T.C.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU VE AB ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARET VE AVRUPA BİRLİĞİ HUKUKU

DOKTORA PROGRAMI

DIŞ TİCARETTE YENİ ÖDEME ŞEKLİ BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ BPO-ETKİNLİK ANALİZİ

Doktora Tezi

Orkun BAYRAM

100017280

İstanbul, 2017

T.C.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU VE AB ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARET VE AVRUPA BİRLİĞİ HUKUKU

DOKTORA PROGRAMI

DIŞ TİCARETTE YENİ ÖDEME ŞEKLİ BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ BPO-ETKİNLİK ANALİZİ

Doktora Tezi

Orkun BAYRAM

100017280

Danışman: Doç. Dr. İ. Kahraman ARSLAN

Eş Danışman: Prof. Dr. Cevat GERNİ

İstanbul, 2017

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ

DOKTORA TEZİ ONAY FORMU

ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU ve AVRUPA BİRLİĞİ Anabilim Dalı, ULUSLARARASI TİCARET ve AVRUPA BİRLİĞİ HUKUKU doktora programı **100017280** numaralı öğrencisi **Orkun BAYRAM'ın** "**DIŞ TİCARETTE YENİ ÖDEME ŞEKLİ BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ BPO-ETKİNLİK ANALİZİ**" başlıklı tez çalışması jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ DANIŞMANI	: Doç. Dr. İ. Kahraman ARSLAN
JÜRİ ÜYESİ	: Prof. Dr. Mehmet MELEMEN
JÜRİ ÜYESİ	: Doç. Dr. Serkan ÇANKAYA
JÜRİ ÜYESİ	: Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL
JÜRİ ÜYESİ	: Yrd. Doç. Dr. Mehmet EMEK

İstanbul Ticaret Üniversitesi …… Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun ……/……/20….
Tarih, ……/….. sayılı kararı ile onaylanmıştır.

ÖZET

Küreselleşme sayesinde sınır ötesi ticaretin hacmi giderek artmaktadır. Uluslararası ticarette kullanılan geleneksel ödeme şekilleri (akreditif, mal mukabili, peşin ödeme vb.) taraflara aynı anda hem ödeme garantisi hem de işlem süreçlerinin hızlı ve basit bir şekilde yapılması olanağını sunamamaktadır. Dijitalleşmenin çok hızlı bir şekilde yayıldığı günümüzde, sınır ötesi ticaretin teknolojik bir tabanda, hızlı, basit ve ödeme garantisi altında yapılma zorunluluğu doğmuştur.

Milletler arası Ticaret Odası, dünya ticaret hacminin giderek artmasına rağmen akreditif işlem hacminde bir artış olmamasından, hatta giderek pazar payını kaybediyor olmasından rahatsızlık duymaya başlamıştır. Diğer yandan, sınır ticaretinin ağırlıklı olarak açık hesap işlemleri üzerinden gerçekleşiyor olması ve bankaların bu pastadan yeterince pay alamıyor olması, bankaları, Milletler Arası Ticaret Odasını ve SWIFT Şirketini bir araya getirerek yeni bir ürün tasarlamalarına neden olmuştur.

BPO (The Bank Payment Obligation), 2013 yılında Milletlerarası Ticaret Odasının, BPO için yayınladığı bir örnek kurallardan sonra (URBPO 750E) uygulama alanı bulan, akreditif işlemlerinin ödeme garantisi ile mal mukabili işlemlerin hız ve basit işlem süreçlerini, fiziki evrak ibrazı olmadan, veri setlerinin bilgisayar ortamında eşleştirme yazılımları aracılığı kontrol edildiği yeni ödeme şeklidir.

BPO, sınır ötesi ticaretin %80+ kısmına hitap etmesine rağmen hâlihazırda kullanılmamaktadır. BPO'nun neden kullanılmadığının sorusuna cevap bulabilmek amacı ile hem bankalar hem de firmalar ile derinlemesine mülakat tekniği ile görüşmeler yapılmıştır. Mülakatlar sonucunda, bankaların BPO hakkında detay bilgi sahibi olmasına rağmen, kullanım oranının artmamasından dolayı çoğunun alt yapı çalışmalarını tamamlamadığı ve şirketlere BPO ile ilgili bilgilendirme yapılmadığı tespit edilmiştir. Diğer yandan bankaların bu ürünü piyasaya sürmekte geç kalma korkusu yaşadıkları da görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: BPO, Banka Ödeme Yükümlüğü, Akreditif, Blockchain, TMA

ABSTRACT

The size of cross-border trade increases thanks to globalization. The conventional methods of payment used in international trade (letter of credit, cash against delivery, cash in advance etc.) fail to provide both payment guarantee and fast and simple transaction process opportunities at the same time. Today, digitalization expands in a rapid way and a necessity has occured which obliges cross-border trade to be made fast, simple and under the payment guarantee.

International Trade Chamber of Commerce started to be uncomfortable with the fact that there is no increase in the size of transactions made with letters of credit even though the size of world trade increases, and that market share is even decreasing, gradually. On the other hand; banks, International Trade Chamber and SWIFT Comany felt an obligation to collaborate and design a new product since cross-border trade was generally being carried out through open account transactions and banks were unable to take enough share from this cake.

BPO (The Bank Payment Obligation) is a new payment method which started to be used as an application area following the exemplary rules (URBPO 750E) published by International Trade Chamber for BPO, and with which the payment guarantee of letters of credit and the speed and simple transaction processes of cash against delivery can be controlled with data sets and through matching softwares on computers, without requiring physical document submission.

Currently, BPO is not in use though it addresses 80+% of cross-border trade. There have been in-depth interviews both with banks and companies in order to be able to find an answer why BPO is still not used. In consequence of these interviews, it was found out that most banks had detailed information on BPO but they did not complete infrastructure works and did not inform companies about BPO because usage levels did not increase. On the other hand, it was also observed that banks were afraid to launch this product to the market late.

