

BPO (Bank Payment Obligation)

BPO (Bank Payment Obligation) veya dilimize çevrilebilecek haliyle "Banka Ödeme Yükümlülüğü" banka garantili olmayan ödeme yöntemleri (Mal mukabil, vesaik mukabili ödeme vs) için banka güvencesi ve geniş finansman imkanları 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 karmaşık ve pahalı bulan ve bu gibi nedenlerle kullanmak istemeyen ancak banka güvencesinden de faydalanmak isteyen tacirlerin kullanabileceği bir alternatiftir.

BPO'nun ortaya çıkış sebebi olarak ticareti kolaylaştırma, elektronikleştirme, kağıdı ortadan kaldırma, güvence sağlama ve basitlik olarak özetlenebilir.

Bir BPO kullanıcısı riskini azaltıp ödeme güvencesi elde ederken bu arada daha hızlı, kağıtsız ve tamamen otomatik bir işleme de kavuşmuş olacaktır. Sonuçta ödeme sistemi hızlı, daha az karışık ve maliyeti efektif bir sistem söz konusudur.

Bu tür bir sistem SWIFT'in öncülüğünde bir çok çalışma yapılmıştır. Bu amaçla yapılan çalışmalar sonucu tamamen otomatik bir sistem ortaya çıkmıştır. Bu çalışmalar SWIFT TSU (Trade Services Utility) nun BPO kuralları ve arkasından ICC' nin BPO için tasarladığı kurallar ile tamamlanmıştır.

2013 yılı içerisinde ICC' nin BPO için geliştirdiği kurallar yürürlüğe girecek ve kullanılmaya başlanacaktır. Bu kurallar kısa adıyla URBPO (Uniform Rules for Bank Payment Obligations) olarak bilinecektir. ICC' nin BPO kurallarını yazma çalışması SWIFT ve ICC arasında imzalan bir protokol ile 2012'de başladı. ICC nezdinde oluşturulan taslak grubu çalışmaları ile devam etti. Bu çalışmalar sonucu meydana getirilen taslaklar milli komitelere gönderildi, görüşler toplandı, bunların sonucunda son taslak hazırlanıp Lizbon'da yapılan ICC Bankacılık Komisyon Toplantısı'nda oylamaya sunuldu. Yapılan oylama sonucu BPO kabul edildi ve yürürlüğe girdi.

Kasım 2012'de Meksika' nın başkenti Mexico City'de yapılan ICC Bankacılık komisyon toplantısında yeni kurallar, BPO'nun teknik yönleri ve bankaların üstleneceği roller ayrıntılı olarak anlatılmış ve global olarak bankaların büyük ilgisini çekmişti.

BPO, ticareti kolaylaştırmanın yanı sıra riski azaltacak ve kurumsal müşterilerinin finansman ihtiyaçlarını karşılayacaktır. Şimdiden 40 büyük banka SWIFT TSU' nun BPO kurallarına uyacaklarını teyit etmiş durumdadırlar. Aynı bankaların aynı şekilde 2013 yılı içerisinde çıkan ve yürürlüğe giren URBPO (ICC' nin BPO'ya ilişkin kuralları)'yu da adapte ettikleri veya edecekleri tahmin edilmektedir. Bu bankaların bazıları

şunlardır: Banco do Brasil, Banco Itaú, Bank of America Markets, BMO Capital, BNY Mellon, Citi, JP Morgan, Bank Al Etihad, Barclays, BNP Paribas, Byblos Bank, Commercial Bank of Dubai, Commerzbank, Deutsche Bank, Fimbank, First National Bank of S. Africa, HSBC, ING, La Caixa, National Bank of Greece, Qatar National Bank, SEB, Societe Generale, Standard Bank of South Africa, The Royal Bank of Scotland, UBS, Unicredit, ANZ, Bangkok Bank, Bank of China, Bank of Communications, BTMU, China Citic Bank, China Minsheng Bank, Hua Nan Bank, Kasikornbank, Korea Exchange Bank, Siam Commercial Bank, Standard Chartered Bank, SMBC

