YENİ BİR ÖDEME YÖNTEMİ BPO

Bank Payment Obligation (BPO) ile ithalat veya ihracat işlemleri bir banka güvencesiyle, hiçbir kural ve rezerv konusuyla uğraşmadan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirilebiliyor.



ICC Bankacılık Komisyon Üyesi Abdurrahman Özalp

Bank Payment Obligation (BPO) geleneksel ödeme yöntemlerinin avantajlı yanlarını teknolojinin getirdiği hız ve kolaylık ile birleştirip sunan yeni bir ödeme yöntemidir.

BPO, bir malın alıcısı (ithalatçı) adına hareket eden bir bankanın satıcı (ihracatçı) için satıcının bankasına karşı girdiği geri dönülmez şartlı bir ödeme yükümlülüğüdür. Bu yükümlülüğün konusu, bir malın satıcı tarafından sipariş ve satım sözleşmesine uygun olarak yüklenmesi ve parasının bir banka güvencesi ile alabilmesidir.

BPO yönteminin bunu hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebildiğini söyleyen ICC Bankacılık Komisyon Üyesi Abdurrahman Özalp da BPO ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "BPO işlemini yapabilecek en az iki bankaya ihtiyaç vardır. Bu iki bankanın elektronik ortamda veri eşleşmesi yapabilecek bir platforma ihtiyacı vardır, bu platform veya sisteme İşlem Eşleştirme Uygulaması (TMA-Transaction Matching Application) diyoruz.

İthalat veya ihracat hızlı ve kolay yapılıyor

BPO işlemi yapabilmek için bankaların bu sistemi satın almış olmaları gerekir. Bu sistemi satın alan bankalara BPO işlemi yapmaya hazır bankalar diyoruz. Alıcı ve satıcının bankası BPO işlemi yapmaya hazırsa bu durumda alıcı ve satıcı bu BPO yöntemi ile ithalat veya ihracat işlemlerini bir banka güvencesiyle, hiçbir kural ve rezerv konusuyla uğraşmadan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebilirler.

BPO yöntemin kullanmak için öncelikle tarafların bu ödeme yönteminin farkında olması ve avantajlarını bilmesi ve sonra bankalarının hazır olup olmadığını kontrol etmeleri gerekir.

Alıcı ve satıcı BPO kullanmaya karar verdikten sonra alıcının bankasına işlem için gerekli şartları bildirirler, bu şartlar malın ithali için gerekli belgeler ve diğer şartlardır, örneğin, yükleme yeri, boşaltma yeri, son yükleme tarihi ve benzeri şarlardır.

Veri tabanı oluştuktan sonra geri dönülmez

Alıcının bankası bu şartları TMA'ya yerleştirir ve bir veri tabanı (Baseline) oluşturur. Veri tabanı (baseline) oluştuktan sonra geri dönülmezdir, alıcının bankasının geri dönülmez taahhüdüdür, alıcı ve bankası iptal edemez veya değiştiremez, ancak satıcı kullanmakta serbesttir.

Alıcının bankasının alıcı için geri dönülmez taahhüde girebilmesi için tabi ki bankası nezdinde kredisinin olması gerekir, zira alıcının bankası yükümlü banka (obligor) sıfatıyla alıcının talimatı üzerine geri dönülmez bir taahhüde girecektir. BPO'nun bu kısmı akreditif

ödeme yöntemi gibidir. Bundan sonra satıcının yapacağı iş TMA'daki şartlara göre malı yüklemek ve istenen bilgileri vermektir. Satıcının yüklemeden sonra kağıt belgeleri bankaya vermesi gerekmez, sadece TMA'nın istediği bilgileri bankasına iletmesi yeterlidir. Alıcının bankası alıcıdan aldığı bilgileri TMA'ya yükler, TMA yüklemeden sonra satıcının bankasından gelen bilgileri daha önce kendisine yerleştirilmiş olan veri tabanı (Baseline) ile karşılaştırır, eğer bilgiler eşleşirse satıcı parasını alır. Bu arada kağıt belgeler mal ile birlikte veya doğrudan alıcıya gönderilir, böylece satıcı parasını hızlı bir şekilde banka güvencesi ile alırken alıcı da gecikmeden malını çekebilir.

Sistem nasıl çalışıyor?