Key Words: BPO, Bank Payment Obligation, Letters of Credit, Blockchain, TMA

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖZET ..... **İİİ**

ABSTRACT ..... **İV**

TABLO LİSTESİ ..... **Vİİİ**

ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **X**

KISALTMALAR ..... **Xİ**

GİRİŞ **1**

1. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE ÖDEME YÖNTEMLERİNİN BELİRLENMESİNDE ETKİLİ OLAN RİSKLER VE RİSK YÖNETİMİ **8**

1.1. DIŞ TICARET İŞLEMLERİNDE ÜLKE RİSKİNİN ÖNEMİ 9

1.1.1. Ekonomik Risk 11

1.1.2. Jeopolitik Risk 13

1.2. DIŞ TICARET İŞLEMLERİNDE FİRMA RİSKİNİN ÖNEMİ 15

1.3. DIŞ TICARET İŞLEMLERİNDE BANKA RİSKİNİN ÖNEMİ 17

1.4. DIŞ TICARET İŞLEMLERİNDE KUR RİSKİNİN ÖNEMİ 19

1.4.1. Forward İşlemleri 23

1.4.2. Opsiyon İşlemleri 27

1.4.3. Swap İşlemleri 32

1.4.4. Diğer Hedge İşlemleri 35

1.5. ULUSLARARASI TICARİ SÖZLEŞMELER 36

1.5.1. Uluslararası Mal Satım Sözleşmelerinin Hazırlanmasından Önce Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar 40

1.5.2. Uluslararası Mal Satım Sözleşmesi Hazırlanırken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar 42

2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ **48**

2.1. TAHSİL ESASINA DAYALI ÖDEME YÖNTEMLERİ 50

2.1.1. Peşin Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı 50

2.1.2. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı 53
2.1.3. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı 56
2.1.4. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı 61
2.1.5. K. K. Avalli Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı 63
2.2. AKREDİTİF ÖDEME YÖNTEMİ 65
2.2.1. Akreditifin Tanımı 66
2.2.2. Akreditifin Hukuki Niteliği 72
2.2.3 Akreditif Çeşitleri 80
2.2.3.1. Taraflara Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler 82
2.2.3.2. Ödemeden Sorumlu Banka Açısından Akreditifler 84
2.2.3.3. Ödeme Şekli Açısından Akreditifler 87
2.2.3.3.1 Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif 87
2.2.3.3.2. Vadeli Akreditif..... 89
2.2.3.3.3. Kabul Kredili Akreditif 90
2.2.3.3.4. Devredilebilir Akreditif..... 92
2.2.3.3.5. İştira Edilebilir Akreditif 94
2.2.3.3.6. Kırmızı Şartlı Akreditif 96
2.2.3.3.7. Yeşil Şartlı Akreditif 98
2.2.3.3.8. Kırdırılabilir Akreditif 98
2.2.3.3.9. Standby Akreditif..... 99
2.2.3.3.10. Rotatif Akreditif..... 101

3. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE YENİ BİR ÖDEME YÖNTEMİ: BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ 103

3.1. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ HAKKINDA GENEL BİLGİLER 103
3.1.1. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Tanımı 103
3.1.2. Banka Ödeme Yükümlülüğü İş Akışı 104
3.1.3. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Meydana Çıkmasının Nedenleri..... 111
3.2. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜNÜN HUKUKİ YAPISI 113
3.3. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ İŞLEMİNİN TARAFLARA SAĞLADIĞI AVANTAJLAR..... 116
3.3.1. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Alıcı Firmaya Sağladığı Avantajlar 117
3.3.2. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Satıcı Firmaya Sağladığı Avantajlar 118
3.3.3. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Bankalara Sağladığı Avantajlar 119
3.4. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ ÖDEME YÖNTEMİNİN GELENEKSEL ÖDEME YÖNTEMLERİ VE GELENEKSEL FİNANSMAN TEKNİKLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI 120
3.5. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ (BPO) YEKNESAK (BİRÖRNEK) KURALLAR 128
3.6. TİCARET FİNANSMANINDA İNNOVASYON: BLOCKCHAİN VE BPO 141

4. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜĞÜNÜN BİLİNİRLİĞİ VE UYGULAMADAKİ YERİ İLE İLGİLİ OLARAK YAPILAN ARAŞTIRMA146

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI 146
4.2. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE ÖRNEKLEMİ 146
4.3. VERİ TOPLAMA ARACI VE GÖRÜŞME KAYITLARI 147
4.4. GÖRÜŞME KAYITLARI VE VERİLERİN ÇÖZÜMÜ 149
4.5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI 150
4.6. KÜRESEL ÖLÇEKTE BPO UYGULAMA ALANI– ÖRNEK OLAY ÇALIŞMALARI 179
4.7. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ GZFT ANALİZİ 194
4.8. YORUM 197

SONUÇ 201

KAYNAKÇA 207

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. Kredi Derecelendirme Notlarına Göre Ülkeler Listesi 12

Tablo 2. Borsa İstanbul Opsiyon Sözleşmeleri Hacmi 28

Tablo 3. Mal/Hizmet Satım Sözleşmesi Kontrol Listesi 43

Tablo 4. Uluslararası Ticarette Ödeme Şekilleri ve İhracatçı Açısından Risk Durumu 48

Tablo 5. Uluslararası Ticarette Ödeme Şekilleri ve İthalatçı Açısından Risk Durumu 48

Tablo 6. Ödeme Şekillerine Göre İhracat (Türkiye).....58

Tablo 7. Ödeme Şekillerine Göre İthalat (Türkiye) 59

Tablo 8. Global Ticaret ve Akreditif 60

Tablo 9. Türkiye ve Akreditif 60

Tablo 10. Akreditif ve Mal Mukabili Ödeme Şekli Kullanım Hacmi 61

Tablo 11. Akreditif Belgelerinde Ortaya Çıkan Rezerv Konuları.....70

Tablo 12. BPO ve Akreditif, İhracat Kredi Sigortası, Faktöring.....127

Tablo 13. Geleneksel Ödeme Sistemleri Kullanım Alanları.....143

Tablo14. Mülakat İçin Tercih Edilen Bankaların Aktif Büyüklükleri.....150

Tablo 15. Banka Yöneticilerinin Görev Unvanları ve Mesleki Tecrübeleri 151

Tablo 16. Akreditif Ödeme Şeklinin Bankalar Açısından Avantaj ve Dezavantajları 153

