

İletişim:

**TEB DIŞ TİCARET MERKEZLERİ DANIŞMANI, MİLLETLERARASI TİCARET ODASI (ICC)
BANKACILIK KOMİSYON ÜYESİ ABDURRAHMAN ÖZALP İLE SÖYLEŞİ**

Merhabalar, Saygılar;

-- **M.D:** Yayın dünyasıyla ilgili her şeyi bulabileceğiniz iki ayda bir yayımlanan dergimiz Medyatik Deklanşörden geliyoruz. Uygarlığın meşalelerini taşıyanlardan biri olarak gördüğümüz şahsınızla küçük bir söyleşi gerçekleştirmek istiyoruz. Kabul buyurur musunuz?

--**Memnuniyetle**

-- **M.D:** Bize kendinizden bahseder misiniz, bugüne gelinceye kadar neler yaptınız?

-- **Evet, 1963 yılında Şanlıurfa'nın Ceylanpınar ilçesinde dünyaya geldim. İlk, Orta ve Lise eğitimimi aynı ilçede tamamladıktan sonra yüksek öğrenimimi Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulunda tamamladım. Askerliğimi yedek subay İngilizce mütercim olarak yaptım ve 1988 tarihinde terhis oldum. O sene bazı bankaların açmış olduğu sınavlara girdim. Garanti Bankası'nın sınavını kazandım ve bankada çalışmaya başladım. Benim ki klasik bankacılık değildi. O dönem dış ticaret, kambiyo olarak tanımlanıyordu. Bende bankaya kambiyocu olarak yetiştirilmek üzere girmiştim. 4 aylık bir temel bankacılık ve kambiyo eğitiminden sonra tam yetkili bir şubede kambiyo elemanı olarak çalışmaya başladım. Eğitimde bize kambiyo ile ilgili iç mevzuat, uluslararası kurallar, ödeme yöntemleri ve ilgili teknik bilgiler verilmişti. O dönemde kambiyo çok ağır ve kapsamlıydı. Bir çok mevzuatı bilmek ve takip etmek gerekiyordu. Bankalarda "Kambiyo Tazminatı" adı altında bir tazminat bulunuyordu. Kambiyo servislerinde çalışan yetkililere veriliyordu. Bende bir yıl sonra yetkili olduktan sonra almaya başladım. Benim yaptığım tamamen ithalat, ihracat ve döviz işlemleri operasyonuydu. Kendimi bu alanda yetiştirmek için kaynakları tarıyor ve bilgiye ulaşmaya çalışıyordum. Kaynaklar son derece kısıtlıydı. Bugünkü gibi internet, Google, cep telefonu ve elektronik posta yoktu. Akreditif ve Garanti mesajları daktilo ile mektup formatında veya teleks olan yerlerde teleks ile yazılıp gönderiliyordu. 1990 yılının başlarında ilk defa SWIFT'i duyduk. SWIFT merkezi Brüksel'de olan bir yazılım firmasıydı. Bankalar arası güvenli haberleşmeyi sağlamak üzere sistem ve yazılım geliştirmişti. Sisteme abone bankalar güvenli ve hızlı bir şekilde elektronik ortamda finansal mesajları gönderip alabiliyorlardı. Kısaca finansal mesajların (Havale, Akreditif, Hazine mesajları) çok güvenli ve hızlı bir şekilde alınmasını ve gönderilmesini sağlıyordu. Bazı arkadaşlarımız "Simit" şeklinde telaffuz ediyorlardı. O dönem Garanti Bankası SWIFT sistemine geçen ve yazılımını kendisi yazan ilk bankalardan biriydi. Bende defalarca SWIFT eğitimlerine gittim, daha sonraki meslek hayatıma ciddi katkısı oldu. Yine aynı dönemde ilk defa ICC ile tanıştım. ICC, Milletlerarası Ticaret Odası'nın İngilizce baş harflerinden oluşuyordu. ICC, merkezi Paris'te bulunan bir iş organizasyonudur. Hemen hemen bütün ülkelerde milli komiteleri vardır. Bizdeki komiteleri Ankara'dadır. ICC, Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri ve teslim şekilleri başta olmak üzere ticaret ile uğraşanların hayalarını kolaylaştırmak için çalışmalar yapıyor ve uluslararası kurallar oluşturuyordu, bugünde aynı çalışmalarını devam ettirmektedir. Garanti bankasında yedi yıl çalıştım. Daha sonra sırasıyla Toprak bank, Sümerbank, Finansbank ve Dışbank'ta çalıştım. Dışbank'ın daha sonra Fortis tarafından**

