



Uluslararası Finasta İnovasyon Örneği Olarak Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) (Bank Payment Obligation (BPO) As an Example of Innovation in International Finance)

Nazire GÖLEÇ^a

^a YL Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü, golecnazire@gmail.com

Anahtar Kelimeler

Swift, ICC, URBPO,
Banka Ödeme
Yükümlülüğü (BPO).

İel Sınıflandırması

F34, G21, G32.

Özet

Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO), tüm dünyadaki bankalar arasında elektronik fon transferi standardı sağlayan bir sistem olan “Dünya Çapında Bankalararası Finansal İletişim Topluluğu” (Swift) öncülüğünde, uluslararası ticarete, ihracatçıların dışa açılımını kolaylaştıracak banka güvenceli yeni bir ödeme yöntemi olarak geliştirilmiştir. Ardından Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından da, Nisan 2013 tarihinde yayımlanan Banka Ödeme Yükümlülüklerine İlişkin Birörnek Kurallar (URBPO) ile bu ödeme yöntemi desteklenmiştir. Bu çalışmanın amacı, uluslararası finasta inovasyon örneği olarak Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) ödeme yönteminin bilinirliğini ölçmeye çalışmaktır.

Keywords

Swift, ICC, URBPO,
Bank Payment
Obligation (BPO).

İel Classification

F34, G21, G32.

Abstract

Bank Payment Obligation (BPO), has been developed as a new payment method to enable the exporters to access to international market under the leadership of Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) that is a system which provides electronic fund transfer among the banks all around the world. International Chamber of Commerce (ICC) has supported this payment method by issuing Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO) in April 2013. The aim of this paper is to analyze familiarity of Bank Payment Obligation (BPO), as an example of innovation in international trade.

1. Giriş

Uluslararası ticarete temel olarak kullanılan dört ana ödeme yöntemi bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla; mal mukabili ödeme yöntemi diğer adı ile(açık hesap), peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödeme yöntemleridir. Her bir ödeme yönteminin barındırdığı riskler bulunmaktadır.

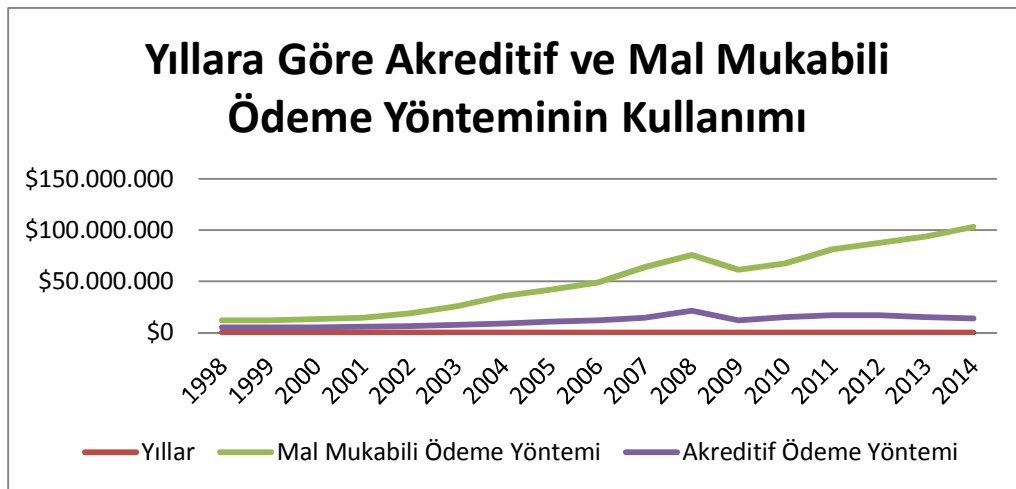
Şekil 1, bu ödeme yöntemlerinin risk açısından değerlendirilmesini içermektedir.

Şekil 1: Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerinin Riskleri



Türkiye’de en çok kullanılan ödeme yöntemleri arasında; mal mukabili ve akreditif ödeme yöntemi yer almaktadır. 1998-2014 yılları arasında akreditif ve mal mukabili ödeme yönteminin kullanımı Şekil 2’de görülebilir. (TÜİK,2014).

Şekil 2



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (Tüik) verilerinden derlenmiştir.

Grafiğe göre; akreditif ödeme yönteminin kullanımının giderek azaldığı, ödememe riski olmasına rağmen, mal mukabili ödeme yönteminin kullanımının giderek arttığı görülmektedir. Günümüzde, Mal Mukabili ödeme yönteminin %82 oranında kullanıldığı ve bu oranın 2020 yılına gelindiğinde, %89 Açık Hesap(mal mukabili)kullanılacağı, akreditiflerin payının %10'nun altında kalacağı, yaklaşık %1,4 Vesaik Mukabili kullanılacağı tahmin edilmektedir (TEB,2013,s.6).

Günümüz rekabet ortamında farklı ülkelerdeki rakip firmaların arasından sıyrılabilme ve ayakta kalabilme için ihracatçı firmaların müşterilerine uygun ödeme yöntemleri ile desteklenmiş cazip satış teklifleri sunmaları, her zamankinden daha fazla önem kazanmıştır. Her bir ihracat işlemi için ödemeyi tam ve zamanında almanın asıl hedef olduğunu düşünerek, ödeme yöntemi seçimi yapılırken, seçimin ihracatçının ödeme riskini minimize etmesi kadar, ithalatçının taleplerine de karşılık verebiliyor olmasına dikkat edilmelidir. (Seyidoğlu,2013,s.140).

İstatistiklere bakıldığında, akreditif en güvenilir ödeme yöntemi olmasına rağmen, rezerv konulma, kurallar, belge kontrolü vb. gibi sebeplerle terk edildiği, yerine satıcı açısından riskler barındırmasına rağmen, mal mukabili ödeme yönteminin kullanıldığı görülmektedir (Özalp,2014,s.42). Bu yöntemlerde alıcı ve satıcı için risk ne kadar artarsa operasyonel güçlük ve maliyet de doğru orantılı olarak artmaktadır. Örneğin akreditif işlemi için sunulması gereken operasyonel yük ve maliyet riski düşürse de, işlemin son maliyetini etkileyen ölçülebilen ve/veya ölçülemeyen noktaları beraberinde taşımaktadır. Bu noktada bankacılık sisteminin ürettiği son çözüm; BPO seçeneğidir (Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, 2013).

Bu çalışmada; BPO'nun ortaya çıkmasına sebep olan faktörler finansta inovasyon bağlamında incelenmiş, BPO'nun işleyişi, geleneksel ödeme yöntemlerinden farkı, avantaj ve dezavantajları, hukuki boyutu ile BPO'nun küresel etkileri ele alınmış ve 'BPO ödeme yönteminin bilinirliği' konusunda Sakarya'da ve İstanbul'da faaliyet gösteren dış ticaret firmaları ile yapılan mülakatların sonuçları değerlendirilmiştir.

