

TC
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
FİNANSMAN PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DIŞ TİCARET ÖDEME RİSKİ YÖNETİMİNDE BANKA ÖDEME
YÜKÜMLÜLÜĞÜ ÜZERİNE BİR İNCELEME

MAHMOUD O. M. ALHATTAB

DANIŞMAN

Prof.Dr. Göktuğ Cenk AKKAYA

İZMİR-2018

YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAY SAYFASI

Üniversite : Dokuz Eylül Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Adı ve Soyadı : MAHMOUD O.M. ALHATTAB
Öğrenci No : 2014801922
Tez Başlığı : Dış Ticaret Ödeme Riski Yönetiminde Banka Ödeme Yükümlülüğü
Üzerine Bir İnceleme

Savunma Tarihi : 01.03.2018
Danışmanı : Prof.Dr.Göktuğ Cenk AKKAYA

JÜRİ ÜYELERİ

<u>Ünvanı, Adı, Soyadı</u>	<u>Üniversitesi</u>	<u>İmza</u>
Prof.Dr.Göktuğ Cenk AKKAYA	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Prof.Dr.Nilgün KUTAY	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Doç.Dr.Emre GÜLER	İZMİR KATİP ÇELEBİ ÜNİVERSİTESİ	

MAHMOUD O.M. ALHATTAB tarafından hazırlanmış ve sunulmuş olan bu tez savunmada başarılı bulunarak oy birliği () / oy çokluğu () ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Demet ÖZDAMAR
Müdür

YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Dış Ticaret Ödeme Riski Yönetiminde Banka Ödeme Yükümlülüğü Üzerine Bir İnceleme” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığı ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

01/03/2018

Mahmoud Osama Alhattab

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Dış Ticaret Ödeme Riski Yönetiminde Banka Ödeme Yükümlülüğü Üzerine Bir
İnceleme

Mahmoud. O. M ALHATTAB

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Finansman Programı

Bu çalışmanın amacı, farklı ülkeler arasında uluslararası ticaret yaparken kullanılan en yeni ödeme metotlarından birisi olan “Banka Ödeme Yükümlülüğü” adlı metodu incelemek ve değerlendirmektir. Yeni oluşturulan bu metot, finansal iletişim çözümlerinde önde gelen şirket SWIFT ile Uluslararası Ticaret Odası(ICC) arasındaki iş birliğinden sonra 2013 yılında ilk olarak uygulanmıştır. İlk bölümde, risklere karşı uygun yollarla önlem almak amacıyla, dış ticaret işlemlerinin yapısında mevcut söz konusu risklerin farklı türleri ve boyutları incelenmektedir.

İkinci bölümde ise, bu çalışmada, günümüzde Uluslararası Ticarete kullanılan ödeme metotlarıyla ilgili kapsamlı bir değerlendirme yer almaktadır. Bunun yanı sıra, avans ödemeleri, açık hesaplar, Akreditifler (L/Cs), Vesikalı Tahsiller (D/Cs) ve konsinye satış ödeme metotlarıyla ilgili geniş bir açıklama verilmektedir. Ayrıca, bu çalışmada, ihracatçı ve ithalatçılarla ilgili riskler açısından ödeme metotları arasında karşılaştırma yapılmaktadır.

Son olarak, tanımlayıcı yaklaşımla, bu çalışma, Banka Ödeme Yükümlülüğünü yeni, modern ve tam elektronik bir ödeme yükümlülüğü olarak detaylı bir şekilde değerlendirmekte ve açıklamaktadır.

Ayrıca, bu çalışmada, BPO kurallarındaki, sürecindeki, taraflarındaki, menfaatleri, avantajları, dezavantajları, güçlükleri, zayıf yönlerindeki ve dış ticaret işlemlerine uygunluğundaki farklı yönler açıklanmaktadır.

Anahtar sözcükler: Dış ticaret riskleri, Banka Ödeme Yükümlülüğü, Akreditif, Dış ticarete ödeme metotları.



ABSTRACT

Master's Thesis

**Payment Risk Management in Foreign Trade: A Review of Bank Payment
Obligation (BPO)**

Mahmoud O. M ALHATTAB

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Business Administration

Finance Program

This study aims to review and study one of the newest method of payments being used while doing trade internationally between different nations which is “Bank Payment obligation”. As this newly created method was first introduced in 2013 after cooperation between SWIFT -the leading company in financial communication solutions- and International Chamber of Commerce (ICC).

In the first part, the study discusses different types and dimensions of risks inherent with foreign trade transactions in order to hedge against them in proper ways.

In the second part, the study gives a comprehensive overview about most famous methods of payment being used in International Trade nowadays. Further, it gives a complete explanation of advance payments, open accounts, Letter of Credits (L/C), Documentary Collections (D/C) and consignment sales method of payments. In addition, the study draws a comparison between method of payments in terms of risks involved for exporters and importers.

Finally, by using the descriptive approach, the study reviews and explains in details the Bank Payment Obligation as a new, modern and fully electronic method of payment.

Also, the study explains different aspects in BPO's rules, process, parties, benefits, advantages, disadvantages, challenges, weaknesses and its relevance for today's foreign trade transactions.

Keywords: Foreign trade risks, Bank Payment Obligation, Letter of Credit, Method of payments in Foreign trade.



**DIŞ TİCARET ÖDEME RİSKİ YÖNETİMİNDE BANKA ÖDEME
YÜKÜMLÜLÜĞÜ ÜZERİNE BİR İNCELEME**

İÇİNDİKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDİKİLER	viii
KISALTMALAR	xi
TABLolar LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
EKLER LİSTESİ	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE RİSK KAVRAMI VE BOYUTLARI

1.1	DIŞ TİCARETTE RİSK KAVRAMI VE BOYUTLARI	3
1.2	ULUSLARARASI TİCARETTE RİSK KATEGORİLERİ	4
1.2.1	Genel Ortam Belirsizlikleri (Ülke/Siyasi/ Çevresel Riskler)	4
1.2.2.	Ticari Risk	8
1.2.3.	Yasal Riskler	8
1.2.4.	Kredi/Ödeme Riskler	9
1.2.5.	Döviz Riskleri	12
1.2.6.	Yük/Dağıtımla İlgili Riskler	17
1.2.7.	Satış Riskleri	17
1.2.8.	Sahtekârlık Riski	18
1.2.9.	Görevi İfa Etmeme Riski	19

İKİNCİ BÖLÜM
DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME ŞEKİLLERİNİN RİSK
BAKIMINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

2.1	DIŞ TİCARETTE ÖDEME METOTLARI VE İLGİLİ RİSKLER	20
2.1.1	Temiz Ödemeler	21
2.1.1.1	Ön Ödeme -Peşin Ödeme	21
2.1.1.2	Açık Hesap	22
2.1.2	Akreditifler	22
2.1.2.1	Vesikalı Akreditifin Özellikleri	23
2.1.2.2	Akreditif Altında Bankaların Rolü	25
2.1.2.3	Akreditif Türleri	26
2.1.2.4	Akreditif Dokümanları	27
2.1.2.5	L/C Belgelerindeki Tutarsızlıklar	29
2.1.2.6	Akreditif Mekanizması	31
2.1.2.7	Akreditiflerin Avantajları	36
2.1.2.8	Akreditifin Dezavantajları	36
2.1.3	Vesikalı Tahsil	37
2.1.3.1	Vesikalı Tahsilin Tanımı (D/C)	37
2.1.3.2	D/C'ler Kullanım Durumları	38
2.1.3.3	Vesikalı Tahsil Türleri	38
2.1.3.4	Vesikalı Tahsil Mekanizması	40
2.1.4	Konsinye	41
2.1.5	Dış Ticaret Ödeme Metotlarında Risk Basamağı	42
2.1.6	İhracat Kredi Sigortası	46

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

3.1	DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER	48
3.2	BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ	51
3.3	SWIFT'İN TİCARET HİZMET BİRİMİ (TSU)	52
3.4	SWIF-ICC İŞ BİRLİĞİ	53
3.5	ICC'NİN BPO İLE İLGİLİ YEKNESAK KURALLARI (URBPO)	55
3.6	TEMEL RİSK AZALTMA ARACI OLARAK BPO	56
3.7	BPO SÜRECİ	56
3.8	BPO ÜCRET VE HARÇLARI	61
3.9	BPO VE AKREDİTİF ARASINDAKİ FARK:	61
3.10	BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜKLERİ VE AÇIK HESAP İŞLEMLERİ	63
3.11	BPO'NUN PRATİKTEKİ UYGUNLUĞU	65
3.12	BPO HİZMETLERİ SAĞLANMASINA KATILMA SÜRECİ	65
3.13	BPO'NUN YARARLARI	65
3.14	BPO'NUN ZAYIF YÖNLERİ	72
3.15	BPO'NUN KARŞI KARŞIYA KALDIĞI GÜÇLÜKLER	72
3.15.1	Eğitim ve Farkındalık Eksikliği	73
3.15.2	Standartlaştırma	74
3.15.3	Basel III Uygulaması	74
3.15.4	Yasal Uygulanabilirlik	75
3.16	BPO MUHASEBE VE SERMAYE UYGULAMASI	75
3.17	BPO'NUN TÜRKİYE'DE KULLANIMI	80
	SONUÇ	83
	KAYNAKÇA	85
	EKLER	

KISALTMALAR

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
B/L	Konşimento (Bill of Lading)
B2B	İşletmeden İşletmeye Ticaret (Business to Business)
BOQ	Queensland Bankası (Bank of Queensland)
BPO	Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation)
CCC	Nakit Dönüştürme Döngüsünü (Cash Conversion Cycle)
CCF	Kredi Dönüştürme Faktörü (Credit Conversion Factor)
D/C	Vesikalı Tahsil (Documentary Collection)
DSO	Azalan Günlük Satış Borçları (Days Sales Outstanding)
ICC	Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce)
L/C	Akreditif (Letter of Credit)
LGD	Temerrüt Halinde Kayıp (Loss Given Default)
OTC	Tezgâh Üstü İşlemler (Over the Counter)
S&P	Standards & Poors
SAS	Satınalma Siparişi
SWIFT	Bankalar Arası Finansal Telekomünikasyon Birliği. (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)
TMA	İşlem Eşleştirme Uygulaması (Transaction Matching Application)
TSU	SWIFT'in Ticari Hizmet Birimi (SWIFT Trade Service Utility)
UCP	Akreditiflere İlişkin Örnek Usuller Ve Uygulama Kuralları. (ICC Uniform Customs and Practices for Documentary Credits)
URBPO	Banka Ödeme Yükümlülüğü Örnek Kuralları (Uniform Rules of Bank Payment Obligation)
URC	Tahsilatlara İlişkin Yeknesak Kurallar. (Uniform Rules of Collection)

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1.1: Genel Çevresel Belirsizlikler ve Riskler	s.6
Tablo 2.1: Peşin Ödeme ve Açık Hesap Metotları Arasında Karşılaştırma	s.22
Tablo 2.2: İbrahimde Ödemeli ve Süreye Bağlı Ödemeli Akreditifler	s.35
Tablo 2.3: Vesikalı Tahsil türlerinin Temel Noktaları	s.39
Tablo 2.4: Farklı Ödeme Metotlarının Karşılaştırılması	s.44
Tablo 3.1: BPO'nun Oluşturulmasında ICC ve SWIFT'in Rolü	s.55
Tablo 3.2: BPO'nun Avantajları	s.69
Tablo 3.3: BPO Muhasebe Uygulaması	s.78

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1: Akreditif Açma İşlemi	s.32
Şekil 2.2: Akreditif Ödeme Akışı	s.34
Şekil 2.3: Vesikalı Tahsil İşlemleri	s.40
Şekil 2.4: İthalatçıya Yönelik Risk Açısından Ödeme Metotların Sırası	s.42
Şekil 2.5: İhracatçıya Yönelik Risk Açısından Ödeme Metotların Sırası	s.43
Şekil 3.1: BPO Veri ve Doküman Akışı	s.60
Şekil 3.2: BPO, Akreditif ve Açık Hesap İşlemleri Arasındaki Fark	s.64
Şekil 3.3: BPO Örnek Vaka Çalışması	s.82

EKLER LİSTESİ

EK 1: Ödeme Şekline Göre Türkiye Cumhuriyeti İhracatları

ek s.1

EK 2: Ödeme Şekline Göre Türkiye Cumhuriyeti İthalatları

ek s.3



GİRİŞ

Dış ticarete ödeme metotlarıyla ilişkisi olan tüm kişilerin bildiği üzere, Akreditiflerin (L/Cs) uzun bir geçmişi olduğu için; Akreditif, uluslararası ticaret yapan şirketler açısından en fazla kullanılan ödeme şeklidir. Riskin azaltılmasına büyük çaplı katkısı ve ödemelerde güvence sağladığı için, Akreditifler, uluslararası ticareti kolaylaştırmak için hala kullanılmaktadır.

Birkaç nedenden dolayı, Akreditiflerin kullanımı yaygın değildir: gelişmiş ülkelerde yapılan son istatistiklere göre, uluslararası dış ticaret işlemlerinin yaklaşık %80 ile 90'ında ödemeler Açık Hesapla yapılmaktadır. Açık Hesap metodu, uluslararası işlemlerde büyük bir ivme ve hız kazandırmakta ve karmaşık prosedürler gerektirmemektedir.

Ancak, özellikle, Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) 2008 yılındaki küresel ekonomik kriz ve 2010 yılında Avrupa ekonomik krizinden sonra, Açık Hesap Metodu istenen güvenliği sağlamadı ve ihracatçılar ithalatçıların ödemeleri yapmama riskine maruz kaldılar ve aynı zamanda, ithalatçılar mal ve hizmetlerin teslim edilmemesi riskiyle yüz yüze kaldılar. Buna dayalı olarak, ithalatçılar ve ihracatçılar kendilerini kritik durumda buldular ve Akreditifler gibi daha güvenli ödeme metotları kullanmak zorunda olduklarını fark ettiler.

Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı, etkin, güvenilir ve hızlı bir ödeme şeklinin gerekliliği güçlü bir şekilde ortaya çıkmıştır. Aynı zamanda, bu yeni enstrüman, risklere karşı yüksek düzeyde koruma sağlamayı da garanti etmelidir. Bunun gibi, ihracatçıların ve ithalatçının pozisyonlarını da güvenceye almalıdır. Aynı zamanda, farklı taraflarca kullanılacak şekilde hızlı, güvenilir ve kolay olmalıdır. Ayrıca, bu yeni metot, ileri teknoloji kullanarak zaman ve maliyetten tasarruf sağlamalıdır. Ödeme işlemi yaparken hata yapma olasılığı da çok düşük olmalıdır.

2013 yılında, SWIFT, Uluslararası Ticaret Odası Bankacılık Komisyonuyla yakın iş birliği içinde, Açık Hesap ödeme metodu ve Akreditiflerin eksikliklerini gidermek amacıyla, yeni bir tedarik zincir finansal ticaret aracı olarak "Banka Ödeme

Yükümlülüğü” (BPO) yöntemini getirdi. Bu yeni metot, güvenilir, hızlı ve güvenli ödeme işlemi sağlayabilir.

BPO'nun oluşturulmasının amacı, uluslararası ticaretin büyümesini teşvik ve dünyadaki farklı ticaretler arasında güven inşa etmektir. BPO, şirketlerin yeni ticaret ortaklarıyla iş yapmalarını ve yeni riskli pazarlara girebilmelerini kolaylaştırarak ve daha güvenli yaparak, şirketlerin tedarik zincirini yönetme biçim ve yöntemini değiştirdi.

BPO, ticaret finans dünyasını etkili şekilde değiştirebilecek birçok önemli özellik ve potansiyel sağlamasına rağmen; elektronik bir akreditif olarak işlev gördüğü için, alıcılarla satıcılar arasında doğrudan ancak bazen riskli bağlantılar sağlayan açık hesap ticaret anlaşmalarının yerini alması beklenmemektedir.

Diğer taraftan, BPO'nun alıcıların riskli piyasalara girmelerini kolaylaştıracağına, yeni tedarik hatları yaratacağına ve finansal işlemlerde yer alan farklı taraflar arasındaki ilişkileri değiştireceğine inanılmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE RİSK KAVRAMI VE BOYUTLARI

1.1 DIŞ TİCARETTE RİSK KAVRAMI VE BOYUTLARI

İhracat kararı alırken, nihai sonuca varmadan önce, yerel Üretici/İhracatçı tarafından değerlendirilmesi gereken birçok olgu vardır. Hedef ülkelerin piyasa potansiyellerini değerlendirme aşamasından başka; şirketin, bazı bölgelere ihracatla ilgili farklı risk türlerini değerlendirmeye ihtiyacı vardır. Bu bağlamda, şirketin, iç piyasalar ve ihracat pazarlarıyla ilişkili kurumsal risk düzeylerini ele alabilen kurum içi risk yönetim sistemlerini uygulaması gerekir.

Riskleri anlamak ve risk yönetim stratejilerini uygulayabilmek için, aşağıdaki bölümler ihracat alanlarının genel olarak açıklamaktadır. Riskleri azaltabilecek sistemin uygulamaya konabilmesi için söz konusu risk alanlarının değerlendirilmesi gerekir. En kötü senaryoya göre, risklerin anlaşılabilmesi veya kurumsal riskleri azaltacak uygun mekanizmaların devreye sokulamamasının şirketin genel performansı ve karlılığı üzerinde zararlı etkisi olabilir ve bu da şirketin tasfiyesine yol açabilecek sonuçlar doğurur. Genel bir çerçevede içinde tanımladığında, planların başarısız olma olasılığı, hatalı karar alma tehlikesi, zarar etme ve etmeme gibi durumları genel olarak “Risk” adlandırmak mümkündür. Alınacak kararların, yapılan yatırımların ve yürütülen faaliyetlerin gelecekte hangi sonuçları yaratacağının kesin olarak bilinmesi halinde, belirlilik ortamında bulunduğu ve hiçbir riskin söz konusu olmadığı söylenebilecektir.

Ancak, herkesin kolayca kabul edebileceği gibi, özellikle iş hayatında böyle ortamlara pratikte pek rastlanamayacağı aşıkardır. Genelde rastlanan durum, gerçekleşen sonuçların planlanan ya da tahmin edilenlerden, olumlu ya da olumsuz yönde sapma göstermesidir ki en genel anlamıyla risk kavramı da bu durumu temsil etmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus; gerçekleşen sonuçlarla beklenen sonuçlar arasındaki sapmanın her zaman olumsuz olması gerekmediği, olumlu yönde sapmaların da gözlenebileceği ve risk kavramının her iki durumu birlikte temsil ettiği (Bolak, 2004, s. 3).

1.2 ULUSLARARASI TİCARETTE RİSK KATEGORİLERİ

Son on-yirmi yıllık sürede dış ticaret büyük çaplı olarak gelişmesine rağmen, ödeme metotları da gelişmiştir. Şimdilerde ise, dış ticaret işlemleriyle uğraşan şirketler farklı türde risklerden yana sorunlar yaşamaktadır.

Dış ticaretle ilgili riskler genel olarak politik ve ticari risk alt gruplarına ayrılabilir (Alman bankalar Birliği, 2015, s 5).

Bu iki geniş şemsiye altında, uluslararası ticaret, riskleri yönetebilecek yöntemler bulabilmek ve bu risklere engel olabilmek amacıyla irdelenmesi ve açıklanması gereken çok çeşitli risklerden etkilenmektedir.

1.2.1 Genel Ortam Belirsizlikleri (Ülke/Siyasi/ Çevresel Riskler)

Genel ortam belirsizlikleri, endüstrilerdeki iş bağlamını etkileyen faktörlere karşılık gelmektedir. Siyasi istikrarsızlıklar, hükümet politikalarındaki istikrarsızlıklar, makroekonomik belirsizlikler, sosyal belirsizlikler ve doğal belirsizlikler genel ortam(çevre) belirsizlikleri kapsamına girmektedir.

Siyasi Belirsizlik: Genel olarak siyasi rejimlerdeki önemli değişikliklerle ilgilidir. Siyasi belirsizlik, politik sistemdeki potansiyel veya fiili değişikliklerle ilişkili tehditleri ve fırsatları yansıtmaktadır. Siyasi istikrarsızlığın kaynağı, savaş, devrim, askeri darbe veya diğer siyasi karmaşıklık ve çalkantılar olabilir. Hükümetlerdeki veya devlet başkanlıklarındaki demokratik değişiklikler, siyasi risk literatüründe geniş çaplı doğrulanmayan siyasi belirsizliklerin diğer bir nedenidir.

Politika Belirsizliği: Politika belirsizliği, iş dünyasını etkileyen hükümet politikalarındaki istikrarsızlığı ifade eder. Bazı müellifler, siyasi belirsizlik ve politika belirsizliği arasında fark görmez ve her ikisini tanımlamak için “Siyasi risk” kavramını kullanır. Siyasi belirsizlik ve politika belirsizliğini birbirinden ayırmanın dayanağı, hükümet değişikliklerinin şirket yatırımlarını etkileyen hükümet politikalarında da mutlaka değişiklikler getirdiği şeklindeki gözlemdir ve yine siyasi istikrar politika belirsizliğinin ön koşulu değildir.

Hükümet politika belirsizliklerinin en önemli türlerinden bazıları, beklenmedik mali ve parasal reformlar, fiyat kontrolleri, ticaret engelleri düzeyindeki değişiklikler, millileştirme tehdidi, hükümet tüzük ve yönetmeliklerindeki değişiklikler ve kazanç ve gelirlerin geri dönüşündeki engellerdir. Politikalar değişmediği zaman bile, hükümetin mevcut statüleri yürürlüğe koyma konusundaki taahhütleri bakımından yöneticiler belirsiz olabilmektedir. Mal ve hizmet ihracat ve ithalatında faaliyet gösteren çokuluslu şirketler konuk ülkelerin yanı sıra kendi ülkelerinde de devlet politikalarındaki belirsizliklerle yüz yüze kalabilmektedir.

Makroekonomik Belirsizlik: Ekonomik faaliyet ve fiyatlardaki dalgalanmaları kapsayan geniş bir kavramdır.

Fiyat dalgalanmaları, (ham maddeler veya işçilik gibi) girdilerin ve tüketici eşyalarının nispi fiyatlarındaki genel fiyat enflasyonu veya hareketlenmeleri şeklinde olabilir. Çoğu zaman, toplam üretim ve fiyatlardaki hareketlenmelerle ilişkili olarak, döviz oranları ve faiz oranlarındaki belirsiz hareketlenmeler öne sürülmektedir. Satın alım gücü parite döviz oranlarından sapmalar, çokuluslu şirketler için ürün fiyatlandırma arbitraj fırsatları yaratabilmektedir.

Sosyal Belirsizlik: Sosyal belirsizlik, insanlar kendi değerleriyle hayatlarını etkileyen kurumların değerleri arasındaki farklılıklarla yüz yüze geldiklerinde, müşterek hareket ve bu hareketin yönlendirilmesini tahmin etmede var olan güçlüklerden kaynaklanmaktadır. Sosyal belirsizlik, siyasi belirsizlik ve politika belirsizliğinin habercisi olabilir. Sosyal belirsizlik, sosyal huzursuzluk, isyanlar, gösteriler veya küçük çaplı terörist hareketlerin oluşturduğu ortamlarda meydana gelebilir.

Doğal Belirsizlikler: Bu kategoride ekonomik çıktıları etkileyen doğal fenomenler yer alır. Doğal belirsizlikler çoğunlukla verimi büyük ölçüde etkileyen hava koşullarının etkili olduğu tarım sektöründe belirgin şekilde görülürken, (kasırgalar veya depremler gibi) doğal felaketler çok sayıda işletme fonksiyonunu ve faaliyetlerini bozup, felaketten etkilenen bölgede faaliyet gösteren firmaların verimlilik kapasitesini önemli ölçüde azaltabilir (Miller, 1992, ss. 313-316). Tablo 1.1. Uluslararası İşletmeler açısından Genel Çevresel Belirsizlikler ve riskleri özetlemektedir.

Tablo 1.1: Genel Çevresel Belirsizlikler ve Riskler

1.Siyasi Belirsizlikler:	
	a) Savaş. b) Devrim. c) Askeri darbeler. d) Hükümet bünyesindeki demokratik değişiklikler. e) Diğer siyasi kargaşa ve karmaşalıklar.
2. Devlet Politikasındaki Belirsizlikler	
	a) Mali ve parasal reformlar b) Fiyat kontrolleri c) Ticari kısıtlamalar d) Millileştirme e) Hükümet yönetmelik ve tüzükleri f) Gelir geri dönüşlerindeki engeller g) Kamu hizmetlerinin yetersiz sağlanması
3. Makroekonomik belirsizlikler	
	a) Enflasyon b) Nispi fiyatlarda değişiklikler c) Döviz oranları d) Faiz oranları e) Ticaret koşulları
4. Sosyal belirsizlikler	
	a) Değişen sosyal ilgi alanları b) Sosyal huzursuzluklar c) İsyân ve gösteriler d) Küçük çaplı terörist hareketler
5. Doğal belirsizlikler	
	a) Yağmur düşüşündeki değişimler b) Kasırgalar c) Depremler d) Diğer doğal felaketler

Kaynak: Miller, K. (1992). Uluslararası İşletmelerde Entegre Risk Yönetim Çerçevesi
Uluslararası İşletme çalışmaları Dergisi, sayfa 314.

1.2.1.1. Siyasi Risklerin Yönetimi ve Önlenmesi

Siyasi riskle karşılaşıldığında verilebilecek en açık cevap belki de belirli bir ülkede iş yapmamaya karar vererek böyle bir siyasi riskten tamamen kaçınmak şeklinde olabilir. Ancak, bu durum, kar yapma fırsatının kaybı ve bazı siyasi risklerin daha küresel yapısına karşı dengelenmelidir. İş yapıyorsanız, işin doğasında var olan riskler dikkate alındığında, risklerden kaçınmayı gerektirecek durumlar normal şartlarda sadece en uç noktalarda söz konusu olabilir. Ticari zeminde belirli bir düzeyde siyasi riski kabul edip bu tür riskleri etkili şekilde yönetebilme yönünde karar almak daha makul görünmektedir. Diğer riskler gibi siyasi riskler de değişik bölgelerde farklılaştırma yoluyla yönetilebilir. Siyasi risklerden kaçınabilmek için, Çokuluslu Şirketler aşağıdaki tekniklerden yararlanabilir:

A. Siyasi Risklere Karşı Sigorta

Gerçek anlamda kapsamlı bir çözüm olmasa da, birçok durumda, sigorta, siyasi risklere karşı kısmi bir koruma sağlar. Çokuluslu Şirketler açısından, piyasada ticari sigorta oluşturma ve devlet destekli sigorta programlarına güvenme arasında bir tercih olabilir.

B. Müzakereler

Gayri resmi müzakerelerde, şerefiye, kişisel bağlantı ve tanışıklıkların devreye sokulması siyasi risklerle baş etmenin yöntemi olarak kabul edilir. Akıllıca hareket eden Çokuluslu Şirketler, ticari ihtilaf mekanizmalarına dönüş tehditleriyle ev sahibi ülkeyi kışkırtmayarak bazı tavizler elde edebilir. Yatırım faaliyetlerine başlamadan önce çoğu Çokuluslu Şirket ev sahibi ülkeyle mutabakata ulaşmaya çalışır. Çokuluslu Şirketin faaliyet göstereceği kurallar ve yönetmeliklerle ilgili tam mutabakat, piyasa pozisyonu ve fırsatlar ve yabancı bir firmanın tabi olabileceği diğer yükümlülükler ilgili kesin bir mutabakat bu kapsamda değerlendirilebilir.