BPO ve URBPO'ya ilgi sadece bankalarla sınırlı değildir. Çok sayıda kurumsal firma da şimdiden ilgilerini göstermişlerdir, bazıları bu haliyle kullanmaktadırlar, bazıları da ICC kurallarını beklemektedirler, kurallar çıktıktan sonra kullanmaya başlayacaklardır. Halihazırda BPO'yu kullanan büyük firmaların başında BP Chemicals, Seven and I Holdings, Vale ve Octal gelmektedir. Bu firmalar BPO' nun en büyük faydaları olarak başta hız, güven, azalan riskler, düşük maliyet, rezerv ve kağıt ile uğraşmama, riski birkaç banka arasında dağıtabilme, zamanında ödeme alma, kolaylıkla finansman sağlama, işletme sermayesini serbest bırakma ve basitlik olarak sıralamışlardır. Bize göre de teknik tarafı ve kuralların çok sade ve basit olması, kağıt olmaması, çok hızlı olması ve hepsinden önemlisi banka güvencesi olması BPO' nun en önemli taraflarıdır. Bu nedenle gelecekte çok fazla kullanılacağını tahmin etmekteyiz. Kesinlikle bir akreditif, standby veya teminat mektubu değildir, bunu uzmanlar üzerine basa basa belirtmektedirler, bir ihracat sigortası da değildir, riskli ülkeler için satılan sigortaların yeri başkadır. Bu tamamen yeni bir üründür, açık hesap, tahsil veya benzer ticaretin banka güvencesi ile elektronik ortamda yapılmasını sağlayan bir tekniktir. Akreditif ile karşılaştırdığımızda ihracatçılar için daha az kağıt ile uğraşmaları gerektiğini, UCP/ISBP gibi kurallar ile uğraşmaları gerekmediğini, maliyetleri azalttığını ve rezerv konularını azalttığını görmekteyiz.

BPO nedir ve nasıl çalışır?

BPO yukarıda da belirttiğimiz gibi mevcut ödeme yöntemlerinin yerini alan bir ödeme yöntemi değildir, mevcut finansman çözümlerini tamamlayan alternatif bir enstrumandır. Bazıları BPO'nun elektronik bir akreditif veya basitleştirilmiş bir akreditif olduğunu söyleseler de tam olarak doğru değildir, kendine özgü bir yöntem olarak görülmesi daha doğru olacaktır.

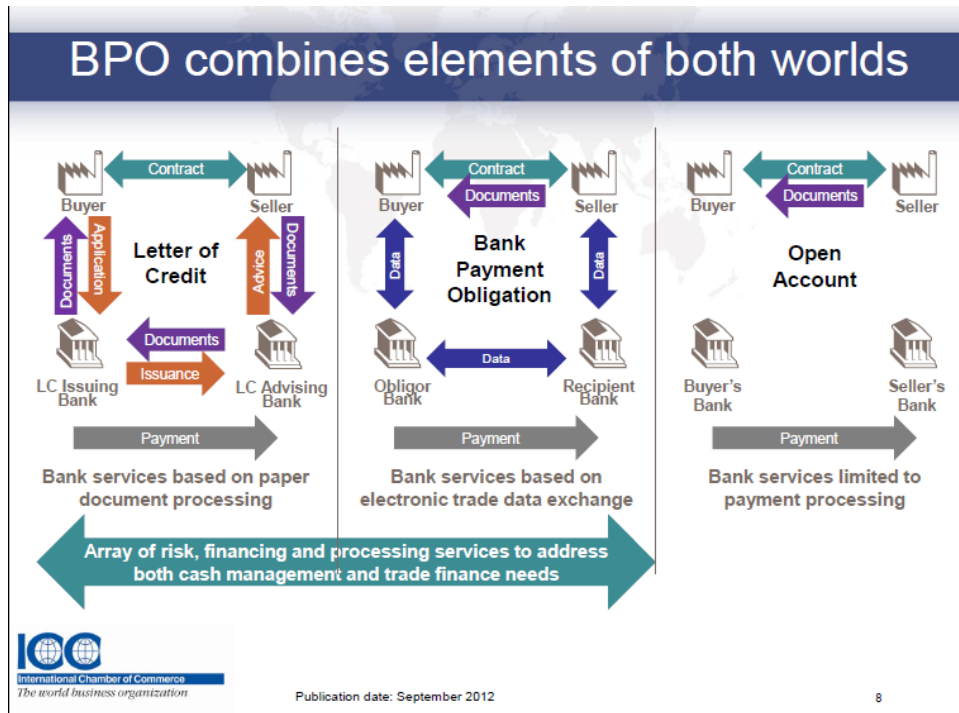
BPO yeni ICC Kurallarında (URBPO) şu şekilde tanımlanmaktadır; Yükümlü Banka'nın (Obligor Bank) elektronik ortamda Lehtar Banka'dan (Recipient Bank) aldığı verileri Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline) de belirlenen elemanlar (şartlar) ile uygunluk sağlaması üzerine Lehtar Banka (Recipient Bank)'ya ödeme yapacağına, vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğine ve belirlenen tutarı vadede ödeyeceğine ilişkin geri dönülmez ve bağimsız bir taahhüdüdür.

