

İTHALAT GENELGESİ VE BPO (Bank Payment Obligation)

Yeni ithalat genelgesi yayınlandı, BPO (Bank Payment Obligation) farkındalığı arttı. Birçok kişi BPO'yu ithalat genelgesi ile duydu, oysa BPO, 2014 yılından beri iç ve dış ticarete dünyada ve ülkemizde başarı ile kullanılan çağdaş bir ödeme yöntemidir. BPO'nun ortaya çıkışı, işleyişi ve avantajlarını aşağıda vereceğim. Bundan önce ithalat genelgesinde yer almasının önemine değinmek istiyorum. BPO için 2014 yılında ICC (International Chamber of Commerce) tarafından kuralları (URBPO-Uniform Rules for Bank Payment Obligation) yazıldıktan sonra tanıtımı yapıldı. Dünyada birçok önemli ve büyük firma ve banka bu ödeme yöntemini kullanmaya başladı. Türkiye de bunlardan biridir. TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) sahip çıktı, tanıtım konferansına ev sahipliği yaptı ve böylece o dönemde dünyada ve Türkiye'de henüz birçok finans kurumu bu ödeme yöntemini duymadan veya kavrayamadan önce ithalat ve ihracatçılarımız duymuş oldu, bazıları bankalarını zorlayarak bu ödeme yöntemini öğrenmelerini sağladı. Her yenilik ve teknolojide olduğu gibi bu ödeme yöntemine de direnç oldu, özellikle konuya vakıf olamayanlar tarafından olumsuz bildirimler yapıldığı da görüldü. Sonuçta çok büyük ve önemli kurumsal firmaların bu ödeme yöntemini başarı ile kullanmaları piyasaya bir güven vermiş oldu. BPO'yu kullanan firmalar avantaj ve kolaylığını gördükten sonra zaten kullanmaya devam ediyorlar. BPO'da başta kolaylık, ucuzluk, hız ve banka güvencesi olmak üzere ticaret yapanların ihtiyaç duyduğu her şey var, daha ne olsun!

Son dönemde bu ödeme yöntemi ile ilgili yine olumsuz söylentiler çıkmaya başladı, nedeni; üzerinde çalıştığı platformun değişmesidir.

Mevcut durumda bankalar BPO işlemleri için zorunlu olmamakla birlikte piyasada diğer firmalar pek olmadığı için yaygınlığı ve güvenliği nedeniyle SWIFT'in TSU (Trade Services Utility) elektronik eşleştirme platformunu kullanmaktadırlar. Teknolojideki gelişmeler nedeniyle SWIFT tarafından TSU'nun durdurulması kararı alındı, muhtemelen daha iyi bir şeyler yapmak, blockchain gibi teknikleri kullanmak nedeniyle olabilir. Bunun üzerine zaten teknoloji firmaları bu açığı kapatmak üzere hemen faaliyete başladılar. China Systems, essDocs gibi firmalar yeni ve kullanıcı dostu yeni platformlar yaptılar, bunlardan biri essDocs'un CMATCH isimli uygulamasıdır, bankalar şu anda bunu test ediyorlar, TSU durduktan sonra bu ve buna benzer uygulamaları kullanacaklar. Ancak bu haberler üzerine olumsuz propagandalarda yine ortaya çıkmaya başladı; BPO'nun fişi çekiliyor, BPO öldü gibi. Bunlar doğru değildir. BPO bir ödeme yöntemidir, her zaman var olacaktır, ancak az kullanılır veya kullanılmaz o tarafların değerlendirmesine ve kararına bağlı olacaktır. Benim düşüncem kullanımının artacağı, blockchain üzerinde yapılandırılarak çok daha verimli kullanılabileceği yönündedir. Mevcut durumda akreditifler blockchain üzerinde başarı ile kullanılmaya başlandı, bunun BPO için de yapılmaması için hiçbir neden yoktur. Blockchain üzerinde çok güzel işletilebilir. Kağıtsız ticaretin önemi bu dönemde çok daha fazla görüldü, Dünya Ticaret Örgütü (WTO-World Trade Organization) ve ICC'nin hükümet ve merkez bankalarına dijitalleşme çağrılarını bulunmaktadır. BPO veya benzer tek ve platformların kullanımını arttıracaktır.

