynek az alapján a garáns nem a saját kockázatára, számlájára és költségére jár el, hanem a megbízó érdekében és annak kockázatviselése mellett, de facto annak nevében tevékenykedik.¹⁴

Ez az álláspont tükröződik a szokvány idézett kiegészítésében is: meglátásunk szerint helytelenül, egyben zavarólag, miután a két jogviszony (garancia és megbízás) határait észrevétlenül összemosza.

Minden garanciában, lett légyen az pénzintézet vagy vállalat által kibocsátott garancia, a garáns a saját nevében ígér fizetést: a saját számlájára és kockázatára jár el¹⁵, függetlenül attól, hogy a kibocsátást nem maga kezdeményezte, illetve, hogy ezt a súlyos kockázati terhet egy mögöttes megtérítési megállapodással, váltóval, készpénzletétellel stb. igyekszik, sőt köteles mérsékelni, illetve biztosítani.

Az idézett eset I. számú garanciájában (performance bond) a Banque Saudi Fransi mint garáns az UNC felkérésére jár el, de a kibocsátott garanciában már a saját nevében tesz fizetési ígéretet.

A II. számú garanciában azonban a Lear Siegler Services Inc. már az első pillanattól kezdve a saját akaratából cselekszik.

Még sincs különbség azonban a kibocsátott két garancia között, mert az „indító momentum” már eltűnt: mindkét garáns a saját vagyonának terhére és a maga szabta feltételekhez igazodva köteles eleget tenni vállalt kötelezettségének.

A nemzetközi üzleti életben a garancia szerepe a kockázatok allokációja. Ha a garáns nem a saját, hanem a megbízója kockázatára járna el, akkor ez a garancia értelmét kérdőjelezné meg, majd magát az instrumentumot is megszüntetné.

12 „and includes a party acting for its own account”. Az *account* szó szinonimái: *behalf, advantage, profit*.

13 Az USA, néhány arab ország, sőt a szakirodalom szerint egy 1998-as legfelsőbb bírósági döntés alapján Németország is [BERTRAMS 2004].

14 Sajnálatos módon ez a vélekedés a mai magyar pénzügyi köztudatban is megjelenik.

15 Mindezt a pénzintézetekre vonatkozó, hatályos magyar jogszabályok is alátámasztják, amelyek megfelelnek a nemzetközi sztenderdeknek.

Összefoglalva: a garáns kockázatainak mérséklésére igénybe vett bármely eszköz sem vezethet arra a következtetésre, hogy a garantőr nem a saját nevében, kockázatára és számájára jár el. A „*party acting for its account*” kitétel tautológia, és mint ilyen, felesleges.

1.5. „Beneficiary”, azaz kedvezményezett

A kedvezményezett a szokvány definíciója szerint az a fél („party”), akinek a javára a garanciát kibocsátották. A 8. cikkely kiegészítésként hozzáteszi, hogy ezt a személyt a garanciában név szerint is meg kell jelölni. A név szerinti kijelölés, amely logikusan következik a mögöttes viszonyból, és az „*akinek a javára szól*” meghatározás között azonban ellentmondás feszül, különös tekintettel a 758. szokvány legvitathatóbb rendelkezésére, az átruházhatóságra.¹⁶

Figyelemre méltó az is, hogy míg az „applicant” fogalom esetében a szokvány utal a mögöttes viszonyra¹⁷, addig a kedvezményezett jogosulti pozícióját nem tartja említésre méltónak, pedig a szakmai irodalom a kedvezményezettéről minden esetben mint „creditor”-ról szól, ily módon teremtve meg azt a „státuszt”, amely a kedvezményezett személyétől el nem választható.

A szokvány hiányos fogalmazását valószínűleg az indokolja, hogy szélesre kívánta tárni a kaput a garancia átruházhatósága előtt, de ez a törekvése – megítélésünk szerint – semmilyen körülmények között sem méltányolható. Be kell látnunk, hogy a garáns nem általában és nem mindenkinek (bármely tetszőleges személynek) tesz fizetési ígéretet, hanem olyan meghatározott személynek, akinek az adott összeg tekintetében bizonyítható jogalapja van, és akiben meg is bízunk. Ez utóbbi aspektust gyakran hanyagolja el még a szakmai irodalom is, pedig a kedvezményezett személyének beható ismerete a kockázatok csökkentésének egyik leghatékonyabb eszköze.