Bu tanımlamaya göre yükümlülüğe giren banka yani "Obligor Bank" alıcının bankası olabilir veya olmayabilir, ancak Lehtar Bankanın yani "Recipient Bank" in her zaman satıcının bankası olması gerekir.

UCP (ICC's Uniform Rules for Customs and Custom for Documentary Credits)'ye tabi akreditiflerde, URDG (ICC's Uniform Rules for Demand Guarantees)'ye tabi garantilerde veya URC (ICC's Uniform Rules for Collections)'da olduğu gibi işin konusu ve işin kendisi kuralların yani URBPO'nun dışındadır, URBPO iş, mal ve sözleşmelerden bağımsızdır, Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline)'de belirtilen şartlar ile bankalar tarafından bu alana gönderilen veriler (data, baseline) ile ilgilenir.

TSU' nun BPO kurallarında ve ye ICC'nin BPO'ya ilişkin yeni kurallarında (URBPO) bulunan ibraz, eşleştirme, ödeme, taahhüt ve benzeri durumlar BPO' nun akreditif gibi görülmesine sebep olmaktadır, oysa BPO akreditif ve mal mukabili (açık hesap) arasındaki açığı kapatan her ikisinin olumlu taraflarını içeren bir mekanizmadır. BPO'da akreditifin banka güvencesi ve mal mukabilinin basitliği vardır, bu açıkça görülür. BPO vasıtasıyla bankalar için mal mukabili ve vesaik mukabili işlemler üzerinden bir çok hizmet vermenin yolu açılırken diğer taraftan finansman kapıları sonuna kadar açılır. Bu imkanlardan bankalar ve müşteriler faydalanabilir. Tedarik zinciri (Supply Chain) gibi ürünlere destek olur.

BPO'nun işleyişini ve basitliği aşağıdaki şekil ve akışlarda açıkça görebiliriz.