İşte bu noktada Türkiye devletinin yaptığı çalışmalar, aldığı kararlar ve yaptığı uygulamalar takdire şayandır. Bunlardan biri de BPO'nun bir ödeme yöntemi olarak ithalat genelgesinde yer almasıdır. Buna bile itiraz edenler var; az kullanılan bir yöntem neden ithalat genelgesinde veya resmi dokümanlarda yer alıyor diye. Resmi dokümanlarda yer almak az veya çok kullanmaya değil bir teknik olarak mevcudiyetine bağlı olmalıdır. Burada devletin yaptığı doğru ve

yerindedir. Piyasayı anlamak, geleceği görmek ve ticaret yapanların hayatını kolaylaştırmaktır. Buda Dünya Ticaret Örgütü ve Milletlerarası Ticaret Odasının misyonu ile aynıdır.

İthalat genelgesinde BPO'nun geçtiği yerlerde açıklamaya muhtaç yerleri aşağıda verdikten sonra BPO'yu genel olarak vereceğim.

İTHALAT GENELGESİNDE BPO (Bank Payment Obligation)

İthalat bedelleri

MADDE 1 – (1) İthalat bedelleri, Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar, bu Karar'a ilişkin 2008/32-34 Sayılı Tebliğ ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından bunlara ek olarak yapılacak düzenlemeler çerçevesinde ithalatçı ile ihracatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallar ile bankacılık teamüllerine göre bankalar aracılığıyla döviz veya Türk lirası (TL) olarak ödenir.

Ödeme şekilleri

MADDE 2 – (1) İthalat işlemleri uluslararası kurallar ve bankacılık teamülleri çerçevesinde; "Akreditifli Ödeme", "Vadeli Akreditifli Ödeme", "Vesaik Mukabili Ödeme", "Mal Mukabili Ödeme", "Kabul Kredili Akreditifli Ödeme", "Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme", "Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme", "Peşin Ödeme" ve Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) şekillerine göre gerçekleştirilir.

İthalat bedellerinin ödenmesi, MADDE 3 – (1)

(7) Vadeli akreditif, kabul kredili, mal mukabili ve Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) ödeme şekline göre yapılan ithalatta, firmaların beyanına istinaden görünmeyen işlemlere ilişkin hükümler çerçevesinde faiz transferi yapılabilir.

Açıklama : Burada BPO şu şekilde yer almalıdır; Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) (Vadeli BPO, Kabul Kredili BPO) ilavesi yapmak gerekir, zira akreditifte olduğu gibi ibrazda ödemeli akreditif (by payment, sight) gibi veri seti (data sets) sunumu ile ödemeli BPO vardır, yani vadeli olmayan BPO'yu ayırmak gerekir.

YENİ BİR ÖDEME YÖNTEMİ OLARAK; BPO (Bank Payment Obligation)

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

BPO, alıcı adına hareket eden bir bankanın satıcı 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 parasını bir banka güvencesi ile alabilmesidir. BPO yöntemi bunu hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebilmektedir. Bunun için BPO işlemini yapabilecek en az iki bankaya ihtiyaç vardır. Bu iki bankanın elektronik ortamda veri eşleşmesi yapabilecek bir platforma ihtiyacı vardır, bu sisteme İşlem Eşleştirme Uygulaması (TMA-Transaction Matching Application) denir. BPO işlemi yapabilmek için bankaların bu sistemi satın almış olmaları gerekir. Bunun belli firması yoktur, kimsenin tekelinde değildir,