Tablo 17. Akreditif Ödeme Şeklinin Firmalar Açısından Avantaj ve Dezavantajları 154

Tablo 18. Banka Yöneticileri İle Yapılan Mülakatların Çözümlemeleri.....158

Tablo 19. Firma Yöneticilerine Göre Akreditif İşleminin Avantaj ve Dezavantajları 163

Tablo 20. Firma Yöneticileri İle Yapılan Mülakatların Çözümlemeleri 168

Tablo 21. Türkiye Dış Ticaret Dengesi (2016-2017) 169

Tablo 22. Uygulama Alanında BPO (Paribas TEB Finansal Kiralama).....179

Tablo 23. *Banka ve Firmaların BPO Ödeme Yöntemini Tercih Etme Nedenleri*.....193

Tablo 24. BPO Ödeme Yönteminin Firmalara Sağladığı Faydalar.....194

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1. Akreditif İşlem Akışı 67

Şekil 2. BPO İş Akışı 106

Şekil 3. Derinlemesine Mülakat Yapılan Firmaların Sektörel Dağılımları 149

Şekil 4. BPO'nun Yaygınlaşması İçin Etkili Olması Beklenen Kurumlar 167

Şekil 5. Türkiye Dış Ticaret Dengesi (Temmuz 2016) 170

Şekil 6. Türkiye Dış Ticaret Dengesi (Temmuz 2017) 170

Şekil 7. JP MorganChase Manhattan Bank BPO Bilinirlik Anketi 172

Şekil 8. Linkedin Katılımcı Profili 174

Şekil 9. Linkedin Araştırma Sorusu Cevap Dağılımı 175

KISALTMALAR

a.g.e. : Adı Geçen Eser

b. : baskı

BPO : The Bank Payment Obligation

C. : Cilt

CISG : Convention on Contracts For the International Sale of Goods

çev. : Çeviren

der. :Derleyen

Ed. : Editör

ed. : edition

EFTA : European Free Trade Association

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade

GZFT : Güçlü ve Zayıf Yönler, Fırsat ve Tehditler

ICC : International Chamber of Commerce

IMF : Uluslararası Para Fonu

İTO : İstanbul Ticaret Odası

L/c : Letter of Credit

Md. : Madde

MÖHUK : Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku

MTO : Milletlerarası Ticaret Odası

NAFTA : North American Free Trade Agreement,

p. : page

s. : Sayfa

S. : Sayı

TL : Türk Lirası

TMA : Transmission Mathcing Application

TSMT : Trade Service Management Messages

TUİK : Türkiye İstatistik Kurumu

UNCITRAL : United Nation Commision on International Trade Law

UNIDROIT : International Institute for the Unification of Private Law

URBPO : Uniform Rules for Bank Payment Obligations

USD : US Dollar

vb. : Ve bunun gibi

WB : Dünya Bankası

WTO : Dünya Ticaret Örgütü

GİRİŞ

Günümüz teknolojisinin sınır tanımaz bir şekilde ilerlemesi ve insanoğlunun var olduğu her alanda etkisini gittikçe artan bir şekilde hissettirmesi, özellikle küreselleşmenin çok hızlı bir şekilde yayılmasına ve sınır ötesi ticaretin daha fazla bir pazara hitap etmesine olanak tanımıştır.

Dış ticaret doğası gereği yabancılık unsuru taşımaktadır. İlk etapta birbirilerini ilk kez tanıyan taraflar arasında bir ticari mal/hizmet satışı ve bunun karşılığında da bu mal veya hizmetin bedelinin ödenmesi söz konusu olmaktadır.

Dış ticarette, taraflar arasında verimli bir şekilde yönetilmesi gereken en önemli husus güven mekanizmasıdır. Taraflar arasındaki güven korelasyonu pozitif yönde ilerlediği sürece, malın fiyatı, malın teslim şekli, malın sigortası ve kullanılacak olan ödeme yöntemi de pozitif yönde ivme kazanmaktadır.

Taraflar aralarında ilk kez mal alım/satım işlemi gerçekleştiriyorlarsa, satıcı firma malın bedelini garanti altına alabileceği ödeme yöntemini, alıcı firma ise bedelini ödeyeceği malın istenilen özelliklerde kendisine teslimini garanti altına alan ödeme yöntemini tercih edecektir.

Dış ticarette kullanılan ödeme yönteminin belirlenmesinde, tarafların ülkeleri (ekonomik ve politik özellikleri), firmaların kredi derecelendirme notları, işlemde kullanılacak olan dövizin istikrar durumu, piyasa yapısı, malın özellikleri vb. pek çok etken önemli rol oynamaktadır.

Dış ticarette kullanılan ödeme yöntemleri, tahsil esasına dayalı ödeme yöntemleri (peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme) ve bankaların ödeme garantisi verdiği ödeme yöntemleri (akreditif, stand-by akreditif, harici garanti mektupları) olarak iki ana bölümde ele alınmaktadır.

Ödeme yöntemlerinin ayrımındaki ana kıstas, bankaların ödeme işlemine garanti verip vermedikleridir. Peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme ve mal mukabili ödeme yöntemlerinde banka sadece mal veya hizmet bedelinin taraflar arasındaki transfer

işlemine aracılık ederken (detaylı bilgilendirme tezin 2. Bölümünde yapılmıştır.), akreditif, stand-by ve harici garanti mektuplarında bankalar önceden belirlenmiş koşullara uygun edimlerin yerine getirilmesi ya da getirilmemesi durumunda alıcı işlemde yer alan borçlu taraf adına karşı tarafa ödeme yükümlülüğüne girebilmektedir.