satın alınması ve Fortis'in TEB ile birleşmesi sonucu TEB'e geçmiş oldum. Halen TEB'in Dış Ticaret Danışmanı olarak görev yapıyorum. Toplamda 26 yıllık bankacılık yada daha doğru bir ifade ile dış ticaret tecrübem vardır. Bu süre içerisinde ICC'nin bankacılık komisyonuna katıldım, ICC'nin uluslararası kurallar ile ilgili bir çok çalışmasına katıldım. Bunlardan başlıcaları şunlardır; UCP 500'in revizyonu, URDG 458'in revizyonu, ISBP, URF (Forfaiting kuralları), CDCS (Akreditif uzmanlık sınavı), CITF (Ticaretin finansmanı uzmanlık sınavı), BPO çalışmalarıdır. Bunların dışında yine ICC' nin resmi görüşlerinin oylanması vs. Türkiye'de her yıl ICC adına ICC Kuralları, ICC görüşleri, CDCS sınavına hazırlık ile ilgili bir çok seminer ve konferans veriyorum. Dış ticaret konusunda kitap ve makale çalışmalarım vardır. ICP 600, ISBP ve URDG çeviri çalışmalarına katıldım. En son BPO kuralları olan URBPO 750E kurallarının çevirisini yaptım.

-- **MD:** Profilinize baktığımızda bir insan gücünü açacak şekilde görev ve sorumluluk yüklenmişsiniz. Bunu başarmanızın sırrı nedir, mesleğinize olan aşk mı diyelim?

-- **Evet, mesleğimi gerçekten çok seviyorum. Bu nedenle yaptığım çalışmalar hiçbir zaman bana yorgunluk veya bıkkınlık vermiyor. Şimdiki mesleğime tamamen bir tesadüf sonucu girdim. Daha önceden hedeflediğim bir meslek değildi, hatta böyle bir meslekten haberim bile yoktu diyebilirim. Askerliğimin son günlerinde bir gün Ankara Sıhhiye Orduevinde gazeteleri karıştırırken bankanın sınav ilanlarını gördüm. İlanda "Kambiyocu olarak yetiştirilmek üzere yabancı dil bilen 4 yıllık okul mezunları" aranıyordu, o anda sınava girmeye karar verdim, tam olarak kambiyonun ne anlama geldiğini dahi bilmiyordum. Sınava girdim. Sınavı geçtim. O dönem paraya ihtiyacım olduğu için kısa bir süreliğine de olsa o işi yapmayı düşündüm. İşe başladıktan sonra sevmeye başladım. Sadece operasyon yapmıyor, işin teorisi ve mevzuatını da öğrenmeye çalışıyordum. Arkadaşlarımla çoğu sadece kendilerine verilen işi yaparken bana daha fazlasını yapmaya ve öğrenmeye çalışıyordum. Sonuçta işime aşık oldum. Bir başarı varsa bunun sonucudur diyebilirim.**

-- **M.D:** Bugüne değin yazdığınız kitaplar, makaleler vb. söz eder misiniz?

-- **Bazı kitap ve makalelerim şunlardır:**

Kitaplar

"BPO' NUN KULLANILMASI" 2014, 248 sayfa
"Akreditif&Stanby REZERV KONULARI" 2012, 568 sayfa
"AKREDİTİF, RİSKLER VE UCP" 2007, 570 sayfa
"UCP 600'ın KULLANILMASI VE AKREDİTİF" 3 Baskı, 2007, 570 sayfa
"DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ" 2004, 396 sayfa
"TEMİNAT MEKTUPLARINA İLİŞKİN ICC KURALLARI, URDG 758,
(Prof.Dr.Nuray Ekşi, Nihayet Durukanoğlu ile ortak çalışma)
"Yeni ISBP'ye göre AKREDİTİF ve UYGULAMA" Basılıyor...

Bazı Makaleler

"BANK HOLIDAYS AND LETTER OF CREDITS"

Letter of Credit Update, Volume 16, Number 4, April 2000, U.S.A.

"KÜRESEL KRİZİN TİCARETTİN FINANSMANI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ" Yorum

Radikal Gazetesi, 31.08.2009, Misafir Yazar

DIŞ TİCARET ÇEŞİTLİ MAKALELER

Banka ve Finans Hukuku Dergisi, Legal yayınları, yılda 2 defa yayınlanır

**Uluslararası Ticaret ve Finans Dergisi, Legal Yayınları, yılda 2 defa yayınlanır
EuroFinans Dergisi, BPO (Bank Payment Obligation) Makale, Nisan 2014**

-- **MD:** "Dış Ticarete Yeni Ödeme Yöntemi BPO'nun Kullanılması" isimli kitabınızda sözünü ettiğiniz yeni yöntemi birkaç cümle ile bize de tanıtır mısınız? Geleneksel ödeme yöntemleri sizce hangi bakımdan yetersiz kalmaktadırlar?

