

1. GİRİŞ

Küreselleşme tabirinin artık geride kaldığı, “Yeni Ekonomi” ve “Pazar” ifadelerinin içeriklerinin sürekli değiştiği 21. yüzyılda “İhracat”, Türkiye ekonomisi için hiç olmadığı kadar önemli hale gelmiştir. 2023 hedefleri doğrultusunda gerek ulusal gerekse yerel bazlı ihracat artırıcı teşvikler ve diğer faaliyetler gündemdeki yer almaya devam etmektedir.

İhracat yapan firmaların desteklenmesi, önlerindeki iç ve dış engellerin kaldırılması, KKDF değerlerinin düşürülmesi, nitelikli personel eksikliklerinin giderilmesi, gümrük kolaylığı sağlanması vb. maddeler, Türkiye ekonomisini canlandıracak, söz sahibi ülkeler arasında yer almamızı sağlayacak maddelerdendir.

BPO (Bank Payment Obligation) veya dilimize çevrilebilecek haliyle "**Banka Ödeme Yükümlülüğü**" de ihracatçıların dışarıya açılımını kolaylaştıracak çok önemli bir düzenlemedir. Firmalar açısından sıkıntı yaşanan ödeme şekilleri noktasında ihracatçıların elini güçlendirecek bir yöntemdir. İhracatçıların yeniliklerden haberdar olması, yenin peşinden koşması önemlidir. Dolayısıyla BPO, ihracatçıları açısından ödeme yöntemlerinde yeni bir seçenek olarak kendisini göstermektedir.

BPO, mevcut ticari finansman çözümlerini tamamlayan, riski azaltan yeni bir araç, finansman için teminattır. Esas olarak mal mukabili ve akreditif arasındaki açığı kapatmaktadır. Başka bir deyişle; açık hesap yöntemine banka güvencesi sağlamaktadır.

Açık hesap ödeme yöntemi, dünya genelinde ihracat ve ithalat işlemlerinde hızla artan bir orana sahiptir. Banka güvencesi sağlanan bir ödeme yöntemi olan akreditifin dünya ticaretindeki payı %15 civarında kalmıştır.

Banka yetkililerine göre açık hesap ödeme yönteminin daha çok tercih edilme nedenlerinin başında, operasyonel işlem kolaylığı ve bankalara ödenen masraf-komisyon maliyetinin düşüklüğü gelmektedir. Fakat güvencesiz bir ödeme yöntemi olan açık hesap işlemleri tahsilat endişeleri oluşturmaktadır. Bu endişeyi gidermek için kullanılan ihracat sigortaları da ihracattaki riski karşılayacak seviyede değildir. Bu nedenle, piyasanın hem operasyonel kolaylık hem de banka güvencesi sağlayan bir ödeme yöntemine ihtiyacı vardır. Bu ihtiyacı karşılamak üzere sunulan yeni ödeme yöntemi BPO, ticari işlemlerin daha kolay ve daha pratik şekilde gerçekleşmesine olanak verirken, banka destekli olması sayesinde de ihracatçılara tahsilat güvencesi sağlamaktadır. BPO'nun dış ticaret yapan firmalara operasyonel kolaylık, işlemlerin şeffaf takibi, ödeme güvencesi gibi önemli avantajlar sağlamasını beklenmektedir.

2. BPO NEDİR?

BPO (Bank Payment Obligation) veya dilimize çevrilebilecek haliyle "**Banka Ödeme Yükümlülüğü**", banka garantili olmayan ödeme yöntemleri için (Mal mukabil, vesaik mukabili ödeme vs.) banka güvencesi ve geniş finansman imkânları sağlayan yeni bir bankacılık ürünüdür. BPO kısaca açık hesap (Mal Mukabili) ve belgeli tahsil (Vesaik Mukabili) gibi ödeme yöntemleri için banka güvencesi getirmektedir. Akreditif, standby ve banka garantisi gibi ürünleri karmaşık ve pahalı bulan ve bu gibi nedenlerle kullanmak istemeyen ancak banka güvencesinden de faydalanmak isteyen tacirlerin kullanabileceği bir alternatiftir.

BPO, yeni ICC Kurallarında (URBPO) şu şekilde tanımlanmaktadır:

"Yükümlü Banka'nın (Obligor Bank), elektronik ortamda Lehtar Banka'dan (Recipient Bank) aldığı verileri, Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline) de belirlenen elemanlar (şartlar) ile uygunluk sağlaması üzerine Lehtar Banka (Recipient Bank)'ya ödeme yapacağına, vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğine ve belirlenen tutarı vadede ödeyeceğine ilişkin geri dönülmez ve bağımsız bir taahhüdüdür."

BPO'nun **ortaya çıkış sebebi** olarak aşağıdaki maddeler gösterilebilir:

- ✓ Ticareti kolaylaştırma,
- ✓ Elektronikleştirme,
- ✓ Kâğıdı ortadan kaldırma,
- ✓ Güvence sağlama ve
- ✓ Basitlik

Bir BPO kullanıcısı, riskini azaltıp ödeme güvencesi elde ederken bu arada daha hızlı, kâğıtsız ve tamamen otomatik bir işleme de kavuşmuş olacaktır. Sonuçta ödeme sistemi hızlı, daha az karışık ve maliyeti efektif bir sistem söz konusudur.