Amennyiben a 758. szokványnak a kedvezményezettre vonatkozó új, „liberális” felfogású definíciója nyerne teret, akkor a garáns éppen erről az egyszerű és megbízható eszközről mondana le (pl. a jótéljesítési vagy szavatossági garancia esetében arról, hogy ismeri a vevőt, annak üzleti előéletét, és ily módon csökkenti a jogtalan igénybevétel valószínűségét.)

Ha a garancia „fölszabadultan” átruházhatóvá válna, akkor egyre nagyobb nehézségbe ütközne a jogosultság kérdésének megnyugtató vizsgálata is.¹⁸

1.6. „Presenter”, azaz benyújtó

A 758. szokvány egy különös fogalmat is létrehoz: a benyújtó vagy bemutató kifejezést.

„*A benyújtó azt a személyt jelöli, aki a benyújtást végzi mint kedvezményezett, vagy a kedvezményezett nevében eljárva, vagy az adott eset (körülmény) függvényében a benyújtást maga a megbízó is eszközölheti.*”

16 Az átruházhatóság megengedése (bár itt is jól megragadható a szokvány készítőinek igyekezete, hogy a garanciát az akkreditívhez hasonló módon szabályozzák, illetve átvegyék a standby L/C szabályait) nemcsak a nemzeti jogok előírásait sérti, de szemben áll a prudens banki eljárás követelményeivel is. Az európai bankárok minden erőfeszítése kevésnek bizonyult ahhoz, hogy ezt a szabályt a tervezetből száműzzék.

17 „*Underlying relationship*”, nem pedig „*underlying legal relationship*” kifejezést használ – megítélésünk szerint következtelen módon.

18 Az átruházhatóság tárgyköre nem érinti a garancia jogszerű „megöröklését”, amelyet ez idáig minden részletkérdésre kiterjedően, kimerítő módon csak az Egyesült Államok Kereskedelmi Törvénykönyve rendezett.

Megítélésünk szerint a „presenter” fogalmának megalkotása szakmailag, didaktikailag felesleges és helytelen. Figyelemre méltó, hogy a szokvány itt nem a „party”, azaz a „fél” fogalmát, hanem a „person” kifejezést használja, és ezzel arra utal, hogy itt egy olyan harmadik félről van szó, aki a garancia-jogviszonyon kívül áll. Ha azonban a kedvezményezett, illetve annak nevében eljáró személy nyújtja be a szükséges dokumentumokat, sem őt, sem a képviselőtében eljáró személyt nem lehet másként, mint „party”-ként, azaz részes félként értelmezni, miután a kedvezményezett éppen a benyújtás során teljesíti egyik legfontosabb szerződéses kötelezettségét.

A „presenter” koncepciójában megbúvó problémák mélyebb megértése azonban nem nélkülözheti a benyújtás mint folyamat, illetve mint különböző joghatásokat kiváltó cselekmény fogalmának elemzését.

1.6.1. „Presentation”, azaz benyújtás

A 758. szokvány szerint „a benyújtás valamely dokumentumnak a garáns számára a garancia [feltételei szerint] történő átadását¹⁹ jelenti, vagy az ily módon átadott dokumentumot jelöli.²⁰ A benyújtás magában foglal bármely olyan benyújtást, amely más, mint az igénybevétele, például egy olyan benyújtást, amelynek célja a garancia lejáratának aktiválása, vagy a garancia összegének változtatása.”

A két definíció (benyújtó, illetve benyújtás) összeolvasásakor azonnal szembeötlik annak átgondolatlansága. Mindenekelőtt nem szabad föladni azt a kötelező érvényű tételt²¹, hogy a megbízó – a megbízás garáns általi elfogadását követően – már nem szereplője a garanciának: ebből következően nem nyújthat be okmányt, nem eszközölhet semmiféle olyan cselekményt, amelynek a célja a garancia bármely feltételének, így különösen lejáratának módosítása.

Közvetve természetesen mindez nem kizárt: a garáns és a megbízó közötti jogviszony alapján (amelyben az ügy ura a megbízó) kezdeményezheti a garancia lejáratának módosítását, de ezen utasításának végrehajtása két személytől is függ: a garantortól, illetve a kedvezményezettől.²²