Siyasi risk somut olarak ortaya çıktığında; örneğin, yerel kurallar ve yönetmelikler Çokuluslu Şirket için zararlı olabilecek şekilde müteakiben gelir. Daha sonra, müzakereler, Çokuluslu Şirket'in faaliyetlerine ilişkin tavizlerin güvencesi haline

gelebilir. Bu kapsamda, şirketin faaliyetlerine ilişkin ayrıcalıklı anlaşmaların sağlanması ve karlı bir devlet işinde ihaleye girmeye ve rekabet etmeye izin verilmesi yer alabilir (Hood ve Nawaz, 2004, ss. 10-12).

1.2.2. Ticari Risk

Uluslararası ticaretle ilişkili farklı tür ve kategorilerdeki riskler Ticari Risk kapsamına girer ve aşağıda belirtildiği şekilde özetlenebilir:

- a) Ürün mesuliyet riski veya ihracat/ithalat yönetmeliklerinin ihlalleri gibi yasal riskler.
- b) Ödeme isteksizliği, tasfiye veya peşin ödemede yükümlülüğün yerine getirilmemesi, mahsuben ödeme ve/veya teslimat veya ifa sonrası ödeme gibi Kredi/Ödeme/finans riskleri.
- c) Döviz oranlarındaki dalgalanmalar gibi Döviz Kuru Riskleri (Alman Bankalar Birliği, 2015)
- d) Yük / Kargo Riski.
- e) Sahtekârlık riski.
- f) Satış riskleri.
- g) Rekabet riskleri.
- h) İşe alım riskleri
- i) Ürün riskleri
- j) Nakliye Risk ve maliyetleri.

1.2.3. Yasal Riskler

Yabancı ülkelerin ürün yönetmeliklerini değiştirme potansiyeli ve böylece, pahalı ürün ayarlamaları yapma ve yeni lisanslar almak için gerekli olmasından dolayı, yasal riskler, ihracat işlerinde ortaya çıkmaktadır.

Yasayla ilgili belirsizlikten dolayı da riskler ortaya çıkmaktadır. Teslimat koşullarını uygulamak için başka ülkelerde ve piyasalarda bunlara ilişkin anlaşmayı yürürlüğe koymak amacıyla avukatlar, çevirmenler ve ticaret uzmanları gerektiği için ve bu tür işlemlerin küçük firmalar açısından çok pahalı ve maliyetli olmasından dolayı,

yasadaki belirsizlik, özellikle uluslararası düzeyde ticaret yapan küçük şirketler için yabancı müşterilerle anlaşmaların yürürlüğe konmasını zorlaştırmakta ve karmaşık hale getirmektedir.

Ayrıca, hedef piyasalardaki yolsuzluklar yasaların çalışanlar tarafından ihlal edilmesine ve şirketin imajının zarar görmesine yol açabilmektedir. Bunun yanı sıra, ithalat ülkesinde yapılabilecek yolsuzluk ihracat yapan şirket açısından çok kötü sorunlara neden olabilir. Söz konusu şirketin rakipleri, hedef piyasalarda şirketin mal ve hizmet tedarikini önlemek amacıyla bu tür yolsuzluk ve sahtekârlıkları kullanabileceği için adil olmayan bir ortamda rekabet etmek zorunda kalabilecektir (Lehmann, Hauser, ve Baldegger, 2013).

1.2.4. Kredi/Ödeme Riskler

Kredi/ödeme riskleri şu sebeplerden kaynaklanmaktadır:

- a) Müşterinin ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi ve/veya
- b) Müşterinin işlerinin başarısızlığa uğraması ve/veya
- c) Siyasi veya ekonomik çalkantı ve dalgalanmaların olduğu ortamlarda söz konusu olabilir.

Ödeme yükümlülüğünün yerine getirilmemesi gibi ihlallere karşı kendisini korumak isteyen bir şirket açısından, gayri kabili rücu akreditif gibi kendisine belirli düzeyde güvenlik sağlayabilecek ödeme metotlarını kullanması mantıklıdır. Üreticinin/İhracatçının bankası, ödeme seçenekleri ve nispi avantajları konusunda önerilerde bulunabilmelidir. Uluslararası ticaret Üreticiyi/İhracatçıyı döviz risklerine maruz bırakabileceği için, bankalar, parasal dalgalanmalar ve değişikliklere karşı kendisini nasıl koruyacağı konusunda şirketi bilgilendirebilir (Suadi Industrial Development Fund, 2004).

1.2.4.1. Kredi Risk Yönetimi

Yukarıda bahsedilen işlemlere ilaveten; şirket, kendisini bu tür risklere karşı korumak amacıyla başka işlemler de yapabilir:

A. Dış Kredi Notundan Yararlanma

Moody's ve Standards and Poors (S&P) uluslararası derecelendirme kuruluşlarının bilgi ve verilerinden yararlanılması, sağlam bir kredi yönetim metodoloji açısından çok önemli unsurdur. Yatırım kategori derecelendirmeleri, kabul edilebilir karşı taraf riski açısından kıstas sağlayabilir ve derecelendirme kuruluşları tarafından yatırım kategorisi altında olarak belirlenen müşterilerle ilgili kabul edilen sözleşmesel risk genellikle daha yüksek getiri sağlamalıdır. Yatırım kategorisi altında değerlendirilen karşı taraflarla sözleşmeler imzalanması, tedbir, daha büyük işletme doğrulaması gerektirir ve üst düzeyde bir takip ve izlemeyle birlikte olmalıdır.

Ancak, kendi borçlanmasını ve yatırımını kolaylaştırmak amacıyla kredi derecelendirmenin bedelini ödeyen kişinin müşteri(ihmalatçı) olduğunu ihracatçılar unutmamalıdır. Bazı şirketler daha geniş piyasalara finansal bilgileri açıklamadığından dolayı, derecelendirmelerin bedelini öder. Küresel mali krizler sırasında, bazı şirketler, kredi derecelendirme notları düştüğünde ve büyük kuruluşlar tarafından belirtildiği şekilde yatırım kategorisi altına düşme tehlikesi olduğunda, kredi kuruluşlarından yararlanmayı bırakırlar. Derecelendirmelerden yararlanılsa bile, dikkatli uygulanmalıdır. Kredi derecelendirme kuruluşları kendilerine verilen finansal verilerin doğrulanmasından sorumlu değildir. Son mali kriz, doğru tarihsel mali bilgilerin bile, kredi liyakati açısından her zaman iyi bir gösterge olmadığını ortaya koymuştur.

Hisse-fiyat hareketi gibi temel dış göstergeler, kredi derecelendirmesi iyi olduğu zaman bile, mali pozisyonu kötüleştiren ilk gösterge olabilmektedir. Son sevkiyatlarla ilgili geç ödemeler veya sevkiyatların dengesiz yeniden programlanması gibi iç kalitatif tedbirler de mevcut kredi derecelendirmeye göre daha iyi kredi risk pozisyon göstergesi verebilmektedir.

B. Müşteriler için İç Kredi Derecelendirmelerinin Oluşturulması

Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı; iç kredi derecelendirme sisteminin oluşturulması, küresel pazarda satış yapan üreticiler için çok önemlidir. Bu süreç, farklı sektörlerde ve farklı bağımsız yargı ortamlarında faaliyet gösteren müşteriler ve genel

kullanıma açık değişken düzeylerde mali bilgileri olan müşteriler açısından karşılaştırılabilir risk ölçütleri oluşturacak sağlamlıkta ve genişlikte olmalıdır.

Bu süreç ayrıca, genel olarak farklı adli yargılamalarla karşılaşan karmaşık mülkiyet yapılarını da hesaba katabilmelidir. Böyle bir sistemin uygulanması, ihracatçının geçmişteki önlem ve uygulamaların ötesine gitmesini ve müşteri tabanının kredi liyakatini etkileyen faktörlerle ilgili dikkatli düşünmesini gerektirir.

C. Limitlerin Yönetimi

Kredi limiti, ihracatçının müşteriden kabul etmeye hazır olduğu ödenmemiş toplam borç tutarı olarak tanımlanır. Kredi limiti, kredi yönetim sürecindeki en önemli kilit kontrol noktalarından birisidir.

Etkili olabilmek için, kredi limiti bir tüzük değildir ancak tüm katılımcıların ciddiye alması gereken “sert bir duruş” kontrolüdür ve muhtemel ihlaller, artışlar ve yenilemeler için disiplinli bir yaklaşım benimsenmelidir.

Sevkiyatlar nadiren düzgün şekilde yayılır bu nedenle, ölçülü olduğunda, limitler, hacimlerdeki yükselmelere izin verecek şekilde ayarlanmalıdır. İhracatçının farklı limanlardan/ülkelerden aynı müşteriye çoklu sevkiyatlar yapması durumunda/çoklu sevkiyat sözleşmesi yaptığıında, bu sürecin gerçek zamanda yönetilmesi inanılmaz derecede zordur. Eğer müşteri, aynı ülkede bile olmayan çoklu varış yeri limanları olan farklı yasal kuruluşlardan satın alım yaparsa, durum daha da karmaşık hale gelebilir. Bu sorunu halledebilmek için, birçok küresel ihracatçı farklı yetki alanlarında faaliyet gösteren birden fazla yasal kuruluşa satış yapar/sözleşme yapar.

İhracatçı, sıkı iç kredi limiti altında sözleşmeye bağlı olarak sevkiyatları nadiren kısıtlayabilecektir; bu nedenle, limitlerin yönetimi bazen, ihracat kredi sürecindeki başka bir kilit kontrol noktası olan gemi belirleme ve kabul işlemlerinin izlenmesi gibi işletme düzenlemelerini gerektirir. Gemi kabul edildikten sonra, müşteriye giden yükün durdurulması çok zordur ve pahalıdır. Bundan dolayı, etkili ve etkin kredi sürecinde, en son sevkiyata ve beklenen ödeme programlarına dayalı gelecekteki maruziyet düzeylerini tahmin edebilme fonksiyonelliği yer alır (Gillespie, Hackwood, ve Mihos, 2010).

1.2.4.2 Kredi Risklerine Karşı Sigortalama

Birçok ihracat firması ticari alacakları sigortalamaz. Gerçi, böyle bir sigorta, yangın veya araç sigortası kadar gereklidir. Gelişmiş çoğu ülkede, ticari borçların yüzde 20'sinden azının sigortalandığı tahmin edilmektedir. Kredi sigortacılarının, sigortalanan müşterinin kredi liyakatini değerlendirmeye imkân sağlayan geniş veri tabanları vardır. Bu veri tabanı, ihracat şirketlerinin siparişlerini ödeyecek parası olan alıcılarla, ödemeleri geciktirecek veya ödemeyecek olanları ayırt etmelerine yardımcı olur. Kredi sigorta poliçesi, borç verene güven verir ve ihracatçıların çeşitli banka hizmetleri almalarına ve borç alma oranını artırmalarına yardımcı olabilir (Seyoum, 2009).

1.2.5. Döviz Riskleri

Döviz kur riski yaygın tanımı, firmanın değeriyle ilgili beklenmedik döviz kur değişikliklerinin etkisiyle ilgilidir. Özellikle, döviz kurundaki hareketlenmeden dolayı, firmanın nakit akışlarında, aktif ve pasifinde, net karında ve dolayısıyla borsa değerindeki muhtemel doğrudan kayıp veya dolaylı kayıp olarak tanımlanmaktadır. Çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinin doğasında var olan döviz kur riskini yönetmek için, firma, bu tür para birimi risklerinin üstesinden gelebilmek için, mevcut risk maruziyet türünü, risk önleme stratejisini ve mevcut araçları belirlemelidir.

1.2.5.1. Döviz Risk Türleri

Üç tür Döviz Riski vardır ve bu riskler aşağıda özetlenmiştir:

1. **İşlem Riski**, temel olarak nakit akış riskini ifade eder ve alacaklar (ihracat sözleşmeleri), borçlar (ithalat sözleşmeleri) veya temettülerin geri dönüşüyle ilgili işlemsel hesap riski üzerindeki döviz kur hareketlerinin etkisini ele alır. Sözleşmede belirlenen para birimindeki döviz kur değişikliği, firma açısından doğrudan işlem döviz kur riski getirir;
2. **Dönüştürme Riski**, esas itibarıyla bilanço döviz kur riskidir ve döviz kur hareketlerini yabancı iştirak değerlemesiyle ilişkilendirir ve dolayısıyla, yabancı iştirakin ana şirketin bilançosuyla konsolidasyonunu ifade eder.

Yabancı iştirakle ilgili dönüştürme riski genellikle, net varlıkların (pasif hariç aktifler) potansiyel döviz kuru hareketleri üzerindeki etkisiyle değerlendirilir. Mali tabloların konsolide edilmesinde; dönüştürme işlemi, ana şirketi etkileyen muhasebe yönetmeliklerine bağlı olarak dönem sonu döviz kurunda veya dönemin ortalama döviz kurunda yapılabilir. Böylece, gelir tabloları genellikle dönem süresince ortalama döviz kurunda dönüştürülürken, yabancı iştiraklerin bilanço etkileri çoğu zaman konsolidasyon sırasındaki geçerli döviz kurunda dönüştürülür; ve

3. **Ekonomik Risk**, esas itibariyle, döviz kur hareketlerinden kaynaklanan firmanın gelecekteki işletme nakit akış değerleriyle ilgili riski yansıtır. Esas itibariyle, ekonomik risk, gelirler (yurtiçi satışlar ve ihracatlar) ve işletme giderleri (yurtiçi girdilerin maliyeti ve ithalatlar) üzerinde döviz kur değişikliklerinin etkisiyle ilgilidir. Ekonomik risk genellikle, firma ana şirketin ve yabancı iştiraklerin gelecekteki nakit akış işlemlerinin mevcut değerine uygulanır. Değerlendirmeleriyle birlikte, değişik türdeki döviz risklerinin tanımlanması, döviz riskinin yönetimiyle ilgili strateji geliştirmek açısından çok önemlidir (Papaioannou, 2006, ss. 4-12).

1.2.5.2. Döviz Kur Riski Yönetimi

Döviz kuru risk türlerinin tanımlanması ve ilgili risk etkisinin değerlendirilmesinden sonra, firma, söz konusu riskleri önleyip önlememe hususuna karar vermelidir.

Döviz riski yönetim kararlarında; ciddi anlamda döviz kuru etkisine maruz kalan firmalar çoğunlukla en iyi uygulamalarla ilgili bir işletme çerçevesi oluşturmalıdır. Bu uygulamalar veya ilkeler aşağıda belirtilmiştir:

1. Bir firmanın maruz kaldığı döviz kuru risk türlerinin tanımlanması ve ilgili risk etkisinin ölçümü. Daha önce bahsedildiği üzere, bu husus, her bir döviz riskiyle ilgili para birimlerine yapılacak özel referansla birlikte, işlemin, dönüştürme ve ekonomik risklerin tespitini içerir.

2. Döviz kuru risk yönetim stratejisinin oluşturulması. Para birimi risk türlerinin tanımlanması ve firma'nın risk maruziyetinin değerlendirilmesinden sonra, bu risklerle baş etme konusunda para birimi stratejisi oluşturulmalıdır. Özellikle, bu strateji, firmanın döviz riskinden korunma hedeflerini-başka bir deyişle, firmanın sabit kur uygulamasını kısmen veya tamamen devreye sokması gerekip gerekmediği ve niçin uygulaması gerektiğini- belirtmelidir. Bundan başka, döviz riskine karşı korunmayla ilgili detaylı bir yaklaşım oluşturulmalıdır. Firmanın, döviz riskine karşı korunma sürecinin uygulanması, kullanılacak araçların korunması ve döviz riskinden korunma işlemlerinin izlenmesi dahil, işletme düzeyinde döviz riskinden korunma genel yönetim stratejisini detaylı olarak açıklaması gerekir.
3. Firmanın hazinesinde, döviz kur riskinden korunmanın pratik yönlerini ele alacak merkezi bir yapının oluşturulması. Bu yapı, döviz kur tahminleri ve öngörülerinden, riskten korunmaya ilişkin yaklaşım mekanizmalarından, döviz riskiyle ilgili muhasebe prosedürlerinden, döviz riskinden korunma maliyetleri ve döviz riskinden korunma uygulamasını değerlendirme amaçlı ölçütlerin oluşturulmasından sorumlu olacaktır. (Bu işlemler, mali işler sorumlusunun veya çokuluslu şirketlerde, baş borsa ajanı başkanlığında uzman bir ekip tarafından gerçekleştirilebilir).
4. Firmanın döviz kur riskini izleyecek ve uygun pozisyon alınmasını sağlayacak kontrol mekanizmalarının oluşturulması. Finansal koruma araçlarına ilişkin pozisyon limitlerinin oluşturulması, piyasadan piyasaya tüm döviz pozisyonlarının değerlemesiyle günlük olarak (veya günler arası) pozisyonların izlenmesi ve finansal koruma uygulamasının periyodik izlenmesi (genellikle aylık olarak) amacıyla döviz riskinden korunma ölçütlerinin oluşturulması bu kapsama dahildir.
5. Risk gözetim kurulunun oluşturulması. Bu kurul, düzenli olarak özellikle pozisyon alımına ilişkin limitleri onaylayacak, finansal koruma araçlarının uygunluğunu inceleyecek ve risk yönetim politikasını değerlendirecektir.

Alışılmalmedik şekilde çok sayıda döviz krizlerinin sonucu olarak, son on yıllık sürede, döviz kur risk etkisinin yönetimi ön plana çıktı. Şirket müdürlerinin perspektifine göre, döviz risk yönetimi, artan bir şekilde, firmanın büyük çaplı döviz kur hareketlerinden görebileceği zararı azaltmaya yönelik mantıklı bir yaklaşım olarak görülmektedir (Papaioannou, 2006, ss. 4-12).

1.2.5.3.Döviz Risklerini Yönetmek Amacıyla Kullanılan Finansal Koruma Araçları

Döviz risk yönetim stratejisi çerçevesinde, döviz risk yönetimini sağlayan finansal koruma araçları belirtilmelidir. Mevcut finansal koruma araçları tür ve karmaşıklık bakımından büyüktür ve modern firmaların özel finansal koruma gereksinimlerinde dramatik artışı takip etmiştir.

Bu araçlarda, Borsa Dışı (Tezgâh üstü-) ve borsada işlem gören ürünler yer almaktadır. En yaygın Borsa Dışı döviz riskinden korunma araçları arasında vadeli satılan döviz ve çapraz kur swapı yer almaktadır.

Vadeli dövizler, fiyatı bugün belirlenip daha sonra teslim sözleşmeli döviz alımı olarak tanımlanır. Vadelerle, firma finansal olarak tam bir şekilde korunmaktadır. Ancak, vadeli sözleşmelerin yüksek maliyeti ve karşı yönde döviz kur hareketlilik riski ciddi dezavantajlardır.

En yaygın kullanılan iki çapraz kur swapı, çapraz kur kupon swapı ve çapraz kur baz swapıdır. Çapraz kur kupon swapı, para birimi swapı satın alma ve aynı zamanda, sabit faiz ödemesi yapma ve dalgalı faiz ödemesi alma olarak tanımlanır. Bu durum, firmaların kendi döviz kur oranını ve faiz oran risklerini istedikleri şekilde yönetmelerini sağlamakta; ancak, bu aracı alan firmayı döviz ve faiz oranlarıyla ilgili risklere açık halde bırakmaktadır.

Çapraz kur baz swapı, para birimi swapı alma ve aynı zamanda bir para biriminde dalgalı faiz ödeme ve başka bir para biriminde dalgalı alım yapma olarak tanımlanır. Aynı döviz riskini standart para birimi swapı olarak varsayarken; bu araç, firmanın geçerli faiz oran farklılıkları elde etmesine imkân vermektedir. Ancak, firma için birincil riskin döviz riskinden ziyade faiz oranı riski olması en büyük dezavantajdır.

Borsada işlem gören döviz riskinden korunma araçlarında; temel araç türleri, döviz opsiyonları ve döviz gelecek sözleşmeleri. Değişik yapıdaki döviz opsiyonları esnek yapısından dolayı çok hızlı gelişti. En yaygın opsiyon yapı türü, hiçbir değişiklik gerektirmeyen ihtiyaçtır; bu, kullanma zorunluluğu bulunmayan döviz kurunda yukarı yönlü çıkıştır almak olarak tanımlanır. Basitliği, vadeliye göre düşük maliyeti ve tahmin edilebilen maksimum kayıp, bu yapının avantajlarıdır. Ancak, maliyeti karmaşık diğer opsiyon yapılardan daha yüksektir.

Döviz gelecek sözleşmeleri, belirli bir vade tarihinde alınıp verilecek bir dövizin standart hacmini belirten ve borsada işlem gören sözleşmelerdir. Daha sonraki bir tarihte, belirtilen para birimine ilişkin olarak, ödenecek bedeli sabitleme olanağını firmaya sağlaması bakımından vadeli sözleşmelere benzemektedir. Gerçi, özellikleri, işlem gören mevcut dövizler ve tipik (üç aylık) vade tarihleri açısından vadeli kurlardan farklıdır. Ancak, dövizle yapılan vadeli işlemlerin fiyatı, normal şartlarda, belirtilen para birimine ve vade tarihine ilişkin olarak vadeli kurlara benzemektedir.

Vadeli döviz sözleşmeleri ve Gelecek sözleşmeleri döviz piyasaları karşılaştırıldığında; Vadeli döviz sözleşmeleri, sözleşmenin yapısı ve teslimat tarihi, vadeli piyasada (firmayla banka arasında belirlenen) bireysel ihtiyaçlara göre ayarlanmaktadır. Buna karşın, Gelecek döviz sözleşmeleri bazı düzenli değişimle standardize ve garanti edilir. Vadeli piyasalar için ayrı bir takas merkezi olmazken; Gelecek sözleşmeleri piyasalarında tüm takas işlemleri, piyasadan piyasaya günlük ödemelerle, döviz takas merkezleriyle yapılır.

Likidasyon açısından bakıldığında; çoğu vadeli sözleşme, fiili teslimatla ve sadece bir kısmı denkleştirmeye-düzenlenmektedir. Bunun aksine, çoğu Gelecek işlem sözleşmeleri denkleştirmeye düzenlenir sadece çok az bir kısmı teslimatla düzenlenir. Ayrıca, Gelecek işlemler sözleşmesinin fiyatı, piyasanın gelecekteki spot kur beklentisini yansıtacak şekilde zaman içinde değişir. Gelecek döviz sözleşmesi olan bir firma, vade tarihinden önce, böyle bir pozisyonu sürdürmekten vazgeçmeye karar verirse, benzer Gelecek sözleşmesini satarak pozisyonunu kapatabilir. Ancak, bu durum, vadeli sözleşmelerde yapılamaz.

Sonuç olarak, döviz riskinden korunma çoğunlukla maliyetli bir iş olduğu için; firma, öncelikle, (1) çokuluslu şirketin döviz giriş ve çıkışını meblağ ve zamanlama bakımından uygun şekilde eşleştirme; (2) firmanın yan kuruluşları arasında alacakların, borçların ve alacaklı hesapların konsolide olarak ödenmesi anlamında mahsuplaşma; ve (3) esas itibariyle ihracat ve ithalatla ilgili işlem riskini azaltan döviz cinsinden faturalandırma gibi “doğal” korunma yöntemini düşünebilir (Papaioannou, 2006, ss.4-12).

1.2.6. Yük/Dağıtımla İlgili Riskler

Kargo veya Dağıtım riskleri, şirketlerin çok değinmedikleri başka tür bir risktir. Uzun süreli gümrük işlemleri veya eksik belgeler yüzünden mal nakliyesinde gecikmeler yaşanabilir. Mallar nakliye sırasında zarar görüp özelliğini yitirebilir. Sevkiyatlar hatalı ve eksik olabilir. Tüm bu yaşananlar ilave maliyetler yaratır ve ihracatçı firmanın saygınlığına zarar verir (Lehmann ve Diğerleri, 2013).

Bu tür riskler, malları nakliye risklerine karşı sigortalayan ticari denizcilik sigortasıyla azaltılabilir. Bu tür sigortalar, Üreticiyi/İhracatçıyı depodan depoya oluşabilecek kayıplar ve genel kayıp ve zararlara karşı korur. Ayrıca, sigorta yaptırılması, Üreticinin/İhracatçının ürünlerinin nakliyesi sırasında maruz kalabileceği zararı azaltmasına yardımcı olur (Suadi Industrial Development Fund, 2004).

1.2.7. Satış Riskleri

Müşteri gereksinimlerinin değişebilmesi ve buna bağlı tehlikeler satış risklerini oluşturur. Şirket bu tür riskleri fark etmede çok yavaş ve geç davranırsa pazar payını kaybetmekle yüz yüze kalır.

Bunun yanı sıra, dağıtım ortakları, mevcut müşteri ilişkilerinin kaybından dolayı işten çekilebilir. Şirketin ürünleri başka bir şirketin teknolojik yeniliklerinin gerisinde kalabilir.

Aşağıdaki risk türleri satış riskleriyle tabii olarak yapılabilmektedir:

A. Rekabet Riskleri

Şirketin ürün veya ürün parçalarının yabancı rakipleri tarafından taklit edilmesi bu tür risk kapsamında değerlendirilir. Bu rakipler ürün geliştirmenin maliyet ve işçiliğinden kaçar ve çoğu zaman, daha düşük maliyetlerde üretim yaparlar. Bu tür rekabetler, dış piyasadaki fiyatlar üzerinde baskı oluşturur ve ihracatçı firmanın kâr marjını düşürür.

B. İşe Alım Riski

İşe alım riskleri, iç piyasaya göre dış işletmede kendisini şirkete karşı daha az sadakatli hisseden nitelikli personel kaybını ifade eder. İç piyasaya göre uzak pazarlardaki personeli takip edip izlemek çoğunlukla daha zordur.

C. Ürün Riskleri

Eğer ürünler, çok farklı ihtiyaçları karşılamak ve büyük ölçüde farklılaşan koşullarda faaliyet göstermek zorundaysa, ihracat işinde ürün riskleri kendini gösterir. İklim koşulları ve ürünün ne şekilde kullanılacağı, ürünün fonksiyonları üzerinde çok büyük etkisi vardır. Öyle bile olsa, şirketin müşteri için mükemmel şekilde çalışmak zorunda olacağı ve bunun sorumluluğunu üstlenmek zorunda olması mesele değildir. Kötü ürünlerin bölgesel düzeyde değiştirilmesi veya onarılması gerekir veya durum şirketin ürün sorumluluğunu devreye sokar ve doğal olarak, yabancı işletme teşebbüsünün başarısını gözle görülür derecede azaltır (Lehmann ve Diğerleri, 2013).

1.2.8. Sahtekârlık Riski

Eğer ticari ortak/ihracat müşterisi iyi niyetli değilse ve Üreticiden/İhracatçıdan yararlanmaya çalışan ahlaksız bir kişi veya kuruluşa dönüşürse, sahtekârlık riski ortaya çıkar. Uluslararası ticaretin karmaşık yapısı, ortaya çıkmadan önce yolsuzluk ve sahtekarlığı tespitini bazen zorlaştırır.

İlgili üçüncü taraflar dahil, söz konusu ürünlerdeki kalite ve güvenilirliği doğrulanmış saygın taraflarla iş yapılarak sahtekarlık ve yolsuzluk riskleri azaltılabilir. Size iyi ve samimi gibi gelebilecek teklifler karşısında dikkatli olun çünkü, bu teklifler

çoğu zaman hiçte zannettiğiniz gibi değildir. Bankalar ticari işlemleri kolaylaştırırken girişimde bulunulan veya yapılan birçok yolsuzluğu gördükleri ve bu tür sahtekarlıklarla nasıl baş edilebileceğini bildikleri ve bu tür yolsuzlukları azaltmaya yönelik yapılabilecek en iyi işlem konusunda önerilerde bulunabilecekleri için, şirketlerin çekincelerini bankacılarıyla görüşmeleri iyi olur.