bazı yanlış anlaşılmalarda buradan kaynaklanıyor, sanki sadece swift'in TSU'sunu kullanmak zorunluluğu varmış gibi bakılıyor. Bu nedenle TSU giderse BPO'da gider gibi bakılıyor. Öyle bir durum yoktur. Herhangi bir teknoloji firmasının bir ürünü kullanılabilir, bankalar kendileri geliştirip aralarında kullanabilirler, blockchain üzerinde yapılabilir. Burada önemli olan BDDK veya ilgili düzenleyici kurumların gerektirdiği seviye ve standartlarda güvenliğin sağlanmış olmasıdır. Bu sistemi satın alan bankalara BPO işlemi yapmaya hazır bankalar diyoruz. Alıcı ve satıcının bankası BPO işlemi yapmaya hazırsa taraflar BPO yöntemi ile ithalat veya ihracat işlemlerini bir banka güvencesiyle, hiçbir kural ve rezerv konusuyla uğraşmadan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebilirler.

BPO yönteminin 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 şartlar.

Alıcının bankası bu şartları TMA'ya yerleştirir ve bir veri tabanı (Baseline) oluşturur.

Alıcının bankası bu şartları satıcıya gönderdikten sonra bu şartlardan geri dönemeyen ve taahhüdü başlar. Yani satıcıya karşı geri dönülmez bir ödeme taahhüdüne girmiş olur. Bunun için tabii ki alıcı ve bankası arasında bir kredi ilişkisi olması gerekir, zira alıcının bankası alıcının talimatı üzerine geri dönülmez bir taahhüde girmektedir. Bu kısmı akreditif ödeme yöntemi gibidir. Bundan sonra satıcının yapacağı iş; TMA'daki şartlara göre malı yüklemek ve istenen bilgileri vermektir. Satıcının yüklemeyen sonra kağıt belgeleri bankaya vermesi gerekmez, sadece TMA'nın istediği bilgileri bankasına iletmesi yeterlidir. Satıcının bankası satıcıdan aldığı bilgileri TMA'ya yükler, TMA, 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.

Bir BPO işleminde süreç çok basit olarak şöyledir;

Alıcı ve satıcı bankalarının BPO'ya hazır olup olmadıklarını kontrol ederler,

Alıcı ve satıcı aralarında sözleşme yaparlar,

Alıcı BPO düzenlenmesi için bankasına müracaat eder,

Alıcının bankası BPO düzenler ve gönderir, 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'nın gerektirdiği bilgileri kağıt belgelerden toplar ve bankasına (Recipient banka) gönderir,

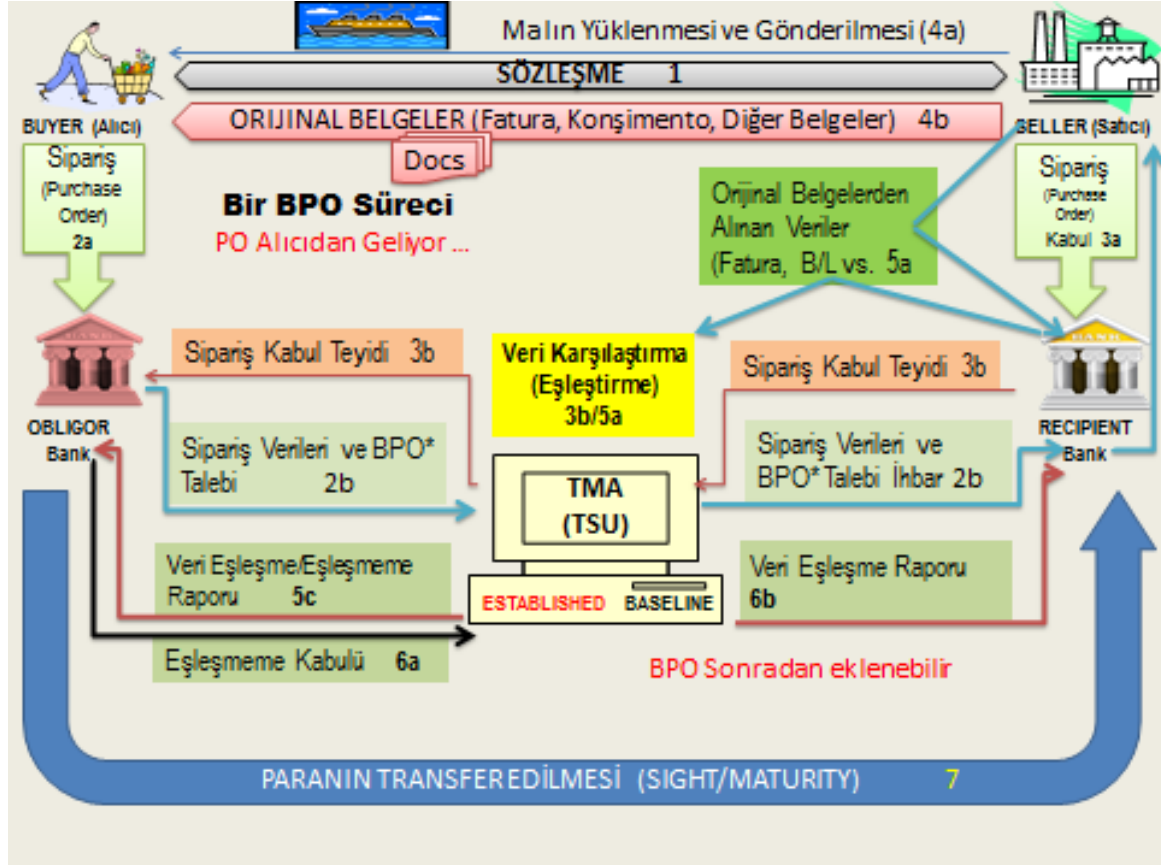
Satıcının bankası satıcının kendisine iletmediği bilgileri TMA'ya sunar,