2. Finansta İnovasyon

İnovasyon kavramı, Latince "innovatus" kelimesinden türeyen; bir fikrin, bir ürün veya hizmetin pazarlanılabilir kılınması olarak tanımlanabilir. Türkçe' de "yenilik" anlamında kullanılan inovasyon, değişim ihtiyacını kendiliğinden ortaya çıkarır. İşletmeler değişimi anlama, kavrama ve içselleştirme yeteneklerine bağlı olarak kendilerini yeniden inşa etmek zorundadır. Bir yandan kurumsallaşma süreci ile prosedürler geliştirmeye çalışan

işletme, diğer yandan değişime karşı statükoya dönüşmeye başlayan prosedürlerini yenileme ihtiyacı duymaktadır (Müsiad, 2012).

Finansal inovasyon ise, finansal hizmet sunan firmalar tarafından oluşturulmuş yeni ürünler, yeni hizmetler, yeni süreçler veya örgütsel yenilikler, kısacası pazarlarda ve piyasalarda yeni finansal teknolojiler ve yeni finansal enstrümanlar ortaya koyarak yaygınlaştırma olarak tanımlanabilir (Öncü, vd. 2013).

Finansal inovasyonun tarihsel sürecin başlangıcı, Bretton Woods Sistemi'nin çöküşünden, 1980'lerin başlarına kadar enflasyonla mücadelede parasal hedefleme stratejisinin önem kazanması olarak görülmektedir. Buna rağmen bu dönemde özellikle finansal innovasyonların ortaya çıkması, para talebindeki istikrarın azalmasına neden olmuş ve bu stratejinin önemini sarsmaya başlamıştır. Her ne kadar 1970'li yılların başlarından itibaren finans piyasasının ivme kazanması nedeniyle yaygınlaşarak önemi geç fark edilse de, finansal innovasyonların tarihi paranın icadına kadar gittiği söylenebilir (Parasız, 2009;15).

Finansal sektörde yaşanan değişmelerin özellikle 1980'li yılların başında bankacılıkta ve finansal sektörde yapısal bir değişim ile başladığı düşünülmektedir. Finansal sektörün teknolojideki, talepteki ve kamu düzenlemelerindeki değişmelere uyarlanması, yeni ürünlerin, yeni hizmetlerin, yeni süreçlerin, yeni tekniklerin yeni piyasaların oluşmasına katkı sağlayabilir. Kısacası finansal inovasyon yeni bir ürün, yeni bir arz süreci, mevcut bir ürünün teslimi ya da piyasa düzenlemeleri şeklinde oluşabilir. Finansal inovasyonun gelişmesinde önemli rol oynayan etkenler şunlardır (Akel, 2006).

- Rekabetin hızla artışı,
- Teknolojik gelişmeler,
- Yeni yatırımlar gerçekleştirme,
- Tasarruf sağlama,
- Satış hacmini arttırma çabaları,
- Karı maksimize etme,
- Riskten korunma,
- Tüketim alışkanlıklarının değişimi şeklinde sıralanabilir.

Yazında genel olarak finansal inovasyonu diğer yenilik çeşitlerinden ayıran önemli farkın yeniliğin finansal bir değer taşıması, para arzını azaltması, finans/ muhasebe işlemlerinde kolaylık veya katkı sağlama, innovasyonların genel olarak finansal kurumlarda gerçekleşmesi, bireylerin, kurumların, piyasaların alışkanlıklarında büyük etkiler ortaya

koyması yönünden bahsedilmektedir. Ancak finansal enstrümanlar sadece finans işletmeleri ve ülke ekonomileri için değil, aynı zamanda reel sektör işletmeleri ve bireyler içinde oldukça önemli olabilir (Parasız, 2009).

Bireyler, örgütler, türü ne olursa olsun tüm işletmeler her zaman en çok kar getiren, en az maliyete sahip olan, müşteri profilini genişletmesini sağlayacak, satış hacmini arttıracak, hatta başka bir işletmenin sürekli müşterisi haline gelmiş müşterilerde çekim gücü oluşturacak inovasyonlara ihtiyaç duyacaklardır. Bu ihtiyaç ise onların kendi finansal enstrümanlarını ortaya koymalarına neden olacaktır (Frame,2009).

Finansal piyasalarda, işletmelerin büyüme, ihracat ve faaliyetlerini sürdürebilme açısından, gerekse kişisel yatırımcılar açısından finansal inovasyonların bilinmesi ve kullanımı alternatif olmaya bir strateji haline gelmiş ve teknoloji, yaşam standartlarını arttırmada gerçek bir zorunluluk olarak gelişen uluslararası rekabetin anahtarı olmuştur (Akel,2006).

Finansal ve teknolojik inovasyona öncülük eden işletmelerin büyüme oranı daha yüksektir. Özellikle ihracat yapan ve uluslararası çalışan diğer finansal şirketlerde inovasyon bir zorunluluk haline gelmiştir. Finansal inovasyonun ürün olarak ortaya çıktığı durumlarda, ana faktör enflasyon ve faiz oranlarındaki değişiklikler olurken, süreç olarak ortaya çıkan finansal inovasyon da ana faktör, teknolojik gelişme olmaktadır. “Faiz ve Döviz Swapları”, “Para Piyasası ‘Yatırım Hesapları, Faiz Oranı” ve “Hisse Senedi Endeksli Futures Piyasaları” ürün olarak ortaya çıkan finansal inovasyona örnek olarak verilebilir. Süreç olarak ortaya çıkanlar ise, “Otomatik Para Çekme Makinaları (ATM)”, “Nokta Satış Terminalleri”, “Kişisel Bilgisayarlarla Finansal İşlemler” ve “Elektronik Fon Transferi Sistemi (EFT)” gibi inovasyonlardır. Elektronik bir ödeme şekli olan ve 1977’den beri kullanılan “SWIFT” uluslararası bankacılık mesajlarının iletilmesi ve kontrol edilmesi olanağını tüm üye bankalara sağlayan başka bir inovasyon olarak göze çarpmaktadır (Turan,2011).

SWIFT önderliğinde, ICC kurallarının yayınlanmasıyla BPO ödeme yöntemi, teknolojik gelişmelerle birlikte uluslararası ticarete alternatif bir ödeme yöntemi olarak girmiştir. Ödeme yöntemlerinin hız, kolaylık ve maliyet azaltıcı yönlerini teknolojiyle birleştiren BPO; uluslararası finasta süreç olarak ortaya çıkan inovasyon örneğidir.