Bu tür risklerle baş edebilmek için, ilgili üçüncü taraflar dahil, söz konusu ürünlerdeki kalite ve güvenilirliği doğrulanmış saygın taraflarla iş yapılarak sahtekarlık ve yolsuzluk riskleri azaltılabilir. Size iyi ve samimi gibi gelebilecek teklifler karşısında dikkatli olun çünkü, bu teklifler çoğu zaman hiçte zannettiğiniz gibi değildir. Bankalar ticari işlemleri kolaylaştırırken girişimde bulunulan veya yapılan birçok yolsuzluğu gördükleri ve bu tür sahtekarlıklarla nasıl baş edilebileceğini bildikleri ve bu tür yolsuzlukları azaltmaya yönelik yapılabilecek en iyi işlem konusunda önerilerde bulunabilecekleri için, şirketlerin çekincelerini bankacılarıyla görüşmeleri iyi olur (Suadi Industrial Development Fund, 2004).

1.2.9. Görevi İfa Etmeme Riski

İhracat yapılan müşterinin sözleşmeyi kabul etmemesi ve ödemeyi reddetmesi halinde, bu tür riskler ortaya çıkar. Bu durumda, Üreticinin/İhracatçının sözleşmeyi yürürlüğe koyma çabaları maliyet ilavesi yapar ve beklenen kar oranını düşürür. Bu tür riskler, ihracat müşterisinin ödeme yükümlülüğünü kabul etmemesi halinde ortaya çıkar.

Üretici/İhracatçı, geniş çaplı ihracat sözleşmesi imzalamadan önce, uluslararası bir ticaret avukatına ve sözleşmenin reddedilme riskine (başka bir deyişle, anlaşmanın/sözleşmenin onaylanmaması, imzalanmaması veya kabul edilmemesi durumlarına karşı) karşı sigorta yapmak üzere ihracat kredi sigorta acentesine başvurabilir (Suadi Industrial Development Fund, 2004).

Birinci bölümde dış ülkelere ihracat yaparken iş faaliyetlerini etki eden risklerin türünü ve çeşitlerini ve bu tür etkenleri azaltmaya yönelik imkân ve araçları inceledikten sonra, ikinci bölümde, dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri arasında risk açısından karşılaştırma yapacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME ŞEKİLLERİNİN RİSK BAKIMINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

2.1 DIŞ TİCARETTE ÖDEME METOTLARI ve İLGİLİ RİSKLER

Etkin, güvenli ve zamanlaması iyi ödeme metotları olmaksızın iş dünyasının küresel ticarete sürdürülebilir bir büyüme ve genişleme sağlaması mümkün değildir.

İhracatçılar açısından; gecikmeler yaşanması veya ödemenin yapılmama riskiyle karşılaşılması, bankaların ve finansal kurumların sağladığı kredi kolaylıkları ve olanaklarını etkileyebilir. Ayrıca, çok kötü likidite sorunları yaratabilir.

Diğer taraftan, yabancı müşterilerle sürekli peşin ödeme uygulaması kullanımı benzer şekilde likidite sorunlarıyla karşı karşıya bırakabilir ve finansal kaynaklara ve olanaklara erişimi kısıtlayabilir. Bunun yanı sıra, mutabık kalınan mal teslimini de garanti etmeyebilir.

Buna dayalı olarak, ideal ödeme metodu, işlem yaparken her iki tarafın menfaatlerini koruyan ve onları minimum düzeyde riske maruz bırakan ödeme şeklidir.

Mutabık kalınan malın ithalatçıya teslimatından sonra ihracatçıya yapılan ödeme metotlarında olduğu gibi; ihracatçılar, konsinye satışlar, açık hesaplar ve vesikalı poliçe gibi ithalatçılar için maliyetli olmayan ödeme metotlarını kullanarak uluslararası pazarlar oluşturmaya çalışmaktadır. Ancak, bu metodun kullanımı, ihracatçıların nakit akışlarını çok önemli şekilde etkileyebilen gecikmeler ve ödemeleri alamama gibi risklerle karşı karşıya kalmalarına neden olabilmektedir.

Genel olarak, uluslararası ticaret yaparken kullanılan beş ödeme metodu vardır:

- A. Ön Ödemeler ve Açık hesaptan oluşan temiz ödemeler.
- B. Akreditifler.
- C. Doküman karşılığı ödeme
- D. Doküman karşılığı kabul
- E. Konsinye.

2.1.1 Temiz Ödemeler

Temiz ödemelerin özelliği, ticari taraflar arasındaki güvenle karakterize edilmesidir. İthalatçı, mal sevkiyatından önce ödemeyi peşin olarak ihracatçıya gönderir veya ihracatçı sevkiyatı gönderir ve ithalatçı tarafından alınan mal mukabilinde ithalatçının ödemeyi göndermesine itimat eder (Bank of Queensland (BOQ), 2015).

Temiz ödemelerde, mülkiyet belgeleri dahil tüm sevkiyat dokümanları doğrudan iki taraf arasında transfer edilir. Bu tür işlemlerde bankaların rolü gerektiğinde fonların ödenmesiyle sınırlı olduğu için, bankaların görevi çok kısıtlıdır.

İki tip temiz ödeme vardır:

2.1.1.1 Ön Ödeme -Peşin Ödeme

Bu metotta; ihracatçı, alıcıdan ödemeyi alıncaya kadar mal sevkiyatı yapmaz ve hizmet vermez. Normal şartlarda, bu metot, ihracatçıların daha önceden kendileriyle iş yapmadığı yeni ithalatçılarla olan ticari işlemlerde kullanılır. Ayrıca, bu metot, ülkelerinde ekonomik ve finansal sorunlar olan alıcılarla olan ticari işlemlerde de kullanılır (Madura, 2007, ss. 562-565).

Bu ödeme şekliyle, ihracatçı/satıcı kredi riski ve ödemeyi alamama riski gibi iki tür riski ortadan kaldırmaktadır. Bu metotta, satıcı, mal ve hizmet mülkiyetini alıcıya aktarmadan önce tüm ödemeyi alacaktır. Ödemede kullanılan en yaygın ve bilinen seçenekler olduğu için, ödemeler, elektronik havale veya kredi kartlarıyla yapılabilmektedir.

İthal edilen mal ve hizmet için ithalatçıların en az tercih ettiği ödeme metodu olsa da bu durum onlar açısından nakit akış sorunlarına neden olabilir. Ayrıca, ihracatçının ödeme metoduna ilişkin olarak alıcı için başka bir seçeneği yoksa; alıcı, büyük olasılıkla daha iyi ödeme çözümleri sunan başka satıcılara ve ihracatçılara yönelecektir.

Diğer taraftan; peşin ödemeleri karşılığında mal ve hizmet alamama olasılığından dolayı, ithalatçılar bu ödeme metodunu kendileri açısından çok riskli bulmaktadır.

Uluslararası ticarete geniş bir şekilde sadece bu metodu kullananlar aslında büyük bir kayıpla karşı karşıya kalabilir ve müşterileri, daha kolay ve cazip ödeme metotları

sunan başka rakiplere yönelebilirler. Ancak, tüm ithalatçılar oldukça riskli bu ödeme metoduna güç yetiremez (Silicon Valley Bank Financial Group SVB, 2009). İthalatçıların talep ettiği numune mal için bu tür ödeme metodunun talep edilmesi çok yaygındır (Seyoum, 2009).

2.1.1.2 Açık Hesap

Açık hesap ödeme işlemleri, peşin ödemelerin aksine olan bir sistemdir. Bu ödeme metodunda, ihracatçı, malı ithalatçıya gönderir ve mutabık kalınan şartlar uyarınca, ithalatçının ödemeyi yapmasını bekler. Bu tür ödeme şeklini kabul ettiğinde, ihracatçı, tamamen ithalatçının dürüstlüğü, saygınlığı ve kredi itibarına bel bağlar.

Beklendiği üzere, bu metot, ithalatçı ve ihracatçı arasında büyük bir güven duygusu ve deneyim olduğunda kullanılır. Riskli bir ödeme metodu olmasına rağmen, açık hesap işlemleri, özellikle ABD ve Avrupa ülkeleri gibi gelişmiş ve endüstrileşmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılmaktadır (Madura, 2007, ss. 562-565).

Aşağıdaki tabloda, iki ödem metodu arasındaki temel farklar anlatılmaktadır:

Tablo 2.1: Peşin Ödeme ve Açık Hesap Metotları Arasında Karşılaştırma

	Peşin Ödeme	Açık Hesap
İthalatçı	1. İthalatçı, malı teslim alamama riski dahil büyük bir risk üstlenir 2. Ödemeyi yapabilmek için daha fazla fona gereksinim duyar.	1. Daha az risk üstlenir. 2. Nakit karşılıklarının kullanımını geciktirir.
İhracatçı	1. Daha az risk üstlenir. 2. Ödeme peşin yapıldığı için, şirketin nakit akışının artışına katkıda bulunur	1. Ödemeyi alamama riskiyle karşılaşma olasılığı yüksektir. 2. Bu metot satışları artırabilir.

Kaynak: Queensland Bankası (BOQ). (2015).

2.1.2 Akreditifler

Akreditif, bankanın, mutabık kalınan tutarı ihracatçıya ödeme sözüdür. Akreditif, ithalatçının (başvuru sahibi/alıcı) talebi üzerine banka tarafından açılır. Akreditifte, banka,

akreditifte belirtilen belgelerin ibrazı üzerine ihracatçıya (akreditifin lehtar) ödeme yapma sözü verir. Akreditif, fiili bir mal yerine belge karşılığında bankan ödemeyi kabul etmesi olduğu için, ödemenin yapılmama riskini azaltır (Moffet, Stonehill, & Eiteman, 2006, ss. W 55- W 58).

Başka bir deyişle, “Akreditif, bankanın veya başka bir finansal kuruluşun alıcı adına satın alım bedeline ilişkin ödemeyi ihracatçıya yapma yükümlülüğünü üstlenmesidir. Banka, direkt olarak veya bir banka kanalıyla satıcının ülkesinde işlem yapabilir. Tüm akreditif türlerinde, alıcı, bazı belgeler karşılığında ihracatçıya finansman sağlama hususunda bir bankayla anlaşma yapar. Banka, mal mülkiyetiyle ilgili ipotek belgeleri veya avans fon yatırma veya komisyonla masrafını karşılamak amacıyla teminat içeren bir güvence karşılığında müşterisine-yanı alıcıya- kredi temin eder (Seyoum, 2009).

2.1.2.1 Vesikalı Akreditifin Özellikleri

Yukarıdaki tanıma dayalı olarak; doğal olarak, akreditifler, satış sözleşmeleri ve diğer anlaşmalardan-akreditifler bu tür sözleşmelere referans yapsalar bile- ayrı işlemlerdir. İthalatçının talebi üzerine banka tarafından açıldığı ve uygulamaya konduğu için, vesikalı akreditifin, geri döndürülemez, müstakil, kurumsallaşmış ve belge ibrazına dayalı bir ödeme metodudur.

Vesikalı akreditiflerin temel özellikleri aşağıda belirtilmiştir:

a) Vesikalı Akreditif Geri Döndürülemez Bir Ödeme Metodudur

Akreditiflerin geri döndürülemez özelliği; akreditif düzenlenip banka sirkülasyonuna girdikten sonra, akreditifi geri çekmek veya iptal etmek mümkün değildir. Başka bir deyişle, akreditif açıldıktan sonra, açan banka tarafından ödenmeli ve teyit edici banka tarafından teyit edilirse, bu banka tarafından ödenmelidir.

b) Vesikalı Akreditif Kurumsallaşmış Bir Ödeme Metodudur

Akreditiflerin kurumsallaşmış özelliği şu şekilde açıklanabilir: Ödeme işlemini başlatıp tamamlamak için, en az iki finansal kurum arasında işbirliği olması gerekir. Bu kurumlar, akreditifi açan banka ve bankanın lehtar.

Özetlemek gerekirse; Akreditifler, kredi ve finansal kuruluşların katılımı olmaksızın düzenlenemez. Ayrıca, diğer bazı yasal kuruluşlar akreditif sürecine katkıda bulunabilir ancak sevkiyat dokümanları sağlayan sevkiyat acenteleri gibi yan kuruluş işlemlerinde katkıda bulunabilirler

c) Vesikalı Akreditif Müstakil Bir Ödeme Metodudur

Vesikalı akreditiflerin müstakil özelliği şu şekilde açıklanabilir: akreditif, ihracatçılar ve ithalatçılara arasında temel ilişkiye ait bağımsız bir yükümlülük yaratır (Nemeş, 2011).

Başka bir deyişle; akreditifle işlem yaparken, ihracatçılar ve ithalatçılar bağımsızlık ilkesini dikkate almak zorundadır. Yani, akreditif, ihracatçı ve ithalatçı arasında yapılan işlemle ilgili diğer sözleşmelerden ayrı ve bağımsız bir işlemdir. Satıcının/Alıcının aralarındaki mutabık kaldıkları sözleşmeler uyarınca görevlerini tam yapıp yapmamalarını sağlamak bankanın görevi değildir. Ayrıca, bankanın görevi, ihracatçıya ödeme işlemini başlatabilmek için gerekli tüm belgelerin ibrazını sağlamaktır. Dokümanlarda belirtilen malın gerçekten gönderilip gönderilmediği veya ihracatçıyla ithalatçı arasındaki sözleşme koşullarına uygun olup olmadığını sağlamak bankanın görevi değildir.

Sahtekarlık durumunda; bağımsızlık ilkesi bozulabilir. Akreditif işlemiyle ilgili belgelerde sahtekarlık ve tahrifat yapıldığına ilişkin bir bilgi bankaya ulaşırsa, banka ödeme yapmayabilir (Seyoum, 2009).

d) Vesikalı Akreditif Doküman İbrazına Dayalı Bir Ödeme Metodudur

İhracatçılar ve ithalatçılar arasında mutabık kalınan tutarların ödenmesinden türetilen akreditif ismi, malın sevkiyatını veya istenen hizmetlerin temin edilmesini doğrulayan bazı dokümanların düzenlenmesi ve ibrazıyla şarta bağlanır.

Akreditif, aşağıdaki dokümanları ibraz etmek için ödemeyi alacak lehtar (ihracatçı) için yükümlülük verir: sevkiyat dokümanları (nakliye sözleşmesi, sevkiyat sözleşmeleri, hava yolu nakliye dokümanları, irsaliye, vb.), sigorta sözleşmeleri ve ticaret faturaları.

Akreditif ayrıca; kalite sertifikaları, mal ve hizmetlerin garantisi, menşe belgesi, vb. gibi malın kalitesiyle ilgili diğer ekstra bazı dokümanları düzenleme ve ibraz etme yükümlülüğü getirebilir (Nemeş, 2011, ss. 213-215).

2.1.2.2 Akreditif Altında Bankaların Rolü

İthalatçının bankası, İthalatçının talebi üzerine akreditifini açmaktadır. Kredinin detayları normal olarak İthalatçı tarafından belirtilir. İhracatçı ödeme için akreditif sunabileceği bir yerel banka istediğinden, ek bir banka sıklıkla işlemde yer almaktadır. İkinci banka genellikle akreditif "bildirme" veya "teyit eder".

L/C'yi bildiren banka, satıcıya, akreditif açan bankanın verdiği kredinin şart ve koşullarını bildirir. Bildirme yapan banka, akreditifi ödemekle yükümlü değildir. Tek yükümlülüğü, lehtarın (satıcıya) bildirme verilmesi, kredinin teslim alınması ve kredinin belirgin özgünlüğünün sağlanmasıdır.

Akreditif açan banka, bir bankadan akreditifin teyit etmesini isteyebilir. Teyit eden banka, başka bankanın halihazırda çıkardığı akreditifi onaylamayı taahhüt eder ve doğrudan lehtarın (satıcı) yükümlülüğü altına girer, sanki akreditifini vermiş gibi. Kredinin şartlarına ve koşullarına uygun belirli belgelerin sunulması üzerine akreditif ödeyecek, kabul edecek veya satıcıyla görüşecek. Teyit eden banka, akreditif açan banka tarafından geri ödeme hakkına sahiptir, ikincisinin talimatlarının düzgün bir şekilde yürütüldüğünü varsayarak. Ancak, akreditif açan banka veya alıcı, teyit eden bankaya ödeme yapamadığında veya istemiyorsa. Teyit eden banka ödeme/kredi riskiyle karşı karşıya kalmaktadır, bu durumda teyit bankası malların sahibi olacak ve zararlarını telafi etmek için bunları satmak zorunda kalacaktır.

Teyit eden banka ve akreditif açan banka, ihracatçıya ve ithalatçıya, belgeleri incelemek için iyi niyetle ve makul bir şekilde davranmakla yükümlüdürler. Bankanın lehtara karşı yükümlülüğüyle ilgili temel kural, sunulan belgeler kredi şartlarına uygunsa bankanın L/C'yi onurlandırmasıdır. (Seyoum, 2009).

Aşağıdaki şartlar, bankalar tarafından akreditif ödemelerini reddetmek için kullanılamamaktadır:

1. Alıcının menfaatlerine hizmet etmek için ödemeyi reddetmektir: Bu durumda, ithalatçı, ihracatçı, satış sözleşmesini ihlal ettiği veya sözleşmenin, uygun olan belgelerle ilgili olarak bir şekilde değiştirildiğiyle ithalatçı tarafından yapılmaktadır. Buna, bankanın bilgisi veya malların satış sözleşmesine uymadığına dair makul inancına dayanan ödeme retleri vakaları dahildir.
2. Bankanın kendi çıkarlarına hizmet etmek için ödemeyi reddetmektir: Bu, ödemeyi reddetmenin tek sebebi bankanın iflas eden müşterisinden geri ödeme almayacağına olan inancıdır. Bu, L/C açıldıktan sonra ve ihracatçının taslağını ödemediği önce ithalatçının iflas ettiği durumları içermektedir.
3. Belirlenen belgelerle belirli bir tutarsızlığın kabul edilmesinden sonra ödemeyi reddetmektir: banka, kabul edilen belgelerdeki belirli bir tutarsızlığı göz ardı etmeyi açıkça kabul ettikten sonra L/C ödemeyi reddetmektedir.
4. Verilen belgelerdeki ihtilafı ihracatçısına düzeltme fırsatı vermeden ödemeyi reddetmek: Akreditif açan banka belgeleri reddetmeye karar verirse, ihracatçıya bildirimde bulunmalıdır, tutarsızlığı gecikmeden belirterek ve belgeleri elinde tutup tutmadığını veya teyit eden bankaya veya ihracatçıya iade edip etmediğini belirtmelidir (Arzt, 1991; Rosenblith, 1991).

Bankalar dolandırıcılık veya sahtecilik söz konusu olduğunda akreditif ödemeyi uygun bir şekilde reddedebilmektedir, sunulan belgeler kredi koşullarına uygun görünse bile. (Seyoum, 2009).

2.1.2.3 Akreditif Türleri

Ticarette ilgili akreditifler, **ticari akreditifler** veya **ithalat/ihracat akreditifleri** olarak bilinir.

Temel olarak iki tür akreditif vardır:

- A. Kabil Rücu Akreditif: Lehtara/İhracatçıya ön tebligat göndermeksizin ithalatçının istediği herhangi bir vakit geri alınabilir veya iptal edilebilir. Bu tür bir akreditif kabul edildiğinde, ihracatçıyı yüksek düzeyde riske maruz bırakacağı için, nadiren kullanılan bir Akreditif türüdür.

B. Gayri Kabilî Rücü Akreditif: Bu tür akreditif, lehtarın(ihracatçının) kabulü olmaksızın düzeltilemez, değiştirilemez ve iptal edilemez.

Özel akreditifler aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir.

A. Devredilebilir Akreditif: Bu tür akreditiflerde, ilk Akreditifte yer alan ödeme yükümlülüğü, Akreditifin kendisi adına düzenlendiği ilk lehtar dışındaki ikinci bir lehtara devredilebilir.

B. Dönen Akreditif: Bu akreditiflerde; akreditif açan banka, akreditif her düzenlendiğinde, krediyi, ilk tutara tamamlar.

C. Yedek Akreditif: Bu akreditif, mal ve hizmetlere ilişkin bir ödeme metodu olarak kullanılmak üzere hazırlanmaz. Ancak, ithalatçının vadesi gelen faturaları ödememesi dahil, sözleşme maddelerine ilişkin yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde, düzenlenebilir (US Department of Commerce: International Trade Administration, 2008).

Genel olarak, yedek Akreditifler, hükümetle ilgili sözleşmelerde kullanılır ve geçici teminat, kat'î teminat ve peşin ödeme teminatı olarak işlev görür (Madura, 2007, ss. 562-565).

2.1.2.4 Akreditif Dokümanları

Akreditifleri kullanırken, kullanılacak dokümanlarla ilgili bir sınırlama yoktur ve çeşitli dokümanlar kullanılabilir. Ancak, aşağıdaki dokümanlar, Akreditif işleminde kullanılan en temel dokümanlardır:

A. Kambiyo Senedi (Taslak): İthalatçının (tahsil edecek kişi, borçlu) belirlenen tarihte belirlenen tutarı ödemesini isteyen ve satıcı (ihracatçı, alacaklı) tarafından düzenlenen ve imzalanan koşulsuz ve faizsiz yazılı emirdir.

B. Ticari Fatura: İhracatçı için; ticari fatura, gerekli diğer dokümanlar ticari faturadan kaynaklandığı için, ihracatçının oluşturmak zorunda olduğu tüm Akreditif dokümanlarının oluşturulması için başlangıç noktası olarak kabul edilir.

İthalatçı açısından; ticari fatura, ithal edilen ürün miktar ve fiyatıyla ilgili detaylı bilgilerin yanı sıra, ithalatçının ihracatçıdan alacağı tüm kalemleri içerdiği için, ithalat döngüsündeki son aşama kabul edilir.

Sevkiyatı yapılan mal ve varış ülkesine bağlı kesin bilgiler faturada yer almalıdır. Müşteri bilgileri, malla ilgili detaylar, fiyat ve satın alınan malın toplam tutarı gibi bilgiler ticari faturada belirtilmelidir.

Faturanın bazı fonksiyonları vardır:

1. (Deneme numuneleri gönderme durumunda olması gibi) Mal ücretsiz gönderilmiş olsa bile, sevk edilen malla birlikte fatura da gönderilmelidir.
2. Fatura, sevkiyatı, içeriğini ve değerini belirlemeyi sağlayan ana doküman olarak kabul edilir.
3. Fatura, sevkiyatı yapılan malın parasal değeriyle ilgili ihracatçının yasal beyanı olarak kabul edilir.

C. Onaylı fatura veya müşteri faturası: İhracatçının faturasının yanı sıra genellikle ithalatçının ülkesi tarafından hazırlanan standart faturadır. Mal sevkiyatını yapmadan önce, ihracatçı, bu formları doldurup ithalatçı ülkenin elçiliğine ibraz etmelidir (The Royal Bank of Scotland, 2011).

D. Konşimento (B/L): Akreditif çerçevesinde uluslararası sevkiyata ilişkin temel dokümandır. Bir tür makbuz (alındı belgesi) görevi görür ve nakliyecinin malı teslim aldığını ve malın sevk edilmekte olduğunu ifade eder. Ayrıca, içinde nakliye ücretlerinin özet bilgisi de yer almaktadır.

Bunun yanı sıra, kapsamında mal mülkiyeti de vardır. Eğer mal sevkiyatı gemiyle yapılıyorsa, nakliyecisi **deniz yolu konşimentosu** da düzenleyecektir. Eğer mal sevkiyatı hava yoluyla yapılıyorsa, taşıyıcı, **havayolu taşıma senedi** düzenlemek zorundadır. Nakliye şirketi, Konşimentoyu ihracatçıya sunar ve daha sonra, ihracatçı da bu konşimentoyu, gerekli diğer belgelerle birlikte bankaya ibraz eder.

Konşimentoda genellikle aşağıdaki bilgiler yer alır:

1. Sevkiyatı yapılan malın cinsi.

2. Mala ait kimlik işaretleri.
3. Yükleme(alıcı) liman belgesi.
4. İhracatçını (sevkiyat işlemini yapan) adı.
5. İthalatçının adı.
6. Nakliye masraflarının durumu.
7. Sevkiyat tarihi (Madura, 2007, ss. 562-565).

2.1.2.5 L/C Belgelerindeki Tutarsızlıklar

Genel kural, ihracatçı, L/C'de belirtilen şartlara tam olarak uymadıkça ödeme alamaz (Rosenblith, 1991). Uygun belgeler sunulduğunda, bildirme /teyit eden banka ödemek zorundadır. Akreditif açan banka, teyit eden bankaya geri ödeme yapmak zorunda olacaktır ve ithalatçı akreditif açan bankaya ödeme yapmak zorunda kalacaktır.

Tutarsızlıklar, sunulan belgeler akreditiften farklı dil veya terimler veya bazı belirgin usulsüzlükler içerdiğinde ortaya çıkar. Çoğu tutarsızlık, ihracatçı, akreditif uyarınca gereken tüm belgeleri sunmadığı ya da belgeler L/C gerekliliklerine kesinlikle uymadığı için ortaya çıkar (Reynolds, 2003).

Üç farklı tutarsızlık vardır

- A. Tesadüfi tutarsızlık: Bunlar, ihracatçı veya akreditif açan banka tarafından kolaylıkla düzeltililebilen tutarsızlıklardır. Bu tutarsızlıklar yazım hatalarını, L/C numarasının ihmal edilmesi, aritmetik hatalar ve kambiyo Senedi üzerinde uygunsuz onay veya imza. Bu tutarsızlıklar düzeltildikten sonra banka belgeleri kabul edecek ve ihracatçıyı ödeyecektir.- bu hatalar makul bir süre içinde düzeltilmelidir: malların sevkiyatından 21 gün sonra ve L/C'nin son kullanma tarihinden önce-.
- B. Küçük tutarsızlıklar: Bunlar, L/C'de gerekli olan önemli bilgileri içeren dokümanlardaki küçük hatalardır. İthalatçıdan yazılı izin alınarak düzeltilbilirler. Bu hatalar arasında, belgeleri yasallaştırmamak, L/C kapsamında gerekli olan tüm belgeler sunmamak ve faturadaki ifade ile L/C arasındaki tutarsızlık da dahildir. Bu tutarsızlıklar ithalatçı tarafından kabul edildiğinde, işlem öngörülen şekilde ilerleyecektir.

C. Büyük tutarsızlıklar: Bunlar, esas olarak L/C'nin esas niteliğini etkileyen tutarsızlıklardır. Bazı tutarsızlıklar hiçbir koşulda düzeltilemez: L/C'nin bitiş tarihinden sonra belgelerin sunulması, L/C altında belirtilen tarihten daha sonra mal sevkiyatı veya L/C'nin sona ermesi. Bununla birlikte, diğer Büyük tutarsızlıklar L/C değişikliği ile düzeltilebilir. Değişiklikler, L/C açan bankanın, teyit bankasının (onaylanmış L/C durumunda) ve ihracatçının onayını gerektirmektedir. Değiştirilebilecek bu tutarsızlıklara örnek olarak, hatalı bir konşimento sunumu, L / C'de belirtilen miktarı aşan kambiyo Senedi, ve L/C altında kısmi sevkiyatını yapılması.

Düzeltililebilecek tutarsızlıklar (Tasadüfi, küçük ve Büyük tutarsızlıklar) malların sevkiyatından sonra ve akreditifin sona ermesinden önce makul bir süre içinde düzeltilmelidir.

Çoğu akreditif, belgenin, konşimento tarihinden sonra makul bir süre içinde sunulmasını gerektirmektedir. Hiçbir zaman belirtilmezse, UCP, yirmi bir gün içinde sevkiyat belgelerinin bankalara gönderilmesini istemektedir.

İthalatçının belgeleri reddetmek için bir bahane aradığı durumlarda, (ürünün fiyatı düştüğünde, ürün sevkiyat sırasında tahrip edilmiştir, vb.), alıcı uyumsuzluğun tadili reddedebilmektedir veya sözleşme bedelinden büyük bir indirim yapılması durumunda bu değişikliği kabul edebilmektedir.