TMA sunulan bilgileri daha önce nezdinde bulunan veri tabanı (Established Baseline) ile karşılaştırır,

Veri tabanı ile sunulan bilgileri (data) karşılaştırır,

Sonucu taraflara rapor eder,

Tam eşleşme sağlanırsa BPO ödenebilir hale gelir,
Yükümlü banka (Obligor) veri tabanında bulunan şartta göre hemen veya vadesinde ödeme yapar.



Kaynak: BPO'nun Kullanılması, 2014, Türkmen Kitabevi, Abdurrahman Özalp

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.

Akreditif işleminde kâğıt belgeler incelenmek üzere taahhüde giren bankaya verilir, banka kâğıt 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 olmaktadır. 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. Bu

karşılık global ticarete 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.

Banka güvencesi bir ihtiyaç olduğu halde neden Mal mukabiline gidilmektedir?

Mal mukabili ödeme yöntemine ağır kurallar gerektirmediği, çok basit, kolay ve hızlı olduğu için gidilmektedir, gerektiğinde banka güvencesi başka yerlerden alınmaktadır. Örneğin, Faktoring, Sigorta, Standby ve Banka garantisi gibi. Buda 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. Birsinin 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 ihtiyacı vardır. 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 kurallar 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.

BPO'nun taraflara sağlayacağı avantajlar aşağıdaki gibi özetlenebilir;

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.

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, İskonto, 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.

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 artırır, 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, İnceleme, Rezerv ve gecikme masrafları

BPO dünyada daha çok uzak doğu 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, bazıları aşağıdaki gibidir.

İthalat ve İhracat işleri hız kazanmış,

Prosedür ve formaliteler azalmış,

Operasyon ve ticaret kolaylaşmış,

Erken ödeme ve 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 kavuşmuşlar.

BPO her ne kadar öncelikle 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, bankalarında Dünya Ticaret Örgütü ve Milletlerarası Ticaret Odasının çağrılarına uyarak eksiklerini tamamlaması ve değerli ödeme yönteminin rahatlık, güvence ve konforunu ülkemiz ticaretçilerine sunması önemlidir.

Bugün TİM'in desteği ve ICC Türkiye'nin çaba ve çalışmaları sayesinde Dünya'nın 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 1000 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.
11.06.2020

Abdurrahman Özalp
ICC Türkiye Bankacılık Komisyon Başkanı

Diğer Makale, sunum ve videolar için: www.abdurrahmanozalp.com