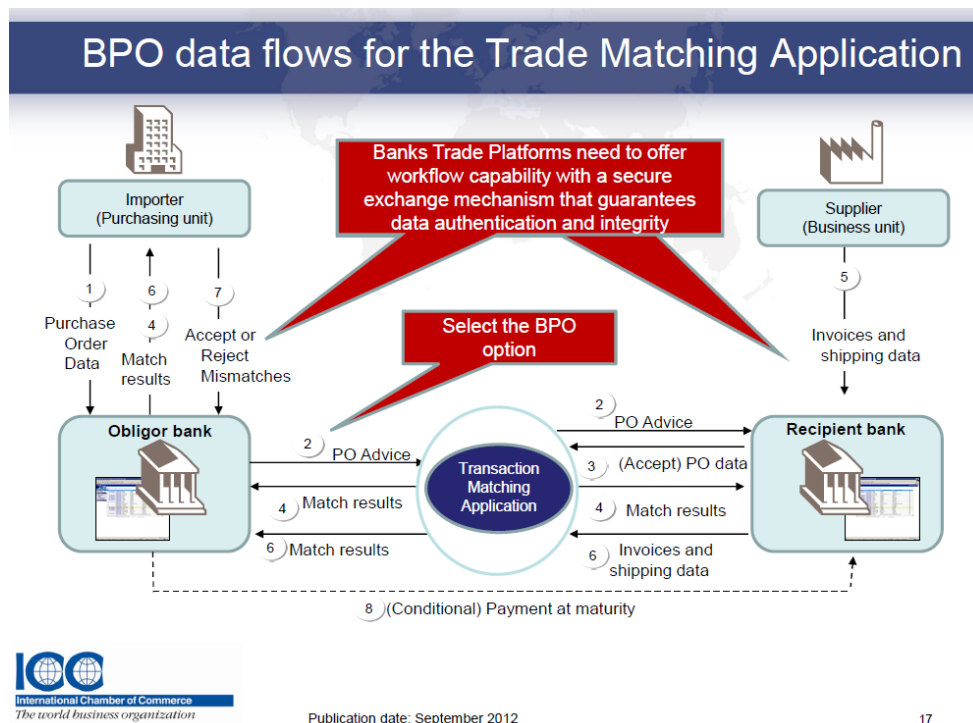
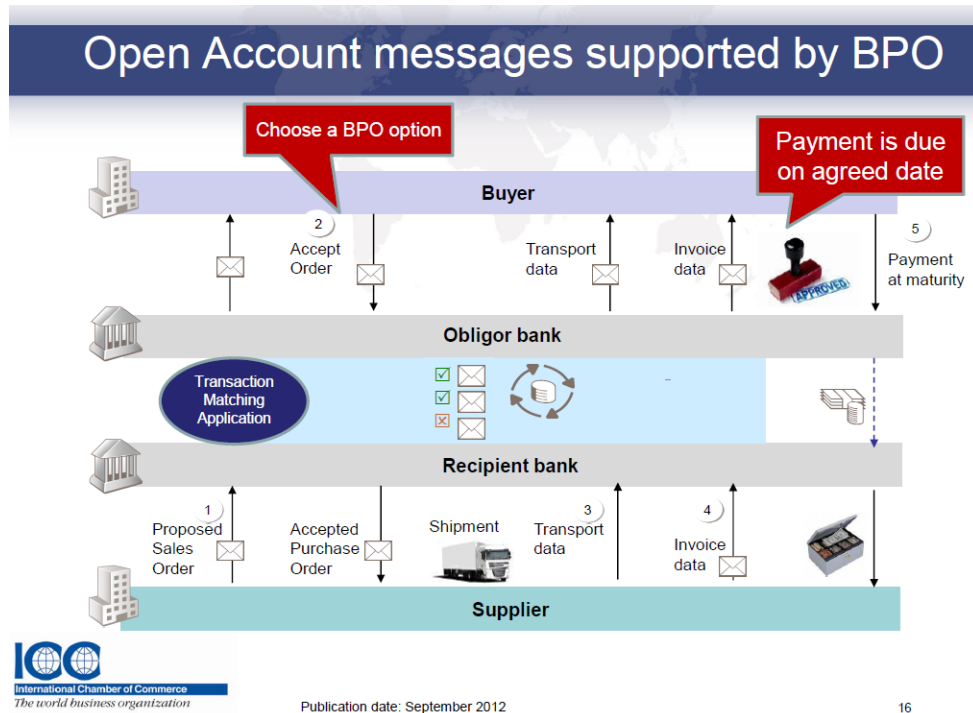