Alıcı aynı zamanda düzeltmeyi erteleyebilir; bu durumda, ihracatçı belirli bir süre için L/C'de belirlenen para miktarının kullanımını kaybetmektedir. Tutarsızlığı düzeltmek için daha fazla banka masrafı ödemenin yanı sıra, satıcı, tutarsızlıklar düzeltilmeden önce L/C'nin süresinin dolması riskiyle karşı karşıya kalmaktadır.

Uyuşmazlık durduğunda (tutarsızlık düzeltilemez veya alıcı ödemeyeceğini veya L / C şartlarını değiştirmeyi reddettiğinde), satıcı, bankanın L/C şartları dışında ödeme yapma veya vesikalı tahsil ödeme yöntemi kullanmak için belgeleri gönderme yetkisini elde etmesini istemek suretiyle ödeme almaya çalışabilmektedir.

İthalatçı belgeleri kabul etmeyi reddediyorsa, banka satıcıya (ihracatçıya) ödeme yapmamaktadır ve ihracatçı yurtdışından bir alıcı bulması veya malın iadesi ile yükümlüdür. Teyit bankası veya akreditif açan banka tutarsızlık içeren belgeleri kabul

ederse, o zaman müşterilerinden geri ödeme talep edememektedir (sırasıyla Akreditif açan banka / İthalatçı).

Akreditif açan banka belgeyi reddetmeye karar verdiğinde, belgeyi aldığı partiyi (Teyit bankası veya İhracatçı) derhal haberdar etmek zorundadır. Akreditif açan banka, belgelerin reddedilmesinin nedenlerini ve bunları kendi bünyesinde tutup tutmadığına veya teyit bankasına veya ihracatçısına iade edip etmediğini belirtmelidir (Seyoum, 2009).

2.1.2.6 Akreditif Mekanizması

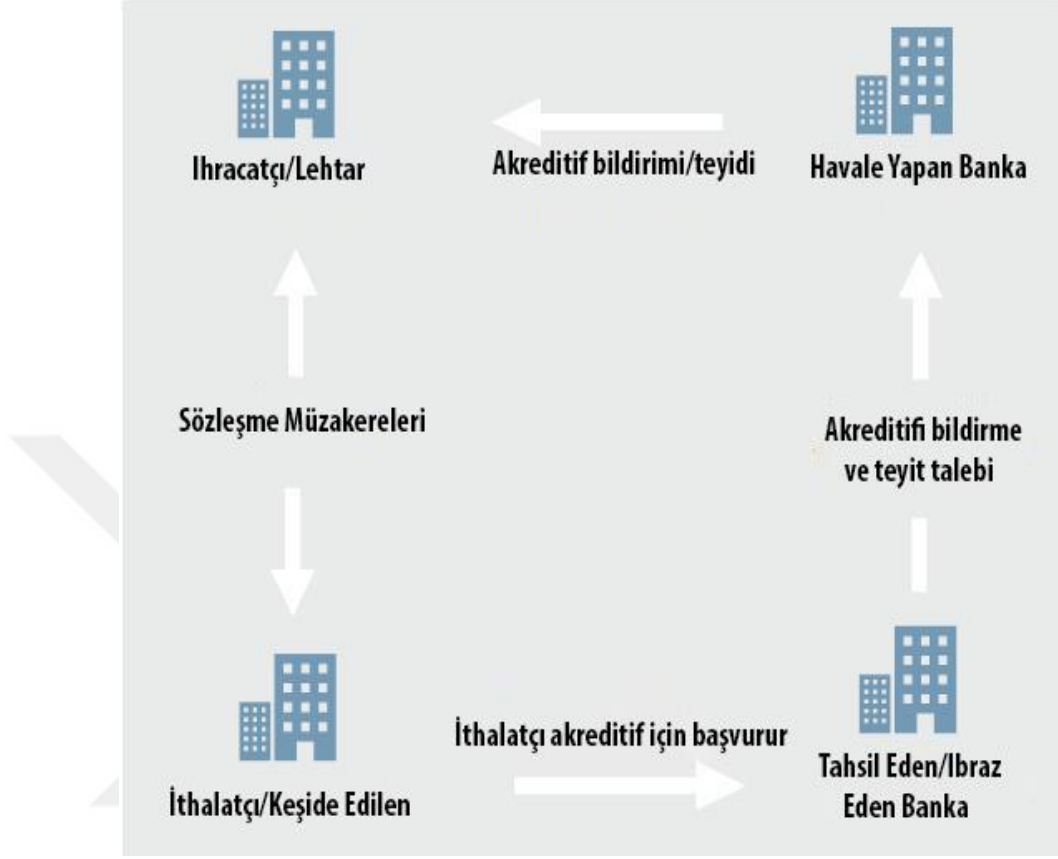
Akreditif işlemi üç temel aşamaya ayrılabilir:

1. Akreditif Açılması

Ödemenin akreditifle yapılacağı mal veya hizmet satışı konusunda ticari ortaklar (ihracatçı ve ithalatçı) anlaşma sağladıktan sonra; ithalatçı, kendi bankasından (Akreditif Açan Banka) ihracatçı(Lehtar) lehine akreditif açmasını talep eder.

Akreditif açan banka, daha sonra, akreditifi, ihracatçının bankasındaki muhabir bankaya gönderir ancak, bu bankanın ihracatçının bankası olması gerekli değildir. Muhabir banka tarafından akreditifin teyit edilmesine ilişkin bir talep olabilir. Daha sonra, muhabir banka, akreditifi teyit eder ve ihracatçıya gönderir (Bank of Queensland (BOQ), 2015). Şekil 2.1’de Akreditif açma işlemi görülmektedir:

Şekil 2.1: Akreditif Açma İşlemi



Kaynak: Bank of Queensland (BOQ). (2015). İhracat ve İthalat Rehberi. Brisbane, Australia: Bank of Queensland (BOQ).

2. Sevkiyat işleminin başlatılması (Mal Akışı)

İhracatçılar tarafından Akreditif alındıktan sonra; ihracatçılar, açılan akreditifte belirtilen koşulların, ithalatçıdaki satış ve satın alım koşulları ve hükümlerine uygun olmasını sağlamak için Akreditif gözden geçirmelidir.

Ayrıca, dokümanların tam ibrazı olmadan ödemenin yapılması mümkün olmadığı için, ihracatçı, akreditifte istenen dokümanları oluşturmalıdır. Ayrıca, ihracatçı, Akreditifte istenen koşulları eksiksiz yerine getirilmelidir.

Yukarıdaki tüm koşullar yerine getirildikten sonra, ihracatçı malın ithalatçıya sevkiyatını düzenlemeye başlar.

Sevkiyattan sonra, ihracatçı, Akreditifte belirtilen tüm dokümanları muhabir/teyit edici bankaya ibraz etmelidir. Daha sonra, ihracatçı tarafından sağlanan dokümanlar incelendikten ve Akreditifteki koşullara uygunluğu kontrol edildikten sonra, muhabir banka, bu dokümanları akreditif açan bankaya gönderir.

Daha sonra, akreditif açan banka da muhabir banka tarafından gönderilen dokümanları inceler, kontrol eder ve bu dokümanlarla Akreditif arasında farklılık olmamasını sağlar. Eğer dokümanlar istenen sırada ise, akreditif açan banka, muhabir bankanın/teyit edici bankanın ihracatçıya göndermesi için muhabir bankaya aktarılmak üzere, ithalatçının tüm ödemeyi yapmasını ister.

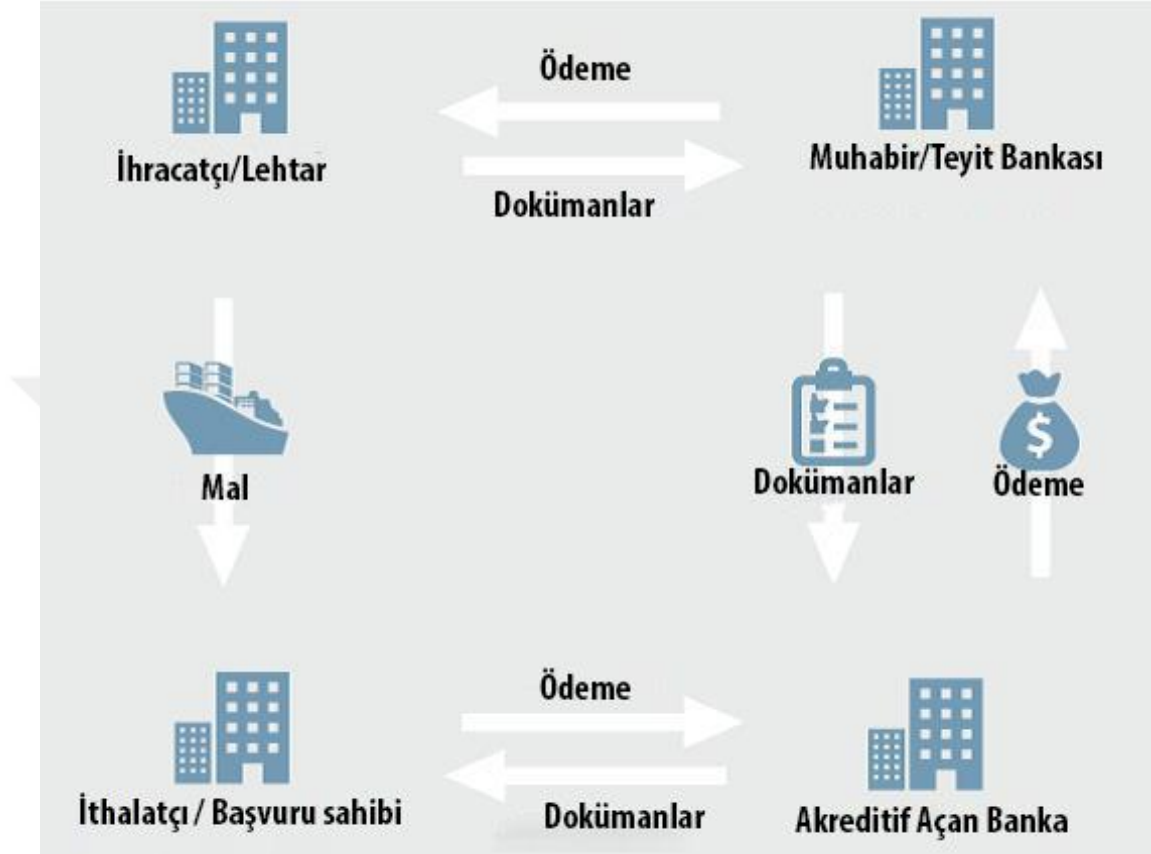
İthalatçının sevkiyatı yapılan malı alabilmesi için, dokümanlar ithalatçıya gönderilir (Bank of Queensland (BOQ), 2015).

3. Ödeme Akışı

Akreditif ödemesi iki şekilde yapılabilir:

- i. Gerekli tüm belgeler gönderildiğinde ödeme yapılabilir. Bu şekilde Akreditif ödemesi yapılırsa, buna, İbrazında Akreditif denir-.
- ii. Mutabık kalınan dokümanlar alındıktan sonra, ödeme daha sonraki bir tarihte yapılabilir. Buna, Süreye Bağlı Akreditif denir- (Bank of Queensland (BOQ), 2015). Şekil 2.2, Akreditif uyarınca yapılan ödeme metoduna ait ödeme akışı gösterilmektedir:

Şekil 2.2: Akreditif Ödeme Akışı



Kaynak: Queensland Bankası (BOQ). (2015). İhracat ve İthalat Rehberi . Brisbane, Australia: Bank of Queensland (BOQ).

Tablo 2.2, akreditif uyarınca olan ödemelerin iki mekanizmasına ait temel hususlar yer almaktadır.

Tablo 2.2: İbrahimde Ödemeli ve Süreye Bağlı Ödemeli Akreditifler

	İbrahimde Ödemeli Akreditif	Süreye Bağlı Akreditif
İthalatçı	<p>A. İhracatçıya ödeme yapılmadan önce, Akreditifin tüm koşullarının yerine getirilmesi sağlanır.</p> <p>B. Akreditifle ödeme yapılması teklif edildiğinde, ihracatçıyla daha iyi müzakere yapılabilir.</p> <p>C. Malın, belirtildiği şekilde olacağına dair güvence yoktur.</p>	<p>A. İbrahimde ödemeli akreditifle aynıdır ancak ertelemeli ödeme avantajı vardır</p>
İhracatçı	<p>A. Gereklili tüm koşulların ve dokümanların karşılanması halinde, ihracatçıya tam ödemenin yapılacağına dair akreditif açan bankanın taahhüdüdür.</p> <p>B. Kredi riskini ithalatçıdan akreditif açan bankaya yönlendirir.</p> <p>C. Akreditif satış sözleşmesi koşullarına uygun değilse, mal sevkiyatını yapma yükümlülüğü yoktur.</p> <p>D. Dokümanlar, Akreditife kesinlikle uygun olarak hazırlanmalıdır.</p> <p>E. İhracatçı, Akreditif koşullarına uymazsa, kendisine ödeme yapılmama riski doğabilir.</p>	<p>A. İbrahimde ödemeli akreditifle aynıdır ancak, ödeme geciktirilir.</p> <p>B. Ertelemeli ödeme seçeneği ithalatçıya teklif edildiğinde, ihracatçı, müzakere yapıp daha iyi fiyat ve daha iyi satış sağlayabilir.</p>

Kaynak: Queensland Bankası (BOQ). (2015). İhracat ve İthalat Rehberi. Brisbane, Australia: Bank of Queensland (BOQ)

2.1.2.7 Akreditiflerin Avantajları

Eğer tüm Akreditif koşulları yerine getirildiyse, uluslararası işlem yaparken ortaya çıkan riskler ihracatçı ve ithalatçı arasında eşit olarak yayılır. Buna dayalı olarak, Akreditif kullanımı her iki taraf için avantajlar sağlar. Bu avantajlar aşağıda belirtilmiştir:

Akreditif kullanımındaki birincil avantaj, her iki taraf açısından, yapılan işlemdeki riski azaltmasıdır. İhracatçılar, ticari firmanın taahhüdü karşılığında ödemeyi almak yerine, sevkiyat sonrası ödemeyi almak için banka taahhüdüne dayalı olarak mal satışı yapar.

Ayrıca, ihracatçı, döviz kullanılabilirliği bakımından güvenli bir konumda olur. Bankanın döviz ve farklı türde para birimlerinin kuralları ve koşulları konusunda daha fazla bilgisi olduğu için, sevkiyatı yapılan mala karşılık yapılacak ödemede döviz kullanılabilir.

Ayrıca, ithalatçının ülkesi döviz politikalarıyla ilgili kurallar ve yönetmeliklerde değişiklik yaparsa; söz konusu ülkenin hükümeti, bankalarını uluslararası düzeyde diğer taraflarla ihtilaf ve anlaşmazlığa sokmak istemeyeceği için, bankaların ödenmemiş Akreditifleri ödemesine izin verir.

Bunu yanı sıra, bankaları için güvence olarak Gayri Kabili Rücu Akreditif sağlıyorlarsa, ihracatçılar, gerektiğinde, farklı bankalardan ihracat öncesi finansmanını kolayca talep edebilirler.

İthalatçılar açısından temel avantaj; ithalatçılar, gerekli tüm dokümanlarla birlikte tüm mallar bölge limanına veya havalimanına varmadan önce hiçbir ödeme yapmaz. Ayrıca, ihracatçı tarafından tüm sözleşme koşulları yerine getirilmediği sürece, ödeme işlemi başlatılmaz (Moffet ve Diğerleri, 2006).

2.1.2.8 Akreditifin Dezavantajları

Akreditifin temel dezavantajı, Akreditif uygulanırken, ithalatçı bankanın aldığı ücretin pahalı olması olarak kabul edilir. Ayrıca, Akreditif açılması, ithalatçının kendi bankasındaki kredi borçlanma limitini azaltabilir.

İhracatçı iş yaptığı tüm müşterileri için Akreditif açılmasını sürekli talep ederse, sürekli tekrarlanan bu talep-özellikle, müşterinin temiz bir kredi kaydı varsa ve güvenilirse ve ithalatçının ülkesindeki siyasi durumla ilgili endişeler yoksa-ihracatçının rekabetçi avantajını etkileyebilir (Moffet ve Diğerleri, 2006). Ve akreditif işlemleri emek yoğun ve zaman alan bir işlemdir.

2.1.3 Vesikalı Tahsil

Vesikalı tahsil, dış ticaret ödemelerinde en çok kullanılan metotlardan birisidir (Seyoum, 2009).

2.1.3.1 Vesikalı Tahsilin Tanımı (D/C)

Vesikalı tahsil (D/C), ihracatçının ödeme tahsilini Teyit edici/Havale yapan bankaya (İhracatçının Bankası) tevdi ettiği bir işlem türüdür. Bu işlemde, havale yapan banka, dokümanları ödeme talimatlarıyla birlikte ithalatçının bankasına gönderir.

Para, alıcıdan(ithalatçıdan) alınır ve söz konusu gerekli dokümanlar karşılığında ihracatçıya havale edilir. D/C’de –Senet-kambiyo senedi kullanılır ve kambiyo senedi, ithalatçının belirli bir tutarı (Vesaik mukabili ödeme) olarak bilinen ibrazında veya (Vesaik mukabili kabul) olarak bilinen ertelenmiş bir tarihte ödemesini gerekli kılar.

Kambiyo senedinde, mal mülkiyetinin ithalatçıya geçmesi ve ihracatçıya ödemenin başlatılması için gerekli dokümanlar ve talimatlar yer alır.

Ancak, bu ödeme metodunda, bankalar müşterilerinin işlerini kolaylaştırıcı araçlar olarak işlev görür. Ayrıca, D/C’ler doğrulama işlemi yapmaz ve ödemenin yapılmaması halinde, sınırlı kaynak sunarlar. Genellikle, Vesikalı Tahsiller Akreditiflerden daha ucuzdur (US Department of Commerce: International Trade Administration, 2008).

D/C’ler ICC tarafından yayınlanan Tahsilatlara ilişkin Yeknesak Kurallara (URC) bağlıdır. URC’nin son metni, 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe girdi ve URC 522 olarak ifade edilmektedir (Bank of Queensland (BOQ), 2015).

2.1.3.2 D/C'ler Kullanım Durumları

D/C' kullanımında; ödemenin yapılmaması halinde, ihracatçının ithalatçıya karşı çok az kaynağı vardır. Bundan dolayı, D/C sadece aşağıdaki durumlarda kullanılmalıdır:

1. İhracatçının ve ithalatçının iyi ilişkisi vardır.
2. İhracatçı, ithalatçı ülkedeki siyasi istikrar konusunda endişesi yoktur.
3. Açık hesap satışı çok risklidir ve ithalatçı, Akreditifi kabul etmez.

2.1.3.3 Vesikalı Tahsil Türleri

D/C'leri uygulamak için iki temel farklı metot vardır

Vesaik Mukabili Ödeme: Bu tür ödemede; alıcı, ihracatçı tarafından düzenlenen kambiyo senedini tamamen ödeyinceye kadar, ithalatçının bankası, sevkiyat dokümanlarını alıcıya göndermez. Bu tür ödemede, banka, sevkiyat dokümanlarının iletilmesine ilişkin ihracatçı talimatına uyacağı için, ödemenin yapılmaması ihtimaline karşı, ihracatçıya koruma getirmektedir. Alıcının, malı teslim almak için, bu belgelere ihtiyacı vardır (Madura, 2007).

Vesika Karşılığı Kabul: Bu ödeme türünde; ihracatçı, vadeli senet (kambiyo senedi) düzenleyerek, ithalatçı için krediyi uzatır; yani, ihracatçı, ithalatçının daha sonraki bir tarihte ödeme yapmasını kabul eder. Bu durumda; söz konusu vadeli senet imzalandıktan sonra, malı teslim alabilmek için, dokümanlar ithalatçıya gönderilir. Bu senedin imzalanması ve kabul edilmesinden sonra, ithalatçı, mal bedelini daha sonraki bir tarihte ödemekle yasal olarak yükümlüdür. Vade tarihinde, ithalatçının bankası, ödemeyi yatırmak üzere ithalatçıyla irtibat kurar.

Daha sonra, ithalatçının bankası, ödemenin satıcıya yapılması için, mal bedelini muhabir bankaya/teyit bankasına (ihracatçının bankası) havale eder (Silicon Valley Bank Financial Group SVB, 2009).

Doğrudan Tahsilât: İhracatçılar, havale eden/teyit eden bankayı pas geçip, ödeme veya kabul için, dokümanları doğrudan ithalatçının bankasına gönderebilir. Bu işlem, ödeme işlemindeki banka masraflarını ve gerek duyulan süreyi azaltır. Bu durumda, ithalatçının bankası, havale yapan-ihracatçının bankası-bankaya müdahale etmeksizin

ödeme tahsilâtını takip eden bir acente işlevi görür (Seyoum, 2009).Tablo 2.3, vesikalı tahsil ana türlerine ait temel noktaları göstermektedir.

Tablo 2.3: Vesikalı Tahsil türlerinin Temel Noktaları

	Vesika mukabili ödeme	Vesika karşılığı kabul
İthalatçılar	<p>A. İthalatçı, ödeme yapılmadan önce dokümanları inceleyebilir.</p> <p>B. İthalatçıdan kredi limiti aranmaz.</p> <p>C. Sevkiyat ve nakliye dokümanlarının gönderilmesi işlemleri ve daha sonra mala erişim, ödeme sonrasında yapılabilir.</p>	<p>A. Bu ödeme türünde, ödeme daha sonraki bir tarihe ertelendiği için, İthalatçı, ödeme yapmadan önce mala erişebilir.</p> <p>B. İthalatçı, kambiyo senedini-senedi-imzalamadan ve kabul etmeden önce, dokümanları inceleme hakkına sahiptir.</p> <p>C. Mala erişimin yanı sıra, nakliye dokümanlarının gönderilmesi, senedin kabulü ve imzalanmasından sonra gerçekleştirilir.</p> <p>D. Kabul edilen senedi ödememenin yasal yükümlülüğü vardır. Ayrıca, ithalatçının saygınlığını da olumsuz etkiler.</p>
İhracatçılar	<p>A. Ödeme yapıncaya kadar dokümanlar gönderilmez.</p> <p>B. Akreditiften daha ucuzdur.</p> <p>C. Ödemeyi reddetme riski mevcuttur.</p> <p>D. Ticaret/Ülke riskleri hala vardır.</p>	<p>A. Dokümanların kabul edilmeme riski mevcuttur.</p> <p>B. Bankalar ödeme güvencesi vermez.</p> <p>C. Senedin ödenmemesi halinde; ödemenin yapılmamasına ilişkin yasal yaptırım pahalı ve zaman alıcıdır.</p>

Kaynak: Bank of Queensland (BOQ). (2015). İhracat ve İthalat Rehberi . Brisbane, Australia: Bank of Queensland (BOQ).

2.1.3.4 Vesikalı Tahsil Mekanizması

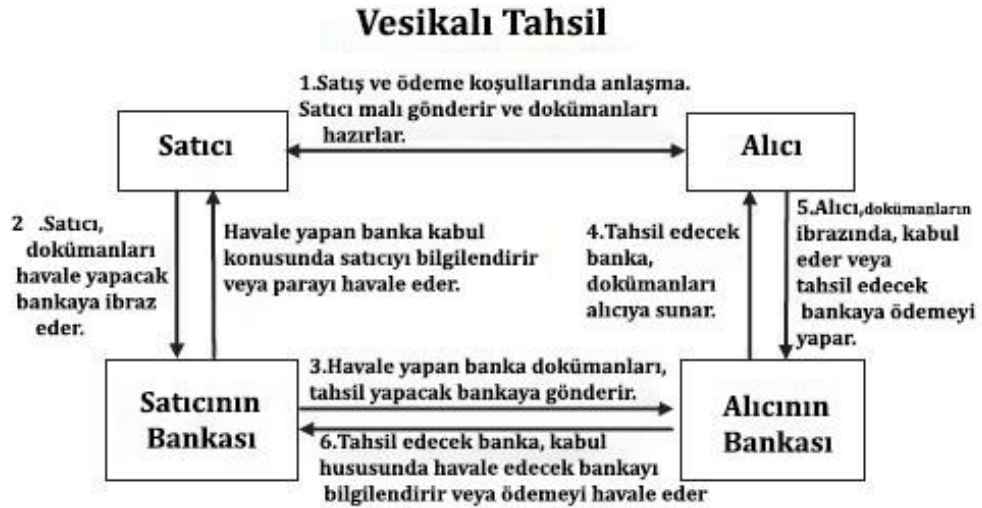
İhracatçı ve ithalatçı satış sözleşmesini yaptıktan ve ödeme metodu olarak Vesikalı Tahsil kullanımı konusunda mutabakat sağladıktan sonra, ihracatçı mal sevkiyatını yapar. D/C’de ihracatçı, “Keşide Eden” ve ithalatçı da “Keşide Edilen” olarak bilinir.

Mal sevkiyatından sonra, ihracatçının oluşturduğu dokümanlar-Ticari fatura-nakliye dokümanları-Konşimento, havale eden bankaya (ihracatçının bankası) gönderilir. Havale eden bankanın görevi, ithalatçının ülkesindeki-tahsil eden/ibraz eden banka olarak bilinen-bankaya eksiksiz ve detaylı talimat içeren tahsilat talimatlarıyla birlikte bu dokümanları göndermektir.

Tahsil eden/İbraz eden banka, havale eden bankanın alınan talimatlar doğrultusunda hareket eder ve havale eden bankadan alınan talimatlara uygun şekilde ödeme veya kabul karşılığı ithalatçıya dokümanları gönderir.

İthalatçı dokümanları bankadan aldıktan sonra, malın mülkiyetini kendi üzerine alabilir. Aynı zamanda, ödeme, ihracatçının hesabına geçmek üzere havale eden bankaya gönderilir (Bank of Queensland (BOQ), 2015). Şekil 2.3 vesikalı tahsil işlemini göstermektedir.

Şekil 2.3: Vesikalı Tahsil İşlemleri



Kaynak: Seyoum, B., 2009. Export-Import Theory, Practices, and Procedures. New York: Routledge.

2.1.4 Konsinye

Konsinye düzenlemesinde, ihracatçı, malın mülkiyet ve sahipliğini ithalatçıya geçirmeden önce malı ithalatçıya sevk eder. Bu düzenlemede, ithalatçı, mala tam erişim sağlayabilir ancak mal son tüketiciye satılincaya kadar mal ödemesini yapma yükümlülüğü yoktur.

İhracatçı, ithalatçıların, sevkiyatı yapılan malın satışından elde edilen tutarı belirli bir sürede ödemesine bel bağlar. İthalatçının, satılan mal karşılığında ödemeyi yapmaması halinde; tüm süreçte kambiyo senedi-senet-olmadığı için, ihracatçının çok sınırlı kaynağı vardır. Mal zaten satıldığı için, ihracatçının sevkiyatı yapılan malı geri döndürme ihtimali yoktur (Madura, 2007).

Konsinyeler çok fazla problem içerdiği için, ihracatçıların en az tercih ettiği ödeme metodudur. Bu sorunlar aşağıda özetle belirtilmektedir:

- A. Ödemede gecikmeler: ithalatçının çok düşük veya hiçbir riski yoktur. Ayrıca, ödeme işlemi, mal üçüncü taraflara satıldıktan sonra yapıldığı için, gecikmeler yaşanmaktadır.
- B. Ödemenin Yapılmama Riski Vardır: Ödeme yapıncaya kadar malın mülkiyeti geçmese de ihracatçının, ödeme yapılmaması halinde, mal sahipliğini elde etmesi gerekir. Başka bir deyişle, ihracatçı, malı ülkesine yeniden göndermek zorunda veya ihracatçını ülkesinde satmak zorunda kalacak ancak bu durum, çok maliyetli ve zaman alıcı bir işlemdir.
- C. Malın iade maliyeti vardır: Çok düşük mal satışı olursa, malın ihracatçının ülkesine geri gönderilmesi gerekir ve satılmayan malın geri gönderilmesi maliyetli bir iştir.
- D. İthalatçının sınırlı satış çabası: Alacağı para malla bağlantılı olmadığı için, İthalatçı malı satmak için çok ta istekli olmayabilir ve kendi malını satmak için daha fazla çaba göstermeyi tercih edecektir (Seyoum, 2009).