Alıcı ve satıcı çalıştıkları bankaların BPO'ya hazır olup olmadıklarını kontrol ederler. Alıcı BPO'nun açılması için bankasına müracaat eder. Alıcının bankası alıcının kredi limitini kontrol eder. Limit müsaitse BPO'yu hazırlar ve gönderir. Bundan sonra alıcının bankası böylece yükümlü banka (obligor) olur.

Satıcının bankası BPO'yu satıcıya ihbar eder. Satıcı BPO'nun şartlarını kontrol eder ve onayını verir. Satıcı yükleme yapar ve belgeleri hazırlar, kağıt belgeleri bankaya göndermez, TMA'nin gerektirdiği bilgileri kağıt belgelerden toplar ve bankasına (Recipient banka) gönderir.

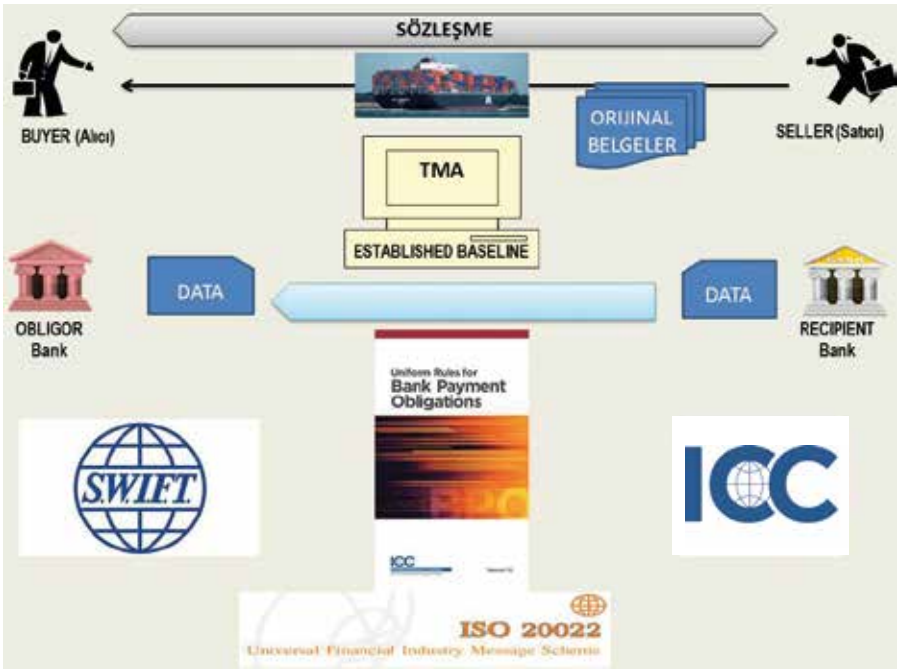
Satıcının bankası satıcının kendisine ilettiği bilgileri TMA'ya sunar. TMA sunulan bilgileri daha önce nezdinde bulunan veri tabanı (Established Baseline) ile karşılaştırır, yani veri tabanı ile sunulan bilgileri (data) karşılaştırır.

Sonucu taraflara rapor eder, tam eşleşme sağlanırsa BPO ödenebilir hale gelir.

Yükümlü banka (Obligor) veri tabanında bulanan şarta göre hemen veya vadesinde ödeme yapar.

Banka güvencesi

BPO ayrı bir ödeme yöntemi olsa da esas olarak mal mukabili (açık hesap) ve akreditif arasındaki eksik ve açıkları kapatmaktadır. Mal mukabili ödeme yönteminde kolay ve hızlıdır, ancak banka güvencesi yoktur. Akreditif banka güvencesi sağlar, ancak kullanımı zor ve risklidir. Kısacası, BPO, mal mukabili ödemeye banka güvencesini çok kolay ve basit bir şekilde sağlamaktadır.