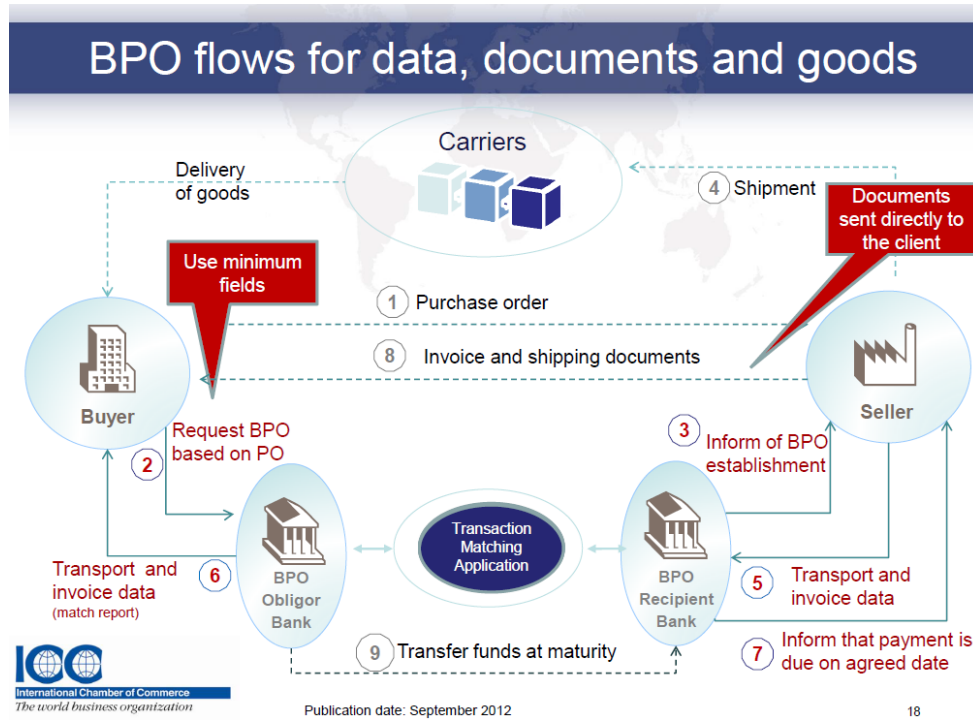
Kaynak: SWIFT

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 gerekir. Bu sistem BPO'nun çalışması için gereklidir, kısaca TMA(Transaction Mathching Application) olarak adlandırılmaktadır. Elektronik verilerin eşleştirmesini yapacak ve rapor üretecektir. Raporları ISO 20022'ye tabi TSMT (Trade Service Management) kullanarak yapacaktır. Demek ki BPO için bir diğer gereklilik de standart ISO 20022 mesaj tiplerini kullanmak olacaktır. Bu durum başlangıçta karmaşık görünse de öyle değildir. ISO mesajları standart mesajlardır, bir defa kullanıldıktan sonra zorluğu kalmayacaktır. ISO (International Organization for Standardization) uluslararası standardizasyon örgütünün kurduğu bir kalite yönetim standardıdır, bir çok alanda olduğu gibi finansman alanında kullanılmak üzere de standart mesaj tipleri geliştirmiştir. BPO'da ISO 20022 mesajlarının kullanılması zorunludur, aksi halde diğer mesaj tipleri BPO' nun kapsamı dışında kalır. BPO' yu kullanmak için ICC kurallarına gerek yoktur, ancak kurallar çıktıktan sonra bunları kullanmak gerekecektir. ICC' nin bu ürün için kurallar çıkarması bu ürünün ciddiyetini ve saygınlık kazanacağını gösterir.

URBPO kuralları da diğer ICC kuralları gibi istenildiğinde değiştirilerek kullanılabilir veya arzu edilmiyorsa işlem bazında "Oluşturulmuş Veritabanı" (Established Baseline) de açıkça belirtilmek suretiyle kullanılmayabilecektir ki bunun çok istisnai olacağını düşünüyoruz. Taraflar URBPO yerine başka kuralları kullanacaklarsa bunu "Oluşturulmuş Veritabanı" (Established Baseline) de açıkça belirtebilirler. "Oluşturulmuş Veritabanı" (Established Baseline) de BPO' nun tabi olacağı hukuk veya başka kurallar (varsa) ayrıca kararlaştırılarak kullanılabilir.

BPO' nun işleyişi aşağıdaki slaytlarda gösterildiği gibi özetlenebilir.





Yukarıdaki slaytlarda açıkça belirtilen iş akışı aşağıdaki gibi özetlenebilir;

Oluşturulmuş Veritabanı'nın oluşturulması (Established Baseline)

- 1- Alıcı, satıcıya bir sipariş gönderir
- 2- Alıcı, asgari sipariş bilgilerini ve BPO şartlarını bankasına (Obligor Bank) gönderir
- 3- Satıcı sipariş bilgilerini ve BPO şartlarını bankasına (Recipient Bank) teyit eder

Alıcı tarafından gönderilen ve satıcı tarafından teyit edilen bilgiler TMA' da karşılaştırılır. Bilgiler birbirini karşılırsa yani eşleşirse o halde Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline) oluşur. Alıcı ve satıcı bankalarından Eşleşme Raporu (Matching Report) alırlar.