-- **BPO (Bank Payment Obligation) yani Banka Ödeme Yükümlülüğü (BÖY) günümüzde kullanılan geleneksel ödeme yöntemlerinin avantajlı yanlarını teknolojinin getirdiği kolaylık ile birleştirip sunan kolay, hızlı ve banka güvenceli yeni bir ödeme yöntemidir. İç ve Dış Ticarete kullanılabilir.**

BPO, alıcı adına hareket eden bir bankanın satıcı için satıcının bankasına karşı girdiği geri dönülmez şartlı bir ödeme yükümlülüğüdür. Bu yükümlülüğün şartı, yükleme yapılmadan önce alıcı tarafından belirlenen ve bankaların abone olduğu İşlem Eşleştirme Uygulaması (TMA-Transaction Matching Application) denilen bir platforma alıcı tarafından belirlenen şartların yerleştirilmesi ve yükleme yapıldıktan sonra satıcı tarafından bankası aracılığıyla bu platforma (TMA) gönderilen bilgilerin elektronik ortamda eşleşmesi sonucu ödeme yapılmasını sağlayan bir sistemdir. Ödeme, BPO'nun şartına göre görüldüğünde veya vadeli olabilir.

BPO ticari hayat için yeni alternatiftir, mevcut ticari finansman çözümlerinin yerini almak üzere değil, bunları tamamlamak üzere tasarlanmıştır.

BPO anlatılırken avantajlarını göstermek bakımından Akreditif ve Mal Mukabili ödeme yöntemleri ile karşılaştırmak gerekir.

Akreditifte akreditif şartına göre fiziki belgelerin bankaya ibraz edilmesi ve uygun bulunmasından sonra satıcıya banka tarafından ödeme yapılır, satıcı, alıcı ile uğraşmaz. Banka güvencesi vardır. BPO'da da benzer bir yapı vardır, ancak fiziki belgeler bankaya ibraz edilmez, bunun yerine sadece yükleme belgelerinden alınan veriler bankaya gönderilir, veriler elektronik ortamda eşleştirilir, uygun bulunursa ödeme yapılır. Fiziki belgeler bankaya ibraz edilmediği ve incelenmediği için zaman kaybı olmaz. BPO'da fiziki belgeler olmadığı halde akreditif gibi banka güvencesi vardır.

Mal mukabilinde satıcı malı gönderdikten sonra belgeleri bankaya ibraz etmez, direkt olarak alıcıya gönderir. Bu nedenle hızlıdır, ancak banka ödeme güvencesi yoktur. Yani alıcı ödeme yapmazsa bir banka araya girip satıcıya ödeme yapmaz.

BPO, esas olarak Mal Mukabili (Açık hesap) ve Akreditif arasındaki açığı kapatmaktadır.

Yukarıda görüldüğü gibi geleneksel ödeme yöntemleri hız, basitlik, kolaylık ve güvence gibi özelliklerin tümünü bir arada vermek konusunda yetersiz kalabilmektedir. Birinde hız var, güvence yok, diğerinde güvence var, ancak inceleme ve yavaşlık vardır. BPO bunların tümünü teknolojinin yardımı ile bir arada verebilmektedir. BPO ile taraflar Mal Mukabilinin hız ve kolaylığını kullanırken Akreditifin ödeme güvencesi ve finansman imkanlarına fiziki belgelere özgü kaybolma, tahrifat, çalınma, rezerv gibi risk ve zorluklar ile uğraşmadan erişebilmektedirler.

-- **MD:** Dış Ticaret Seminerlerinde yaptığınız konuşmalarda, BPO hakkında detaylı bilgi verişiniz, uygulamada olumlu gelişmelere vesile oldu mu?

--**Evet, kesinlikle oldu diyebilirim. Özellikle BPO (Bank Payment Obligation) 'yu bir kitap ile dış ticaret camiasında kişilerle buluşturmam ve bu konuda gerek ICC, gerek Türkiye Bankalar Birliği ve gerekse de TEB ve TİM (Türkiye İhracatçılar meclisi) işbirliği ile yapılan seminer ve konferanslar çok ciddi farkındalık yarattı. Seminer ve konferanslara katılan bir çok firma kendilerine ayrıca bilgi verilmesi talebinde bulundular. Özellikle TEB ve TİM işbirliği ile yapılan seminere yaklaşık 350 kişi katılmıştır. Katılımcılara benim BPO için yazmış olduğum kitap TEB'in sponsorluğunda dağıtıldı. Daha sonra TEB'in Adana, Gaziantep, İzmir, Ankara ve İstanbul'da yaptığı ayrı seminerlere bir çok firma katıldı. Şimdiye kadar yaklaşık 1000 kişi seminer ve konferanslarımıza katıldı diyebilirim.**

-- **MD:** Bankacılık ve Dış Ticaret öteden beri idealiniz miydi yoksa hayatın akışının getirdiği bir yerde mi buldunuz kendinizi?