BPO'nun genel olarak avantajları

- ✓ Hızlı, kolay ve basittir
- ✓ Elektronik, otomatik ve banka güvencelidir
- ✓ Kağıt belgeler ve inceleme yoktur
- ✓ Standarttır, otomatiktir
- ✓ Gecikme yoktur
- ✓ Operasyon risk ve maliyeti düşüktür
- ✓ Limit/risk kontrolü ve finansman imkanları vardır

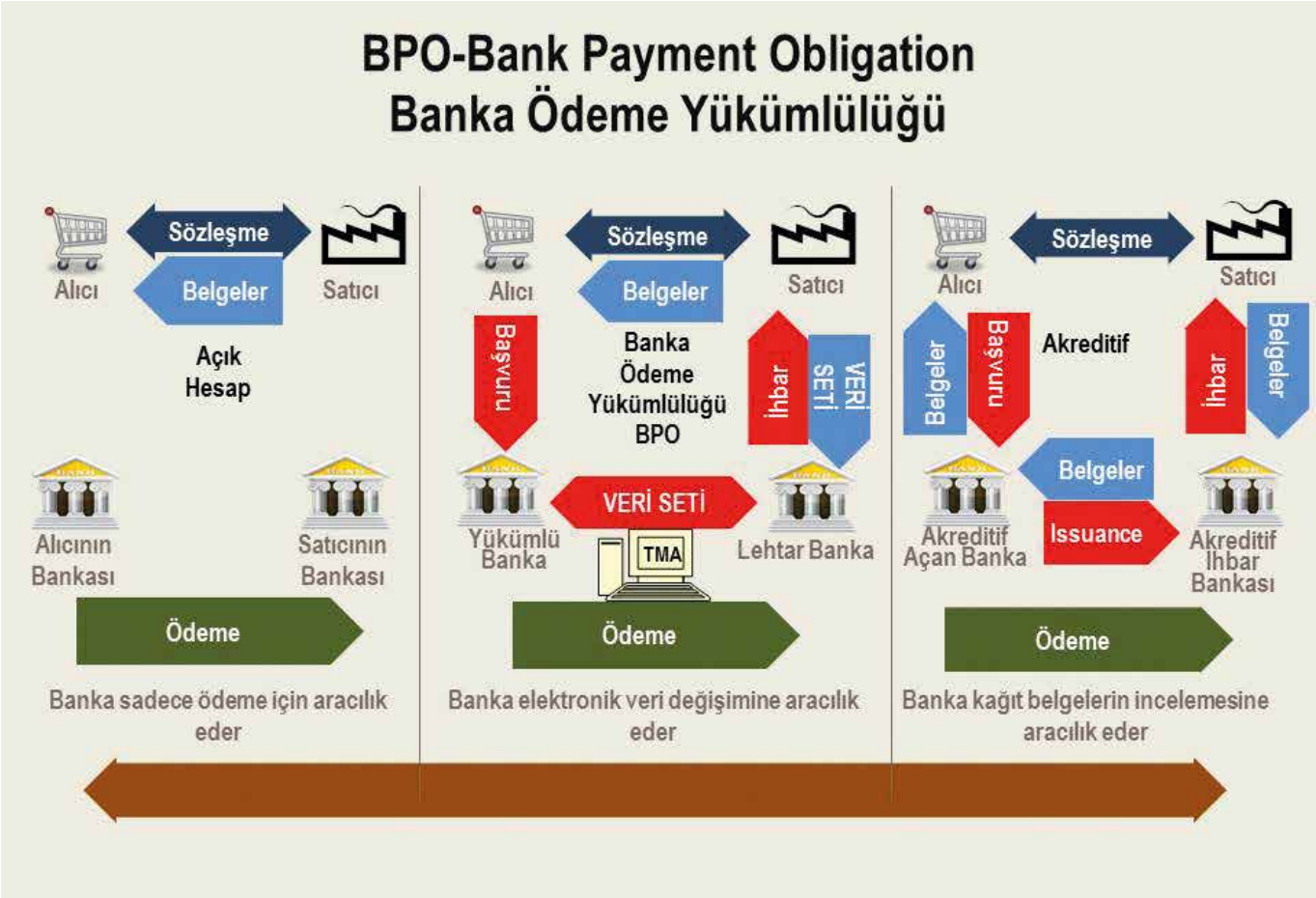
Akreditif işleminde kağıt belgeler incelenmek üzere taahhüde giren bankaya verilir, banka kağıt belgeleri akreditif ve swift tekniğine, uluslararası kurallar (UCP, ISBP, URR), görüş ve kararlara (ICC görüşleri, Docdex kararları) göre inceler, sonuçta uygun bulursa ödeme yapar, aksi halde belgelere rezerv koyar ve ödeme yapmaz. Zorluk buradadır. Satıcının uygun belgeler sunabilmesi ve parayı banka güvencesi ile alabilmesi için akreditif ve swift tekniğini, UCP, ISBP, URR gibi kuralları ve ilgili karar ve görüşleri bilmesi gerekir ki bu her zaman mümkün olmamaktadır. Bu nedenledir ki bugün akreditif işlemlerinde rezerv oranı %70 civarındadır. Bu yüksek bir orandır, ihracatçıların akreditif işlemlerinde parayı banka güvencesi ile tahsil etme oranı % 30 anlamına gelir ki burada ihracatçı için yüksek risk vardır. Bunun sonucu olarak akreditifin kullanımı gün geçtikçe düşmektedir, 1970'li yıllarda akreditifin global ticaretteki payı % 50 civarındayken bugün yaklaşık % 13, 2020 yılında % 10 civarında olacağı tahmin edilmektedir. Buna karşılık global ticarette mal mukabili ödeme yönteminin payı yaklaşık % 82 civarındadır. Akreditiften mal mukabiline bir kayma vardır ve artarak devam etmektedir, bunun nedeni akreditif işlemlerindeki yüksek rezerv oranı ve kullanım güçlüğüdür.