19 Az eredeti „delivery” szó jelenthet átruházást is, pl. egy szindikátusban kibocsátott garancia esetében.

20 Megjegyezni kívánjuk, hogy az új szokvány nyelvi „kivitelezésében” célt tévesztett. Amennyiben az ICC mint nemzetközi szervezet egységes értelmezési platformot kívánt teremteni azzal a céllal, hogy a különböző nemzetiségű kedvezményezettek, megbízók és bankárok azonos „garancianyelvet” beszéljenek, illetve bizonyos mértékben összehangolhatóvá váljanak az egyes nemzeti garancijogok, akkor kerülnie kellett volna azt a bonyolult anglicizmust (és azokat a speciális szóvirágokat), amelyek indokolatlanul, több ízben is megnehezítik a szöveg megértését. Egy nemzetközi szokvány esetében nem lehet cél a kétértelműség, pl. olyan prepozíciók használata, amelyek nem szokásosak a kereskedelmi vagy a banki üzleti nyelvben. A nem angol anyanyelvű felhasználó többség – hogy *Eszterházy Pétert* szabadon idézzem – ismerheti a szó jelentését, de számára annak se íze, se büze. A jelen meghatározásban pl. az „under” szó hat zavarólag.

Az eredeti szöveg így szól: „presentation means the delivery of a document under a guarantee to the guarantor...”: ebben az esetben az „under” szó „according to”-ként értendő, illetve e megfogalmazásban a határozatlan névelők használata is indokolatlan, hiszen nem egy (közelebről meg nem határozott) garanciára történik egy (közelebről meg nem határozott) okmány benyújtása, hanem nagyon is konkrétan előírt okmányokat kell egy adott (számmal ellátott, iktatott stb.) garanciához benyújtani.

21 Még akkor sem, ha dogmatikus megközelítésnek tűnik.

22 Ismétetlen föl kell hívnunk a figyelmet arra, hogy a szokvány a kedvezményezett privilegizált helyzetétől oly mértékben idegenkedik, hogy azt akár a garancia függetlenségének megtörése árán is csorbítani igyekszik (l. később a módosítások elemzésekor).

A fenti indoklás alapján evidens, hogy a megbízó nem sorolható föl a „benyújtó” személyek között. Amennyiben a benyújtást a kedvezményezett nevében eljáró személy is végzeheti, akkor a garáns joggal tarthat igényt e képviselő mélyebb vizsgálatára. Egy német bírói ítélet alapján azonban például ilyen esetben még az általános ügyvédi meghatalmazás sem elégséges, annak konkrétan és kifejezetten az adott garancia igénybevételére kell irányulnia.

Amennyiben a benyújtás más, mint igénybejelentés, akkor a szokvány szerint az például „for the purpose of triggering²³ the expiry of the guarantee or variation of its amount”, azaz a lejárat aktiválásának vagy a garanciaösszeg megváltoztatásának céljával történhet.

Eltekintve attól, hogy egy általános célú definícióalkotásban a példálózó jellegű felsorolás mindig szűkítő értelmű, ez a kitétel önmagában is rendkívül aggályos. A kedvezményezettnek ugyanis csak egyetlen esetben van lehetősége egy kibocsátott garancia lejáratára hatást gyakorolni: az „extend or pay” klauzula alkalmazása során.

Az összeg módosításában ugyanakkor a kedvezményezettnek semmilyen jogosítványa sincs, kivéve azt a helyzetet, amikor a megnyílt garanciát nem fogadja el; ilyenkor azonban semmilyen benyújtást nem végez, csupán visszautasít egy ajánlatot.

1.6.2. „Underlying relationship”, azaz mögöttes (jog)viszony

Miután a fenti definíciók már több ízben is hivatkoztak az alapjogviszonyra, így érdemes bemutatni a szokvány által erre a célra használt fogalmat: a mögöttes (jog)viszony olyan „szerződést, tenderfeltételt vagy egyéb viszonyt jelöl a megbízó és a kedvezményezett között, amelyre a garancia alapul.”

Bár a példálózó és felsoroló (ezért szűkítő értelmű) meghatározással most sem érthetünk egyet, az tartalmában helytálló. Ebből a mögöttes (jog)viszonyból származnak azok az okmányok, amelyekre a garancia fizetést ígér. Így az előírt okmány(ok)nak kiemelkedő szerepük van az ún. „demand” garanciákban (ahogy az akkreditívekben is).

2. A MÁSODIK FOGALMI CSOPORT

2.1. „Document”, azaz okmány

Központi szerepére tekintettel a 758. szokvány nélkülözhetetlennek találta, hogy az okmány fogalmát definiálja. A meghatározás első része a benyújtandó dokumentum formájára vonatkozik, ily módon teremtve meg az elektronikus okmányolás lehetőségét, majd kijelenti, hogy e szabályok (értsd: szokvány) szerint az okmány fogalma kiterjed az igénybejelentésre és a támogató nyilatkozatra is. E megfogalmazás révén az is lehetővé válik, hogy az „első fizetési felszólításra szóló garanciákat” – egyedüli okmányos feltételként – egy formális igénybejelentéssel le lehessen hívni.