3.BPO'nun Ortaya Çıkmasına Sebep Olan Faktörler

Geleneksel ödeme yöntemleri hız, basitlik, kolaylık ve güvence gibi özelliklerin tümünü bir arada vermek konusunda yetersizdir. Kâğıt belgeler, kâğıt belgelere özgü inceleme,

rezerv, gecikme, kaybolma, operasyon riski ve maliyeti gibi sorunlar vardır (Dowse,2013,s.2).

Şekil-2’de görüldüğü üzere mal mukabilinin kullanımı giderek artmaktadır. Ancak satıcı açısından oluşturduğu risklerden dolayı, kullanıcıların önemli yüzdesi risk azaltma, ödeme güvencesi ve finansman ihtiyacı duymaktadır. Finansman ihtiyaçları, faktoring ve ters-faktoring gibi finansal hizmetler ve standby/garanti gibi güvenceler ile kullanıcıların güvence açığını kapatmaya çalışmaktadır. Akreditifin güvencesini, mal mukabilinin kolaylığı ile birleştirmek üzere yeni çözüm olarak geliştirilen BPO, bu noktada devreye girmektedir. Çünkü BPO ile bankalar mal mukabili ödemelere müdahil olmaktadır. BPO bütün bunlara teknolojinin yardımıyla cevap vermekte ve kâğıt belgelere özgü sorunları ortadan kaldırmaktadır. Mevcut ticari finansman çözümlerinin yerini almak için değil, bu çözümlerin eksiklerini tamamlamak üzere tasarlanan bu ödeme yöntemi; güvence veren ve finansman imkânları yaratan bir tekniktir. Diğer taraftan BPO; müşterilere ek güvenceler olmadan, standartlaştırılmış ve Banka Ödeme Yükümlülüklerine İlişkin Birörnek Kurallar (URBPO) ile ICC kurallarının güvencesiyle hazır paket program halinde sunulmaktadır (Özalp,2013).

Ödeme yöntemleri, ekonomik birimler arasında mal ve hizmetlerin değişimini kolaylaştıran araçları, kurumsal ve örgütsel çatıyı, işletim süreçlerini ve haberleşme ağını kapsayan tedarik zinciri sürecidir. Bu noktada BPO; kâğıt tabanlı fiziksel tedarik zinciri sürecini, elektronik tabanlı işbirlikçi tedarik zinciri finansmanına dönüştürerek, işleri pratikleştirmek amacıyla ortaya çıkmaktadır (Meijer vd. 2012,s.242).

3.1. BPO’nun İşleyişi

BPO bir bankanın bir diğer bankaya verdiği ve satıcı tarafından bankası aracılığıyla sunulan işlem verilerinin elektronik ortamda belirlenen şartlara göre başarılı bir biçimde eşleşmesi sonucu ödemenin belirlenen bir vadede yapılmasını sağlayan geri dönülmez bir banka taahhüdüdür (Çelik,2014,s.4).

Bir bankanın BPO’ya katılması için öncelikle Swift’in ticari işler için geliştirdiği TSU (Trade services Utility) veya benzer bir sistemi satın alması veya geliştirmesi gerekmektedir. Bu sistem BPO’nun çalışması için gerekli olup, kısaca TMA(Transaction Mathcing Application) olarak adlandırılmaktadır. TMA, elektronik verilerin eşleştirmesini yaparak rapor üretecektir. TMA, Swift’in geliştirdiği bir mekanizmadır ve bankalar bu sistemi yaklaşık olarak 25.000 Euro karşılığında alabilmektedir. Bu sistemi alan banka, IT departmanında ayarlamalar yapıp, personelini eğiterek sisteme

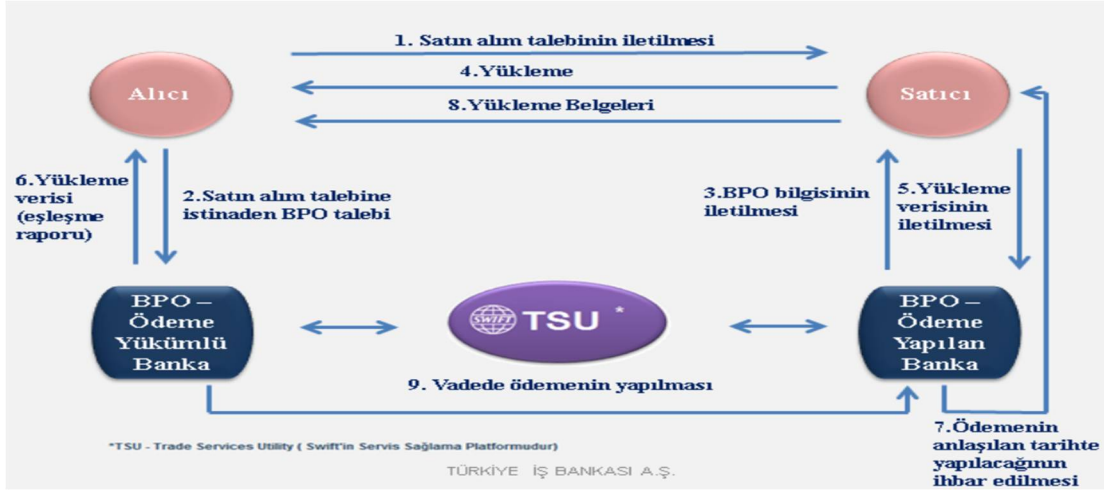
geçmektedir. BPO'da da, satıcı akreditifte olduğu gibi alıcının değil, bankasının riskini almaktadır.

Bir BPO işleminde süreç basit olarak aşağıdaki gibidir (İş Bankası, 2013).

- Alıcı ve satıcı aralarında sözleşme yaparlar.
- Alıcı BPO düzenlenmesi için bankasına müracaat eder.
- Alıcının bankası BPO düzenler ve gönderir.
- Satıcı malı yükledikten sonra orijinal belgeleri alıcıya gönderir.
- Veri setlerini (bilgileri) bankasına gönderir, satıcının bankası veri setlerini elektronik karşılaştırma için TMA'ya gönderir,
- TMA, bankaların abone olduğu ve elektronik karşılaştırma yapan bir platformdur, TMA tarafından eşleştirme işlemi yapıldıktan sonra taraflara sonuç raporu gönderilir, TMA tarafından gönderilen rapor olumlu ise, yani veriler eşleşmişse ödeme yapılır.