Neden mal mukabiline gidilmektedir?

Banka güvencesi bir ihtiyaç olduğu halde neden mal mukabiline gidilmektedir?

Mal mukabiline gidilmesinin sebebi, mal mukabilinin ağır kurallar gerektirmemesi, çok basit, kolay ve hızlı olmasıdır. Mal mukabiline giden ihracatçılar güvenceye ihtiyaç duyduklarında bunu başka yerlerden alma yolu gitmektedirler. Örneğin, faktoring, sigorta, standby ve banka garantisi gibi. Bu dağınık durum ihracatçıyı farklı kaynakları bulmak, kullanmak ve yüksek maliyet ödemek zorunda bırakmaktadır.

Peşin, mal mukabili, vesaik mukabili ve



akreditif gibi geleneksel ödeme yöntemleri hız, basitlik, kolaylık ve güvence gibi özelliklerin tümünü bir arada vermek konusunda yetersiz kalabilmektedir. Birisinin bir tarafı güçlüyken bir diğer tarafı eksik veya zayıf kalabilmektedir. Bu nedenle BPO gibi hız, basitlik, kolaylık ve güvence gibi özellikleri teknolojinin imkanları ile bir arada veren yeni bir ödeme yöntemine ihtiyaç vardır.

ICC kurallarını detaylı bilmeye gerek yok

Ticaret yapan tarafların mal mukabilinin kolaylığına, akreditifin güvencesine, finansman imkânlarına, teknolojinin hızına ihtiyacı olduğu kadar fiziki belgelere özgü kaybolma, tahrifat, çalınma, rezerv gibi risk ve zorlukları da ortadan kaldırmaya ihtiyacı vardır. İşte BPO böyle bir ihtiyacın sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Amaç banka güvenceli basit ve hızlı bir ödeme yöntemi arayanların ihtiyacını karşılarken akreditiften uzaklaşanları yakalamaktır.

İlk olarak swift tarafından tasarlandı ve kullanıma açıldı. 2013 yılında ICC tarafından kuralları yazıldı. Bu kuralar bankalar arasındaki ilişkiler ve TMA'nın kullanılmasına ilişkindir, alıcı ve satıcı ile ilgili değildir. Alıcı ve satıcının BPO kullanabilmesi için ICC kurallarını detaylı bilmesine gerek yoktur.