Bu düzenlemedeki yüksek riskten dolayı, Konsinye, ana şirketle ticaret yapan bağlı ve yan şirketler haricinde, şirketler tarafından nadiren kullanılan bir metottur.

Bazı durumlarda, ihracatçı, bazı mallar satıldıktan sonra veya belirli bir zamanda ödeme hemen ihracatçıya aktarıldığında, ithalatçının kanıt amaçlı olarak bu malları elinde bulundurmasına izin verebilir (Madura, 2007).

2.1.5 Dış Ticaret Ödeme Metotlarında Risk Basamağı

Uluslararası ticaret yaparken, ihracatçı ve ithalatçı açısından en önemli konu, en güvenilir, en kolay ve en etkili ödeme metodunu seçerek farklı riskleri yönetebilmektir. Kullanılan ödeme metoduna bağlı olarak, satış işlemindeki risk miktarı inişli çıkışlı bir durum gösterir.

A. İthalatçının Maruz Kalabileceği Risk

İthalatçı açısından, teslim alınacak malın belirtilen koşullara uygun olması çok gereklidir. Diğer metotlarla karşılaştırıldığında en az risk içerdiği için, ithalatçılar açısından en fazla tercih edilen ödeme metodu açık hesaptır. Bu metotta, ithalatçı, ödeme yapılmadan önce malı teslim alabilmektedir. Şekil 2.4, ithalatçıya yönelik risk açısından ödeme metotlarının sırası gösterilmektedir (The Royal Bank of Scotland, 2011).

Şekil 2.4: İthalatçıya Yönelik Risk Açısından Ödeme Metotlarının Sırası

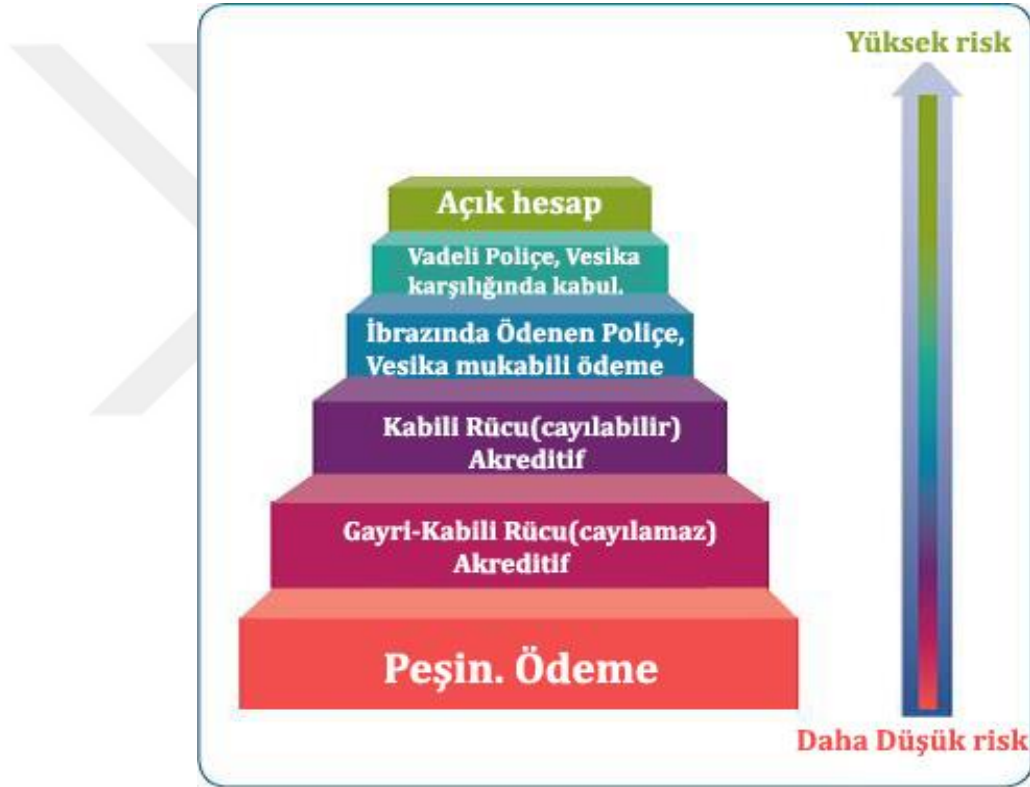


Kaynak: The Royal Bank of Scotland, 2011

B. İhracatçının Maruz Kalabileceği Risk

İhracatçı açısından, diğer metotlara göre, peşin ödeme metodu en çok tercih edilen ve en güvenli ödeme metodudur. İhracatçı, mal sevkiyatından önce bile ödemeyi alabilmektedir. Bu durumda, ihracatçının işletme sermayesi ithalatçı tarafından finanse edilmekte ve aynı zamanda, ihracatçı herhangi bir riskle karşılaşmamaktadır (The Royal Bank of Scotland , 2011). Şekil 2.5, ihracatçıya yönelik risk açısından ödeme metotlarının sırası gösterilmektedir

Şekil 2.5: İhracatçıya Yönelik Risk Açısından Ödeme Metotlarının Sırası



Kaynak: The Royal Bank of Scotland, 2011

Tablo 2.4, Farklı Ödeme Metotlarının Risk bakımından Karşılaştırılması yapılmaktadır.

Tablo 2.4: Farklı Ödeme Metodlarının Karşılaştırılması

Metot	Normal Ödeme Süresi	Mal Ahcıdadır	İhracatçı Riski	İthalatçı Riski
Peşin Ödemeler.	Ödeme, sevkiyat öncesi gönderilir	Ödeme yapıldıktan sonra.	Yoktur	Mutabık kalındığı şekilde tamamen ihracatçıyı malı sevk etmesine bel bağlar
Açık Hesap	Ödeme, sevkiyat sonrası gönderilir	Ödeme yapılmadan önce.	Mutabık kalındığı şekilde tamamen ithalatçının hesaba ödemeyi yapmasına bel bağlar	Yoktur
Akreditif	Sevkiyat yapıldığında.	Ödeme yapıldıktan sonra	Kredi koşullarına bağlı olarak çok az veya hiç yoktur	Sevkiyatın yapılmasını sağlar ancak, dokümanlarda belirtildiği şekilde ihracatçının malı göndermesine bel bağlar.
İbrazında Ödenen Poliçe, Vesika mukabili ödeme.	Senedin alıcıya ibrazında	Ödeme yapıldıktan sonra	Kambiyo senedi(senet) ödenmez ise, mal üzerinde tasarruf yapılabilir	Ödeme öncesinde ithalatçının malı incelememesi halinde, yukarıdakiyle aynıdır.

Tablo 2.4: Farklı Ödeme Metodlarının Karşılaştırılması

Metot	Normal Ödeme Süresi	Mal Alıcısıdır	İhracatçı Riski	İthalatçı Riski
Vadeli Poliçe, Vesika karşılığında kabul.	Senedin vadesinde.	Ödeme yapılmadan önce.	Alıcının senetle ilgili ödemeyi yapmasına bel bağlar	Yukarıdakiyle aynıdır
Konsinye	Alıcı tarafından satış zamanında	Ödeme yapılmadan önce.	İhracatçıya ödeme yapılmadan önce, ithalatçının malı satmasına izin verir.	Yoktur, alıcının nakit akışını artırır

Kaynak: Madura, J., 2007. Payment Methods for International Trade. In: *International Financial Management*.

2.1.6 İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi sigortası, ihracatçıyı yabancı ithalatçı tarafından ödememe riskine karşı korumaktadır.

Başka bir deyişle, ihracat kredi sigortası, dış ticaret yaparken ortaya çıkan ödeme riskini önemli ölçüde azaltmaktadır. Yabancı ithalatçı ödeme yapamıyorsa, ödemenin yapılacağı konusunda ihracatçıya güvence vermektedir.

Basitçe belirtmek gerekirse, ihracatçılar yabancı alacaklarını, yabancı ithalatçı tarafından ödememe yapılmasına neden olabilecek çeşitli risklere karşı koruyabilmektedir.

İhracat Kredi Sigortası genellikle, ithalatçının iflası, uzun süredir devam eden varsayılan ödemeler (yavaş ödeme) ticari riskler ve savaş, terörizm ve devrim gibi belirli siyasi riskler kapsamaktadır.

İhracat Kredi Sigortası ayrıca döviz bozulabilirliği, kamulaştırma ve ithalat veya ihracat kanunlarındaki değişimleri kapsamaktadır. İhracat Kredi Sigortası, kısa vadeli (bir yıla kadar) ve orta vadeli (bir ila beş yıl) geri ödeme süreleri için tek alıcı bazında veya çok alıcı bazlı portföy üzerinden sunulmaktadır.

İhracat kredi sigortası Anahtar Noktalar

- A. İhracat Kredi Sigortası, ihracatçılar yabancı alıcılara rekabetçi açık hesap şartları sunarken, ödeme riskini en aza indirmektedir.
- B. Krediyeye layık ithalatçılar bile, kontrollerinin ötesinde koşullar nedeniyle ödenmesi gereken miktarı ödemeyi çok zor bulabilmektedir.
- C. Düşük ödeme riskle, ihracatçılar, ihracat satışlarını artırabilir, gelişmekte olan ülkelerde pazar payı kurabilir ve küresel pazarda daha fazla rekabet edebilmektedir.
- D. Dış ticaret alacakları sigortalı olduğunda, borç verenler ihracatçının borçlanma kapasitesini artırmaya ve cazip finansman şartları sunmaya daha isteklidirler (US Department of Commerce: International Trade Administration, 2008).

İkinci bölümde, dış ticarete kullanılan farklı ödeme yöntemlerini risk bakımından incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise, yeni bir ödeme metodu olarak ilginç ve önemli bir gelişmeye sahip olan Banka Ödeme Yükümlülüğü 'nü inceleyeceğiz.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

3.1 DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER

Dış ticarete ödeme metotlarıyla ilişkisi olan tüm kişilerin bildiği üzere, Akreditiflerin (L/Cs) uzun bir geçmişi olduğu için; Akreditif, uluslararası ticaret yapan şirketler açısından en fazla kullanılan ödeme şeklidir. Riskin azaltılmasına büyük çaplı katkısı ve ödemelerde güvence sağladığı için, Akreditifler, uluslararası ticareti kolaylaştırmak için hala kullanılmaktadır. Birkaç nedenden dolayı, Akreditiflerin kullanımı yaygın değildir: gelişmiş ülkelerde yapılan son istatistiklere göre, uluslararası dış ticaret işlemlerinin yaklaşık %80 ile 90'ında ödemeler Açık Hesapla yapılmaktadır. Açık Hesap metodu, uluslararası işlemlerde büyük bir ivme ve hız kazandırmakta ve karmaşık prosedürler gerektirmemektedir.

Ancak, özellikle, Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) 2008 yılındaki küresel ekonomik kriz ve 2010 yılında Avrupa ekonomik krizinden sonra, Açık Hesap Metodu istenen güvenliği sağlamadı ve ihracatçılar ithalatçıların ödemeleri yapmama riskine maruz kaldılar ve aynı zamanda, ithalatçılar mal ve hizmetlerin teslim edilmemesi riskiyle yüz yüze kaldılar. Buna dayalı olarak, ithalatçılar ve ihracatçılar kendilerini kritik durumda buldular ve Akreditifler gibi daha güvenli ödeme metotları kullanmak zorunda olduklarını fark ettiler.

Uluslararası Ticaret Odası Akreditiflere İlişkin Örnek Usuller ve Uygulama Kurallarının (UCP 600) desteklediği şekilde, Akreditif, dış ticaret risklerine karşı yüksek düzeyde koruma sağlamasına rağmen, dış ticaret ödeme yöntemi olarak yaygın şekilde kullanılmamaktadır. Çok fazla zaman harcadığı için, akreditif kullanmamanın arkasında çok fazla neden yatmaktadır. Ayrıca, akreditif kâğıt kullanımına dayalı bir yöntemdir ve yüksek düzeyde bürokrasi içermektedir. Bunun yanı sıra, akreditif işçilik yoğun bir ödeme yöntemidir ve eğer Akreditif düzenleme işlemi doğru yapılmazsa, ölümcül hatalar meydana gelebilir.

Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı, etkin, güvenilir ve hızlı bir ödeme şeklinin gerekliliği güçlü bir şekilde ortaya çıkmıştır. Bunun sonucu olarak, Uluslararası Ticaret Odası Bankacılık Komisyonu, oyunu değiştirecek ve gelecek yıllarda finans tedarik zincirini ve uluslararası ticareti şekillendirecek yeni, orijinal ve yenilikçi bir ticaret enstrümanı bulmak üzere finansal mesajlaşma hizmet sağlayıcısı SWIFT (Bankalar Arası Finansal Telekomünikasyon Birliği) ile iş birliği yaptı. Aynı zamanda, bu yeni enstrüman, risklere karşı yüksek düzeyde koruma sağlamayı da garanti etmelidir. Bunun gibi, ihracatçıların ve ithalatçının pozisyonlarını da güvenceye almalıdır. Aynı zamanda, farklı taraflarca kullanılacak şekilde hızlı, güvenilir ve kolay olmalıdır. Ayrıca, bu yeni metot, ileri teknoloji kullanarak zaman ve maliyetten tasarruf sağlamalıdır. Ödeme işlemini yaparken hata yapma olasılığı da çok düşük olmalıdır.

2013 yılında, SWIFT, Uluslararası Ticaret Odası Bankacılık Komisyonu ile yakın iş birliği içinde, Açık Hesap ödeme metodu ve Akreditiflerin eksikliklerini gidermek amacıyla, yeni bir tedarik zincir finansal ticaret aracı olarak “Banka Ödeme Yükümlülüğü” (BPO) yöntemini getirdi. Bu yeni metot, güvenilir, hızlı ve güvenli ödeme işlemi sağlayabilir.

BPO'nun oluşturulmasının amacı, uluslararası ticaretin büyümesini teşvik ve dünyadaki farklı ticaretler arasında güven inşa etmektir. BPO, şirketlerin yeni ticaret ortaklarıyla iş yapmalarını ve yeni riskli pazarlara girebilmelerini kolaylaştırarak ve daha güvenli yaparak, şirketlerin tedarik zincirini yönetme biçim ve yöntemini değiştirdi.

Ancak, bu araç yeni düzenlendiği için, farklı iş dünyaları tarafından geniş çaplı kullanımı zaman alabilir. Farklı tarafları bu yeni metodu kullanmaya teşvik etmek amacıyla, Uluslararası Ticaret Odası Bankacılık Komisyonu, BPO ile ilgili hükümler içeren bir dizi kural oluşturdu Banka Ödeme Yükümlülüğü Örnek Kuralları (URBPO). Bu kurallar, söz konusu ödeme aracının uluslararası uygulamasına ilişkin yasal bir çerçeve sağlamaktadır. URBPO, ilgili bankalar ile müşterileri arasındaki yasal ilişkileri kapsamaz; bu nedenle, buna dayalı olarak, BPO, URBPO kapsamı dışında uygulanır.

BPO, ticaret finans dünyasını etkili şekilde değiştirebilecek birçok önemli özellik ve potansiyel sağlamasına rağmen; elektronik bir akreditif olarak işlev gördüğü için, alıcılarla satıcılar arasında doğrudan ancak bazen riskli bağlantılar sağlayan açık hesap

ticaret anlaşmalarının yerini alması beklenmemektedir. Diğer taraftan, BPO'nun alıcıların riskli piyasalara girmelerini kolaylaştıracağına, yeni tedarik hatları yaratacağına ve finansal işlemlerde yer alan farklı taraflar arasındaki ilişkileri değiştireceğine inanılmaktadır.

Durmadan büyüyen hacimli ve uluslararası ticaret hacimli açık hesaplı ticaret lehine, geleneksel ticaret araçlarının kullanımında önemli bir değişim ve uzaklaşma yaşanmaktadır; kredi piyasalarındaki güven krizinin sonucu olarak, daha kısıtlı düzenleyici rejim uygulamasına zorlayan yeni güçlükler ortaya çıktı.

Yeni teknolojideki gelişmeler, artan maliyet baskılarıyla baş etmeye yardımcı olacak, işletme sermayesinin yönetimini en uygun hale getirme ve süreci hızlandırma yol ve yöntemlerinin belirlenmesini ve risk yönetiminde ancak değişen risk dinamiklerinden dolayı kesin tedbirler uygulanmasını sağlayacak yeni çözümlere yönelik piyasa talebini keskinleştirdi.

Geçen on yıllık sürede dünya ticareti önemli ölçüde değişti. Yeni çıkan pazarlardaki geniş çaplı liberalleşme, kırılan Sınırlar ve engeller ortaya çıkardı. Küreselleşme ve internetin ortak baskısı, birleşmeyi ve uzmanlaşmayı hızlandırdı. Aynı zamanda, hizmet sağlayıcılar arasına yenilerinin girmesini teşvik etti. Günümüzdeki \$27,2 trilyon ile karşılaştırıldığında, endüstriyel tahminlere göre; 2025 yılında \$48,5 trilyonluk mal ticaret hacmiyle. Dünya ticareti gelecek 15 yılda %73 oranında büyüyecek. ICC ve SWIFT, bankacılık sektörünün yenilikçi çözümlerden yararlanarak ticaretin daha da büyümesini kolaylaştırmaya yardımcı olacak şekilde konumlandılar. Uluslararası ticaretin hacmi ve değeri büyüdüğü için, açık hesapla ticaret lehine akreditifler gibi geleneksel ticaret araçlarından önemli ölçüde uzaklaşıldı.

Yeni teknolojilerdeki gelişmelerin etkisiyle; piyasa, artan maliyet baskılarıyla baş etmeye yardımcı olacak, işletme sermayesinin yönetimini en uygun hale getirme ve süreci hızlandırma yol ve yöntemlerinin belirlenmesini ve risk yönetiminde ancak değişen risk dinamiklerinden dolayı kesin tedbirler uygulanmasını sağlayacak yeni çözümler talep etmektedir (Dharmawardene, 2013, ss. 227-228).

Ayrıca, fiziki ticaret tedarik zinciri son yıllarda önemli değişiklikler gösterdi. Kurumlar, doküman transferine ait işlem süresini hızlandırmak ve küresel ticareti yönetme

maliyetini azaltmak amacıyla, kaynak kullanımı, müzakere, fiyat teklifi, sevkiyat, faturalandırma, vb. gibi İşletmeden İşletmeye (B2B) ticaret (finans) süreçlerini her geçen gün gerçekleştirmekten uzaklaşıyorlar. Teknolojiyi (elektronik veri alışverişi) kullanan bilgi akışının kolaylaşması ve tüm ticari işlemlerin artan şekilde görünürlüğü hem alıcı ve hem de satıcılar için verim kazancı ve maliyet azalması getirmelidir (Meijer & Menon, 2012, ss. 235-236).

3.2 BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

URBPO'nun 3. maddesine göre, "Banka Ödeme Yükümlülüğü", "Alıcı'nın Bankası" olan yükümlü bankanın, URBPO'nun 10c alt maddesi uyarınca, veri eşleşmesi veya veri eşleşmemesinin kabulüne yol açan, oluşturulmuş veri tabanının gerektirdiği tüm verilerin sunulmasından sonra, "Satıcı'nın Bankası" olan alıcı bankaya ödeme yapması veya gecikmeli ödeme yükümlüğünü yerine getirmesi ve belirlenen tutarı vadesinde ödemeye ilişkin geri dönülemez ve bağımsız taahhüdü anlamına gelmektedir (Hennah, 2013).

Finansal mesajlaşma hizmet sağlayıcı SWIFT ve ICC Bankacılık Komisyonu tarafından tanımlandığı şekilde, BPO, ICC tarafından düzenlenen BPO Örnek Kurallara dayalı şekilde, Swift'in Ticari Hizmet Birimi(TSU) veya eşdeğer İşlem Eşleştirme Uygulaması(TMA) tarafından oluşturulan verilerin başarılı şekilde elektronik eşleştirilmesinden sonra, ödemenin belirtilen tarihte yapılacağına ilişkin bir bankadan diğer bankaya verilen geri dönülemez taahhüttür. Esas itibariyle, BPO, otomatik işleme ve azaltılmış riskle uluslararası ticari düzenleme amaçlı alternatif bir ödeme aracıdır (Dharmawardene, 2013, ss. 227-228).

Ayrıca, BPO, daha önceden mutabık kalınan koşulların yerine getirilmesi koşuluyla, alıcının bankasının, belirtilen tutardaki parayı belirtilen tarihte satıcının bankasına ödemeye ilişkin geri dönülemez (koşullu) yükümlülüğüdür. Bu işlem, belirtilen sektör kurallarına göre Ticaret Hizmet Birimi içinde oluşturulmuş taban çizgisine göre veriler elektronik ortamda başarılı şekilde eşleştirildikten sonra gerçekleştirilir (Meijer & Menon, 2012, s. 233).

Yukarıdaki tanımlara ve URBPO değerlendirmesine göre; BPO, biri “yükümlü” veya “alıcının bankası” ve diğeri ise; veri eşleşmesini getiren TMA içinde işleme girdiğinde, verilerin alınmasından sonra, alıcının bankasını satıcının bankasına ödeme yapmaya zorlayan “satıcının bankası” arasında bir taahhüt olarak işlev görmektedir.

Alıcıların ve satıcıların perspektiflerine göre; BPO, bir tür finansal kara kutu olarak işlev görür-veya başka bir deyişle, başka bir şekilde likit olmayan sermaye sağlama, riski azaltma ve ödeme güvencesi sağlama ve genel anlamda işlerin gelişme ve büyümesine yardımcı olmak üzere, ödeme güvencesi sağlamak amacıyla bankaların kullandığı bir araçtır.

Öncelikli işleme ilişkin alıcı veya satıcının sahip olduğu haklar veya yükümlülükler, tek başına BPO’nun koşullarına dahil değildir. BPO’nun amacı, büyük ölçüde satıcının lehine olsa da alıcıyla satıcı arasındaki ticareti kolaylaştırmaktır ve tek başına BPO, bankadan bankaya bir işlemdir ve oluşan yükümlülükler sadece bankayla ilgilidir. Bu düzenlemenin doğal sonucu olarak, doğrudan BPO’ya ilişkin olarak ne alıcının ve ne de satıcının herhangi bir hakkı yoktur. Böylece, alıcı ve satıcının, banka ilişkileri bakımından sahip oldukları hak ve yükümlülükleri doğru ve dikkatli anlamaları gerekmektedir (Raketti, 2015, s. 103).

3.3 SWIFT’İN TİCARET HİZMET BİRİMİ (TSU)

SWIFT, daha açık hesap ticaretiyle ilgili taleplere yanıt olarak ve bankaların işlemleri yakından takip etmelerini ve tüm tedarik zincirindeki değişik noktalarda bu işlemleri etkin şekilde finanse edebilmeleri için, Nisan 2007 yılında Ticaret Hizmet Birimini (TSU) getirdi.

TSU, merkezi veri eşleştirme ve iş akış motorudur ve bankalar arasında zamanında ve doğru şekilde otomatik ticari veri alışveriş ve eşleştirme, standartlaştırılmış ISO 20022 formatında mesajlar ve güvenli ortam sağlamak üzere düzenlenmiştir. Buna rağmen, dokümanlar gerektiğinde TSU dışında fiziksel veya elektronik olarak alınıp verilebilir. Bugün, TSU içinde yüzden fazla banka vardır (Avrupa’da 42, Asya’da 46, Çin’de 13 ve ABD’de 5 banka).

TSU, otomatik doküman eşleştirmeyi yapar ve otomatik doküman eşleştirme BPO'nun ayrılmaz bir parçası olduğu için, dolayısıyla, bu sürecin de ayrılmaz bir parçasıdır. Ancak, bankalar (veya üçüncü tarafların daha önceden olabilir) faturalar, vb. üzerinde otomatik eşleştirme yapan yardımcı uygulamalar geliştirebilir. SWIFT'in bir parçası olan TSU, geniş şekilde benimsenen sektör standardı olarak SWIFT ile birlikte güven faktörü inşa edilir. Ayrıca, TSU sayesinde, bu programa katılarak, kurum bankalarının çok yönlü anlaşmalar yapmasına gerek yoktur ve bu sayede, bankalar TSU kurallarını kabul ederler.

TSU, tedarik zincir yönetimindeki etkinliği artırır. TSU bankaları, işlemleri daha yakından izleyebilir ve tedarik zincirinin tüm aşamalarında değişik noktalarda daha uygun finansman/risk kararları oluşturabilirler. Bankalar, tedarik zincir işlemlerindeki verilerle ilgili genel görüşler oluşturup olayları başlangıcından bitişine kadar takip etme avantajını elde edebilirler. TSU, ayrıca, şirketlerin likidite yönetimini geliştirmelerine yardımcı olacak yeni tedarik zincir finansmanı ve yönetim hizmetlerine ilişkin umut da vaat ederler.

TSU kullanımı bir yandan kurumlar için işlemlerin süresini ve maliyetleri önemli ölçüde azaltırken, satış borçlarının düşmesine de yardımcı olurlar. TSU çok daha bankalı bir alandadır (tanım gereği ayrılmıştır) ve bu şekilde her bankanın müşterilerine bağlanacağı kendi portalı vardır. Bundan dolayı, bu oluşum, standartlaştırma olmadan, birlikte işlem göremeyen çok sayıda özel çözümleri olan çoklu üçüncü taraf platformları oluşturma tehlikesini ön plana çıkarır (Meijer ve Menon, 2012).



3.4 SWIF-ICC İŞ BİRLİĞİ

SWIFT, 210 ülkede 11,304'ten fazla finansal kuruluş ve şirket için finansal bir mesajlaşma sağlayıcıdır. 2016 yılında SWIFT kanalıyla gönderilen toplam finansal mesaj sayısı 6.525,799,505 milyardır ve 2017 yılında ise, haziran sonuna kadar 3.466857742 milyar oldu. 2016 yılına ait ortalama günlük trafik yaklaşık 25.808,976 milyon olurken; 2017 yılında haziran sonuna kadar %8,2 büyümeyle yaklaşık 27.801,586 milyon oldu. SWIFT, üye bankalarına kurumsal dünyada ticaret finansmanı ile ilgili yeniliklerle tanışmaya yardımcı olmaktadır (SWIFT, 2017).

ICC, uluslararası ticaret akışını kolaylaştırmak üzere 1919 yılında kuruldu. Şimdi ise, on yıllardır, büyük ölçüde ICC yönetmelikleri, Yeknesak Kurallar ve Uygulamalar (UCP) yayınlanması ve sürdürülmesi sayesinde, evrensel pazar uygulaması olarak yerleşik hale gelmiştir. Akreditif uygulamalarıyla ilgili hükümler getiren bu kurallar, ilk olarak UCP 100 şeklinde 1933 yılında getirildi. Geniş ölçüde farklı ekonomik ve yargı sistemleri olan ülkelerdeki uygulayıcılar tarafından UCP'nin evrensel kabulü başarısının kanıtıdır. UCP600, dünyada kullanımda olan en son versiyonudur. Bankaların, müşterilerinin uluslararası alacaklarını güvenceye alacak BPO standart kurallara gereksinimi vardır. Yaklaşık 70 ülkede ICC'nin Ulusal Komiteler ağıyla istişare içinde geliştirilen BPO kuralları ve ICC onay mührü olması, hiç şüphesiz küçük ve orta ölçekli şirketlerin bu yeni ticaret aracını kullanmalarını kolaylaştıracaktır (Dharmawardene, 2013, ss. 227-237).