Küreselleşmenin olumlu yönlerinden bir tanesi de sınır ötesi ticaretin önündeki bürokratik engellerin hızlı bir şekilde azalması ve tarafların aralarındaki erişim ve etkileşim düzeyinin çok yüksek seviyeye ulaşmış olmasıdır.

Hayatın her alanında olduğu gibi, ticaret döngüsü içinde de teknoloji kullanımı yoğun bir hacme ulaşmıştır. Artık, taraflar birbirileri ile çok rahat bir şekilde iletişime geçebilmekte, sipariş talimatı verebilmekte ve saniyeler içinde para transferi yapabilmektedirler. Özellikle fintech yazılımları sayesinde, ticaret artık otomasyon sistemleri ile yönetilebilir bir yapıya doğru gitmektedir.

Ancak, teknolojide sağlanan bu kadar yoğun ilerlemeye rağmen, reel ticari hayatta hala tarafların birbirilerine olan güven bunalımı devam etmektedir. Bu nedenle de dış ticaret işlemlerinde geleneksel ödeme yöntemlerinin kullanımı önemini korumakta ve özellikle ödeme yöntemleri açısından teknolojinin sağladığı verimlilikten taraflar yeterince faydalanamamaktadır.

Alıcı ve satıcı arasında ödeme açısından güvensizlik devam ettiğinde genellikle ödeme garantisi işleme aracılık eden bir bankadan talep edilerek, akreditif ödeme yöntemi seçilmektedir.

Diğer yandan, alıcı firma satıcı firmadan daha güçlü ise mal mukabili ödeme yöntemi, tam tersi durumda ise peşin ödeme yöntemi tercih edilmektedir. Bazı durumlarda ise satıcı firmalar malın mülkiyetini temsil eden evrakları ve diğer evrakları bankalar aracılığı ile alıcı firmalara teslim ederek, mal ve/veya hizmetin bedelini tahsil etmektedirler.(vesaik mukabili ödeme)

Dış ticaret işlemlerinde en önemli rolü oynayan taraflardan biri de bankalardır. Bankalar için dış ticaret gelirleri, faiz dışı gelirler arasında en önemli yere sahip gelir kalemi özelliğindedir.

Bankalar günümüzde dış ticaret gelirlerinin büyük bir bölümünü akreditif işlemlerinden elde etmektedirler. Akreditif açılış komisyonu, dosya masrafı, teyit komisyonu, aykırılık komisyonu vb. çeşitli kalemlerde gelir elde etmektedirler.

Ancak, Swift ve Uluslararası Ticaret Odası'nın yayınladığı raporlarda, günümüzde sınır ötesi ticarette akreditifin kullanım oranı %9 ile %11 arasında değişmektedir. (2010 yılında akreditif kullanım oranı %18 olarak gerçekleşmiştir.) Aynı raporda 2020 yılında sınır ötesi ticaretin hacminin 33 trilyon USD olacağı tahmin edilmekte ve akreditifin kullanım oranının %11 seviyelerinde kalacağı öngörülmektedir.

Unutulmamalıdır ki ticaretin en önemli aktörleri bankalardır ve bankaların ana amaçları karlarını maksimum seviyeye çıkartmak ve dünya üzerindeki borçlanma sistemini yönetmektir. Daha öncede belirtildiği üzere, bankaların dış ticaret işlemlerinden en çok gelir elde ettikleri kalem akreditif olmaktadır. Bu da beraberinde büyük bir çelişkiyi getirmektedir. Çünkü açık hesap olarak tanımlanan mal mukabili, peşin ödeme ve vesaik mukabili ödeme işlemleri toplam sınır ötesi ticaret hacminin %89'luk bölümüne karşılık gelmekte ve bankalar bu işlemlerden sadece dosya masrafı ve swift komisyonu alabilmektedirler.

Akreditif işlemlerinden gerekli gelir verimini elde edemeyen bankalar, Swift ve Milletlerarası Ticaret Odası ile bir araya gelerek, açık hesap işlemlerinden elde edilen geliri nasıl maksimum seviyeye getirebileceklerini tartışmışladır. 2010 yılında başlayan beyin fırtınaları 2011 yılında meyvesini vermiş ve yeni ödeme yöntemi "Banka Ödeme Yükümlülüğü" bankaların ve firmaların kullanıma açılmıştır.

Banka Ödeme Yükümlülüğü (The Bank Payment Obligation / BÖY/ BPO) hem akreditifin bürokratik ve hantal yapısını ortadan kaldırırken, hem de akreditifin bankalar tarafından verilen ödeme garantisini devam ettiren, mal mukabili işlemlerin basitlik, sadelik ve hız özelliklerini teknolojik bir alt yapıda birleştiren bir ödeme yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır.

BPO ile hedeflenen bankaların açık hesap işlemlerinden daha çok gelir elde etmesi, firmaların ise evrak yoğun bir operasyon sürecinden veri sağlama yöntemine geçmesi, rezerv uygulamasının minimum seviyeye indirilerek özellikle gümrüklerde çok daha

hızlı hareket kabiliyetine sahip olması, evrak inceleme sırasında öznellikten nesnelliğe geçilmesi amaçlanmaktaydı.

2013 yılında Milletlerarası Ticaret Odası, BPO işlemleri için birörnek kurallar kitapçığını yayınlayarak BPO işlemlerinde uyuşmazlık olması durumunda tarafların uyması gereken kuralları yayınladı. BPO'nun bilinirliği ve kullanımı bu tarihten itibaren artmaya başlasa da 2017 itibari ile bilinirliği ve kullanım alanı çok kısıtlı seviyede kalmıştır.

BPO kullanımının hala yeterli seviyede olmamasının ana nedeni bilinirlik seviyesinin düşük olmasıdır. Bunun en büyük nedeni de kendilerine yeni gelir alanı açmak amacı ile yarattıkları BPO ürününü firmalara yeterli seviyede tanıtamayan bankalardır. Bankaların bu yaklaşımı amaçları ile taban tabana zıt bir görünüm arz etmektedir.