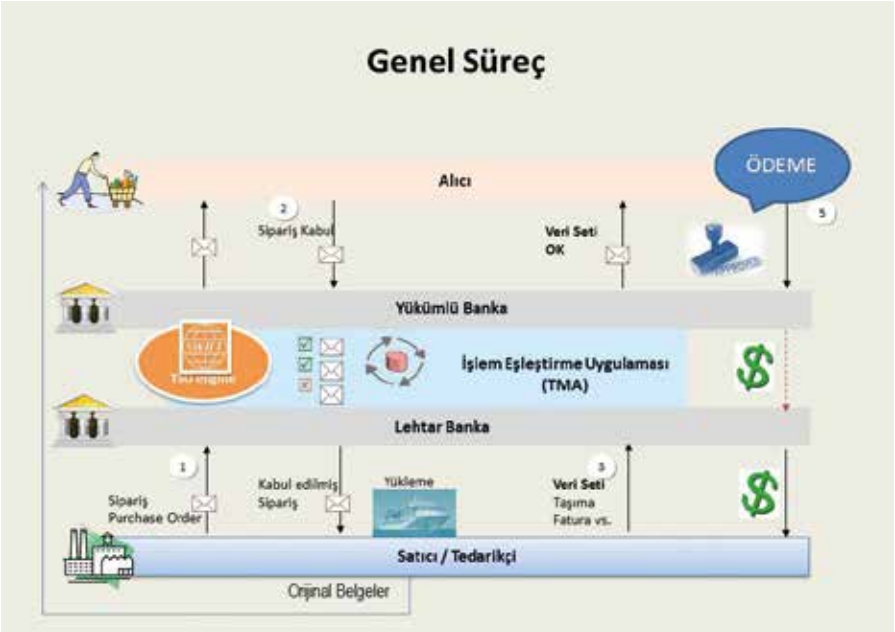
2015 yılı itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 100 adet işlem yapıldı

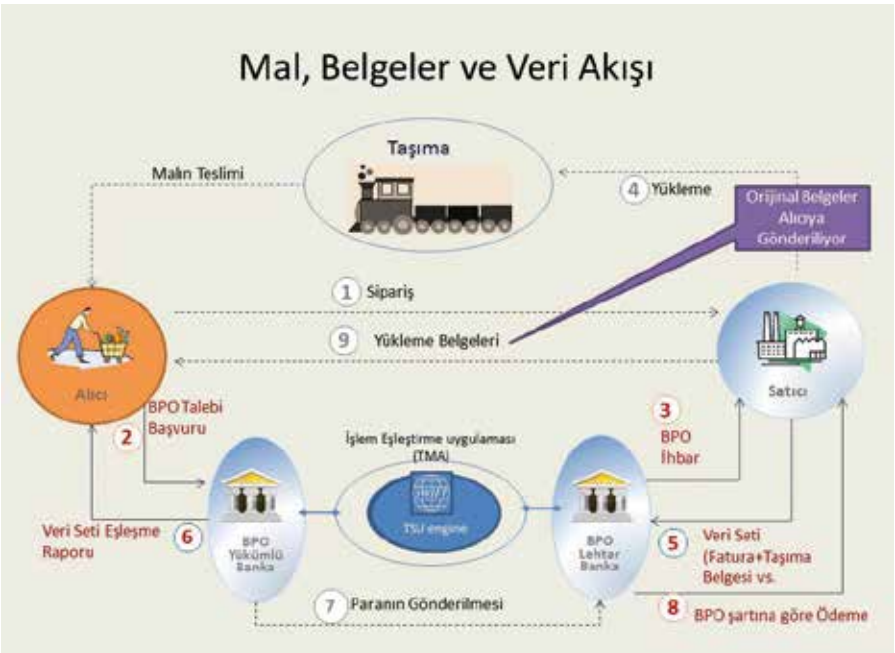
BPO dünyada daha çok Uzakdoğu olmak üzere birçok büyük banka grubu tarafından kullanılmaktadır. BPO'yu kullanmaya başlayan BP Chemicals, Vale, gibi uluslararası bazı firmalar BPO'nun avantajların birçoğunu kendi sunumlarında teyit etmişlerdir. Türkiye'de de kullanılmaktadır, 2015 yılı itibariyle yaklaşık 100 adet işlem yapılmıştır. BPO'yu kullananların genelde olumlu görüşleri mevcuttur, bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

İthalat ve ihracat işleri hız kazanmış, prosedür ve formaliteler azalmış, operasyon ve ticaret kolaylaşmış, erken ödeme ve