BPO'nun yasal statüsünü kuvvetlendirmek üzere Toronto'da SIBOS 2011'DE önemli bir adım atıldı. ICC Bankacılı Komisyonu ve SWIFT, sektör düzeyinde BPO kullanımını teşvik etmek amacıyla bir iş birliği anlaşması (İş birliği Deklarasyonu) imzaladı. Her iki kuruluş, "birlikte çalışarak ve ticari finansman ortamında pozisyonlarını güçlendirerek" BPO'nun uluslararası ticaretin desteklenmesinde, düzenleyici ortamda artan otomasyon ve değişikliklerin yaşandığı ortamda maliyet baskılarının üstesinden gelmede ve alıcılar ve satıcılar açısından uluslararası ticaretteki risklerin azaltılmasında önemli rol oynayacağına inanmaktadır (Meijer ve Menon , 2012,ss, 237-238). Tablo 3.1. BPO'nun oluşturulmasında ICC ve SWIFT'in rolünü anlatmaktadır.

Tablo 3.1. BPO'nun Oluşturulmasında ICC ve SWIFT'in Rolü

	
Bankaların, kurumsal müşterilerinin Riskleri azaltma Süreç etkinliğini artırma Likidite yönetimini geliştirmelerini sağlayacak yenilikçi ticaret ve tedarik zincir hizmetleri sağlamalarına yardımcı olmak. 212 ülkede 11,000'den fazla finansal kurum.	ICC Bankacılık Komisyonu, uluslararası bankacılık uygulamalarında evrensel olarak kabul görmüş kurallar ve tüzükler, bilhassa akreditif, talep garantileri ve bankadan bankaya ödemeler olmak üzere bankacılık sektöründe kural koyucu önde gelen küresel bir yapıdır. 85 ülkede 500'den fazla üyesi vardır.

Kaynak: SWIFT Kurumlar ve Tedarik Zincir ekibi.2015

(SWIFT's Corporates and Supply Chain Team, 2015)

3.5 ICC'NİN BPO İLE İLGİLİ YEKNESAK KURALLARI (URBPO)

ICC kapsamındaki URBPO, Banka BPO'larıyla ilgili ilk Yeknesak Kurallarıdır ve dünya çapında Banka Ödeme Yükümlülüğü işlemleriyle ilgili hükümler getiren tedarik zincir finansmanında 21. yüzyıl standardıdır. BPO'lar alıcılar ve satıcılar lehine bankaların uluslararası ticaretle ilişkili riskleri azaltmalarını sağlar. Sevkiyat öncesinden sevkiyat sonrasına kadar olan süreçte tedarik zincirinde esnek finansman önerileri sağlar.

ICC Bankacılık Komisyonu, ilgili tüm sektörlerin meşru beklentilerini hesaba katmak üzere finansal mesajlaşma sağlayıcısı SWIFT ile ortaklık içerisinde ICC Yayın No.750E sayılı Banka Ödeme Yükümlülükleri Yeknesak Kuralları oluşturdu. BPO ile ilgilenen bankacılar, tüccarlar, avukatlar ve ticaretle uğraşan uygulayıcılar her gün bu kurallara başvurmaktadır. Bu kurallar içerisinde 16 madde vardır ve kuralların formüle edilmesinde ICC Bankacılık Komisyonu tarafından kabul edilen normal model takip edilmektedir (Dharmawardene, 2013, s. 232).

3.6 TEMEL RİSK AZALTMA ARACI OLARAK BPO

Bazı nedenlerden dolayı, açık hesap işlemleri, taraflar arasında mutabık kalınan fiyatın alıcı tarafından ödenmeyeceğini belirterek riski satıcıya verir. Banka ödeme yükümlülükleri, bu şekilde bir riski azaltmak ve belirli bir dereceye kadar satıcı lehine ödemeyi sağlamak açısından ideal bir araçtır. İşlerde ve özellikle uluslararası ticaretteki bazı riskleri ortadan kaldırır veya en azından azaltır. Alıcının kredi notunun kötüleşmesinin sonucu olarak veya borçlunun vadesi gelen tutarları ödeyememesi veya ödeme isteğinin olmaması gibi genel ticaret risklerin sonucu olarak ortaya çıkan tedarik zincirindeki finansal risk, tipik örneklerdir. Nakliyedeki gecikme diğer bir risktir. Döviz kurundaki dalgalanmalar, enflasyon oranları ve faiz oranlarındaki değişiklikler gibi ekonomik faktörler de diğer bir grup riskleri oluşturur. Sonuç olarak, banka ödeme yükümlülükleri, terörizm veya savaş gibi etkenlerin neden olabileceği siyasi riskleri azaltır. (Vorpeil, 2014,s. 45)

3.7 BPO SÜRECİ

BPO sürecini açıklamadan önce, BPO'nun gerçek dünyada nasıl yürürlüğe konduğuna ve uygulandığına ilişkin genel bir çerçeve oluşturmak amacıyla BPO ile doğrudan bağlantılı terminolojilerden ve özelliklerinden bazıları bu çalışmada açıklanacaktır.

A. BPO Bankadan Bankaya Bir Araçtır

Banka ödeme yükümlülükleri, bankalar arası bir araçtır. İlgili ticari işlemin tarafları olan alıcı ve satıcı bu süreçte yer almaz. Banka ödeme yükümlülükleri, ihracat öncesi ve tedarik zincir finansmanları dahil çok çeşitli finansal opsiyonlarıyla ilişkili olarak kullanılabilir. Finansal tedarik zincirleri artan üretim ağlarının sonucudur. Otomatik işleminden dolayı otomatik ödeme sistemleri, tedarik zincirlerindeki finansman açısından yararlıdır. Tüm işlem süresince otomatik sistemden yararlanan şirketler açısından oldukça avantajlı bir uygulama olduğunu söylemeye bile gerek yoktur (Vorpeil, 2014, s. 44).

B. BPO Taban Çizgisi

Taban çizgisi oluşturarak ödemeler güvence altına alınabilir. TSU/BPO işlemleri daima taban çizgisi oluşturularak başlar. Yani, ilgili bankalar arasında paylaşılan mutabık kalınmış bir pozisyon oluşturulur. BPO taban çizgisi eşleşen koşulları bir araya getirir ve böylece, ticari dokümanlardan çıkarılan verileri kullanır. Çoğu zaman, BPO taban çizgisi, BPO'dan alınan veriler kullanılarak oluşturulur. Bankalar arasında ayrıca müzakere edilecek çift taraflı anlaşmalara gerek yoktur.

C. Eşleştirme

Bu çerçevede, ilgili veriler ortak bir eşleştirme uygulamasına verilir. Burada, sevkiyatı yapılan mal cinsinin sipariş edilen mal cinsiyle aynı olduğunu gösteren bir eşleştirme raporu oluşturulur. Veriler doğru olarak eşleştiğinde veya ilgili tüm finansal kuruluşlar farklılıkları veya eşleşmeyen durumları kabul ettiğinde, BPO vadesi gelmiş olur. Eğer bu koşullar tam olarak karşılanırsa, yükümlü banka, belirlenen vade tarihinde veya öncesinde ödeme yapmak zorundadır (Meijer ve Menon, 2012, s 237).

D. BPO Tarafları

BPO sürecini iyi bir şekilde açıklamak için, öncelikle ilgili tarafların tanımlanması gerekir. Aşağıdaki paragrafta, BPO'nun ilgili taraflarına ilişkin genel bir değerlendirme yer almaktadır.

Müşteri Şirket (Alıcı) (İthalatçı)

Alıcı, müzakeresi yapılan mal veya hizmetleri sağlamak üzere satıcı için Satın Alım Siparişi (SAS) düzenleyerek tedarik işlemini başlatan taraftır. Ayrıca, alıcı, Yükümlü Bankadan (Kendi Bankası) bunu talep ettiği için, BPO işlemlerinin başlatılmasından sorumlu olan taraftır.

İthalatçı Şirketin Bankası: (Yükümlü Banka)

İthalatçının bankası BPO sürecinin başlatılmasından sorumlu bankadır. Yükümlü Banka olarak bilindiği için, BPO yükümlülüğünü kabul eden taraftır.

İhracatçı Şirket: (Tedarikçi Şirket)

İhracatçı şirket, ithalatçıyla imzalanan sözleşmede mutabık kalınan koşullar uyarınca mal teslimatını yapmaktan ve hizmetlerin sağlanmasından sorumlu şirkettir.

İhracatçı şirket, malın sevk edilmesinden sonra verilerin temin edilmesinden sorumludur. Verilerde, faturalar, sevkiyat bilgileri, konşimento ve ilgili diğer bilgiler yer alır. Bu veriler, TMA/TSU ile eşleştirme işlemini başlatabilmek için ihracatçının bankasına (Alıcı Banka) gönderilmelidir.

Alıcı Banka (BPO Alıcı Banka)

Alıcı Banka, BPO'nun alınmasından sorumlu İhracatçının Bankasıdır. Ayrıca, Alıcı Banka, eşleştirme işlemini tamamladıktan ve tedarikçiden alınan tüm verilerin ithalatçının istediği verilere uygunluğunu sağladıktan sonra yükümlü bankadan ödemeyi alan bankadır (Oğuz, 2015, ss. 324-325).

E. BPO Süreci

Şekil 3.1 incelendiğinde, alıcı ve satıcı arasındaki sözleşmelerden başlayarak ödemenin yapılması ve tüm işlemin neticelendirilmesiyle son eren tüm BPO aşamaları açıklanmaktadır.

Öncelikle, ihracatçı ve ithalatçı, ihracatçı tarafından sevkiyatı yapılacak mal veya sağlanacak hizmetlere ilişkin sözleşmeleri kabul edip alırlar (Ayrıca, ithalatçı Satın Alım Siparişi düzenleyebilir). Ayrıca, ödeme şekli ve vadesi geldiğinde ödemeyi yapacak ithalatçının yükümlülüğü sözleşmede belirtilmelidir. Diğer taraftan, sözleşme yapılan mal veya hizmetlerin sevkiyatını doğrulamak üzere ihracatçının temin etmesi gereken veriler de sözleşmede belirtilmelidir. Faturalar, sevkiyat belgeleri, sertifikalar, kalite raporları ve sevkiyatı yapılan mal veya yapılan hizmetlerle ilgili diğer dokümanlar bu veri grupları içinde olabilir. Yükümlü bankanın ödemeyi başlatabilmesi ve işlemi tamamlaması için eşleştirmede kullanacağı bu veri grupları açık ve net olacaktır. Bu dokümanların eksik veya yanlış olması halinde, veri grupları, satıcının bankasıyla alıcının bankası arasında eşleştirilemez ve bu durum da işlemi durdurur.

İkinci olarak, iki taraf arasındaki anlaşmadan sonra, ithalatçı, mutabık kalınan BPO taban çizgisiyle BPO açmak üzere, gerekli diğer verilerle birlikte, sevkiyatla ilgili temel bilgileri bankasına (yükümlü banka) gönderecektir.

Üçüncü olarak, ihracatçının bankası, BPO'nun Alıcının bankası tarafından açıldığını belirten bir bildirim satıcıya gönderecektir. Buna dayalı olarak, satıcı, mutabık kalınan koşullar uyarınca alıcıya mal sevkiyatını başlatacaktır.

Dördüncü olarak, Satıcı tarafından sevkiyat işlemi tamamlandıktan sonra, satıcı, alıcı tarafından verilen verilerle eşleştirmede kullanılacak gerekli tüm verileri bankasına (alıcı bankaya) gönderecektir. Bu veri grupları eşleştirme uygulamasına (TSU) girilecektir. İki veri grubunun eşleşip eşleşmediğinin karşılaştırılmasından sonra, alıcı banka ödemeyi başlatıp başlatmamaya karar verecektir.

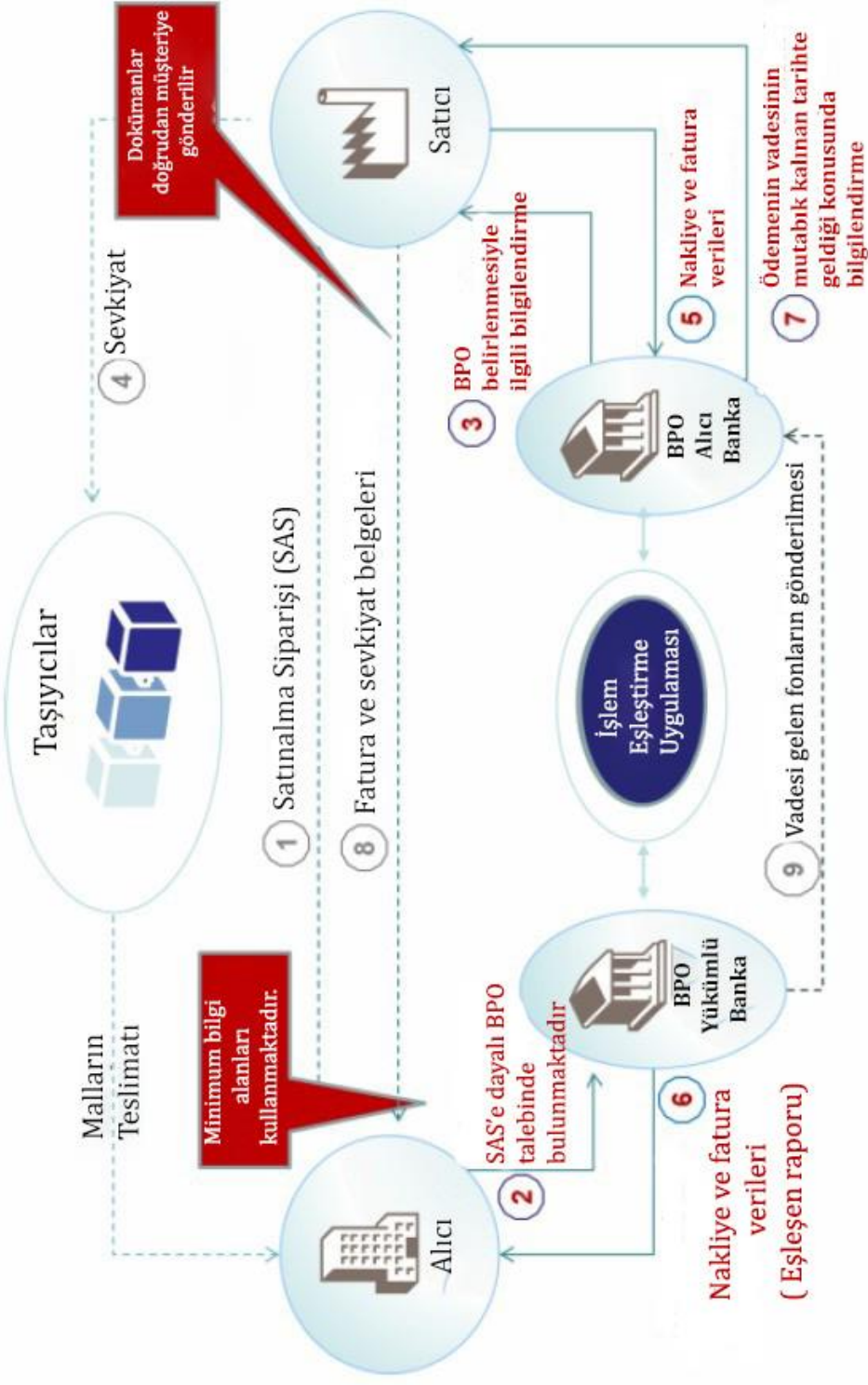
Beşinci olarak, eşleştirme işleminin tamamlanmasından sonra, ödeme işlemini onaylamak ve başlatmak üzere eşleştirme raporunun bir kopyasını alacaktır. Veri gruplarının birbiriyle eşleşmemesinden dolayı, eşleştirme raporunda bazı farklılıklar olması halinde, alıcının bu farklılıkları kabul edip etmeyeceği veya işlemi durdurup durdurmayacağı sorulur.

Altıncı olarak, tedarikçinin bankası, eşleştirme işleminin başarılı şekilde gerçekleştiğini belirten bir bildirim ihracatçıya gönderir.

Yedinci olarak, ihracatçı, malını alıp ülkesine giriş işlemlerini tamamlamak amacıyla, hazırlanan ilgili dokümanları ithalatçıya gönderir.

Sekizinci olarak, yükümlü banka BPO ile ilgili tüm masrafları alıcıdan tahsil eder ve daha sonra, mutabık kalınmış ve yatırılacak parayı alıcının bankasındaki ihracatçının hesabına havale eder.

Şekil 3.1: BPO Veri ve Doküman Akışı



Kaynak: IFC – Uluslararası Finansman İşbirliği – Dünya Bankası Grubu-

3.8 BPO ÜCRET VE HARÇLARI

Bankalar, kurumsal müşteriye ücreti yansıtacakları zaman kendi tarifelerini belirler. Bu ücretler bankadan bankaya değişmektedir. Yükümlü Bankaya ödenecek ücret, genellikle veri giriş yönetimi/TMA ile veri alışverişi ve kredi liyakatine dayalı olarak alıcıya ait riziko prim işlem maliyetlerini yansıtır. Alıcı Banka, satıcı adına veri giriş yönetimi/TMA ile veri alışveriş işlem maliyetlerinden ve muhtemelen, eğer Alıcı Banka ihracatçıya risk azaltma teklifinde bulunursa, Yükümlü Bankanın kredi liyakatiyle ilgili riziko primi işlem maliyet ücreti alır. İşlem Eşleştirme Uygulamasının kullanımının, Akreditif ücretleriyle karşılaştırıldığında, işlem maliyetlerini azalttığını düşünmek mümkündür. Riziko ücretlerinin, Akreditif oranlarıyla aynı olması beklenir ancak BPO ticari döngünün herhangi bir noktasında ilave edilebileceği için, daha kısa süreli ücretlendirilebilir. Bu nedenle, maruziyet süresi, Akreditif ile olandan muhtemelen daha kısadır (Dharmawardene, 2013, s 232).

3.9 BPO VE AKREDİTİF ARASINDAKİ FARK

Akreditif ile benzerliklerine bakmaksızın; BPO, bazı önemli hususlar bakımından özel ve kendine özgüdür. Akreditiften BPO'ya geçişin gerçek noktası, ticari araçların ilgili yapılarında görülmektedir. BPO'nun Akreditifin yeni bir versiyonu gibi yanlış yönlendirici bir yorum olsa da URBPO ICC Kılavuzun müellifi şöyle demektedir: BPO'yu sadece elektronik veya "hafif" bir akreditif olarak yorumlamak, adilce bir yaklaşım olmaz. Ne var ki, BPO'nun en basit tanımı, akreditifle doğrudan karşılaştırmaya dayalıdır. Akreditif, uygun dokümanların bizzat ibrazında bağlı olarak yükümlülüğü akreditif açan bankaya verirken, BPO, benzer bir yükümlülüğü, uygun verilerin elektronik ibrazına bağlı olarak akreditif açan bankaya "Yükümlü Banka" vermektedir. BPO tabanlı işlem, pratikte birbiriyle uyumlu üç bileşene dayanmaktadır.

Birinci bileşen, önceden belirlenmiş standartlar uyarınca veri alışverişini desteklemek üzere yapılandırılan mesajlardan oluşmaktadır.

İkinci bileşen ise, önceden belirlenmiş bir iş akışı uyarınca, veri eşleşmesini destekleme amaçlı bir platformdur.

Üçüncü bileşen ise; UCP'nin vesikalı akreditiflerin uluslararası düzeyde benimsenmesinde uygulama yeknesaklığını başarılı şekilde desteklediği şekilde, uygulama yeknesaklığını destekleyecek ve böylece, uluslararası kabulü artıracak kurallardır.

Şu an ki amaçlar açısından; BPO ile Akreditif arasında dikkat çekici en az iki ayrışma noktası vardır.

Öncelikle, BPO resmi olarak ayırt edicidir; tedarik zincir işlemlerine ilişkin bir dizi SWIFT standartları üzerine inşa edilmiştir ve ICC tarafından belirlenen farklı kuralara göre hükmedilir. SWIFT tarafından standartlaştırılan mesajlaşma uygulaması ve finansal işlemleri yöneten varsayılan kurallar Akreditif kullanan çevreler için yeni olmasa da araç oluşturma ve bu çerçevede yapılan sonraki geçerli resimler açısından-BPO daha tam otomatikleşmiş bir platform sunduğu için, ticari akreditiflere çok benzeyen sonuçlar elde etme açısından otomatik ve kağıtsız bankacılık uygulaması oluşturmada daha genel bir tecrübe sunmaktadır. eUCP'ler gibi ticari Akreditiflerin elektronikleştirilmesinde daha önceki tecrübelerin aksine; otomatikleştirilmiş işlemlerin kuvvetlendirilmesi belki de Akreditif bırakıp BPO'ya geçişteki en çarpıcı noktadır.

Birçok bakımdan, URBPO kurucuları tarafından kullanılan metin seçimi, geleneksel Akreditiften ayrılan bir araç oluşturma niyet ve düşüncelerini göstermektedir. "Elektrikleştirilmiş ticari akreditifin" aksine, bu yeni araca "banka ödeme yükümlülüğü" demeyi tercih etmektedirler. Ancak, BPO'nun yasal yapısı Akreditife benzemediği için, aradaki fark sadece semantik bir farktan daha fazladır. Bu durum, BPO ile Akreditif arasındaki temel yapısal farklılığa yani, ikinci gözlemimize bizi götürmektedir. Genelde, Akreditifte üç taraf vardır: başvuru sahibi, lehtar ve akreditif açan banka. Bunun aksine, BPO, bankadan bankaya bir işlemdir ve kendi koşulları içinde işlemin tarafları doğrudan sisteme dahil değildir. URBPO kapsamındaki hükümler kısmen şöyle der: BPO, İlgili Bankaların aynı İşlem Eşleştirme Uygulamasıyla Oluşturulan bir taban çizgisine katılmayı kabul etmesine ilişkin olarak alıcıyla satıcı arasındaki ticari işlemle ilgilidir.

Bu temel gözlemlerden iki önemli farklılık noktası ortaya çıkmaktadır.

İlk olarak, BPO, makine iletişimine bağlı otomatikleştirilmiş bir sistemdir.

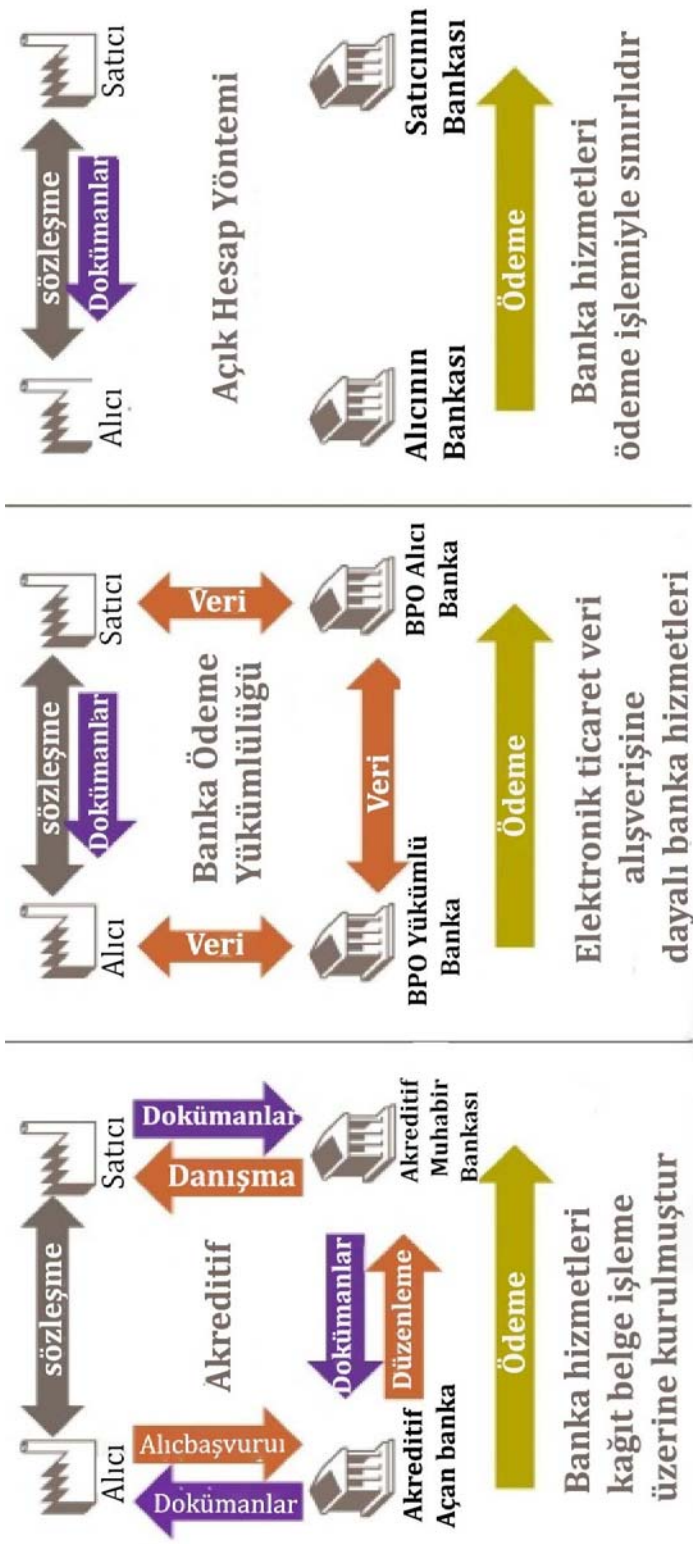
İkinci olarak, BPO, aynı bankacılık aracılılarıyla ilgili işleme bağlı bankalar arası bir taahhüttür (Raketti, 2015, ss. 104-105).

3.10 BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜKLERİ ve AÇIK HESAP İŞLEMLERİ

Açık hesap işlemleriyle karşılaştırıldığında, banka ödeme yükümlülüklerinin özelliği, ödemede riskleri azaltmasıdır. Kazan-kazan ticari ilişkisini kolaylaştırmakta ve işe alım ve işe alıştırma ve işletme maliyetlerini düşürmektedir. Ayrıca, banka ödeme yükümlülükleri finansman teminatı olarak ta kullanılabilir. Sonuç olarak, ticari işlem takibini ve uzlaşmasını artırmaktadır (Vorpeil, 2014, p. 47).

Şekil 3.2 incelendiğinde, BPO, Akreditif ve Açık Hesap İşlemleri arasındaki Farkı göstermektedir.

Şekil 3.2: BPO, Akreditif ve Açık Hesap İşlemleri Arasındaki Fark.



Kaynak: Uluslararası Ticaret Odası – Banka Ödeme Yükümlülüğü.-.

3.11 BPO’NUN PRATİKTEKİ UYGUNLUĞU

Banka ödeme yükümlülükleri şeklindeki standartlaştırılmış ödeme yükümlülükleri, gelecekte uluslararası işletmelerin işlemlerinin teminatlandırılmasında önemli rol oynayacağı kesindir. Gelişmiş Ülkelerde, açık hesap işlemlerinin piyasada büyük payı olduğu için, banka ödeme yükümlülükleri, belirli ölçüde akreditiflerin yerini alacaktır. Açık hesap işlemleri gelişmiş ülkelerdeki ticari akışın neredeyse yüzde 80-90’ının temsil ettiği için, banka ödeme yükümlülüklerinin gelecekteki önemi açıktır. Banka ödeme yükümlülükleri, akreditifler gibi diğer araçların yerini alma amacı olmayan alternatif ödeme aracıdır (Vorpeil, 2014, s. 42).