BPO, ticareti kolaylaştırmanın yanı sıra riski azaltacak ve kurumsal müşterilerinin finansman ihtiyaçlarını karşılayacaktır. Şimdiden 40 büyük yabancı banka SWIFT TSU'nun BPO kurallarına uyacaklarını teyit etmiş durumdadırlar.

BPO ve URBPO'ya ilgi sadece bankalarla sınırlı değildir. Çok sayıda kurumsal firma da şimdiden ilgilerini göstermişlerdir, bazıları bu haliyle kullanmaktadırlar, bazıları da Milletler Arası Ticaret Odası (ICC) kurallarını beklemektedirler, kurallar çıktıktan sonra kullanmaya başlayacaklardır. Hâlihazırda BPO'yu kullanan büyük firmaların başında BP Chemicals, Seven and I Holdings, Vale ve Octal gelmektedir.

3. BPO'NUN İŞLEYİŞİ

BPO' nun iş akışı aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Veritabanı'nın oluşturulması (Established Baseline)

- ↓ Alıcı, satıcıya bir sipariş gönderir.
- ↓ Alıcı, asgari sipariş bilgilerini ve BPO şartlarını bankasına gönderir.
- ↓ Satıcı sipariş bilgilerini ve BPO şartlarını bankasına teyit eder.

Alıcı tarafından gönderilen ve satıcı tarafından teyit edilen bilgiler TMA'da karşılaştırılır. Bilgiler birbirini karşılırsa yani eşleşirse o halde "Oluşturulmuş Veritabanı" oluşur. Alıcı ve satıcı bankalarından "Eşleşme Raporu" alırlar.

Eşleşme (Matching)

- ↓ Satıcı malları varış yerine sevk eder, gönderir. Satıcı taşıma belgesi ve fatura bilgilerini bankasına teslim eder, bankası bilgileri eşleşmek üzere TMA'ya gönderir.
- ↓ Alıcı kendi bankasından bir eşleşme raporu alır, varsa eşleşmeyen kısımları kabul etmesi için davet edilir.
- ↓ Satıcının bankası başarılı eşleşme konusunda satıcıya bilgi gönderir.

İşlemin Tamamlanması (Settlement)

- ↓ Satıcı, alıcının malı çekebilmesi için kâğıt belgeleri doğrudan alıcıya gönderir
- ↓ Alıcının bankası vadesinde alıcının hesabını borçlandırır, paraları satıcının bankasına gönderir ve satıcının bankası da satıcının hesabını alacaklandırır, yani satıcıya ödeme yapar.

4. BPO İLE İLGİLİ ÖNEMLİ HUSUSLAR

Alıcı ve satıcının seçilecek BPO, Yükümlü Banka ve Lehtar Banka konusunda işbirliği yapması gerekir.

Bir BPO işleminde Yükümlü Banka ve Lehtar Banka'nın çalışacağı İşbirliği Alanı ve Serbest Alan tanımlanması gerekir. İşbirliği alanı ile kastedilen bir tek TMA aracılığıyla belirlenen veri elemanları (şartlar) ile eşleşmeye tabi bir BPO'nun oluşturulmasıdır. Bu veri elemanları, yükümlü ve Lehtar Bankadan gelen bilgiler ile Oluşturulmuş Veritabanı'nda tanımlanır.

Serbest alan ile kastedilen ise Yükümlü Banka ve Lehtar Banka'nın müşterisi için riski azaltma, finansman, ödeme garantisi, işlem yeterliliği, fiyat vs. konusundaki hizmet seviyesini belirlemesidir. Bu alanda herhangi bir kural veya zorlama standart bulunmamaktadır. Bankaların müşterileri ile istedikleri gibi şartlarını iki taraflı sözleşmeler ile yapmaları serbesttir.

BPO kendisi sahteciliği önleyen bir sistem değildir, taraflar bilgileri girerken kendi kontrol mekanizmalarını kullanabilirler. Yani TMA'ya gönderilen bir verinin müşteri tanıma kriterlerine (KYC) veya yaptırım konusu olup olmadığını göndermeden önce kendi harici sistemlerinden kontrol edebilirler.

BPO, ICC kurallarına tabi bir akreditif, standby veya talep garantinin alternatifi değildir, mal mukabili veya vesaik mukabili gibi korumasız ödeme yöntemlerine banka ödeme taahhüdü getiren bir üründür. Fiziki belgeler ile ilgilenmez, sadece verileri karşılaştırıp ödeme yapar. Fiziki belgeleri taraflar birbirlerine gönderebilirler.