Diğer yandan, akademik literatür incelendiğinde, gerek dış ticaret kitaplarında gerekse de akademik amaçla hazırlanan makalelerde BPO konusuna çok sınırlı seviyede yer verilmektedir. Oysaki akreditif ve diğer dış ticaret ödeme yöntemleri hakkında akademik literatürde pek çok kaynağa kolayca ulaşılabilmektedir.

BPO'nun yaygınlaşması sadece banklar ve firmalar açısından değil devletler açısından da önem arz etmektedir. Bankalar gelirlerini arttırırken, firmalar ise finansal, operasyonel ve zaman maliyetlerinde önemli tasarruf sağlayacaktır. Devletler ise, kayıt dışı ekonomiyi, gerek yurtiçi ticaret için gerekse de sınır ötesi ticaret için ortadan kaldırma imkânına kavuşabileceklerdir.

Tez çalışmasında yapılan araştırma ile dış ticaret işlemlerinde ve özellikle açık hesap işlemlerinde BPO'nun bilinirliği ve BPO'nun yaygın olarak kullanılmasının banka ve firmalara getireceği verimlilik artışının bir değerlendirilmesi yapılmaya çalışılacaktır. Bu amaçla araştırmacının beklentisini yansıtan aşağıdaki hipotez, araştırma hipotezi olarak belirlenmiştir.

Hipotez: Dış ticaret işlemlerinde "açık hesap" şeklinde yapılan ödeme işlemleri yerine BPO'nun kullanılması, gerek firma gerekse de bankaların dış ticaret işlemlerindeki etkinliğini ve verimliliğini arttırır.

Bu araştırma hipotezinin testi için bazı alt hipotezlerin de formüle edilmesi gerekmiştir. Bu alt hipotezler şunlardır:

Alt Hipotez 1: BPO ödeme yönteminin firmalar tarafından kullanılması, firmaların operasyonel, finansal ve zaman maliyetlerini azaltır.

Alt Hipotez 2: BPO ödeme yönteminin firmalar tarafından kullanılması, firmaların özellikle ihracat işlemlerinde daha fazla pazara ve müşteriye hitap etmesine olanak tanır.

Alt Hipotez 3: BPO ödeme yönteminin bankalar tarafından daha yoğun bir şekilde kullanılması, bankaların dış ticaret hacminden daha fazla pay almasına olanak sağlar ve daha fazla faiz dışı gelir elde etmesine katkı sağlar.

Alt Hipotez 4: BPO ödeme yönteminin bankalar ve firmalar tarafından kullanılması, değişen bankacılık ve finans sektörü yapısına (dijitalleşme) daha hızlı bir şekilde adapte olmalarına olanak sağlar.

BPO, gerek bankalar, gerek firmalar gerekse de devletler için innovatif bir ödeme şeklidir. Özellikle e-devlet, e-ticaret ve blockchain gibi devrimsel nitelikteki teknolojik gelişmeleri destekleyen bir veri seti özelliği taşımaktadır.

BPO ile özellikle Türkiye'de hedeflenen 2023 yılı 500 milyar USD tutarındaki ihracat hedefinin gerçekleştirilmesine çok önemli bir katkının sağlanacağı düşünülmektedir. Özellikle ihracat hacminde önemli yer tutan KOBİ niteliğindeki firmaların ihracat stratejilerini daha güvenli bir şekilde kurabilmeleri ve yeni pazarlara daha rahat açılabilmeleri için "ödenmeme" riskinin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

BPO'nun bankacılık sektörünün geleceği ve firmaların özellikle ihracat faaliyetlerinde pazarlama, fiyatlama ve hız konusunda stratejik bir öneme sahip olacağı düşünüldüğünden tez konusu olarak çalışılmasına karar verilmiştir.

Tez çalışmasından elde edilecek sonuçların özellikle:

a. BPO ödeme şeklinin, bankaların, firmaların ve hatta devletlerin görev etkinliği ve verimliliğini arttırabilecek bir ödeme şekli olduğunu göstereceği;

b. Bankacılık ve dış ticaret alanında kullanılmaya başlanan innovatif ürünlerin (fintech ve blockchain gibi) taraflar tarafından adaptasyonunda etkinliğin ölçülmesi için yararlanabilecek bir yöntem olacağı umulmaktadır.

BPO, hem literatürde hem de uygulama alanında yeni bir kavram olduğu için araştırma sürecinde çeşitli kısıtlar ile karşılaşılmıştır:

a. Araştırma için akademik literatürde yayınlanan yerli ve yabancı kaynak sayısı çok sınırlıdır. Konu ile ilgili yazılmış ve yayınlanmış tez sayısı çok azdır. Araştırmada ağırlıklı olarak yayınlanmış makalelerden faydalanılmıştır.
b. Araştırma sürecinde, Milletlerarası Ticaret Odası ve Swift Şirketi ile e-mail yoluyla irtibata geçilmiş ve tez konusu hakkında kaynak talep edilmiştir. Milletlerarası Ticaret Odası ellerinde mevcut olan kaynakları tedarik etmiştir. Özellikle, BPO ödeme şeklinin küresel boyuttaki hacminin tespit edilmesi amacı ile SWİFT şirketinden destek talep edilmiş ancak hiçbir e-maile geri dönüş yapılmamıştır.
c. Tez çalışmasında kullanılan araştırma metotlarından biri olan derinlemesine mülakat çalışması, merkezleri İstanbul il sınırları içinde yer alan banka ve firmalar ile sınırlıdır.
d. Sosyal bilimler alanında yapılan çalışmaların tamamen deneyselliğe oturtulamamasından kaynaklanan sınırlılık, bu çalışma için de geçerlidir.

Tez çalışmasında kullanılan bazı önemli kavramların tanımlanmasında fayda görülmektedir.

BPO: Banka ödeme yükümlüğünün İngilizce kısaltmasıdır. BPO, akreditif ödeme şeklinde yer alan banka ödeme yükümlülüğü ile açık hesap işlemlerinin hız, basitlik ve sadelik özelliklerini bir teknoloji platformunda birleştiren, bankalar için veri setlerinin eşleşmesi durumunda dönülemez olan bir ödeme şekildir.