-- **yukarıda da anlattığım gibi tamamen hayatın akışı ile kendimi Bankacılık ve Dış ticaretin içerisinde buldum. Benim esas mesleğim Turizm dir, ancak hiç yapmadım.**

-- **MD:** Bir ülkenin dış ticaretini etkileyecek unsurlar nelerdir?

-- **Sanayi, eğitilmiş insan gücü, teknoloji, kalite, standartlar, pazarlama ve politikalarıdır.**

-- **MD:** Gümrük mevzuatımızın yeterli düzenlemeleri içerdiği kanısında mısınız? Kanun koyucu "Bir madde de siz ekleyin" diye bir imkân tanısa dış ticaretimizin olumlu yönde gelişmesi için hangi kanuna nasıl bir madde eklerdiniz?

--**80'li yıllara göre çok önemli kolaylık sağlayan düzenlemeler yapıldı, ancak yeterli değildir. Daha yapılacak çok şey var düşüncesindeyim. Belli bir kanuna bir madde eklemek yerine hızı engelleyen ve bürokrasiyi artıran maddeleri veya ifadeleri ayıklardım. Bunları tespit etmek için ithalat ve ihracatçılara anket yapılabilir.**

-- **M.D:** Henüz yolun başında olan meslektaşlarınıza, sizin kadar başarılı olabilmeleri için, "çok çalışmak" dışında, tavsiye edebileceğiniz en önemli şey nedir?

--**Dış Ticaret alanında çalışan veya üniversite veya özel kurslarda eğitim gören meslektaşlarıma en önemli tavsiyem şudur;**

1-İşleriyle ilgili tüm teknik bilgilere hakim olsunlar (Teslim şekilleri, ödeme yöntemleri, finansman yöntemleri vs.)

2-İşleriyle ilgili mevzuatı öğrensinler, bu, kanun maddelerini ezberlesinler anlamında değildir, neyi nerde bulabileceklerini bilsinler anlamında söylüyorum.

3-Güncel kalsınlar, değişiklikleri takip etsinler. Dış ticaret çok dinamiktir, kuralları ve mevzuatı sürekli değişebilmektedir. Etkin bir şekilde takip edilmesi gerekir.

4-Dış Ticaret operasyonunda çok titiz ve dikkatli olsunlar. Şeytan ayrıntıda gizlidir ve dış ticaret operasyonu çok sevdiği bir alandır.

-- **M.D:** Biraz da özel yaşantınıza değinsek, mesleki uğraşınızın dışında hayatınıza renk katan hobileriniz var mıdır?

--**Genelde yeni çıkan kitapları takip ederim. Resim sanatına ilgim vardır, eskiden amatörcüce bir şeyler yapardım, şimdi zaman bulamıyorum, ileride yaparım diye hayal ediyorum.**

-- **M.D:** Aşk nedir sizce? Kapsama alanını ve türünü tayin şahsınıza ait olmak üzere neler söylemek istersiniz?

--**Aşk bir şeyi çok sevmek, istemek, keyif almak ve o şey ile bütünleşmektir, hissetmektir. Aşk sadece insanlar arasında olmaz. İnsan ve doğa, insan ve soyut kavramlar arasında da olabilir.**

-- **M.D:** Renklerin ortak dilleri var, sizin iletişim kurduğunuz renk hangisi? Giysilerinizde, arabanızda, eşyalarınızda tercih ettiğiniz renkler var mıdır ya da şu rengi hiç bir yerde kullanmam diyebileceğiniz bir renk?

--**Bizim taraflarda 1 lira fazla olsun kırmızı olsun şeklinde bir deyim vardır. Ben bütün renkleri severim. İş kıyafetlerimde daha çok siyah, lacivert, açık gri ve koyu gri tercih ederken, iş dışında açık/koyu kahve ve mavi renkleri daha çok tercih ediyorum. Mor ve koyu haki rengi çok zorunlu olmasam kullanmam.**

-- **M.D:** Sayın Danışmanımız, şüphesiz ki şahsınızdan öğrenmek istediğimiz bilgiler bunlarla sınırlı değil ancak çok değerli zamanınızı almanın farkındalığı ve dergimizin sayfa sınırı söyleşimizi burada noktalamak mecburiyetini getiriyor. Bu derece zor uğraşınız için size kolaylıklar diliyor, ilim ve bilim dolu sağlıklı ömür geçirmenizi temenni ediyoruz. Minnet ve şükranlarımızın arzıyla.

MEDYATİK DEKLANŞÖR