3.12 BANKALAR, BPO HİZMETLERİ SAĞLANMASINA KATILMA SÜRECİ

BPO katılımcı üyesi olmayı isteyen bir bankanın öncelikle, SWIFT Ticaret Hizmetler Birimi (TSU) kaydolması gerekir. Bankalar www.swift.com. Adresinden online kayıt yaptırabilir. Kayıt ücreti bankanın uluslararası pozisyona değişir. Kayıt olduktan sonra, SWIFT, bankanın faaliyete başlamasına yardımcı olur. URBPO’nun ICC tarafından onayıyla birlikte, TSU’ya benzer şekilde, İşlem Eşleştirme Uygulamaları sağlayan diğer hizmetler, BPO işlemlerini desteklemeye uygundur.

TSU’ya veya benzeri İşlem Eşleştirme Uygulamasına kayıt olduktan sonra beklenen işletme kazancı, öncelikle, doküman inceleme masrafındaki düşüştür. İkinci olarak, elektronik veri sunumuyla elde edilen eşleştirme oranındaki artıştan dolayı farklılık sayısındaki azalma olacaktır. Farklılık sayısını azalttığımızda, bankalar ve kurumlar da soruşturma işlerini azaltacak, ihtilaf ve anlaşmazlıkları, gecikmeleri, vb. önleyebilecektir. Ortaya çıkan etki, işletmeden işletmeye değişkenlik gösterir (Dharmawardene, 2013, s. 234).

3.13 BPO’NUN YARARLARI

BPO kullanımı günümüz dünyasında kademe kademe artış göstermektedir. BPO yeni oluşturulmuş bir ödeme metodu olmasına rağmen, BPO, uluslararası ticarete yer alan farklı taraflara birçok çözüm, avantaj ve yararlar getirmiştir.

BPO'nun, ihracatçıların, ithalatçıların ve Bankaların yüz yüze kaldığı risklerin azaltılmasında çok çeşitli yararları vardır. Ayrıca, BPO'nun kullanımı, görünürlüğü ve şeffaflığı artırdı. Ödemelerini zamanında ve gecikmeden aldıkları için, büyük şirketler ve Küçük ve Orta Ölçekli Teşebbüslerin çok fazla yararlanmalarının sonucu olarak, işlem etkinliği geniş ölçüde arttı. Ayrıca, BPO'nun kullanımı çok sayıda masrafın kesilmesine katkıda bulundu ve hem ithalatçı ve hem de ihracatçı açısından, bankalardan ticari ortaklara kadar farklı taraflar açısından maliyet tasarrufları sağladı (Meijer ve Menon, 2012). Bunun yanı sıra, BPO'ların kullanımı esnek finansman sağlar ve tedarik zincirinin güvenceye alır (Dharmawardene, 2013, s. 233).

A. Ödeme Güvencesi

BPO'nun temel fonksiyonlarından birisi, uluslararası ticaret yapmanın doğasında var olan tahsilât riskini azaltmaktır. Ayrıca, ihracatçıyı güvenli bir pozisyona koyar ve ödemesini almasını sağlar.

BPO'lar, alıcıların ödemeyi yapacağına dair kurumlara güvence verir. Ödemeler alıcılar tarafından nakden yapılmaksızın satıcının kendi bankası tarafından yapıldığı için, satıcı, açık hesap koşullarıyla iş yaptığında, ödemesini zamanında alma avantajını elde eder. Alıcı ve tedarikçiye, ödemenin sadece açık hesap eşleştirmesinden sonra yapılacağına dair güvence verilir (Meijer ve Menon, 2012, s. 238).

Ayrıca, BPO, alıcının siparişi iptal etme veya değiştirme riskini azaltır ve alıcı, mal ile ilgili şikâyetten dolayı ödemeyi reddedemez. Satıcı, ödemenin ve buna bağlı olarak malın sevkiyatının ne zaman yapılacağını belirleyerek, satıcının menfaatine göre teslimat programını yapılandırabilir (Dharmawardene, 2013, s. 233).

B. Risk Yönetimi

BPO, uluslararası ticaret işlemleriyle ilgili risklerin yönetilmesinde çok yararlı bir araçtır. Meijer ve Menon'a (2012) göre, BPO, risklerin çoklu bankalar arasında yayılmasını sağlar ve böylece, bireysel kredi limitlerini korur. BPO, finansman teminatı olarak ta kullanılabilir. Gerektiğinde, güçlü kredi notu olan alıcılar, kendi sermayelerini kullanmadan önemli tedarikçilerini desteklemek üzere ön sevkiyat finansmanını kolaylaştırabileceklerdir.

Ayrıca, satıcının ülkesindeki para biriminde düzenlenen BPO kullanarak, döviz riski ortadan kaldırılabılır (Dharmawardene, 2013, ss. 233-234).

C. BPO Kullanımı Şeffaflık Ve Kontrolü Artırır

TSU, fiziksel ve finansal tedarik zincirine özgü veri unsurlarını aldığı için, ticari ve nakliye verilerinin elektronik eşleştirilmesi işlem ve ödeme süreçlerinde daha fazla şeffaflık ve güvence sağlar. Bu sistem, bilgiye dayalı daha fazla karar oluşturma, işlemler üzerinde daha fazla kontrol ve mevcut fiziksel tedarik zincir süreciyle daha derin entegrasyon bakımından teslimat ve ödeme vadelerinin daha iyi izlenmesini sağlar. İşlem detayları üzerinde artan görünürlük ve kontrol, bankaların küresel ticaret finansman süreçlerini hızlandırabilmelerini sağlar. Mesaj formatlarının standartlaştırılması, ödeme mutabakatlarını kolaylaştırır.

D. BPO'nun Kullanımı İşlem Etkinliğini Artırır

BPO'nun kullanımı, işlem etkinliğinin artırılmasına büyük ölçüde katkıda bulunur ve ayrıca, işlemlerin tamamlanması için gerekli sürenin azaltılmasına da çok fazla katkıda bulunur.

Sadece bir risk azaltma aracı olmaktan öte, BPO, etkin bir uçtan diğer uca tedarik zincire katkıda bulunabilir. Verilerin otomatik olarak eşleştirilmesi, kâğıt dokümanların elle kontrolünden kaynaklanan öznelliği ortadan kaldırır. Veri eşleştirmenin elektronik olarak yapılması ve daha yüksek seviyede objektiflik ve doğrulama sürecinin kalitesi, farklılıkların, ihtilafların, gecikmelerin, demüraj masraflarının, vb. masrafların azalmasına yardımcı olacaktır.

E. BPO Kullanımı Şirketin İşletme Sermaye Yönetimini Düzeltir

Şirketlerin bankalarından geçen bilgilerle, şirketler ödenmemiş borçları ve alacaklarıyla ilgili daha geniş ve kapsamlı resim elde ederler. Borç hesaplarıyla eşleştirilen ticari koşullarla, bilançolar ve ödenmemiş borçlar vadesi gelmeden önce daha kolay belirlenebilir ve yönetilebilir. Veri uygunsuzlukları anında kabul veya ret edilebilir. Bu mekanizma, işletme sermayesinin çok daha güvenilir ve etkin yönetimini sağlar ve ayrıca,

zamanında ödemeyi alma güvencesi ve esnek tedarik zincir finansmanına erişimle birlikte Nakit Dönüştürme Döngüsünü (CCC) daha iyi anlama imkânı verir.

Azalan günlük satış borçları (DSO), ticaret finansmanına artan erişim ve azalan doküman teslim maliyetleri, otomatik veri eşleştirmeyle azalan farklılık riski sayesinde işletme sermayesi artacaktır.

F. BPO, Maliyetlerin Azaltılmasına Fazlasıyla Katkıda Bulunur

Yukarıda bahsedilen tüm hususların sonucu olarak; BPO, sağladığı otomasyon ve veri standartlaştırmadan dolayı geleneksel Akreditif ile karşılaştırıldığında, maliyet kazançları getirebilir. Doküman kullanımı, ihbarda bulunma/müzakere, vb. maliyetler düşmektedir. Açık hesaplarla karşılaştırıldığında, BPO kullanım maliyeti daha yüksektir. Ancak, bu durum, risk azaltmanın maddi avantajları, çeşitli finansman seçenekleri, artan nakit dönüşümü, artan veri doğruluğu, daha etkin tedarik zincir yönetimi ve artan iş fırsatlarına göre değerlendirilmelidir (Meijer ve Menon, 2012, s. 238).

G. BPO, Açık Hesaptan Daha Güvenlidir

Bu avantaj, satın alınan mala ilişkin dokümanların mülkiyeti alınmadan önce alıcının önceden ödeme yapmak zorunda olmamasından dolayı, esas olarak ithalatçılar için söz konusudur. Alıcının toplam borçları için finansmanı kolaylaştırır. Alıcı/satıcı ilişkisini güçlendirir ve tedarik zincirini güvenceye alır. İş fırsatlarının genişlemesine yardımcı olur ve alıcının dış pazarlardaki rekabet edebilirliğini artırabilir. Alıcı, gerekli şartname uyarınca malın vade tarihinde veya öncesinde sevkiyatının yapıldığını teyit edebilir ve alıcının menfaatine göre ödemeyi yapılandırabilir. Alıcı, daha iyi koşullar ve hükümler için müzakerede bulunabilir.

BPO düzenlendiğinde, alıcı ödeme yeterliliğini ortaya koyar ve daha sonraki işlemler için şartların iyileştirilmesi için müzakerede bulunabilir. Satıcı özel koşullara ve hükümlere uyduğunda ve istenen verileri oluşturduğunda banka ödemeyi yapacağı için, BPO, alıcıyı korur. Alıcı, BPO içinde, malın incelenmesi ve kalite kontrolü dahil, tedbirler oluşturabilir ve üretim ve teslimat sürelerini belirleyebilir (Dharmawardene, 2013, s. 234).

Tablo 3.2, BPO'nun Avantajları özetlemektedir.

Tablo 3.2: BPO'nun Avantajları

İthalatçının Menfaati	İhracatçıların Menfaatleri	Bankaların Menfaati
Avans ödemededen daha güvenlidir. Alıcı, satın alınan mala ilişkin dokümanların mülkiyeti alınmadan önce ödeme yapmak zorunda değildir.	Ödeme güvencesi	Düşük riskli işler
Alıcının toplam borçları için finansmanı kolaylaştırır	Esnek ön sevkiyat veya sevkiyat sonrası finansmana erişim.	Sermayenin mantıklı kullanımı.
BPO, Alıcı/satıcı ilişkisini güçlendirir ve tedarik zincirini güvenceye alır.	Kredi riski, alıcıdan Yükümlü bankaya devreder.	Sağlam kaynaklı komisyon ve ücret geliri
BPO, iş fırsatlarının genişlemesine yardımcı olur. Yabancı pazarlardaki rekabet edebilirliği artırabilir.	Alıcının siparişi erteleme veya değiştirme riskini azaltır.	Yeni iş fırsatlarına kapı açar.
Alıcı, gerekli şartname uyarınca malın vade tarihinde veya öncesinde sevkiyatının yapıldığını teyit edebilir.	Alıcı, mal ile ilgili şikâyetten dolayı vadesi gelen ödemeyi reddedemez	Temel ilişkileri güçlendirir
	Satıcının ülkesindeki para biriminde düzenlenen BPO kullanarak, döviz riski ortadan kaldırılabilir.	Otomatik çözüm

Tablo 3.2: BPO'nun Avantajları

İthalatçının Menfaati	İhracatçıların Menfaatleri	Bankaların Menfaati
Alıcı, alıcının menfaatine göre ödemeyi yapılandırabilir.	Satıcı, ödemenin ve buna bağlı olarak malın sevkiyatının ne zaman yapılacağını belirleyerek, satıcının menfaatine göre teslimat programını yapılandırabilir.	Düşük işletme maliyetleri
	Kusur ve yanlışlarla ilgili sorumluluğu banka üstlenir.	Risk ve işe alım ve işe alıştırma konusunda daha fazla iş birliği için bankaların pazar koşulunu yerine getirir.
Alıcı, daha iyi koşullar ve hükümler için müzakerede bulunabilir. BPO düzenlendiğinde, alıcı ödeme yeterliliğini ortaya koyar ve daha sonraki işlemler için şartların iyileştirilmesi için müzakerede bulunabilir.	Otomatik veri eşleştirme karmaşıklığı azaltır ve güvenilirliği artırır.	
Satıcı özel koşullara ve hükümlere uyduğunda ve istenen verileri oluşturduğunda banka ödemeyi yapacağı için, BPO, alıcıyı korur	Fiziki doküman kontrolündeki öznelliği kaldırarak, farklılık, ihtilaf ve gecikme riski azaltılır.	

Tablo 3.2: BPO'nun Avantajları

İthalatçının Menfaati	İhracatçıların Menfaatleri	Bankaların Menfaati
Alıcı, BPO içinde, malın incelenmesi ve kalite kontrolü dahil, tedbirler oluşturabilir ve üretim ve teslimat sürelerini belirleyebilir.	BPO, işlemin herhangi bir aşamasında uygulanabilir. Yanlış eşleşmeler kabul edilebilir.	
BPO uygun koşulları artırır; maliyeti düşürür	Otomatik işlem, ödeme ve finansmanı hızlandırır.	

Kaynak: Uluslararası Ticaret Odası
(Banking Commission- International Chamber of Commerce-ICC, 2015)

3.14 BPO’NUN ZAYIF YÖNLERİ

Bankalar, İşlem Eşleştirme Uygulaması ve ISO20022’ye uygun mesajları destekleme ve bunlarla iletişim kurma yeterliliğine sahip teknoloji altyapısı/sistemine yatırım yapmak için gerekli BPO hizmetleri vermeyi istemektedir. Eğer bu işe gönüllü değillerse, müşterilerine BPO hizmeti veremezler.

Bankalar, potansiyel talebe dayalı olarak iş durumu oluşturmanın zorluğundan dolayı, kabul edenler arasına katılmaktan çekinebilir. Diğer taraftan, kurumsal müşterilerin ihtiyacı olduğunda böyle bir hizmeti sağlayamamak, bankanın, söz konusu hizmeti sağlayabilecek rakibi lehine değerli bir müşterisini kaybetmeye neden olabilir.

BPO, sınırlı işlem geçmiş kaydıyla piyasada yeni bir çözümdür ve bundan dolayı, maddi pazarlama çabası, işlem hacmini artırmak ve BPO kabulü için gereklidir.

Bazı ülkelerde, malın gümrükten teslimatının bırakılması için bu ülkelerin mevzuatında fiziksel ticaret dokümanlarının ibrazı gerekli olabilir. Gümrük, Liman Makamları gibi devlet kuruluşları, değişen ortama ayak uydurmak zorundadır.

Yasal perspektiften bakıldığında, incelenmesi gereken bazı konular olabilir. Temel sorun, ilgili yargı yetki alanındaki yasanın BPO’yu nasıl ele alacağı ve uygulayacağıdır. Örneğin, BPO’nun uygulanması konusunda takibatı yapmak üzere kimin yasal pozisyonu vardır? BPO yerine getirmemeye ilişkin yükümlü bankadan gelebilecek zararlar nelerdir? BPO’yu yürürlüğe koymaya yönelik yükümlüye karşı başlatılacak yasal işlemin geçerli süresi nedir? (Verilerin önceden oluşturulan taban çizgisiyle eşleşmemesinin yanı sıra) yükümlü tarafından BPO yerine getirme yükümlülüğüne ilişkin geçerli olarak öne sürülebilecek savunmalar nelerdir)? (Dharmawardene, 2013, s. 235).

3.15 BPO’NUN KARŞI KARŞIYA KALDIĞI GÜÇLÜKLER

BPO’nun benimsenmesi yumurta-tavuk durumu gibi bir şey ortaya çıkarmaktadır. Hem bankalar ve hem de kurumsal müşteriler gibi birçoğu BPO’nun diğer taraflarca kabulünün sayıca artmasını bekliyor. Sorun, kritik kütlelerin eğilme noktasına nasıl geldiğidir. Kritik kütlelerin kabulü hem bankaları ve hem de kurumları içeren işbirlikçi bir süreçtir.

Ancak, açık hesap ticaretle ilgili olarak bankanın aracı olduğu bir araç olarak tam potansiyeline kavuşmadan önce BPO ile ilgili bazı meseleler uygun şekilde ele alınmalıdır.

BPO'yu popüler bir akım yapmadan önce üstesinden gelinmesi gereken bazı güçlükler vardır. Farkındalığı artırma, küresel bir standart oluşturma ve yasal yürürlüğe konula bilirliği sağlamak gereklidir (Meijer ve Menon,2012, ss 242-243).

Bu güçlükler şöyle özetebilir:

3.15.1 Eğitim ve Farkındalık Eksikliği

Kurumlar ve bankalarda eğitim ve farkındalık eksikliği var gözüküyor. Açık hesap işlemleri ve BPO'nun birçok avantajı bakımından alıcılar, satıcılar ve bankaları arasında hiçbir etkileşim platformu olmamasıyla karşılaştırıldığında, BPO'nun eğitim ve iletişim artıları, BPO'nun gelecekteki başarısının kilit köşe taşlarıdır.

Bu eğitim, alıcılar, satıcılar ve bankalar dahil ilgili tüm paydaşları kapsamalıdır. BPO, bazı destekleyici bankalar tarafından hevesli bir şekilde benimsenmesine karşın, BPO'nun ne olduğu ve avantajları konusunda kurumların hala büyük çaplı bilgiye ihtiyacı vardır.

Daha fazla kurumun bu tür yeniliklerin farkında olması ve BPO'ya dayalı olarak bankalardan bu tür hizmetleri talep etmesi gerekir.

Nihayetinde, BPO talebi, bankalara yatırım yapma teşviki verecek kurumlardan gelmek zorunda olacaktır. Bankacılar, BPO ve avantajlarından aynı derece farkında olmalı ve bu avantajları müşterilerine iletebilirler.

Kredi, ticaret finansmanı ve nakit yönetimi gibi alanlarda bankalarda BPO ile ilgili eğitim de gereklidir. Nakit yönetimi, faturaları ödeme işleminin bir uzantısı olarak kabul ederken, ticaret finansmanı faturaları ve satın alım siparişlerini tedarik zincir işlemlerinin bir kanıtı olarak görür. Her ikisi de birbirine yaklaşımalıdır (Meijer ve Menon,2012, ss 242-243).

3.15.2 Standartlaştırma

BPO'nun başarısındaki en önemli unsur, dokümanların ve mesaj türlerinin standartlaşmasıdır.

Halihazırda, bankalar, özel platformlar kullanarak (üç köşeli model) açık hesap alanında kendi tedarik zincirine ait finansman çözümleri sağlar. BPO, mevcut özel çözümlerin sahip olmadığı şekilde 'çoklu banka' ticaret ilişkileriyle çalışma potansiyeli olacaktır. BPO, ithalatçı bankanın "dört köşeli modelde" ihracatçı bankayla ortaklık içinde çalışmasını sağlar. Burada, her banka kendi kanallarını kullanarak kendi müşterisiyle etkileşime girer ancak, birbiriyle nötr banka (agnostik banka) işlem eşleştirme uygulamasıyla etkileşim kurar

Bankaların küresel yeni BPO standartlarını tam olarak benimsemek için açıklığa kavuşturmaları gereken hala bazı güçlükleri vardır. BPO Kurallar Kitabı ICC Bankacılık Kurulu tarafından oluşturulmaktadır. BPO kuralları konusunda uzlaşma beklense de çok sayıda banka ve kurum için kabul edilebilir standart kurallar oluşturmak zaman alacaktır. ICC Kurallar Kitabının olmaması durumunda, bankalar tedbirli harekete edecektir (Meijer ve Menon,2012, ss 242-243).

3.15.3 Basel III Uygulaması

Kabul ile ilgili diğer bir engel Basel III olabilir. Şimdi ise BPO'nun Basel III uyarınca olan sermaye uygulaması tam olarak bilinmemektedir. Riski hesaplama konusunda ve BPO işlemleri için ne kadar sermaye ayrılması gerektiği konusunda hala kafa karışıklığı vardır. Basel III Accord içinde bu durum açık olarak belirtilmemektedir. Ancak BPO, Akreditif teyidiyle aynı şekilde uygulanacaksa, bilançoda borç olarak gözükecektir. Bu şekilde yüzde yüz bir kredi dönüştürme faktörünü riske edebilir. Ve sonuç olarak daha yüksek sermaye gereksinimi ortaya çıkar.

Bu durum bankaların maliyetlerini sert şekilde artırır. Dolayısıyla, küresel ticaretin finansmanına ilişkin olarak şirket maliyetlerine azar azar gelir. Sonuç olarak, bu durum BPO'nun uygulanabilirliğini azaltır ve ticaret dünyasında çok da ilgi çekici olmaz (Meijer ve Menon,2012, ss 242-243).

3.15.4 Yasal Uygulanabilirlik

BPO'nun diğer bir güçlüğü, BPO'yu düzenleyen bankanın ödeme yapmaması halinde ortaya çıkan yasal yürürlüktür. BPO bankalar arası bir uygulamadır; yani ihracatçının BPO uyarınca herhangi bir hakkı yoktur. Uygulama kuralları ICC'ye göre değişik bankalar tarafından kabul edilse bile, üç yasaya göre yükümlülüğün nasıl değerlendirileceği belirsizdir. BPO işlemleriyle ilgili hangi yasa hükümlerinin uygulanacağı konusunda karar verilmeye kadar, bekle gör yaklaşımı devam edecektir (Meijer ve Menon,2012, ss 242-243).

3.16 BPO MUHASEBE VE SERMAYE UYGULAMASI

BPO işlem uygulaması ile ilgili muhasebe prosedürlerini açıklarken irdelenmesi gereken temel konular aşağıda verilmiştir:

1. Açıklanan aracın veya yükümlülüğün yapısı.
2. BPO işlemi devam ederken farklı aşamalarda bir tür mesuliyet / yükümlülükten diğerlerine geçişler.
3. BPO işleminde yer alan taraflara dayalı olarak yükümlülük türündeki değerikliğin yapısı.
4. BPO işlemini kapatırken muhasebe uygulamasının uygun tutarı.

BPO düzenlenirken muhasebe ve finansal raporlama konularında bu durum ithalat akreditif düzenlemesi olarak değerlendirilmelidir çünkü iki ticari aracın birbirine çok yakın olduğu kabul edilir. Muhasebe açısından bakıldığında, her iki araç birbirine benzer ele alınabilir. BPO akreditif ile aynı şekilde risk azaltma aracı olarak tanımlanır (International Chamber of Commerce (ICC), 2012).

ICC, BPO'nun Muhasebe ve Sermaye uygulamasıyla ilgili öneriler getirmiştir ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına bağlı kalmak önemlidir.

ICC Bankacılık Komisyonunun ilk referansına dayalı olarak, BPO'nun şarta bağlı yükümlülük özelliği vardır ve düzenlenmesi sırasında yükümlü banka açısından bilanço dışı bir unsur olabilir ve finanse edilmemiş olarak karakterize edilir.

BPO'nun uygulanması Yükümlü ile Alıcı Banka arasında mutabık kalınan işlem koşullarına bağlıdır. BPO uygulanır uygulanmaz "ibrazında" ödemeye ilişkin BPO uygulamasıyla birlikte Yükümlünün ve Alıcı Bankanın defterlerinden ve bilançolarından kaldırılır veya kapatılır. Ertelenen ödeme taahhüdü, İşlem Eşleştirme Uygulamasıyla verilerin eşleştirilmesi sırasında kesin bir taahhüde dönüşürse BPO bilanço kalemi olur.

BPO Teminat olarak (veya Yedek Akreditif), değerlendirilmemelidir. Uygulama ile ilgili veya ödeme güvencesi veya başka bir unsur olarak değerlendirilmelidir. Aradaki temel fark, teminat uygulaması ticari bir işlemde ifa etmeme veya yükümlülüğü yerine getirmemeye ortaya çıkar. BPO uygulaması ise, başarılı veri eşleştirmesinden sonra mal sevkiyatı şeklindeki işlemin yapılmasıyla ortaya çıkar ki, bu, tamamen farklı bir durumdur. BPO, ticari döngünün bir parçasıdır. Taraflardan birisi teslimatı yapar; diğeri ise, BPO ile ödemeyi yapar. Bu durum Teminata söz konusu değildir.

Yükümlülüğü Yerine Getirmeme olasılığı, karşı tarafın neden olduğu bir durumdur ve yükümlünün finansal durumunda bağımsızdır. Bundan dolayı, taraflardan birinin siparişi ile düzenlenen BPO'ya ilişkin Yükümlülüğü Yerine Getirmeme olasılığı, yükümlü olarak söz konusu aynı tarafla yerine getirilen işlerden veya yükümlülüklerden farklı olmamalıdır. Yükümlülüğü Yerine Getirmeme olasılığı, bankanın yükümlüye devrettiği (iç veya dış) derecelendirmeye bağlıdır. İlke olarak, Temerrüt Halinde Kayıp (LGD), üründen kaynaklanan bir durumdur. BPO ile ilgili güvenilir bir geçmiş performans olmadığı için, BPO'ları düzenleyen veya alan bankalar, Basel kurallarının "İç Derecelendirme Merkezli Kuruluş" dedikleri unsura bağlı olacaklardır. Bu rejimde LGD kurullarla belirlenir ve %45 sabit bir yapıda belirlenir. Bir süre sonra bankaların "İç Derecelendirme Merkezli Gelişmiş Yaklaşım" dönmeleri mümkündür.

Bu değişiklik, kendi LGD'lerini belirlemek için bankaların güvenilir bir geçmiş performans sergilemelerini veya düzenleyicileri tarafından onaylanan uzman bir model oluşturmalarını gerektirir. Daha önce belirtildiği gibi, bu durum şu an BPO için mümkün değildir. Bu doğrultuda, ICC, BPO düzenlemek veya %45 önceden belirlenmiş değerde bir BPO teyidi için LGD oluşturmayı önermektedir. Bu, Bilanço Dışı (OBS) İş olduğu için, Risk Ağırlıklı Varlık hesaplamasında %20'lik Kredi Dönüştürme Faktörü, maksimum bir yıllık ilk vade tarihi olan taahhütler için ve bir yılın üzerinde ilk vade tarihi

olan taahhütler için %50 Kredi Dönüştürme Faktörü kullanılmalıdır. Vesikalı akreditifler gibi bilanço dışı diğer işlere uygulandığı için, bu düzeyler geçerli Basel yönetmeliklerine dayalı olarak tavsiye edilmektedir.

2010 Ekim ayından beri, Basel kuralları, minimum bir yıllık geçerli vade tarihi yerine minimum bir günlük Geçerli Vade Tarihi olan akreditif kullanımına izin vermektedir. BPO'nun akreditifle aynı amacı ve özelliği olduğu dikkate alındığında, söz konusu bir yıllık vade tarihinden feragatin BPO için de uygulanması gerekir. Kredi Dönüştürme Faktörü Kaldıraç (CCF) Oranına uygulanır. Basel III uyarınca, tüm OBS'ler, Kaldıraç Oranının hesaplanmasında %100 CCF'ye tabidir.

Buna göre, Bilanço dışı bu kalemler, Kaldıraç Oranını hesaplamak üzere %100 bilanço kalemleri olarak değerlendirilecektir. Sektör bazında bakıldığında, akreditif açısından bu durum adil değildir; çünkü, söz konusu Bilanço dışı kalemler, yükümlülüğün yerine getirilmemesi veya bankaların kontrolü dışındaki başka olaylar yüzünden bilanço kalemlerine dönüşmemektedir ancak, mal ve hizmetlerin satışına ilişkin teyit edici dokümanların ibrazıyla bilanço kalemlerine dönüşebilmektedir. Bundan dolayı, Sektör, ICC ve diğer kuruluşlar, bu CCF'yi akreditifler için %20 oranına getirmeyi desteklemektedir. Eğer %20 oranındaki bu CCF akreditiflere verilirse, BPO'ların aynı rejim altında olabileceği zaten çok açıktır.