Yukarıda anlatılan bu basit akışın şekil olarak aktarımı aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

Şekil 3: BPO Akış Şeması

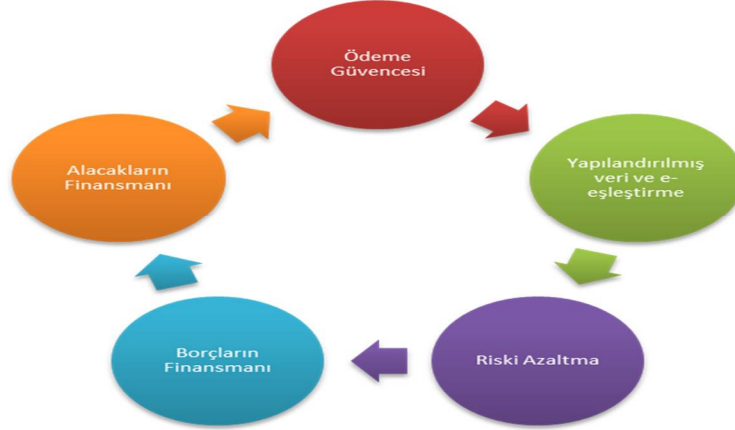


Kaynak: Türkiye İş Bankası, 2013.

BPO her ne kadar dış ticaret ve sınır ötesi ile ilgili görünse de yurt içinde de kullanılması mümkündür (Özalp,2014,s.120).

BPO'nun diğer yöntemlerden farklı olarak anahtar özellikleri; yapılandırılmış veri ve elektronik eşleştirme, ödeme güvencesi, riski azaltma, alacakların ve borçların finansmanını sağlamaktadır (Hulpe,2011,s.6). Şekil olarak aşağıdaki gibidir.

Şekil 4: BPO'nun Anahtar Özellikleri



4.BPO'nun Tarafları Açısından Avantajları ve Finansman İmkânları

Bankalar, alıcılar ve satıcıların taraflarını oluşturduğu BPO birçok avantaj sağlamaktadır. Bu ödeme yönteminin taraflara sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi açıklanabilir (Çelik, 2014).

BPO **bankalara**, düşük risk ve hesaplı sermaye kullanımı, istikrarlı komisyon ve gelir kaynağı, otomatik çözümler ve düşük operasyonel maliyeti imkânları sağlarken, yeni finansman imkânları, ilişkileri arttırma ve sağlamlaştırma ile risk ve müşteri bazında piyasa ihtiyaçlarını daha fazla karşılama fırsatı sağlamaktadır.

Satıcı perspektifinden bakıldığında ise, BPO zamanında ödeme alma, alacakları erken tahsil edebilme, ödeme riskini bertaraf etme, uyumsuzluk (rezerv) riskini ortadan kaldırma, nakit tahminlerini düzeltme, e-fatura entegrasyonunu kolaylaştırma, prefinansman ve post finansman imkânları, faktöringe alternatif bulma ve faiz maliyetini azaltma gibi avantajlar ile nakit akışı optimizasyonu imkânı sağlamaktadır.

Swift (2013) kurumuna göre **alıcı** perspektifinden bakıldığında ise, BPO nakit akışı optimizasyonu, ödeme zamanını kontrol altında tutma, kredi kullanımı optimizasyonu, tedarikçilere zamanında ödeme, idari masrafları azaltma, araştırmaları azaltma, dış kaynak kullanım imkânları, ödeme sürelerini uzatma ve tedarik riskini azaltma gibi alıcı avantajları bulunmaktadır.

Bunların yanında BPO, genel anlamda alıcı ve satıcıya, ticaretin finansmanı bağlamında; esnek finansman, alacakların finansmanı, sipariş emri ile bir taahhüdün doğması, çalışma sermayesi finansmanı, depo makbuzu karşılığı finansman, fatura karşılığı/onaylı belgeler karşılığı finansman imkânları sunmaktadır. (Casterman,2010,s.18).

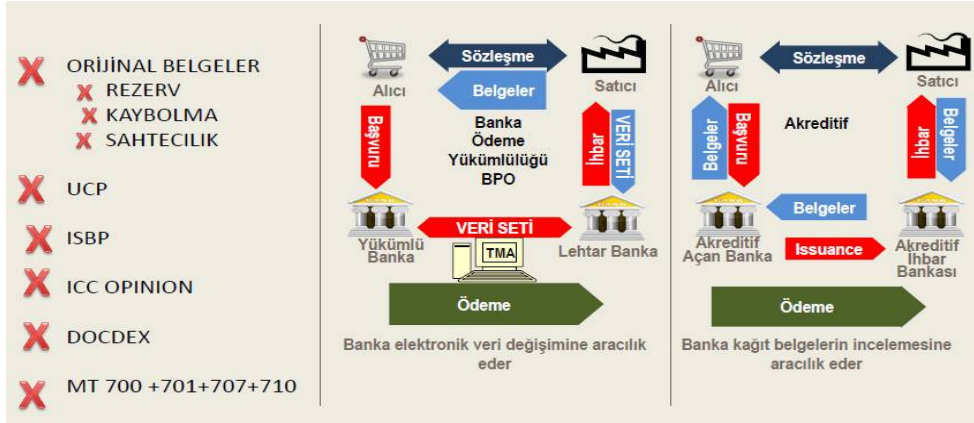
5. BPO'nun Geleneksel Yöntemlerle Karşılaştırılması

Pahalı (kâğıt, inceleme, manuel, süre vs. nedenlerle), rezerv ihtimali yüksek ve likidite baskısı olan geleneksel yöntemler ile karşılaştırıldığında, BPO düşük rezerv ihtimali, işlem maliyetini azaltan otomatik eşleştirme imkânı ile bankaların müşterilerine daha uygun rekabetçi fiyat vermesine olanak tanır (Özkan, 2014).

BPO'nun akreditifli ve mal mukabili ödeme şekline göre avantajları aşağıda açıklanmıştır. BPO'nun akreditife karşı üstünlüğü fiziki belge kullanımı ile ödeme noktasında ortaya çıkmaktadır.