BPO'nun satıcı için avantajları

✓ Alıcının ödememe / ödeyememe, siparişi iptal etme, malı almama riskini ortadan kaldırır
✓ Gizli teyit ile ülke ve yükümlü banka (obligo) riskini ortadan kaldırılabilir,
✓ Esnek finansman imkanları sağlar. Avans, sevk öncesi, prefinansman, sevk sonrası, postfinansman, iskonto, fatura, sipariş, antrepo, alacakların finansmanı gibi
✓ Fiziki belgelere özgü operasyon, kurallar, inceleme, rezerv, kaybolma, gecikme riskini ortadan kaldırır
✓ Operasyon ve rezerv masraflarını ortadan kaldırır
✓ Ağır kural, teknik ve içtihatları bilme ihtiyacını ortadan kaldırır. UCP, ISBP, URR, URC gibi ICC kuralları, akreditif ve swift kuralları gibi





teslimat gerçekleşmiş, alıcı ve satıcı arasında ilişkiler güçlenmiş, kağıtlar belgeler ile ilgili masraf ve sorunlar ortadan kalkmış, sipariş iptal ve değişiklik sorunları bitmiş, alıcının ödememe riski ortadan kalkmış, ödemeye banka güvencesi gelmiş, kredilendirme riski alıcıdan bankaya geçmiş, erken ödeme ile kur riski azalmış, erken finansman ile tedarikçi desteklenmiş, görünürlük, izlenebilirlik artmış, karışık teknikler ve kurallar ortadan kalkmış, bankalarda geçen süre azalmış, likidite kolay ulaşılabilir olmuş, tahsilat süresi azalmış, posta, kırtasiye ve banka masrafları azalmış, kağıt belgeleri inceleme, gönderme, rezerv masrafları ortadan kalkmış, stok masrafları azalmış, pazar genişlemiş, alıcıların eli güçlenmiş, daha iyi koşullarda pazarlık yapma imkanına kavuşmuşlardır.

Yurtiçinde de kullanılabilir

BPO her ne kadar öncellikle dış ticaret ve sınır ötesi ile ilgili görünse de yurtiçinde de kullanılması mümkündür. Mevcut durumda BPO'nun önündeki en büyük engel bilgi ve donanım eksikliğidir. Bilgi eksikliğini gidermek için bu konudaki yayınları okumak, seminer ve konferanslara katılmak yeterli olurken donanım eksikliği bankalarla ilgilidir, bunun için müşterilerin bankalarını teşvik etmeleri önemlidir.

Bugün ICC Türkiye'nin çaba ve çalışmaları sayesinde dünyanın birçok ülkesinden çok daha ileri bir durumdayız. Bu konuda yapılan çeviri, eğitim ve seminerlerle sektöre gerekli bilgi transferi sağlandı, bunun sonucunda bazı bankalarımız müşterilerin talep ve takipleri sonucunda gerekli donanıma sahip oldular ve yaklaşık 100 adet işlem gerçekleştirdiler. Sonuçta, BPO çağdaş bir ödeme yöntemidir, BPO sayesinde tacirlerimiz mal mukabilinin kolaylık ve basitliğine akreditifin banka güvencesi ile sahip olması mümkün olurken diğer taraftan fiziki belgelerle uğraşmak zorunda kalmayacak, böylece zaman ve maliyetten tasarruf etmiş olacaklar, modern ve teknoloji destekli bir ödeme yönteminin rahatlığını yaşayacaklardır."

BPO'nun alıcı için avantajları

- ✓ Peşin ödeme risklerini ortadan kaldırır, yükleme yapılmadan parayı ödemez
- ✓ Mal mukabili risklerini ortadan kaldırır, eksik belge, ithali engelleyen durumlar vs.
- ✓ Mal ve yükleme üzerinde kontrol sağlar, gözetim/kalite belgesi isteyerek
- ✓ Finansman imkanı sağlar, postfinansman, ödeme vadesini öteleme gibi
- ✓ Pazar, rekabet ve müzakere gücünü artır, mal mukabili yerine BPO önermek gibi.
- ✓ Teminat ve risk kontrolü sağlar.
- ✓ BPO'nun sonradan eklenebilmesi
- ✓ Tedarik riskini azaltır, malın zamanında üretilmemesi/gönderilmemesi
- ✓ Fiziki belgelerden kaynaklanan riskleri ortadan kaldırır. Belgelerin kaybolması, gecikmesi
- ✓ Fiziki belgelerden kaynaklanan maliyetleri azaltır, inceleme, rezerv masrafı, gecikme masrafları