

1. GİRİŐ

KüreselleŐme tabirinin artık geride kaldığı, “Yeni Ekonomi” ve “Pazar” ifadelerinin içeriklerinin sürekli deđiŐtiđi 21. yüzyılda “İhracat”, Türkiye ekonomisi için hiç olmadığı kadar önemli hale gelmiŐtir. 2023 hedefleri doğrultusunda gerek ulusal gerekse yerel bazlı ihracat artırıcı teŐvikler ve diğer faaliyetler gündemde 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 Yükümlülüđü**" de ihracatçıların dışarıya açılımını kolaylaŐtıracak çok önemli bir düzenlemedir. BPO, firmalar açısından sıkıntı yaŐanan ödeme Őekilleri noktasında ihracatçıların elini güçlendirecek bir yöntemdir. İhracatçıların yeniliklerden haberdar olması, yeninin peŐinden koŐması önemlidir. Dolayısıyla BPO, ihracatçıları açısından ödeme yöntemlerinde yeni bir Őeçenek olarak kendini göstermektedir.

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

2. BPO NEDİR?

BPO (**Banka Ödeme Yükümlülüđü**), banka garantili olmayan ödeme yöntemleri için (Mal mukabil, vesaik mukabili ödeme vs.) banka güvencesi ve geniŐ 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 karmaŐık ve pahalı bulan ve bu gibi nedenlerle kullanmak istemeyen ancak banka güvencesinden de faydalanmak isteyen tacirlerin kullanabileceği bir alternatiftir.

BPO, yeni ICC Kurallarında (URBPO) Őu Őekilde tanımlanmaktadır:

“Yükümlü Banka'nın (Obligor Bank), elektronik ortamda Lehtar Banka'dan (Recipient Bank) aldığı verileri, Oluşturulmuş Veritabanı'nda (Established Baseline) belirlenen elemanlar (Şartlar) ile uygunluk sağlaması üzerine Lehtar Banka (Recipient Bank)'ya ödeme yapacağına, vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğine ve belirlenen tutarı vadede ödeyeceğine iliŐkin geri dönölmez 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 optimum bir sistem söz konusudur.

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, eşleşmeyen kısımları varsa istişare 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 iki taraflı sözleşme yapmaları serbesttir.

BPO, sahteciliği önleyen bir sistem değildir, taraflar bilgileri girerken kendi kontrol mekanizmalarını kullanabilirler. Yani TMA'ya gönderilen bir verinin müşteri tanıma kriterlerine uyup uymadığını veya yaptırma muhatap olup olmadığını, veriyi göndermeden önce kendi sistemlerinden kontrol edebilirler.

BPO, ICC kurallarına tabi bir akreditif, standby veya talep garantisinin 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"ndaki 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 Banka'ya yapar, Lehtar Banka'nın 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 Banka’ya 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 BPO daha hızlı olacaktır, çünkü sadece veriler kullanılacaktır,
- ✓ Uyum sağlama konu ve kalitesinde düzelmeye 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 artırma 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,
- ✓ Faktoring'e alternatif bulma,
- ✓ Faiz maliyetini azaltma.

BPO' nun Alıcılar İçin Avantajları;

- ✓ Nakit akışı optimizasyonu,
- ✓ Ödeme zamanını kontrol altında tutma,
- ✓ Kredi kullanımı 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.

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

KAYNAKÇA

BPO Nedir?, www.ucp600.info

Dış Ticarete Yeni Ödeme Yöntemi "BPO'nun Kullanılması", Abdurrahman Özalp, Türkmen Kitabevi, 2013

Dünya Gazetesi, 20.02.2014

Türkiye İhracatçılar Meclisi - TEB Ortak BPO Sunumu