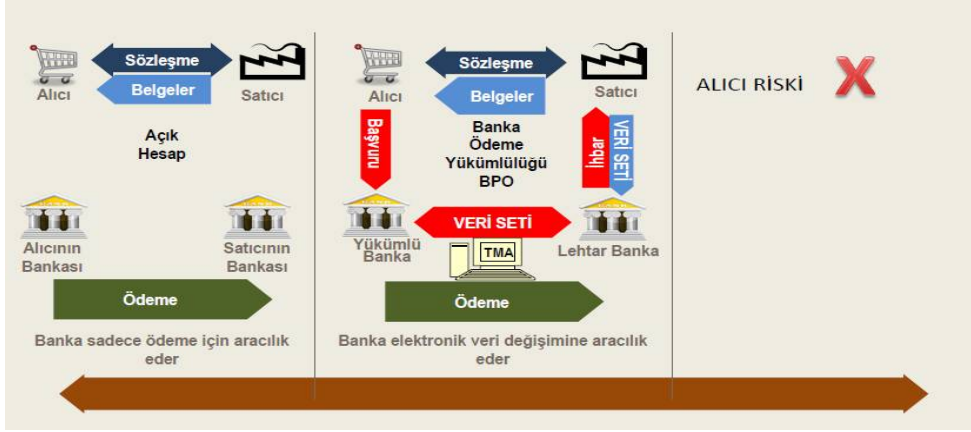
Bir akreditif işleminde, fiziki belgelerin bankaya ibraz edilmesi önemli bir koşul iken, BPO' da fiziki belgeler mal mukabili ödeme yönteminde olduğu gibi satıcı tarafından direkt olarak alıcıya gönderilmekte; sadece belgelerden elde edilmiş bilgiler eşleşme için bankaya iletilmektedir. Böylece fiziki belgelere göre daha hızlı işlem yapılması sağlanarak, değişiklikler çok daha kısa sürede yapılabilmekte ve finansman imkânlarına çok daha erken ve kolaylıkla ulaşılabilmektedir. Diğer taraftan, akreditif işleminde banka doğrudan satıcıya karşı taahhüde girerken, BPO' da Yükümlü Banka sadece Lehtar Bankaya (Recipient Bank) karşı taahhüde girmekte, Lehtar Banka'nın satıcıya karşı ödeme yapması ise aralarındaki BPO ile ilgili mutabakata bağlı olmaktadır. Akreditifli ödemenin BPO'ya karşı bu avantajları aşağıdaki şekil yardımıyla açıklanmıştır.

Şekil 5: BPO'nun Geleneksel Yöntemlerden Farkı - Akreditif



Kaynak: TİM-TEB Ortak Sunumu,2014

Diğer taraftan, BPO ile mal mukabilinde ortaya çıkan ödememe riski azalmakta ve ticari ilişkiler kolaylaşmaktadır. BPO'da, finansman için teminat sağlanması, operasyon riski ve maliyetini azaltırken, kontrol, takip ve mutabakatı kolaylaştırmaktadır (TEB, 2014). Şekil 6, bu durumu açıklamaktadır.

Şekil 6: BPO'nun Geleneksel Yöntemlerden Farkı – Açık Hesap

Kaynak: TİM-TEB Ortak Sunumu,2014

6. BPO'ya İlişkin ICC Kuralları: URBPO

Banka Ödeme Yükümlülüklerine İlişkin Birörnek Kurallar (URBPO) sadece bankalar arasında uygulanmak üzere hazırlanmış ve finans kuruluşları tarafından seçilen herhangi bir TMA'nın belirli bir işlem için sağlayacağı 'işbirliği' ortamında işlem yapmak üzere tasarlanmıştır (Swift, 2013).

URBPO bir banka ile müşterisi arasındaki işlem ilişkilerini kapsamamaktadır. Bir Banka Ödeme Yükümlülüğüne (BPO) girmeyi kabul eden veya BPO alan bir bankanın buna dayanarak rekabet ortamında müşterilerine finans veya diğer hizmetleri ve ürünleri teklif etmesi, bankanın tercihlerine bağlı olacaktır. Kurallar BPO'nun kaynak işlemle ilişkili olan satış sözleşmesi veya diğer bir sözleşmeden ayrı ve ondan bağımsız olduğunu belirtmektedir. Bir BPO işlemine uygulanacak kurallar taraflarca belirlenmektedir. Uygulanacak kurallar, İşlem Eşleştirme Uygulaması (TMA) veya sistem gereği duruma göre bazen mecburi olabilirken, kullanılan sistemin şartlarına bağlıdır. Yine de bir BPO işleminin ICC'nin URBPO kurallarına tabi olması istenmiyorsa, o halde BPO ile ilgili Oluşturulmuş Veritabanı'nında "URBPO'ya tabi olmadığı" belirtilmesi önerilir. Aksi halde ICC'nin URBPO kurallarına tabi olur. Bu gereklilik Swift'in TSU kullanım kılavuzunda şu şekilde yer alır: 'Bir BPO işlemi ile ilgili olarak Swift'in TSU İşlem Eşleştirme Uygulaması(TMA) kullanılacaksa aksi belirtilmediği sürece 1 Temmuz 2013 tarihi itibarıyla kendiliğinden URBPO'ya tabi olacaktır'. Swift'in TSU uygulaması kullanıldığı halde URBPO'ya tabi olması istenmiyorsa o halde oluşturulmuş Veritabanı'nında bunun belirtilmesi gerekir, bu durumda TSU Service Description'nın 7. Bölümünde "RuleBook" altında bulunan kurallar uygulanacaktır (ICC Kuralları,2013).

BPO, ICC tarafından hazırlanan URBPO Kuralları ile düzenlenmiştir. Bu kuralların bankalar tarafından ne ölçüde rağbet göreceği ve BPO'nun ticari ilişkilerde yaygın olarak kullanılıp kullanılmayacağını zaman gösterecektir. Bununla beraber, ICC'nin SWIFT ile işbirliği sonucu hazırladığı URBPO Kurallarının işleyişinde sağlanacak elektronik veri tabanı hizmetinin en az SWIFT kadar güvenli ve hızlı olması sebebiyle, en azından güvenlik açısından bankalar veya ticari ilişkinin tarafları herhangi bir endişe yaşamayacaktır (Ekşi, 2013).

7. BPO(Banka Ödeme Yükümlülüğü) Ödeme Yönetimi'nin Swot Analizi

BPO'nun geleneksel ödeme yöntemlerinden farklılığı Swot Analizi ile ele alındığında, aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

7.1. BPO'nun Üstünlükleri

- BPO'nun veriler ile elektronik sunumu sayesinde kâğıt kullanımını azalttığı görülmektedir.
- BPO ayrıca; verimlilik, objektiflik ve hızlı eşleştirme sağlamaktadır.
- İstenilen zaman ve miktarda tedarik zinciri sürecine eklenebilmektedir.
- Alternatif ödeme yöntemi olan BPO, ticari işlemleri kolaylaştırıp, uzlaşmayı arttırmaktadır.
- İşlemler elektronik ortamda olduğu için takibi kolaydır.
- BPO, yasal yükümlülüktür ve TMA eşleşmesinden sonra değiştirilemez.
- Swift önderliğinde, ICC kuralları ve ISO 20022 mesajları ile standartlaştırılmıştır.
- Vergi, ceza, millileşme gibi gecikme maliyetleri yoktur.
- Gecikmenin neden olduğu fiyat ve kur riski yoktur. (Mal fiyatı/kur artması/azalması vb.)
- Operasyonel risk yoktur, fiziki kâğıt belgeleri insanlar incelemeyebilir, TMA verileri otomatik karşılaştırır (Uluslararası Finans Birliği,2013).
- BPO, Swift kuralları ve Swift TSU tarafından desteklenen çoklu banka çözümüdür (Meijer vd, 2012,s.239).