BPO gibi yeni bir ticari araçla ilgili tarihsel veriler ve ticari tecrübe olmadığı dikkate alındığında, sermaye yeterliliğiyle ilgili mevcut tartışma, neredeyse bütünüyle geleneksel ticaret ürünleri etrafındaki en son tecrübeye ilişkin bir çerçeveye oturmaktadır.

Basel Kurulunun önceki görevi ve ulusal düzenleyici kurumlar ve BPO ile ilgili sermaye kurallarının uygulanmasını etkileyecek pozisyonda olan diğer taraflar, ICC'nin ve sektörün devam eden yaklaşımındaki kilit unsurdur (Dharmawardene, 2013, ss. 235-237).

Tablo 3.3: BPO Muhasebe Uygulamasını özetlemektedir.

Tablo 3.3: BPO Muhasebe Uygulaması

Görev/İlgili Taraf	Yükümlülük Türü	Süre	İşlem Akışı	Muhasebe Uygulaması
Yükümlü tüm Bankalar	Şarta Bağlı	Veri tabanı çizgisinin oluşturulması ve veri gruplarının başarılı şekilde eşleştirilmesi arasında	BPO’da Teyit Edici Yükümlünün görevi	Bilanço dışı Finanse edilmemiş
Alıcı Banka	Şarta Bağlı	Veri tabanı çizgisinin oluşturulması ve veri gruplarının başarılı şekilde eşleştirilmesi arasında	“Teyit” durumunda (müşteriyle yapılan ayrı bir sözleşmede)	Bilanço dışı Finanse edilmemiş
Yükümlü Banka, Diğer Yükümlü Banka ve Alıcı Banka “Teyit” durumunda”	Yükümlülük sonunda	İbrazında ödeme sırasında	Veri Eşleştirme Raporundan sonra İbrazında ödeme	Yükümlülük sonunda

Görev/ilgili Taraf	Yükümlülük Türü	Süre	İşlem Akışı	Muhasebe Uygulaması
Yükümlü Banka, Diğer Yükümlü Banka ve Alıcı Banka "Teyit" durumunda	Doğrudan Yükümlülük	Veri Gruplarının Eşleştirme Raporundan ertelenmiş ödeme süresinin sonuna kadar	Veri Eşleştirme Raporundan sonra Ertelenmiş ödeme taahhüdü	Bilanço kapsamında Finanse edilmemiş
Alıcı Banka (Rücu olmaksızın Ertelenmiş Ödeme Taahhüdünde indirim olması halinde)	Doğrudan Yükümlülük	Iskonto anından ertelenmiş ödeme süresinin sonuna kadar	Ertelenmiş ödeme iskontosu	Bilanço kapsamında Finanse edilmiş

Kaynak: Uluslararası Ticaret Odası- ICC-(ICC Commission on Banking, 2012)

3.17 BPO’NUN TÜRKİYE’DE KULLANIMI

SWIFT dokümanlarına göre, Türkiye’de ilk BPO işlemi Mayıs 2016 tarihinde Akbank tarafından yapıldı (SWIFT, 2016).

BPO'nun Türkiye'deki kullanımını saptamak için, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından sağlanan istatistikleri, son 5 yıldır Türk ithalatçıları ve ihracatçıları tarafından kullanılan en popüler ödeme yöntemleri kullanılmıştır.

EK 1 dayalı olarak, Türkiye’de kullanılan ödeme metotları şu şekilde özetlenebilir: 2012-2016 yılları arasındaki beş yıllık ihracat ortalaması alındığında, Türkiye’deki ihracatların ortalamasına göre yaklaşık %63,32’sini oluşturan mal mukabili ödeme. Daha sonra, ihracat hacminin %15,58’sini oluşturan vesikalı tahsilatlar gelmektedir. Beş yıllık ihracat ortalaması olan %10,88 ile üçüncü sırayı peşin ödeme metodu almaktadır. Görüleceği üzere, farklı türdeki akreditif kullanımı, beş yıllık ortalama ihracatın yaklaşık %9’nda görülmektedir.

Diğer taraftan, EK 2, 2012-2016 yılları arasında dış ticaret işlemlerinde Türk ithalatçıların kullandığı ödeme metotları gösterilmektedir:

EK 2 dayalı olarak; beş yıllık ortalama ithalat dikkate alındığında, Türk ithalatçıları tarafından yapılan ithalatların yaklaşık %46’sında peşin ödeme metodu kullanıldı. Ayrıca, ödemelerin %12,46’sı Akreditifle ve yaklaşık %6’sı Vesikalı Tahsilat ile yapıldı.

Tablolara göre değerlendirildiğinde; ödeme metodu olarak BPO’nun birçok nedenden dolayı Türkiye’deki geleneksel ödeme metotlarının yerini alması çok uzak gözükmemektedir ancak en önemli nedenin, BPO’nun yeni geliştirilen bir ödeme şekli olması ve alıcıların ve satıcıların bu metot konusunda çok fazla bilgi sahibi olmaması gerçeği kendini göstermektedir. Ancak, BPO ödeme şekli mal karşılığı nakit ve akreditif için çok iyi bir alternatif olabilir. Mal karşılığı nakit ve akreditif Türkiye’de yaygın olarak kullanılan iki ödeme şeklidir ve BPO, gelecekte bu iki ödeme şeklinin yerine çok iyi seçenek olabilir.

3.17.1 BPO İle İlgili Durum Çalışması

Aşağıda, Türk ithalatçısı lehine Türkiye İş Bankası tarafından yapılan gerçek bir BPO durum çalışması yer almaktadır.

Bu olayda, Yükümlü banka Türkiye'nin en büyük bankalarından biri olan Türkiye İş bankasıdır ve ithalatçının bankasıdır. Alıcı banka ise Almanya'daki Unicredit bankasıdır.

İthalatçı ise, çorap üreten ve adı Bony Company olan bir Türk şirkettir. 1986 yılında Hasan Gülkaya tarafından kuruldu. Şirketin müşterileri, Fransa, İspanya, İtalya, İsveç, İngiltere, Japonya ve ABD gibi değişik yerlere dağılmış durumdadır. Şirketin yıllık 100 milyon çift çorap üretim kapasitesi vardır ve üretim tamamen şirketin mülkiyetindedir. Şirket, üretim, ambalajlama ve kalite kontrol sistemiyle müşterilere en yüksek kalite hizmeti vermektedir. Şirketin 50.000 m2 üretim tesisi ve 1200'den fazla eğitimli personeli vardır. Ayrıca, her yıl ödüller almaktadır.

İhracatçı ise, TWD Fibers adlı bir Alman Şirkettir. 1959 yılında kuruldu. Daun&Cie AG, Rastede ile şirketleşen kuruluşlardır.

Yaklaşık 800 çalışmanı vardır. Ayrıca, şirketin cirosu 100 milyon Euro'dan fazladır. Şirket, otomotiv, ilaç, ev tekstili, teknik tekstil, giyim, tuhafiyeye gibi birçok sektör için üretim ve tedarik hizmeti vermektedir.

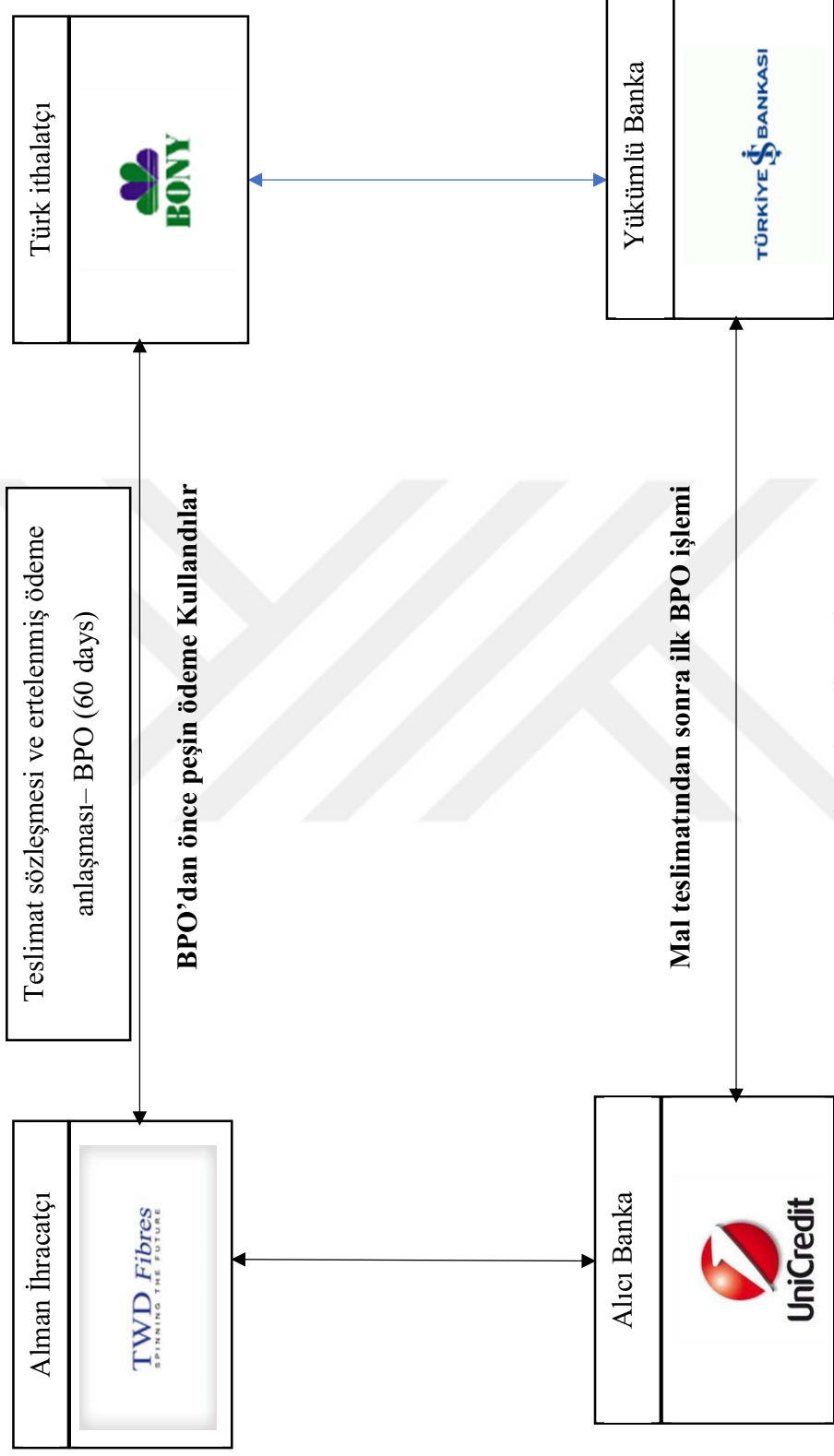
Uluslararası ticaret yaparken, şirket, BPO ödeme metoduna geçmeden önce ödeme metodu olarak müşterilerinden peşin ödeme yapmalarını istiyordu.

İhracatçının BPO kullanmasının ana nedenleri aşağıda verilmiştir:

1. Bankalardan bağımsız hareket edebilme
2. Daha fazla esneklik
3. Daha iyi nakit akış yönetimi.
4. Ödeme güvencesi.

Şekil 3.3, Türkiye'deki Bony Socks ile Almanya'daki TWD Fibers arasındaki BPO işlemi açıklanmaktadır.

Şekil 3.3: BPO Örnek Vaka Çalışması¹⁸



Kaynak: UniCredit Bankası.

(UniCredit: Corporate and Investment Banking, 2015)

SONUÇ

Dış ülkelere ihracat yaparken iş faaliyetlerini tehdit eden risklerin türünü ve çeşitlerini ve bu tür etkenleri azaltmaya yönelik imkân ve araçları Üretici/İhracatçı iyi bilmesi gerekmektedir.

Şirketler, ticari faaliyetlerini etkileyen değişik risklerin farkına vardıkları zaman, iş tehditleri daha kolay kontrol edilebilir ve bu tür riskleri yönetmek ve kontrol etmek üzere kurum içi prosedürleri uygulayabilmektedir.

İşlerin istikrar ve dengesini etkileyen faktörleri ve onları kontrol edecek mekanizmaları tam anlamadıkça, şirketin genel performansı ve karlılığı büyük ölçüde bundan etkilenecektir.

Bilinen risk faktörlerini azaltmaya yönelik değişik mekanizmalar mevcuttur. Şirket, risklerin azaltılmasına yönelik hizmetleri ve bu hizmetlerin kendi işletmesinde nasıl uygulanabileceğini bilmelidir.

Çalışma, Dış Ticarete kullanılan farklı ödeme yöntemleri arasında, ihracatçı ve ithalatçı için uygulanan risk açısından kapsamlı bir karşılaştırma yapmıştır.

Çalışmaya göre, açık hesap işlemler, ithalatçı açısından en güvenli ödeme yöntemi. Diğer yandan, İhracatçı açısından en riskli olarak kabul edilmektedir.

Peşin ödeme kullandığında, İhracatçı açısından en güvenli ödeme yöntemi. Diğer yandan, ithalatçı açısından en riskli olarak kabul edilmektedir.

İlave olarak, çeşitli risklere karşı çok yüksek koruma sağladığı için, iş dünyasında akreditifi kullanmak çok popüler olduğunu tespit edilmiştir.

Çalışma yeni bir ödeme metodu, dış ticarete ilginç ve önemli bir gelişmeye sahip olan BPO'yu incelenmiştir.

Uluslararası ticaret yaparken, BPO'nun büyük etkiye sahip olacak bir yenilik olarak değerlendirildiğine hiç şüphe yoktur.

BPO, açık hesap şeklinde ticaret lehine Vesikalı Akreditif gibi geleneksel ödeme metodlarından önemli bir uzaklaşmayı ifade etmektedir.

Gelişmiş bir çağda yaşadığımız için, teknoloji, tüm alanlarda önemli düzeyde gelişmiştir. Bunun sonucu olarak, farklı ülkelerde uluslararası ticaret yaparken farklı faktörlerden kaynaklanan riskleri azaltmak amacıyla finansal ve uluslararası piyasalar yeni çözümler talep etmiştir.

Geleneksel ödeme metotlarının kullanımında var olan maliyetleri düşürmek için de artan bir gereksinim vardır. Banka ödeme yükümlülükleri, modern teknolojiyi maksimum hale getirerek, bankaların tedarik zincirinde esnek risk azaltma ve finansman hizmetleri sunmalarını sağlamaktadır. Hem satıcılar ve hem de alıcılar, uluslararası ticarete risk azaltmanın avantajını yaşamaktadır.

Sevkiyat öncesi süreden sevkiyat sonrasına kadar olan finansmanlar, alıcı finansmanı ve böylece, yeni iş fırsatlarına kapı açılması söz konusu esnekliğin kapsamındadır.

Banka ödeme yükümlülükleri, nakit dönüştürme döngüsü ve işletme sermayesi yönetimini en uygun hale getirmek amacıyla belirlenen banka destekli açık hesap çözümlerinin tam avantajını elde etmektedir.

Banka ödeme yükümlülükleri, ithalatçıların ve ihracatçıların tercih ettikleri banka ortaklarının ticari işlemlerde yer almalarını sağlamakta ve onların kıl payı risk ve finansman hizmetleri elde etmelerini mümkün kılmaktadır.

İhracatçı gözüyle bakıldığında; banka ödeme yükümlülükleri, daha hızlı ödeme ve daha az evrak işi avantajı sağlamaktadır.

Banka ödeme yükümlülükleri, sadece büyük şirketlerin değil, ama aynı zamanda küçük ve orta ölçekli firmaların da ilgisini çekmektedir.

Mevcut ödeme araçlarının yerine geçmekten daha çok onları tamamlayıcı konumunda olmak üzere tasarlanan uluslararası ticarete alternatif bir ödeme aracıdır.

Şu an itibarıyla sadece sınırlı sayıda banka, ödeme aracı olarak banka ödeme yükümlülüğünü sunmaktadır. Ancak, tüm teknik ön koşullar yerine getirildikten sonra, gelecekte uluslararası ticaret uygulamasında çok önemli bir araç olacağı kesindir.

KAYNAKÇA

- Artz, R. (1991). *Punitive damages for wrongful dishonor or repudiation of a letter of credit*. Uniform Commercial Code Law Journal, 24(3): 3-48.
- Bank of Queensland (BOQ). (2015). *Guide to Exporting and Importing* . Brisbane, Australia: Bank of Queensland (BOQ).
- Banking Commission- International Chamber of Commerce-ICC. (2015, August). *Bank Payment Obligation*. Retrieved from International Chamber of Commerce-ICC: <http://icc.tobb.org.tr/docs/Bank%20Payment%20Obligation.pdf>
- Bolak, M. (2004). *Risk Tanıtımı ve Sınıflandırılması*. In M. Bolak, *Risk ve Yönetimi* (p. 3). İstanbul: Birsen Yayınevi.
- Dharmawardene, P. (2013). *Bank Payment Obligations: A New Method of Trade*. 25th Anniversary Convention 2013, 227-228.
- Gillespie, B., Hackwood, J., & Mihos, C. (2010). *Managing credit Risk for Global Commodity Producers*. Brisbane: PricewaterhouseCoopers.
- Hennah, D. J. (2013). *The ICC Guide to the Uniform Rules for Bank Payment Obligation*. ICC.
- Hood, J., ve Nawaz, S. (2004). *Political Risk Exposure and Management in Multi-National Companies: Is There a Role for the Corporate Risk Manager?* Risk Management: An International Journal, 10-12.
- ICC Commission on Banking. (2012, September 12). *The Bank Payment Obligation: Capital & Accounting Treatment*. Retrieved from Commission on Banking's BPO Education Group: https://iccwbo.org/find-a-document/?fwp_paged=5

- International Chamber of Commerce (ICC). (2012, September 12). *The Bank Payment Obligation: Capital and Accounting Treatment*. Retrieved from International Chamber of Commerce (ICC): <http://www.iccwbo.ru/komissii/bankovskaya-komissiya/proekty/BPO%20Accounting%20and%20Capital%20Treatment.pdf>
- International Chamber of Commerce -ICC-. (2017). *History of ICC*. Retrieved from International Chamber of Commerce-ICC-: <https://iccwbo.org/about-us/who-we-are/history/>
- Investopedia. (2017). *International Chamber Of Commerce - ICC*. Retrieved from Investopedia: <http://www.investopedia.com/terms/i/international-chamber-of-commerce-icc.asp>
- Investopedia. (2017). *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications - SWIFT*. Retrieved from Investopedia: <http://www.investopedia.com/terms/s/swift.asp>
- Lehmann, R., Hauser, C., ve Baldegger, R. (2013). *Managing Export Risks: Export Risk Management Guidelines*. Bern/Zürich: PostFinance AG and Switzerland Global Enterprise (formerly Osec).
- Madura, J. (2007). *Payment Methods for International Trade*. In J. Madura, *International Financial Management* (ss. 562-565). Mason City, Iowa: Thomson-South-Western.
- Meijer, C. R., ve Menon, M. (2012). *Bank payment obligation: The Missing Link?* *Journal of Payments Strategy and Systems*, 233.
- Meijer, C. R., ve Menon, M. (2012). *Bank Payment Obligation-The Missing Link?* *Journal of Payments Strategy & Systems*, 235-236.
- Miller, K. (1992). *A Framework for Integrated Risk Management in International Business*. *Journal of International Business Studies*, 313-316.

- Moffet, M., Stonehill, A., ve Eiteman, D. (2006). *Letter of Credits*. In M. Moffet, A. Stonehill, & D. Eiteman, *Fundamentals of Multinational Finance* (pp. W 55- W 58). Pearson.
- Nemeş, V. (2011). *Documentary Letter of Credit in The Regulation of Paris-600 Publication*. *Challenges of the Knowledge Society*. Law, 213-215.
- Oğuz, A. (2015). *A Novel Payment Method in International Trading: Bank Payment Obligation (BPO)*. 20th International Academic Conference (ss. 324-325). Madrid: The International Institute of Social and Economic Sciences (IISES).
- Papaioannou, M. (2006). *Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms*. *South Eastern Europe Journal of Economics*, 4-12.
- Raketti, M. V. (2015). *The Bank Payment Obligation: A Vehicle for The Electrification of Commercial Letters of Credit*. *Documentary Credit World*, 103.
- Reynolds, F. (2003). *Managing Exports: Navigating the Complex Rules, Controls, Barriers and Laws*. New York: Wiley.
- Rosenblith, R. (1991). *Letter of credit law*. *Uniform Commercial Code Law Journal*, 21(3): 171-175.
- Seyoum, B. (2009). *Export-Import Theory, Practices, and Procedures*. New York: Routledge.
- Silicon Valley Bank Financial Group SVB. (2009). *Trade Finance Guide: A Guide and Overview to Export Financing*. California: Silicon Valley Bank Financial Group.
- Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – SWIFT. (2017). *Discover SWIFT*. Retrieved from Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – SWIFT: <https://www.swift.com/about-us/discover-swift>
- Suadi Industrial Development Fund. (2004). *Export Risks & Management*. Riyadh: Suadi Industrial Development Fund.

- Susmus, T., & Baslangic, S. (2015). *The New Payment Term BPO and Its Effects on Turkish International Business*. *Procedia Economics and Finance*, 327-330.
- SWIFT. (2016, July). *Digitising Trade Finance*. Retrieved from SWIFT: https://www.swift.com/sites/default/files/resources/swift_corporates_trade_market_adoption_201607.pdf
- SWIFT. (2017). *SWIFT FIN Traffic Document Centre*. Retrieved from SWIFT: <https://www.swift.com/about-us/swift-fin-traffic-figures/monthly-figures?tl=en#topic-tabs-menu>
- SWIFT's Corporates and Supply Chain Team. (2015). *SWIFT*. Retrieved from Market Adoption of BPO: <https://www.tradefinance.training/library/files/BPO%20Market%20Adoption%20Aug2015.pdf>
- The Association of German Banks. (2015). *Financing Foreign Trade*. Berlin: The Association of German Banks.
- The Royal Bank of Scotland. (2011). *Guide to International Trade: Supporting Your Global Ambitions*. Edinburgh: The Royal Bank of Scotland.
- Türkiye İstatistik Kurumu - TÜİK. (2017, Augustos 15). *Dış Ticaret İstatistikleri*. Retrieved from Türkiye İstatistik Kurumu - TÜİK: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=641
- Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK. (2017). *Dış Ticaret İstatistikleri*. Retrieved from Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=640
- UniCredit: Corporate and Investment Banking. (2015, February). *Bank Payment Obligation – BPO: Case studies of UniCredit as of February 2015*. Retrieved from UniCredit: <https://bebeez.it/wp-content/blogs.dir/5825/files/2015/02/BPO..pdf>

US Department of Commerce: International Trade Administration. (2008). *Trade Finance Guide*. Washington,DC: US Department of Commerce: International Trade Administration.

Vorpeil, K. (2014). *Bank Payment Obligations: Alternative Means of Settlement in International Trade*. 2014 Thomson Reuters (Professional) UK Limited and Contributors, 45.





EKLER

EK 1: Ödeme Şekline Göre Türkiye Cumhuriyeti İhracatları (Değer: Bin \$)

Ödeme Şekli/ Yıllar	2012	2013	2014	2015	2016	5 Yıl Ortalaması	%
Mal mukabili ödeme	87.324.963,20	93.795.858,88	102.834.175,2	94.969.938,59	94.864.146,89	94.757.816,55	63.32%
Peşin ödeme	21.875.516,25	15.136.098,51	14.929.436,78	13.947.390,86	15.531.258,00	16.283.940,08	10.88%
Vesaik mukabili ödeme	24.409.530,47	25.878.333,75	24.228.909,51	21.415.158,04	20.610.972,78	23.308.580,91	15.58%
Vadeli akreditif	2.518.118,09	2.419.749,45	2.449.256,343	2.103.718,07	1.648.202,62	2.227.808,92	1.49%
Bedelsiz	984.556,02	1.369.008,69	1.600.706,825	1.414.357,04	1.423.936,55	1.358.513,03	0.91%
Özel takas	717.958,90	620.061,61	18.704,186	7.063,11	3.877,78	273.533,12	0.18%
Akreditif	14.328.538,29	12.280.664,34	11.239.516,56	9.694.013,67	8.154.558,19	11.139.458,21	7.44%

EK 1: Ödeme Şekline Göre Türkiye Cumhuriyeti İhracatları (Değer: Bin \$)

Ödeme Şekli/ Yıllar	2012	2013	2014	2015	2016	5 Yıl Ortalaması	%
Bağlı muamele	554,60	1.721,01	11.750,159	12.103,86	11.365,63	7.499,05	0.01%
Kabul kredili akreditif	50.325,01	38.254,08	44.238,19	37.860,05	21.575,44	38.450,55	0.03%
Kabul kredili vesaik mukabili	145.992,99	131.986,56	139.268,735	140.379,78	157.142,58	142.954,13	0.10%
Kabul kredili mal mukabili	71.411,15	117.413,52	112.354,097	79.679,66	100.597,56	96.291,20	0.06%
Özel hesap	34.271,61	13.486,69	1.841,11	17.208,69	1.949,80	13.751,58	0.01%
Toplam	152.461.736,56	151.802.637,09	157.610.157,7	143.838.871,43	142.529.583,81	149.648.597,31	100.00%

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK, 2017), http://www.tuik.gov.tr/PrelIstatistikTablo.do?istab_id=640 (erişim 15.08.2017)

EK 2: Ödeme Şekline Göre Türkiye Cumhuriyeti İthalatları (Değer: Bin \$)

Ödeme Şekli/ Yıllar	2012	2013	2014	2015	2016	5 Yıl ortalaması	%
Mal mukabili ödeme	70.734.281,25	77.764.399,85	71.528.309,83	68.796.114,24	81.525.294,13	74.069.679,86	32.59%
Peşin ödeme	108.000.256,59	117.639.577,97	119.326.764,22	95.343.024,79	77.472.047,68	103.556.334,25	45.57%
Vesaik mukabili ödeme	14.985.436,37	15.523.195,54	14.920.304,33	10.690.853,98	9.031.203,67	13.030.198,78	5.73%
Kabul kredili ödeme	-	-	125,89	-	-	31,47	0.00%
Peşin akreditif	-	-	135,88	44,44	-	45,08	0.00%
Vadeli akreditif	12.404.823,45	12.205.979,62	10.542.950,76	9.978.844,62	9.693.725,13	10.965.264,72	4.83%
Bedelsiz	5.645.195,28	5.199.614,29	6.242.608,12	6.870.688,45	8.814.371,24	6.554.495,48	2.88%
Özel takas	1.028.758,79	850.312,94	32.885,26	18.960,79	15.999,68	389.383,49	0.17%

EK 2: Ödeme Şekline Göre Türkiye Cumhuriyeti İthalatları (Değer: Bin \$)

Ödeme Şekli/ Yıllar	2012	2013	2014	2015	2016	5 Yıl ortalaması	%
Akreditif	22.540.652,16	21.271.411,05	18.442.200,95	14.660.716,50	11.237.064,49	17.630.409,03	7.76%
Bağlı muamele	2.388,76	6.161,13	12.796,78	12.027,31	15.676,17	9.810,03	0.00%
Kabul kredili aktif	172.928,14	171.057,17	118.420,30	77.663,56	117.474,83	131.508,80	0.06%
Kabul kredili vesaik mukabili	577.619,03	555.347,53	493.064,60	472.735,13	637.311,10	547.215,48	0.24%
Kabul kredili mal mukabili	452.635,01	473.675,64	516.465,45	312.421,63	57.236,95	362.486,93	0.16%
Özel hesap	166,08	517,38	84,72	263,17	829,99	372,27	0.00%
Toplam	236.545.141	251.661.250	242.177.117	207.234.358	198.618.235	227.247.235	100.00%

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu - TÜİK, 2017), http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=641

(Erişim: 15.08.2017)