TMA: İşlem eşleştirme uygulamasının İngilizce kısaltmasıdır. TMA bir sistem uygulaması olup, BPO işlemine taraf olan alıcı ve satıcının bankaları aracılığı ile sisteme girişini sağladıkları veri setlerinin otomatik olarak eşleştirmesini yapmaktadır. Eşleşme sonucunda, "sıfır eşleşmezlik raporu" TMA sistemi tarafından otomatik

olarak taraflara gönderildiğinde BPO işlemi ödeme garantisi taahhüdü altına giren banka için dönülemez bir özelliğe sahip olmaktadır.

Obligor Bank: Bir BPO işleminde, yükümlü banka olarak işleme katılan taraf bankanın İngilizce karşılığıdır. Bir BPO işleminde birden fazla obligor bank olabilir.

Recipient Bank: Bir BPO işleminde, lehtar banka olarak yer alan taraf bankanın İngilizce karşılığıdır. Bir BPO işleminde sadece bir recipient bank yer almaktadır.

Tez çalışmasının birinci bölümünde, dış ticarette ödeme şekillerinin belirlenmesinde etkili olan riskler ve bu risklerin verimli bir şekilde yönetilmesinde kullanılan araçlar hakkında detaylı bilgilendirme yapılmıştır.

Tezin ikinci bölümünde, günümüzde hâlihazırda kullanılan geleneksel ödeme yöntemleri üzerinde durulmuş, tanımları, işleyiş mekanizmaları, avantaj ve dezavantajları ve de hukuki yapıları üzerinde bilgi verilmiştir.

Tezin üçüncü bölümünde, dış ticarette kullanılmaya başlanılan yeni ödeme şekli BPO hakkında detaylı bilgi verilmiş (tanımı, neden ortaya çıktığı, hukuki durumu, işleyiş mekanizması vb.) ve diğer ödeme şekilleri ile karşılaştırma yapılmıştır.

Tezin son bölümünde ise, BPO'nun bilinirliği, sağlayacağı faydaların tespiti ve verimliliğini ortaya koymak için yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Tez konusu yeni olduğu için ve yeterli veri sağlanamadığı için birden fazla araştırma çalışması yapılmıştır. Derinlemesine mülakat tekniği ile 13 firma ve 8 banka ile görüşülüp BPO'nun bilinirliği araştırılmış, ayrıca BPO'yu yoğun olarak kullanan bir finansal kiralama şirketi ile görüşülüp BPO'nun verimliliği araştırılmış, küresel düzeyde bankacılık faaliyetinde bulunan beş banka grubu ile e-mail vasıtası ile iletişime geçilip, reel olarak yaşadıkları vaka analizleri talep edilmiş ve bu yöntemle BPO'nun küresel seviyedeki uygulama alanı araştırılmış ve nihayetinde dış ticaret profesyonellerine yönelik olarak en ciddi profesyonel sosyal medya platformu olan Linkedin üzerinde tek soruluk anket yapılarak dış ticarete yön veren profesyonellerin ödeme şekilleri üzerindeki bilinç düzeyleri araştırılmaya çalışılmıştır.

1. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE ÖDEME YÖNTEMLERİNİN BELİRLENMESİNDE ETKİLİ OLAN RİSKLER VE RİSK YÖNETİMİ

"Küreselleşme; temel dinamikleri teknolojik itme ve neon-liberal ideolojik çekme olan dünya bazındaki bütünleşme sürecinde; mesafenin, mekânın, zamanın daralması ile birlikte ekonomide, teknolojide, siyasette, kültür ve sosyal olaylarda dünya çapında asimetrik karşılıklı bağımlılığın ve organik bütünleşmenin artmasıdır"[1] şeklinde tanımlanabilir. Dünya üzerinde küreselleşmenin boyutu arttıkça, sınır ötesi ticaretin daha rahat bir şekilde yapılabilmesinin önündeki sınırlar kalkmaya başlamıştır.

Dış ticaret ya da başka bir adıyla uluslararası ticaret, sınır ötesi ülkeler arasında serbestçe gerçekleştirilen mal ve hizmet alım-satım işlemlerinin bütünüdür.[2] Her ne kadar teknoloji hızlı bir şekilde ilerliyor olsa da, ülkeler, firmalar, bankalar, tüccarlar hakkında bilgi edinmek düşünüldüğü kadar kolay olmamakta ve yapılan ticarette tam anlamı ile güven sağlanamadığı için ortaya risk kavramı çıkmaktadır.

Risk gelecek ile ilgili bir kavram olup, belirsizlik ihtiva etmektedir. Ticari risk ise, mal alım-satım işlemlerinde zarar etme olasılığı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ticari faaliyetlerde bulunmak üzere kurulan tüm şirketlerin en önemli amacı faaliyetlerinden kar elde edebilmektir. Bu amaç doğrultusunda; gerek bulundukları ülkelerin sınırları içinde gerekse de uluslararası düzeyde ticari işlemler gerçekleştirirler.

Satıcının en büyük hedefi, ticari işlem sonucunda maksimum faydayı sağlamak ve ödemeyi tam ve zamanında alabilmek için menüm risk ile süreci sürdürebilmektir.

---

[1] Muhittin Adıgüzel, "Ekonomik Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri", **Akademik Bakış Dergisi,** S. 35, Mart-Nisan 2013, s. 2.

[2] Yaser Gürsoy, **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi,** 1.b., Bursa: Ekin Kitabevi, 2007, s. 20.