BPO dünyada 47 ülkede, 83 bankacılık grubuna ait toplam 152 banka da kullanılmaktadır. Kullanan firmaların başında ise BP Petrol ve Vale gelmektedir. BPO ödeme yöntemi kullanan BP Petrol, gelirlerinin yaklaşık %50'sini Asya kıtasından sağlamaktadır. Dünya çapında 600'den daha fazla müşterisi bulunmaktadır. BP Petrol Swot Analizi bağlamında dikkate alındığında, BPO ile birlikte; yukarıda belirtilen üstünlüklere ek olarak zamanında ödeme ve adli takipten kaçınma, müşterileriyle ilgili gereksiz bilgiler olmadan yalnızca

ticari bilgilere ulaşma, çoklu banka sistemi ile riski mümkün olduğunca yayma ve güvenli bankalara erişim kolaylığı sağlamıştır. Ayrıca BP Petrol; BPO ödeme yöntemini kullandıktan sonra, maliyetlerini oldukça düşürerek 2 milyon \$ kazanç elde etmiştir (Hulpe,2011).

7.2. BPO'nun Zayıf Yönleri

BPO'nun sağladığı üstünlüklerin yanında diğer ödeme yöntemlerine göre zayıf yönleri bulunmaktadır.

- Pazarda yeni ödeme yöntemi olan BPO'nun kabulü ve işlem hacmini arttırmak için ihracat pazarlarında çabaları arttırmak gerekmektedir.
- Yeni bir ürün olduğu için pazarda sınırlı işlem sicili olması, firmaların BPO'ya geçmesi için dezavantaj oluşturmaktadır.
- BPO'nun işlemesi için bankaların İşlem Eşleştirme Mekanizması (TMA) adı verilen sistemi satın alması ve müşterilerin de yeni entegrasyon sistemine geçmesi gerekmektedir (Uluslararası Finans Birliği,2013).

7.3. BPO'nun Yarattığı Fırsatlar

BPO'nun yeni ödeme yöntemi olması yeni fırsatlar da doğurmaktadır.

- Açık hesap ticareti BPO' ya dönüştürülerek yeni iş imkânları yaratır, hem bankanın hem de müşterinin verimliliğini artırır.
- B2B(firmadan firmaya online ulaşım) ve B2C (firmadan müşteriye online ulaşım) web portalları için potansiyel yerleşim aracıdır.
- Aynı zamanda işlemlerin daha kısa olması nakit dönüşüm hızını azaltarak, ticarete daha hızlı yerleşmektedir.

7.4. BPO'yu Tehdit Eden Unsurlar

BPO'yu tehdit eden unsurların başında aşağıdaki sebepler gelmektedir.

- Hem banka hem de müşteri tarafında belge odaklı iş kültürünün olması,
- Belge olmaması ve sadece elektronik ortamda işlem gerçekleşmesinin bazı ülkelerde potansiyel yasal kaygılara sebep olması,
- Aynı zamanda Açık hesap(mal mukabili) yöntemini kullanan ticaretçilerin, ticari riski azaltmak için çeşitli alternatif çözümler kullanması da (Standby, teminat mektubu, faktoring vb.), BPO için tehdit oluşturmaktadır.

8. BPO'nun Küresel Etkileri ve Getirdiği Yenilikler

BPO, dünya ticaretini kolaylaştırmak, riskli bölgelerde güvence vererek ticaret yapabilmek, geleneksel ödeme yöntemlerinin riskini bertaraf etmek ve avantaja çevirmek

için geliştirilmiş bir yöntemdir. Fiziksel tedarik zinciri ticareti son yıllarda önemli değişiklikler göstermiştir. Kurumlar giderek artan şekilde belge transferindeki işlem zamanını hızlandırmak ve küresel ticaret yönetiminin maliyetini azaltmak için faturalama, nakliye, kaynak vb. gibi B2B ticari(finans) süreçlerini materyal olmadan yapmaya çalışmaktadır. Hem satıcı hem de alıcıların maliyetlerini azaltma ve verimlilik kazanmaları için tüm ticaret işlemlerinin görünürlüğünü arttırmak ve teknoloji kullanarak bilgi akışını kolaylaştırmaya neden olacak bir yöntem gereği ortaya çıkarmıştır (Özkan,2013).

Fiziksel tedarik zinciri verimliliğini önemli ölçüde arttırmak ve çalışan sermayenin gelişmesine neden olmanın aksine, küresel ticaret finansmanı süreçlerini destekleyen bankaların çoğu tarafından kâğıt tabanlı uygulamalardan dolayı yeterince optimize edilememiştir. Örneğin; geleneksel kâğıt tabanlı enstrümanlardan biri olan akreditif, risksiz olmasına rağmen, değer zincirinde katılımcı bankalar için maliyetli ve verimsiz olduğu ortaya çıkmıştır. Finansal tedarik zinciri stratejileri, işletme sermayesi kilidini açmak için; kolaylık, hız ve güvenliği birleştirerek sürekli yenilikçi ticaret finansman çözümleri gerektirir. Zaman, artık finansal hizmetlerin teslimiyle bağlantılı ticaret finansı endüstrileri için; 'fiziksel tedarik zincirinden daha verimli ne kullanmalıyız?' sorusuna odaklanmaktadır ve bu endüstriler için de en uygun olanı elektronik verilerdir (Casterman,2012,s.3).

Kurumlar birden fazla banka ortamı ve giderek etkinleştirilmiş teknoloji destekli tedarik zincirinde, uluslararası ticareti daha etkili yürütmek, işletme sermayesinde verimliliği geliştirmek, maliyetleri azaltmak ve iş akışını basitleştiren, tedarik zincirini destekleyici yöntemler aramaktadır. BPO; açık hesap işlemleri bağlamında çeşitli riskleri yönetmekte ve ticaret bankaları için çeşitli girişimlere ayak uydurmaktadır. Açık hesap ortamlarında, risk azaltma araçları çeşitliliği fazladır. Bunlar; sigorta, standby, teminat mektubu, kredi mektupları, vadesi geçmiş senetler, satıcı ödeme yükümlülüğü vb. ödeme araçlarıdır, fakat eksik entegrasyonludur ve sadece ticaret işlemlerinin bir bölümünü kapsamaktadır. BPO ise, açık hesap ortamlarında ticareti basitleştirmek ve modernize etmek için yeni karmaşık elektronik kanallar yaratmaktadır. BPO; açık hesap işlemlerindeki riski azaltmak ve açık hesap işlemlerini akreditiften taşımak için yeni tedarik zinciri finansal aracıdır (Casterman,2012,s.5).

9. BPO Ödeme Yönteminin Bilinirliği Hakkında Tespit ve Değerleme Yapmaya Yönelik Mülakat Sonuçlarının Analizi

BPO Ödeme Yönteminin bilinirliğini ölçmek için, Sakarya ve İstanbul'da 20 uluslararası ticaret yapan firma ile 'BPO Ödeme Yöntemi Bilinirlik Mülakatı' yapılmıştır. Firmalara; firma bilgileri, ihracat payları, kullandıkları ödeme yöntemleri ve BPO hakkında bilgileri sorulmuştur.