Az ún. „supporting statement” esetében ismételtelen egy olyan új fogalom jelenik meg a „Rules” szövegében, amely már évek óta jelen van a banki gyakorlatban. Ezt az okmányt a kedvezményezettnek minden esetben be kell nyújtania, és abban meg kell jelölnie, hogy a megbízó a mögöttes jogviszony alapján milyen tekintetben van szerződésszegésben.²⁴

23 A „to trigger” szótári jelentése – „to cause to happen, to activate, to initiate something, to start a function, to set-off” – jó példája a nehezen érthető anglicizmusnak.

24 „In what respect the applicant is in reach of its obligation under the underlying relationship.”

A „támogató (alátámasztó) nyilatkozat” követelményének a szokványba „iktatása” egyszerűen üdvözlendő, de komoly aggályokat is ébresztő jelenség. Közismert tény: amikor a garáns az igénybejelentéssel élő kedvezményezettet arra kéri, hogy az felelőssége teljes tudatában nyilatkozzon lehívásának jogszerűségéről, akkor néhányan visszalépnek (eltűnnek). Ily módon az ún. „támogató nyilatkozat” mindenképpen kockázatsökkentő eszköz.

Ugyanakkor az „*in what respect*” kifejezés tartalma túlzottan tág teret biztosít a garáns számára, hogy az alapjogviszonyba belekérdezzen, azt megvizsgálja, majd erre hivatkozva a fizetést megtagadja. Még maga a szokvány is elismeri e paragrafus bizonytalan körvonalait: nevezetesen, hogy e ponton a független garanciából kezességet lehet kialakítani, így a szokvány a 15. cikkely c) bekezdésének értelmében lehetővé teszi e kitétel kizárását.

2.2. „*Non-documentary conditions*”, azaz *nem okmányos feltételek*

„*A garanciának nem szabad tartalmaznia ilyen feltételt – kivéve időpontot vagy időintervallumot²⁵ – anélkül, hogy ne határozná meg azt az okmányt, amely az adott feltétel teljesülését bizonyítani képes. Amennyiben a garancia nem határozná meg ilyen okmányt, illetve ha egy adott feltétel teljesülését nem lehet a garáns saját nyilvántartásából vagy egy, a garanciában megjelölt bizonyítékból (tényből)²⁶ meghatározni, akkor a garántórnek az ilyen feltételt »nem írottak« (meg nem határozottnak) kell tekintenie, és mint ilyet, figyelmen kívül kell hagynia...*”

A fenti szövegrészből a „garáns saját nyilvántartása” érdemel figyelmet.

Ez rendkívül izgalmas helyzetet jelöl: olyan feltételt, amelynek az igazolásához a garánsnak nincs szüksége sem a kedvezményezett dokumentumára, sem harmadik személy, pl. bíróság határozatára; elég a saját nyilvántartása.

A jelen tanulmány elején bemutatott, konkrét garancia esetében előállhat ilyen helyzet. A Lear Siegler Services Inc. – mint garáns, egyben mint anyavállalat – pontosan tisztában volt azzal, hogy a leányvállalata nem fizette ki a Banque Saudi Fransit.

A 7. cikkely szövegét tanulmányozva az is kiviláglik, hogy a „nem okmányos feltételek figyelmen kívül hagyásának” rigorózus elvét a következő szabály töri meg: „*kivéve²⁷ azt a helyzetet, amikor egy adott adat meghatározása céljából, mely adat egy meghatározott és a garancia feltételei szerint benyújtott okmányban megjelenhet*”, ezek a nem okmányos feltételek mégis vizsgálhatók abból a célból, „*hogy megállapítást nyerhessen, vajon azok nem állnak-e egymással konfliktusban.*”²⁸

25 Ismét egy igencsak ellentmondásos kifejezés: „*the lapse of a period*”. A „*lapse*” első jelentésében „*small mistake*”, második jelentésében „*a period of time*”; szinonima: „*breach, beak in action, gap, interruption, interval*”.

26 Az eredeti angol szöveg egy másik érdekes szót tartalmaz: az „*index*”-et. Ebben az esetben szinte automatikusan a „mutatószámra” asszociálunk: megítélésünk szerint helytelenül. Valószínűleg valamely olyan objektív és minden kétséget kizáró bizonyítékról van szó, amelynek az esetében a kedvezményezettnek nem kell okmányok felmutatásával bajlódnia, miután szinonimái: „*evidence, basis, guide, indication*”.