Eşleşme (Matching)

Satıcı malları varış yerine sevk eder, gönderir

- 4- Satıcı taşıma belgesi ve fatura bilgilerini bankasına teslim eder, bankası bilgileri eşleşmek üzere TMA'ya gönderir
- 5- Alıcı kendi bankasından (Obligor Bank) bir eşleşme raporu alır, varsa eşleşmeyen kısımları kabul etmesi için davet edilir
- 6- Satıcının bankası (Recipient Bank) başarılı eşleşme konusunda satıcıya bilgi gönderir

İşlemin Tamamlanması (Settlement)

- 7- Satıcı, alıcının malı çekebilmesi için kağıt belgeleri doğrudan alıcıya gönderir
- 8- Alıcının bankası vadesinde alıcının hesabını borçlandırır, paraları satıcının bankasına gönderir ve satıcının bankası da satıcının hesabını alacaklandırır, yani satıcıya ödeme yapar.

Bir BPO’nu yapısında özetle aşağıdaki elemanlar olacaktır, duruma göre bazıları olabilir veya olmayabilir.

Payment Obligation	Obligor Bank	
	Recipient Bank	
	Amount / Percentage	
	Charges amount	
	Charges percentage	
	Expiry date	
	Applicable Law	
	Payment Terms	Other Payment Terms
		Payment Code
		Amount / Percentage
	Settlement Terms	

BPO ile ilgili bilinmesi gereken bazı önemli hususlar:

Alıcı ve satıcının seçilecek BPO, Yükümlü Banka (Obligor Bank)ve Lehtar Banka (Recipient Bank)konusunda işbirliği yapması gerekir.

Bir BPO işleminde Yükümlü Banka ve Lehtar Banka’nın çalışacağı İşbirliği Alanı (Collaborative Space) ve Serbest Alan (Competitive Space)’nın tanımlanması gerekir. İşbirliği alanı (collaborative space) ile kastedilen bir tek TMA (Transaction Matching Application) aracılığıyla belirlenen veri elemanları(şartlar) ile eşleşmeye tabi bir BPO nun oluşturulmasıdır. Bu veri elemanları (şartlar), yükümlü ve Lehtar Bankadan gelen bilgiler ile Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline)da tanımlanır. Oluşturulmuş Veritabanında URBPO ve ISO 20022 TSMT zorunludur. Çok özel durumlarda URBPO yerine başka kurallar belirlenebilir. Örneğin; TSU’nun BPO kuralları gibi.

Serbest alan (Competitive Space) ile kastedilen ise Yükümlü Banka ve Lehtar Banka'nın müşterisi için riski azaltma, finansman, ödeme garantisi, işlem yeterliliği, fiyat vs. konusundaki hizmet seviyesini (servis level) belirlemesidir. Bu alanda herhangi bir kural veya zorlama standart bulunmamaktadır. Bankaların müşterileri ile istedikleri gibi şartlarını iki taraflı sözleşmeler ile yapmaları serbesttir.

URBPO sadece bankalar arasında veya İşbirliği alanında söz konusudur, Banka ve müşteri arasındaki Serbest alan ile ilgili değildir.

URBPO'da Yükümlü Banka (Obligor Bank), Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline) de belirlenen ödeme şartlarına uygun olarak Lehtar Banka (Recipient Bank) ya ödeme yapacağını veya vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğini ve vadede ödeme yapacağını belirten geri dönülmez ve bağımsız bir taahhüt veren banka anlamına gelir. Yükümlü banka alıcının bir bankası olabilir.

URBPO'da Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline), TMA (Transaction Matching Application)'nın tam eşleşme ("Zero Mismatch") içeren ve "Established" konumu aldığını gösteren raporu işleme dahil her bir bankaya gönderildiği zamanki veri tabanı anlamına gelir. Şartları içeren ana belgedir. TMA'ya gönderilen veriler buradaki belirlenen veriler ile karşılaşacaktır. Uygun olup olmadığı TMA tarafından belirlenecektir, TMA buna ilişkin rapor üretecek ve taraflar gönderecektir.

BPO data alanları normalde standart bir işlem için yeterlidir, zorunlu alanlar çok fazla değildir, tarafların ihtiyacına göre ilave şartlar "Oluşturulmuş Veritabanı" ye konulabilecektir.