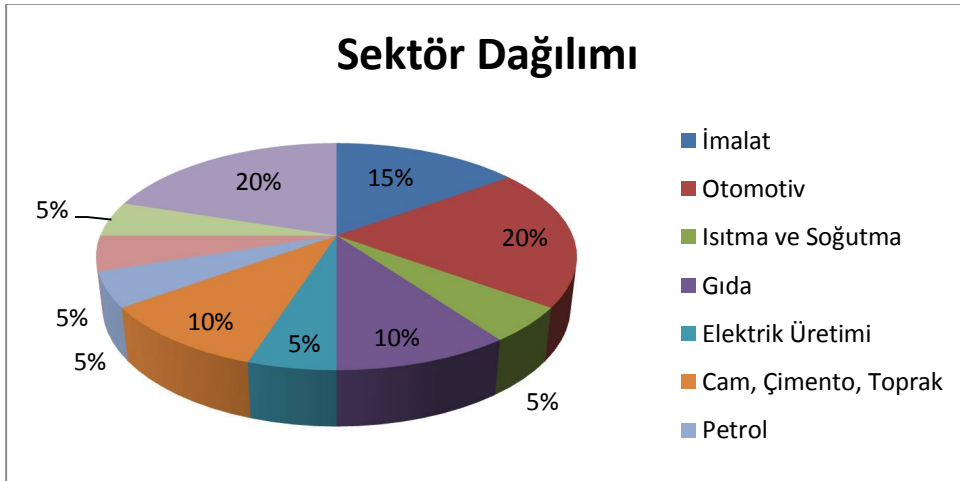
9.1. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın konusunu; İstanbul ve Sakarya'da bulunan firmaların 'BPO Ödeme Yönteminin Bilinirliği' hakkında mülakata katılanların görüş ve önerileri oluşturmaktadır. Yeni bir ödeme yöntemi olması sebebiyle hem teorik hem de uygulamalı sonuçlara dayalı değerlendirme yapılmaya çalışılmıştır. Bu araştırmada nitel araştırma yöntemi kullanılarak; görüşme ve mülakatlar yapılmıştır. Görüşme için; yarı yapılandırılmış mülakat soruları hazırlanmış ve konu itibarıyla firma sahipleri ya da dış ticaret departmanlarından yetkililer ile görüşülmüştür.

9.2. Araştırma Bulguları ve Değerlendirilmesi

Araştırma bulgularının değerlendirilmesi için, yarı yapılandırılmış mülakat formları kullanılarak 20 firmadan yetkili kişiler ile yapılan görüşme sonuçları aktarılmaya çalışılmıştır. Mülakat yapılan 20 firmanın 9 tanesi Sakarya, 11 tanesi ise İstanbul'da faaliyet göstermektedir. Mülakat yapılan firmaların sektör dağılımı aşağıdaki gibidir.

Şekil 7: Firmaların Sektör Dağılımı



20 firmadan 13 tanesi anonim şirket, 7 tanesi ise limited şirket statüsündedir. Firmalar 1924 ile 2013 yılları arasında kurulmuş firmalar olup, 5 ile 2000 arasında çalışan personelleri bulunmaktadır. Görüşülen 15 firmada, dış ticaret departmanında yetkili

kişiler, 4 firmada firma sahipleri ve 1 firma da ise; tedarik zinciri/lojistik müdürü ile mülakat yapılmıştır.

Mülakata cevap veren firmaların kullandıkları ödeme yöntemleri şu şekilde sıralanmaktadır. 10 firma %90 peşin ödeme yöntemi, %10 akreditif ödeme yöntemi, 4 firma sadece peşin ödeme yöntemi, 4 firma farklı potansiyel müşteri profillerinden dolayı tüm ödeme yöntemlerini ve 2 firmanın ise mal mukabili ödeme yöntemi kullandıkları öğrenilmiştir. Kullanılan ödeme yöntemleri, firmaların müşterilerine karşı güven problemleri yaşadığı ve ödememe riskiyle karşılaşmak istemediği sonucunu çıkarmaktadır.

Mülakatta firmalara müşterilerin güvenilir olup olmadığına nasıl karar verdikleri sorulduğunda, 7 firma, Eximbank vb. kuruluşlardan müşterilerinin kredibilitelerini sorgulayarak, diğer 13 firmanın ise ilk ticarete en güvenilir ödeme yöntemini kullanarak karar vermeye çalıştıkları öğrenilmiştir. Bu soru dikkate alındığında, 13 firmanın güven problemi yaşadığı için peşin ödeme ya da akreditif ödeme yöntemi tercih ettiği görülmektedir. Mal mukabili ödeme yöntemi kullanan 8 firmanın, alacağını tahsil edemediği durumlarla karşılaştığı öğrenilmiştir.

Mülakata cevap veren firmalardan 15 tanesi, rezerv konulma ve belge çokluğunun akreditif ödeme yöntemini kullanmayı olumsuz etkilediğini ifade etmiştir. Aynı zamanda, firmalara mal mukabili ve akreditif ödeme yönteminin dezavantajları sorulduğunda firmaların tamamının mal mukabili için; ödememe riski, akreditif için ise zaman sorunu, belge çokluğu ve masraflar cevaplarını verdiği görülmektedir.

Mülakata cevap veren firmalara, mal mukabili kolaylığı ve akreditif güvencesini bir arada veren yeni bir ödeme yöntemine yaklaşımları sorulmuş ve 15 firmanın yeniliklere açık olduğu ve değerlendirebileceği, 3 firmanın müşterilerinin kabul etmesi durumunda böyle bir değişiklik yapabileceği, 2 firmanın ise hiçbir şekilde yeni bir ödeme yöntemi kullanamayacağı öğrenilmiştir.

Mülakata cevap veren 20 firmadan; 7 firmanın BPO hakkında hiçbir fikirlerinin olmadığı, 9 firmanın teorik olarak bilgiye sahip olduğu, diğer 4 firmanın ise çalıştığı banka tarafından bilgilendirildiği ve sistemi daha detaylı bildikleri öğrenilmiştir.

BPO ödeme yöntemini bilen firmalara, BPO ödeme yöntemine geçmeme sebepleri sorulduğunda, firmaların hemen hemen hepsi uygulamada kullanıldığını duymadıkları ve bu sistemin kullanılması için bankaların karşılıklı bu sisteme geçmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Mülakata cevap veren firmaların 9 tanesi, firmaların BPO ödeme

yöntemine geçmesi için yerel ve küresel pazarda BPO kullanımının yaygınlaşması ve müşterilerinden böyle bir talep gelmesi gerektiğini, 4 firma ise ödememe ihtimalinin tamamen ortadan kalkması gerektiğini vurgulamışlardır.