Mindenesetre mindkét kivétel szabály olyan különleges helyzetet jelöl, amelynek a magyarázatára nézve az ICC Bankári Bizottsághoz várhatóan számtalan megkeresés érkezik majd.

27 Értsd: amikor vizsgálni kell.

28 A szöveg nemcsak rendkívüli bonyolult, de bizonyos mértékig álszent is. Minden kedvezményezett előtt közismert és általa sohasem megkérdőjelezett jog, hogy a garáns a saját és a megbízó érdekének védelmében az igénybejelentést mint intakt egészet vizsgálja: minden egyes feltételt külön-külön, együttesen és összefüggésében is.

3. A HARMADIK FOGALMI CSOPORT

A fogalmak harmadik csoportjában a nyitást, a lejáratí idõt, az irányadó jogot és az illetékes bíróság problematikáját elemezzük.

3.1. „Issue and effectiveness”, azaz nyitás és hatálybalépés

A 758. szokvány 4. cikkelyének a) bekezdése értelmében egy garancia akkor tekintendõ kibocsátottnak, ha elhagyja a garáns ellenõrzését. Miután a (bank)garanciákat a nemzetközi kereskedelmi és banki gyakorlatban SWIFT-üzenatként nyitják, küldik és fogadják, a garáns által küldött garancialevél néhány másodperc múlva az értesítõ bank birtokában van.

A szokvány e rendelkezése így ésszerûnek is tûnhet. Ugyanakkor ez a megoldás már nem alkalmazható a belföldi garanciák esetében, amelyeknél továbbra is a „paper-based” (papíralapú) forma dominál. Sajnálattal kell megállapítanunk azt is, hogy mind az okmányos meghitelezés, mind a jelen (bank)garanciaszokvány összeállításában oroszlánrészt vállaló ICC-szakértõk következetesen figyelmen kívül hagyták az európai nemzeti bizottságok jogi álláspontját; vagyis a garancia egy (atipikus) polgári jogi szerzõdés, azaz a garáns nyitása csupán egy ajánlatnak tekintendõ.²⁹ Amennyiben az ajánlat, amelyre nézve a garáns a megbízási szerzõdés alapján kötelezett, nem jut el a címzetthez, akkor a nyitás/ajánlatadás nemcsak öncélú, de jogilag veszélyes is: a garáns megszegi a megbízójával fennálló szerzõdést, és a garancia elkészítéséért díjat, költséget sem számolhat föl. Feltételezhetõ, hogy e különös szabály megalkotását az indokolta, hogy a szokvány olyan kompromisszumos megoldást keresett, amely egyszerre képes kielégíteni az angolszász³⁰, a német-római típusú, illetve az iszlám finanszírozók igényeit: mégis helyesebb lett volna ezt a kérdést a nemzeti jogokra bízni.

A hatálybalépés kérdése évek óta megoldatlan problematika, azonban a jelenlegi megoldást az alábbi okok miatt még a 458. szokványhoz képest is visszalépésnek kell minõsítanünk:

- A kedvezményezett sohasem lesz abban a helyzetben, hogy bármilyen igazolható információval bírjon arról az idõpontról, illetve magáról a tényrõl sem, amikor a garancia *elhagyja a garáns kontrollját*.
- Nem tisztázott a „control” fogalma.

Végezetül, de nem utolsósorban: talán a legsúlyosabb probléma akkor jelentkezik, amikor a 4. cikkely a) bekezdését a 28. cikkely soraival vetjük egybe.

²⁹ Meg kell jegyeznünk, hogy a szokvány az egyéb paragrafusaiban közvetett módon elismeri a garancia szerzõdésjellegét.

³⁰ Általánosságban elmondható, hogy az angolszász jog szerint egy ajánlat akkortól tekinthetõ hatályosnak, amikor az ajánlatadó azt kibocsátotta, így komoly felelõsséget hárít az ajánlatadókra, hiszen ettõl a pillanattól kezdve már ajánlati kötöttségben vannak.