Diğer taraftan, ticari ilişkinin sürdürülebilir olması için, alıcı tarafından talep edilen kabul edilebilir koşulları iyi niyetle değerlendirmesi ve faaliyet gösterdiği piyasada yer alan diğer rakip firmalar ile basiretli bir iş ilişkisine olması gerekmektedir.[3]

Şirketler, yurtiçi ticari faaliyetlerinde genellikle risk algısını daha iyi yönetebilirken, uluslararası faaliyetlerde risk yönetiminde zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Uluslararası ticarette karşılaştığımız risklerin geniş kapsamlı ele alınması durumunda karşımıza ülke riski (ekonomik risk ve jeopolitik risk), firma riski, banka riski ve kur riski başlıkları çıkmaktadır. Karşılaşılan riskleri mikro düzeyde ele aldığımızda ise, alıcı ve satıcı arasında imzalanan ticari satım sözleşmesi koşullarına aykırı hareket edilmesi durumunda ortaya çıkabilecek riskler ve tarafların finansman olanaklarından kaynaklanan riskler karşımıza çıkmaktadır.[4]

1.1. Dış Ticaret İşlemlerinde Ülke Riskinin Önemi

Uluslararası ticaret alanında faaliyet gösteren bir şirket, uluslararası düzeyde tanınmış 194 ülkede yerleşik firma ve şirketler ile mal alım-satım işlemi yapabilir. Ancak, uluslararası düzeyde iş hacmi yaratmak göründüğü kadar kolay olmamaktadır.

Ülkeler politik ve hukuki (yasal) yapıları bakımından büyük farklılıklar göstermektedir. Sınır ötesi bir ülkede iş yapmaya başlamadan önce, iş yapılacak ülkenin uluslararası mal alım davranışları, devlet bürokrasisi, siyasi istikrar ve parasal düzenlemeleri hakkında çok ciddi araştırma yapılması gerekmektedir.[5]

Sınır ötesi ticaret yapılırken, tarafların birbirilerini yeterince tanımadıkları ve farklı kültür yapılarına sahip oldukları asla gözden kaçırılamamalıdır. Çünkü a ülkesininim kültüründe olumlu olan bir davranış, b ülkesinde olumsuz bir davranış olarak algılanabilir. Türkiye'de önemli bir anın kutlanması için servis edilen tatlı, Japon

[3] Anders Grath, **The Handbook of International Trade Finance,** çev.Tülay Yazar Öztürk ve Murat Düzgün, 2.b., İstanbul: Nobel, 2014, s. 9.
[4] Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat**, Geliştirilmiş 20.b., İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2015, s. 764.
[5] Philip Kotler ve Gary Armstrong, **Principles of Marketing,** 8.b., New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1999, s. 585.

kültüründe vefat sonrası servis edildiği için yanlış anlaşılmalara yol açabilir ve ticari ilişkiyi zedeleyebilir.[6]

Küresel ticarette, her ne kadar tüm engellerin ve duvarların kaldırılması öngörülüyorsa da, uygulamada çeşitli zorluklarla karşılaşılmaktadır. Her devletin kendine ait bir stratejik hedef planı mevcuttur. Bu plan çerçevesinde, gerek iç ticareti gereksese de dış ticareti sınırlandırmaya yönelik tedbirler almaktadırlar. Alınan tedbirler sadece ekonomik boyutta olmayıp, sosyal ve siyasal hayatı da etkilemektedir.[7]

Uluslararası ticarette unutulmaması gereken en önemli konu satılan mal ya da hizmetin bedelinin sağlıklı bir şekilde tahsil edilmesidir. Uluslararası ticarette kullanılan tüm ödeme yöntemleri, teslim şekilleri, sözleşmeler, hukuk kuralları ve diğer caydırıcı önlemler bunun için oluşturulmuştur.

Minimum risk ile maksimum faydayı sağlamak amaçlanıyorsa, ilk etap da mal-alım satımı yapılacak olan ülkenin risklerini en iyi şekilde belirlemek ve risk yönetimini bu risk faktörleri ışığında gerçekleştirmek gerekmektedir.

Ülke riski, sınır ötesi ticari işlemlerde, finans piyasaları aktörleri tarafından kredilendirme yapılacak olan ülkede meydana gelebilecek olan ekonomik, politik ve jeopolitik riski tanımlamaktadır. Özellikle akreditif, kabul kredili vesaik mukabili, peşin ve mal mukabili ödemelerde karşılaşılmaktadır.[8]

Uluslararası ticarette ülke riski konusu, ekonomik risk ve jeopolitik risk başlıkları altında incelenmektedir.

[6] Nihayet Durukanoğlu, **Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar**, 2.b., İsanbul: Beta Yayınları, 2008, s.gr.

[7] Seyidoğlu, **a.g.e.**, s. 142.

[8] Salih Kaya, **İthalat, İhracat ve Kambiyo İşlemleri,** 1.b., İstanbul: Beta Yayınları, 2008, s. 20.

1.1.1. Ekonomik Risk

İşletmeler açısından ekonomik risk ele alındığında, üretim için hammadde tedarik edilen ülkelerin seçimi ve mal/hizmet satışı için hedef olarak belirlenen pazarlar riskin ana kaynağını oluşturmaktadır.[9]

Ekonomik riskin temelinde, bir ülkenin resmi kurumlarının veya bankalarının, taahhüt altına girmiş oldukları borç edimleri için gerekli fon transferini, zamanında ve tam olarak ya da hiçbir şekilde gerçekleştirememe olasılıkları yatmaktadır.[10]

Dış ticaret faaliyetleri ile iştigal etmek isteyen şirketlerin ilk öncelikleri, mal ve/veya hizmetlerini satacakları ülkeler hakkında kapsamlı bir fizibilite çalışması yapmak olmalıdır. Yaygın bir yanlış olarak, dış ticaret şirketleri, ihracat ya da ithalat yapacakları ülkelerin makroekonomik göstergelerini ve dış ticaret dinamiklerini incelemeden, pazar araştırmaları yapmakta ve bu araştırmalar çerçevesinde dış ticaret stratejilerini belirlemektedir.

Özellikle 21.y.y. da küreselleşme hız kazanmış ve ülkeler arasındaki idari sınırlar gibi gümrük duvarları da kaldırılmıştır. Bu gelişmelerin olumlu yönleri kadar olumsuz yönleri de ülke ekonomilerini ciddi bir şekilde etkiler duruma gelmiştir. 2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan mortgage krizi pek çok Avrupa Birliği ülkesinin ekonomik göstergelerini bozmuş ve hatta iflas eder duruma getirmiştir.