Firmalara son olarak ne olursa BPO ödeme yöntemine geçersiniz sorusu sorulmuş, bu soruya cevap veren 18 firmadan alınan cevaplar şu şekilde sıralanmıştır;

1. Müşterilerimin bu yöntemi kullanmak istemesi,
2. Mal Mukabili kadar kolay fakat paramın garantide olması,
3. Rakiplerim, tedarikçilerim vb. bu yöntemi kullanmaya başlaması, cevapları alınmıştır.

Mülakatta sorulan sorulara, firmalar tarafından verilen cevaplar dikkate alındığında, BPO hakkında detaylı bilgi sahibi olmadıkları görülmektedir.

10.SONUÇ

Uluslararası Finansta İnovasyon örneği olarak BPO ödeme yöntemi hakkında edinilen bilgiler ve 20 firma ile yapılan mülakat sonucunda firmaların BPO ödeme yöntemi hakkında yeterince bilgisinin olmadığı görülmüştür. Yapılan mülakatlar sonucunda, firmaların BPO'yu tercih etmeme sebepleri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

- BPO'nun yeteri kadar tanıtımının yapılmaması(yerel ve küresel piyasada),
- Yöntemin yeniliği,
- Bu sistemi kullanan bankaların kısıtlı olması,
- Firmaların, müşterilerini ikna edememe ve kaybetme korkusu yaşamalarıdır.

BPO'nun yaygınlaşabilmesi için kullanım oranını arttırıcı girişimlerde bulunulmalıdır. Bu yöntemin piyasada yeni olması, firmaların çekimser kalmasına sebep olmaktadır. Bu yüzden yerel ve küresel piyasada tanıtımının iyi yapılması gerekmektedir. Mülakat sonucunda, bankaların firmaları BPO ödeme yöntemine geçirebilmesi için; müşterisi kendi firmaları olan, işlemleri küçük ve kardeş firmalar yerine, mal mukabili ödeme yöntemi kullanıyor olmasına rağmen, güvence ihtiyacı duyan firmalara ulaşmaları gerekmektedir. Çünkü BPO; kolaylık ve güvenceyi paket program halinde sunan bir yöntemdir. Akreditif ödeme yönteminde de durum aynıdır, bankalar akreditif ödeme yönteminin kurallarını çok iyi bilen ve rezerv ayırabilen firmalardansa, kâğıt belgelerden şikâyet eden, rezerv ayırmakta zorlanan ve kuralları çok iyi bilmeyen firmalara ulaşmalıdırlar.

BPO, firmaların işini kolaylaştırabilecek elektronik bir yöntemdir ve küreselleşen ticaretin en güncel örneğidir. Riskli bölgelere ticarete güvenlik ihtiyacı duyulmasından dolayı BPO ödeme yöntemi kullanılarak kolaylıkla ticaret yapılabilecektir. BPO dünyada kısa sürede büyük yol kat edilmesine rağmen yöntem hala yaygınlık kazanamamaktadır. Türkiye’de BPO ödeme yönteminin etkin bir şekilde işleyebilmesi için, küresel ve yerel pazarda oyuncu olan mevcut ülke bankalarımızın altyapılarının hazırlanması biraz zaman alacaktır. Ancak, altyapı sağlamlaştırıldığında, uluslararası ödeme yöntemlerinde riski bertaraf etmek ve avantaja çevirmek için BPO ödeme yönteminin gelecek yıllarda bilinirliğinin ve kullanımının artması beklenmektedir.

Kaynaklar

- Akel, V. (2006). “Finansal Yenilikler ve Risk Yönetimi Tekniklerinin Finansal Gelişmişlik Üzerine Etkileri, Ders Notu, iibf.bozok.edu.tr/kisiselsiteler/veli_akil/finansal_yenilik_gelisme.pdf
- Casterman, A. (2010). Collaborative supply chain finance ‘A few more steps to go’, Swift.
- Casterman, A.(2012). Accelerating Global Trade Finance, Swift.
- Çelik, A. (2014). Dış Ticarete Yeni Dönem-BPO, Konya Ticaret Odası.
- Dowse, M.(2013). Banks! Don’t Wait for Corporates to Ask about Bank Payment Obligation, JPMorgan Chase & Co. All Rights Reserved.
- Ekşi, N.(2013). Banka Ödeme Yükümlülüğüne İlişkin ICC URBPO 750E Kurallarının Hukuki Niteliği ve Bağlayıcılığı, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, Cilt: 2 / Sayı: 8
- Frame, W. S. White, L. J.(2009). “Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking”, <http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/wp0910.pdf>
- Hulpe,L. (2011). "SWIFT's Trade and Supply Chain" webinar series, supplychain@swift.com ICC'nin Banka Ödeme Yükümlülüğü (BÖY)'ne İlişkin Birörnek Kuralları (Sürüm 1.0), ICC Yayın No: 750E, Paris 2013.
- Meijer, C. ve Menon, M. (2012). ‘Bank payment obligation: The missing link?’ ,Journal of Payments Strategy & Systems Volume 6 Number 3.
- Müsiad, (2012). ‘Küresel Rekabet İçin AR-GE ve İnovasyon’ Pelikan Basım, Araştırma Raporları: 76.
- Öncü, M. Mesci, M. Şahin, Ö. ve Faikoğlu, S. (2013). Finansal Yeniliklerin İşletme Performansına Etkisi; İstanbul’daki Hizmet İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, C:5, S:3,

Özalp, A. (2013). Dış Ticarete Yeni Ödeme Yöntemi 'BPO'nun Kullanılması' Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Özalp, A.(2004). Dış Ticaret'te Teslim ve Ödeme Şekilleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Özkan, Ö. (2014). Is The Letter of Credit Losing Its Significance? A New Payment Method in International Trade-BPO/Bank Payment Obligation, *International Journal of Arts and Commerce, VOL.3, No.7.*

Parasız, İ. (2009). "Finansal Krizin Güven Krizine Dönüşmesi Küresel Kriz", (Birinci Baskı), Bursa: Ezgi Kitabevi.

Seyidoğlu, H. (2013). Uluslararası Ticaret, Anadolu Üniversitesi, Ankara.

TEB Kurumsal Bankacılık Bülteni, (2014). 'Yeni Bir Ödeme Yöntemi, BPO!', Sayı12.

TİM-TEB Ortak Sunumu, (2013).

Turan, Z.(2011). 'Finansal Piyasalar ve Küreselleşme', Mevzuat Dergisi, Sayı162.

www.isbank.com.tr

www.dunya.com.tr

www.swift.com.tr

www.ifc.org

www.tuik.gov.tr