3.2. „Disclaimer on transmission and translation”, azaz a felelősség kizárása továbbításért és fordításért

A 28. cikkely a) bekezdésének alapján „a garáns nem ismer el semmilyen felelősséget, vagy nem vállal semmiféle feladatot (kötelezettséget) azokkal a következményekkel kapcsolatban, amelyek késedelemből, továbbítás során történő elveszésből vagy megrongálódásból³¹ származnak, vagy amelyek olyan hibából erednek, amelyek bármely okmány továbbítása során keletkeznek, még ha az adott okmányt a garancia feltételei szerint továbbították is, vagy amikor a garáns, ilyen értelmű utasítás hiányában, a szállítási szolgálat (futár) kiválasztását [maga] kezdeményezhette.”

3.3. „Disclaimer for acts of another party”, azaz a felelősség kizárása harmadik fél cselekményeiért

A 29. cikkely szerint: „Amennyiben a garáns egy harmadik fél szolgáltatásait veszi igénybe abból a célból, hogy a rendelkező fél utasításainak eleget tegyen, akkor ezeket a cselekményeket a rendelkező fél számlájára teszi.” Minden további vizsgálat előtt szükséges leszögeznünk, hogy a rendelkező fél ismételt „pozícióba hozása” szakmailag erősen kifogásolható. Amennyiben a rendelkező fél maga a megbízó, akkor az adott paragrafusban semmiféle kivetnivaló nincs. Amennyiben azonban a rendelkező fél és a megbízó személye elválik egymástól, akkor a szokvány bizonytalan jogi helyzetbe hozza a garánst: ettől kezdve a garáns ugyanis nem tudja pontosan, hogy ki az ügy ura, mely személy vonhatja őt felelőségre azon az alapon, hogy munkáját nem a tőle elvárható, legnagyobb szakmai gondossággal végezte; vajon a megbízó, vagy a rendelkező fél, vagy mind a kettő egyszerre?

A 4. cikkelyt és a 28., 29. cikkelyeket együttesen értelmezve, a következő helyzet vázolható föl: a rendelkező fél (bár helyesebb lenne rigorózan ragaszkodni a megbízó személyéhez) utasítást ad a garánsnak a garancia megnyitására, amelyet a garáns elfogad. Maga az elfogadás folyamata egy komplex és hosszú mérlegelési procedúra, amely nemcsak a megbízó által följárolt biztosíték értékeléséből, hanem a megbízó személyének kvalifikálásából is áll.

A konkrét esettanulmányban ez az idő 1997. november 27-től 1997. december 30-ig tartott.

Az általános banki gyakorlat szerint ezt követően a megbízó (megengedően a rendelkező fél) utasítást ad a garancia feltételeire nézve, majd a bankárok és a megbízók a garancia teljes szövegét közösen alakítják ki. Feltételezhető, hogy a garáns szakemberei megkérdezik az ügyfelüket, hogy a kedvezményezett papíron vagy elektronikus formában kéri-e a garancia kibocsátását, de szinte biztosan állítható, hogy a felek már nem térnek ki annak a futárszolgáltatnak a megnevezésére, amely a banki postát akár bel-, akár külföldön intézi.

A megbízók általában nem adnak utasítást a garancia, illetve az okmányok továbbításának a technológiájára nézve; egyrészt, mert ilyen feladatok ellátására a bankoknak saját szerződéses partnerkapcsolatuk van, másrészt, mert e tevékenységük a megbízási szerződésből eredő kötelességük, és csak annak hiánytalan és tökéletes végrehajtásáért részesülnek díjazásban.

31 Fontos megjegyezni, hogy itt szó sem lehet nem az árukkal kapcsolatos károkról, hiszen a garáns csak okmányokkal foglalkozik.

Ha a garanciaszerződés késve, hibásan vagy csonkoltan érkezik meg, azért egyedül a garáns felel: mert nem tett eleget a megbízási szerződésben foglalt kötelezettségeinek, és mert a kedvezményezettel helytelen adatot közölt. Nem szorul további magyarázatra, ha a bekapcsolt bankok bármelyike veszítené is el a kedvezményezett által benyújtott okmányokat, soha egyetlen bíróság sem mentené föl a garánst a szokvány 28. vagy 29. cikkelyére hivatkozva.

A fentiek tükrében mind a 28., mind 29. cikkelyben megfogalmazott felelősségkizárás nemcsak erőltetett, de a nemzeti jogokkal is ellentétes.

A 758. szokvány elemzésének ezen a pontján érdemes rávilágítani arra a következtetésre is, amely a szokvány egészét jellemzi: az egyes paragrafusok hol garanciaszerződésről, hol megbízási jogviszonyról beszélnek. Ez a folyamatos ki-be lépegetés és a két jogviszony egzakt elhatárolásának hiánya nemcsak a pénzügyi szakemberek, hanem a kereskedők számára is rendkívül megterhelő.