BPO kendisi sahteciliği önleyen bir sistem değildir, taraflar bilgileri girerken kendi kontrol mekanizmalarını kullanabilirler. Yani TMA'ya gönderilen bir verinin müşteri tanıma kriterlerine (KYC-Know Your Customer) veya yaptırım (Sanction) konusu olup olmadığını göndermeden önce kendi harici sistemlerinden kontrol edebilirler. Örneğin; wordcheck, swbase, Ofac list, KYC programları gibi.

BPO, ICC kurallarına tabi bir akreditif, standby veya talep garantinin 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 dahil 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” (Established Baseline), 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” deki 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 Bankaya yapar, Lehtar Bankanın 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 şudur: 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 imkanları sağlar. Akreditif işleminde banka direkt olarak satıcıya karşı taahhüde girer, oysa BPO’da Yükümlü Banka sadece Lehtar Bankaya karşı taahhüde girer, burada lehtar (Beneficiary) Lehtar Banka (Recipient Bank)dır. Lehtar Banka’nın satıcıya karşı ödeme yapması aralarındaki BPO ile ilgili mutabakata bağlıdır. BPO’ nun akreditife göre avantajları şunlar olacaktır; Fiziki belgelerin yerine belgelerden elde edilen veriler (data) ibraz edilecektir,

Fiziki belgeler ile uğraşmadığı için daha hızlı olacaktır, çünkü sadece veriler kullanılacaktır, Uyum sağlama konu ve kalitesinde düzelme olacaktır, Değişiklikler çok daha kısa sürede kolaylıkla yapılabilecektir, Finansman imkanlarına çok daha erken ve kolaylıkla ulaşılacaktır.

BPO’nun Açık Hesap (Open Account) göre avantajları şunlar olacaktır; Ödeme riski azalacaktır, ticari kazanç ilişkisi kolaylaşacaktır, finansman için teminat olacaktır.

BPO’nun bankalar için avantajları;

İş açısından; Düşük risk, hesaplı sermaye kullanımı, istikrarlı komisyon ve gelir kaynağı, otomatik çözümler, düşük operasyonel maliyetler

Piyasa ihtiyaçları açısından; yeni finansman imkanları, ilişkileri arttırma ve sağlamlaştırma, risk ve müşteri üzerinde piyasa ihtiyaçlarını daha fazla karşılama

BPO’ nun Satıcılar için avantajları;

Nakit akışı optimizasyonu, 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 imkanları, faktöringe alternatif bulma, faiz maliyetini azaltma

BPO'nun alıcılar için avantajları;

Nakit akışı optimizasyonu, ödeme zamanını kontrol altında tutma, kredi kullanımı optimizasyonu, tedarikçilere zamanında ödeme, idari masrafları azaltma, araştırma ve tartışmaları azaltma, dış kaynak kullanım imkanları, ödeme sürelerini uzatma, ticari terimleri müzakere etme, tedarik riskini azaltma

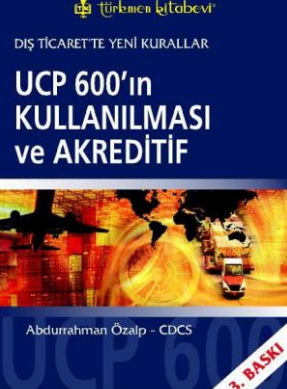
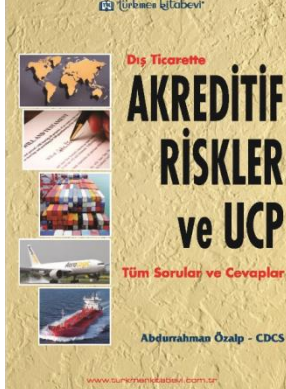
BPO ile şirketler işlem kolaylığı, zamanında ödeme, işi geliştirme, finansman imkanları, ICC Kuralları, SWIFT gücü ve ISO Standartları ile tanışacaktır.

BPO ile ilgili detaylı bilgiler ve sıkça sorulan sorular www.swift.com adresinden alınabilir.

Abdurrahman Özalp

Nisan 2013

KİTAPLARIM :

		
		Türkmen Kitabevi Sahaflar Çarşısı No: 19 Beyazıt/İstanbul Sahaflar Çarşısı No: 23 Beyazıt/İstanbul Tel: 0 212 512 27 17 Fax: 0 212 522 16 97 E-Posta: bilgi@turkmenkitabevi.com.tr Satış: www.turkmenkitabevi.com.tr