Alıcı ve satıcı ödeme şartlarına, diğer şartlara ve BPO'nun kullanılmasına karar verdikten ve bankalarına teklif verdikten sonra bankalar dâhil olurlar ve ödemenin yapılması için hangi bilgilerin gerektiğini belirlerler. Taraflar mutabık kaldıktan sonra alıcı ve satıcı "Oluşturulmuş Veritabanı" nı oluşturmak için bankalarına talimat verirler. BPO tamamen işlem verilerinin "Oluşturulmuş Veritabanı" ile karşılaştırılması üzerine çalışır. "Oluşturulmuş Veritabanı", BPO'nun yürütülmesi için hangi veri elemanlarının yani bilgilerin eşleşmesi gerektiğini belirler. "Oluşturulmuş Veritabanı" normalde sipariş emrindeki bilgiler ile varsa BPO'nun çalışması için gerekli bilgileri içerir. "Oluşturulmuş Veritabanı" deki bilgilere ve eşleşecek bilgilerin adedine tamamen alıcı ve satıcı karar verir ve bankalarına bu konuda talimat verirler.

TMA'da eşleşme gerçekleştiğinde Yükümlü Banka ödemeyi Lehtar Bankaya yapar, Lehtar Bankanın satıcıya ödeme yapması BPO'nun dışında olup Lehtar Banka ile satıcı arasındaki bir olaydır, aralarında bir sözleş yapmış olabilirler veya olmayabilirler bu tamamen taraflara kalmıştır. Lehtar Banka satıcıya karşı ayrı bağımsız bir taahhüde girebilir (Gizli teyit gibi).

BPO ve Akreditif arasındaki fark:

- Akreditif, fiziki belgelerin bankaya ibraz edilmesini gerektirir, BPO'da fiziki belgeler satıcı tarafından direkt olarak alıcıya gönderilir, mal mukabilindeki gibi. BPO'da sadece belgelerden elde edilmiş bilgiler, eşleşme için bankaya gönderilir. Bu uygulama riski azaltır, finansman imkânları sağlar.
- Akreditif işleminde banka direkt olarak satıcıya karşı taahhüde girer, oysa BPO'da Yükümlü Banka sadece Lehtar Bankaya karşı taahhüde girer, burada lehtar, Lehtar Banka'dır. Lehtar Banka'nın satıcıya karşı ödeme yapması aralarındaki BPO ile ilgili mutabakata bağlıdır.

5. BPO'NUN AVANTAJLARI

BPO' nun Akreditife Göre Avantajları;

- ✓ Fiziki belgelerin yerine belgelerden elde edilen veriler (data) ibraz edilecektir,
- ✓ Fiziki belgeler ile uğraşılmadığı için daha hızlı olacaktır, çünkü sadece veriler kullanılacaktır,
- ✓ Uyum sağlama konu ve kalitesinde düzelme olacaktır,
- ✓ Değişiklikler çok daha kısa sürede kolaylıkla yapılabilecektir,
- ✓ Finansman imkânlarına çok daha erken ve kolaylıkla ulaşılabilecektir.

BPO'nun "Açık Hesap"a (Open Account) Göre Avantajları;

- ✓ Ödeme riski azalacaktır,
- ✓ Ticari kazanç ilişkisi kolaylaşacaktır,
- ✓ Finansman için teminat olacaktır.

BPO'nun Bankalar İçin Avantajları;

İş açısından;

- ✓ Düşük risk, hesaplı sermaye kullanımı,
- ✓ İstikrarlı komisyon ve gelir kaynağı, otomatik çözümler,
- ✓ Düşük operasyonel maliyetler

Piyasa ihtiyaçları açısından;

- ✓ Yeni finansman imkânları,
- ✓ İlişkileri arttırma ve sağlamlaştırma,
- ✓ Risk ve müşteri üzerinde piyasa ihtiyaçlarını daha fazla karşılama.

BPO' nun Satıcılar İçin Avantajları;

- ✓ Nakit akışı optimizasyonu, nakit tahminlerini düzeltme,
- ✓ Zamanında ödeme alma, alacakları erken tahsil edebilme,
- ✓ Ödeme riskini bertaraf etme,
- ✓ Uyumsuzluk (rezerv) riskini ortadan kaldırma,
- ✓ E-fatura entegrasyonunu kolaylaştırma,
- ✓ Prefinansman ve post finansman imkanları,
- ✓ Faktöriinge alternatif bulma,
- ✓ Faiz maliyetini azaltma.

BPO'nun Alıcılar İçin Avantajları;

- ✓ Nakit akışı optimizasyonu,
- ✓ Ödeme zamanını kontrol altında tutma,
- ✓ Kredi kullanımını optimizasyonu,
- ✓ Tedarikçilere zamanında ödeme,
- ✓ İdari masrafları azaltma,
- ✓ Araştırma ve tartışmaları azaltma,
- ✓ Dış kaynak kullanım imkânları,
- ✓ Ödeme sürelerini uzatma,
- ✓ Ticari terimleri müzakere etme,
- ✓ Tedarik riskini azaltma.

BPO ile şirketler işlem kolaylığı, zamanında ödeme, işi geliştirme, finansman imkânları, ICC Kuralları, SWIFT gücü ve ISO Standartları ile tanışacaktır.

KAYNAKLAR

Abdurrahman Özalp, BPO, www.ucp600.info
Türkiye İhracatçılar Meclisi, BPO Sunumu