Visszatérve, és véglegesen le is zárva azt a kérdést, hogy elfogadható-e a 4. cikkely a) bekezdése, amely szerint „a garancia akkor lép hatályba, ha elhagyta a garantőr kontrollját”: a válasz egyértelműen nemleges.

A 4. cikkely b) bekezdése szerint: „a garancia, még ha ezt nem is tünteti föl, a kibocsátáskor visszavonhatatlan.” A szöveg belső ellentmondásainak megértéséhez szükséges az eredeti angol mondat ismerete és elemzése: „A guarantee is irrevocable on issue even if it does not state this.” A szavak jelentéstartalmának hagyományos módon történő értelmezése alapján úgy tűnik, hogy minden kibocsátott garancia visszavonhatatlan.

A szövegben azonban a kulcsszerepet az „on issue” kifejezés játssza, amely a 11. cikkely b) bekezdésével nyeri el valódi értelmét.

3.4. „Amendments”, azaz módosítások

A 11. cikkely a garancia módosításairól rendelkezik. Dogmatikusan megközelítve a kérdést, módosítások egy visszavontatlan garancia esetében egyáltalán nem képzelhetők el, hiszen az „irrevocable” szó jelentése szerint: „can not be changed”.

A 11. cikkely b) bekezdése azonban kijelenti: „Semmiféle olyan módosítás, amelyet a kedvezményezett beleegyezése nélkül hajtott végre, nem köti a kedvezményezettet.”

A szokvány ezen kijelentése helytálló, hiszen a hatályba lépett polgári jogi szerződéseket egyoldalúan csak kivételes esetben (pl. államigazgatási szervvel kötött szerződés) lehet megváltoztatni. A kijelentés oly mértékben evidens, hogy a szokványban való szerepeltetése megítélésem szerint fölösleges.

Sajnálatos módon azonban a bekezdés második mondata újabb disszonanciát hoz: „Mindazonáltal egy garáns visszavonhatatlanul kötve van bármely módosításhoz attól az időponttól kezdve, amikor ezt a módosítást kibocsátotta³², hacsak, illetve amíg azt a kedvezményezett vissza nem utasította.”

Szigorú értelemben véve: a 11. cikkely b) bekezdése a garancia függetlenségét, a garáns szavahihetőségét egyformán tagadja.

32 Amiről esetleg a kedvezményezett nem is értesül (l. 4., illetve 28. cikkely).

Ha a nyitást követően, amelyben visszavonhatatlan, azaz megváltozhatatlan fizetési kötelezettségvállalást rögzítettek, a garáns módosítással állhat elő, akkor a visszavonhatatlanság egy pillanatnyi állapotot: a kibocsátás pillanatát („on issue”) jelöli, amely ezt követően bármikor változhat.

A 11. cikkely b) bekezdése határozottan beárnyékolja a garancia függetlenségét, hiszen a módosítás oka kizárólag a megbízó utasításában keresendő. Ha a módosítás a kedvezményezett és a főkötelezett közötti megegyezés/tárgyalás miatt történt, akkor a kedvezményezett az új feltételeket várja és örömmel elfogadja.³³

A cikkely azonban a „rejects”, azaz a visszautasítás szót használja, azt sugallva, hogy a kedvezményezettet valószínűleg felkészületlenül éri majd a változás. Továbbgondolva a paragrafust, az is kiderül, hogy ha a kedvezményezett nem utasítaná vissza a kedvezőtlen feltételeket, akkor azok automatikusan hatályba lépnének, még az akarata ellenére is.

A 11. cikkely c) bekezdése – fölismerve a b) bekezdésből elősejelő, rémisztő erőfőlényt – némileg finomítani igyekezik, amikor kijelenti: *„Kivéve azokat a helyzeteket, amelyekben a módosítás a garancia feltételeivel összhangban történt, a kedvezményezett bármely módosítást bármikor visszautasíthat mindaddig, amíg nem nyilatkozik annak elfogadásáról, vagy nem eszközöl olyan benyújtást, amely kizárólag a módosított garancia feltételeinek felel meg.”*

Az eredmény elszomorító: újabb homályos paragrafus. Lépésről lépésre: ha a kedvezményezett nem értesül a módosításról – l. kibocsátás (4. cikkely), illetve a felelősség kizárása (28. cikkely) – azt sem elfogadni, sem visszautasítani nem áll módjában.

De visszautasítani is csak addig tudja, amíg a módosítást el nem fogadta. Ha az eredeti garancia szerint teljesít, csak remélni lehet, hogy az a módosítás visszautasításának minősül.

4. A FENTI GARANCIAÜGYLETBEN HOZOTT ÍTÉLET

A jelen értekezés kerettörténetét képező eset a Banque Saudi Fransi teljes körű pernyerteségével zárult. Hiába érvelt a „performance bond”-nak nevezett (de valójában garancialevélként kibocsátott) ügyletben a megbízó UNC azzal, hogy a Szaúdi Repülésszügyi és Védelmi Minisztérium már 2000 novemberében kifizette az utolsó részszámlát is, sőt egy 2002. április 17-én kelt levelében még maga a Banque Saudi Fransi mint garáns is elismerte, hogy a mögöttes ügylet hiánytalanul teljesült. Az UNC jogi képviselőtét ellátó ügyvédek – miután szembesültek azzal a helyzettel, hogy a mögöttes szerződés léte, illetve lezárulása nem hat ki a garanciaügyletre – azzal érveltek, hogy a „performance bond” lehívása (tekintettel a hiánytalan teljesülésre) a kedvezményezett részéről nem vallott jóhiszemű eljárásra, és a bíróságot arra kérték, hogy a kifizetést csalárd igénybevétel tényállására tekintettel tiltsa meg.

Az eljáró angol bíróság ezt az érvelést azzal utasította el, hogy a garanciaügylet semmilyen módon (sem közvetlenül, sem közvetve) nem kapcsolódik ahhoz a szerződéshez, amelynek a biztosítására létrejött; illetve, hogy a csalárd lehívásra alapozott igényhez minden kétséget kizáró bizonyítékot (pld. hamisított okmányt) kellett volna a felperes UNC-

³³ Feltételezve, hogy a garánsok a 4. cikkely rendelkezései ellenére mégiscsak gondoskodnak a garanciaszerződés eljuttatásáról a kedvezményezetthez, és nem elégszenek meg azzal, hogy az „elhagyja a bank kontrollját”.

nek benyújtania. Ilyen „*clear and material evidence*”-szel azonban az UNC szolgálni nem tudott.

Mindezzel egyidejűleg a Banque Saudi Fransi mint kedvezményezett is pert indított az UNC anyavállalata, a Lear Siegler Services Inc. mint garáns ellen. A Lear Siegler Services Inc. jogi képviselőjét is ugyanez az ügyvédi csoport látta el. Érvelésüket ismételtelen a mögöttes ügylet teljesítésére alapozták, azzal érvelve, hogy ha egyszer az F-5 repülőgépeket leszállították és kifizették; illetve, ha a vevő már négy évvel korábban kifizette a teljes vételárat, és panasszal sem élt, akkor a Banque Saudi Fransi igénybejelentése kizárólag rosszhiszemű lehet. Az eljáró bíróság rendkívül határozottan elutasította ezt a keresetet is. Döntésében rámutatott arra, hogy a két garanciaszerződés nincs egymással összekapcsolva. Indoklásában idézte a garanciaszerződést is, amely szerint a második garanciaügyletben a fizetést a Banque Saudi Fransi egyszerű igénybejelentésére, „demand”-jára kellett teljesíteni. Miután ez az igénybejelentés formailag és tartalmilag is hibátlan volt, így a Lear Siegler Services Inc.-nek mint garánsnak a kedvezményezett igényét honorálnia kell, megtérítve számára a késedelmes fizetés napjaira eső késedelmi kamatot is.

Az idézett esetben számos további körülmény is szakmai érdeklődésre tarthat számot: így különösen az eljáró bíróság honossága, a „performance bond” lejárata, a lehívás és a teljesítés között eltelt idő, valamint a garáns kártérítési kötelezettsége a jogtalan diszhonorálás miatt.

E kérdések egy részére az új 758. URDG-szokvány igyekszik megfelelő rendelkezést kialakítani, míg a család igénybevételről, a garáns (vagy akár a kedvezményezett) kártérítési kötelezettségéről „hallgat”, azt a nemzeti jogok hatáskörébe utalja.

IRODALOMJEGYZÉK

Uniform Rules for Demand Guarantees. ICC Publication 758.

BERTRAMS, ROELAND [2004]: Bank Guarantees in International Trade, Kluwer International

Banque Saudi Fransi v. Lear Siegler Services Lloyds's Law Report 275 [2006], Vol. 1. QB (Comm Ct) HHJ Mackie QC