Görüldüğü üzere küresel ekonomiyi birbirinden bağımsız bir şekilde değerlendirmek çok güç görünürken dış ticaret firmalarının ithalat ve/veya ihracat yapacakları ülkelerin ekonomik panoramalarını incelemeden işlemlere başlamaları çok büyük zararları da beraberinde getirecek olgu olarak düşünülmektedir.

Her ülkenin bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından oluşturulmuş rating notları mevcuttur. Başta S&P, Fitch ve Moody's olmak üzere bağımsız derecelendirme kuruluşları her ülkeyi incelemekte ve rating notlarını oluşturmaktadır. Bu rating notları ülkelerin yabancı para cinsinden uzun vadeli kredi notlarını göstermektedir.

[9] Murat Özcan, **Uluslararası Pazarlama,** Genişletilmiş 2.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008, s. 41.
[10] Öztin Akgüç, **Dış Ticaret Finansmanı**, 1.b., İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık, 2009, s. 4.

Tablo 1. Kredi Derecelendirme Notlarına Göre Ülkeler Listesi

ÜLKE	S&P			FITCH			MOODY'S		
	Not	Durum	Tarih	Not	Durum	Tarih	Not	Durum	Tarih
ABD	AA+	Durağan	2013	AAA	Negatif	2013	Aaa	Negatif	2013
Almanya	AAA	Durağan	2013	AAA	Durağan	2011	Aaa	Negatif	2013
İspanya	BBB-	Durağan	2013	BBB	Negatif	2012	Baa2	Pozitif	2014
Türkiye	BB+	Negatif	2013	BBB-	Durağan	2012	Baa3	Negatif	2014
Rusya	BBB	Durağan	2011	BBB	Durağan	2012	Baa1	Durağan	2011
Portekiz	BB	Negatif	2013	BB+	Negatif	2011	Ba3	Negatif	2012
Japonya	AA-	Negatif	2011	A+	Negatif	2012	Aa3	Durağan	2011

Kaynak: (www.fitchratings.com, www.standardandpoors.com, www.moodys.com)

Kredi derecelendirme kuruluşlarının not göstergeleri birbirinden farklılık göstermektedir. Tablo 1 'de verilen veriler yorumlanırken; Standard & Poor's ve Fitch için BBB-, Moody's için Baa3 ve yukarısı yatırım yapılabilir seviye olarak kabul edilmektedir. S&P ve Fitch için BB+, Moody's için Ba1 ve aşağısı ise yatırım yapılamaz spekülatif derece sayılmakta ve çoğunlukla "çöp" olarak adlandırılmaktadır.

Tablo 1'de 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizin etkilerini daha iyi görebilmek için 2008 yılına yakın yılların verilerine yer verilmiştir. Tablo 1 üzerinden örnekleme yapmak gerekirse; Japonya'ya ihracat yapmak isteyen bir şirket, Japonya'nın küresel ekonomik krizden ne ölçüde etkilendiğini ve ekonomik dalgalanmalara karşı nasıl direnç gösterdiğini Tablo 1'de yer alan verileri inceleyerek kolayca görebilir. Şirket, dış ticaret stratejisini oluştururken Japonya'nın makroekonomik göstergelerinden bu şekilde yararlanmış olur.

Bu noktada bir konunun daha netlik kazanması gerekmektedir. Uluslararası ticareti sadece mal ve/veya hizmet alım-satımı olarak kısıtlamamak gerekir. Yatırım faaliyetleri de uluslararası ticaret açısından çok önem arz etmektedir.

Ülkelerin makroekonomi göstergeleri hakkında, Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Bankası, Avrupa Kalkınma Bankası, IMF gibi kuruluşlardan da bilgi temin edilebilmektedir.

Ekonomik risk olgusu irdelenirken, ülkelerin siyasal istikrar görünümünün de incelenmesinde fayda vardır. Zira siyasal hayat ve ekonomi birbirini olumlu ya da olumsuz yönde etkileyen mekanizmalardır.

Uluslararası ticarette her ne kadar ana amaç mal ya da hizmetin istenilen şartlara uygun olarak teslim edilip, mal ya da hizmet bedelinin güvenli bir şekilde tahsil edilmesi olsa da, uygulama söz konusu olduğunda ticari ve siyasi riskleri birbirinden ayırmak güçleşmektedir. Çünkü yerel otoritelerce alınmış siyasi kararlar ve benzer faaliyetler, aynı zamanda yerel şirketi ve sözleşmeyi uygulama yeterliliklerini de etkilemektedir. Örneğin, bazı ülkeler vergileri, ithalat harçlarını ya da döviz cinsi düzenlemelerini kısa sürede yürürlüğe girecek şekilde değiştirebilir ve buna bağlı olarak, akdedilmiş sözleşmelerin temelini sarsabilir.[11]

Siyasi istikrar beraberinde hem ekonomik istikrarı hem de toplumsal istikrarı getirmektedir. Ekonomide sağlanan istikrar satın alma gücü paritesinin pozitif yönde seyretmesine, dış yatırımların (döviz) daha kolay bir şekilde ülke içine çekilmesine, dış ticaret işlemlerinde kullanılan teslim şekilleri ve ödeme şekillerinin milli şirketler lehine gerçekleşmesinde önemli rol oynamaktadır.

1.1.2. Jeopolitik Risk

Jeopolitik; bir ülkenin bulunduğu coğrafya ve bu ülkenin bulunduğu coğrafya ile ilgili uyguladığı politika anlamına gelmektedir. Jeopolitik risk ise, ülkenin bulunduğu coğrafya ile ilgili olarak meydana gelen dezavantajlı durumları tanımlamaktadır.

Sınır ötesi ticarette, hedef pazar olarak seçilen ülkelerde hangi piyasalara yönelik pazarlama yapılacağı, yaşadığınız ülkenin bu ülkeye karşı olan tutum ve yaklaşım tarzına ve hedef pazar olarak seçilen ülke otoritelerinin kendi iç piyasalarına karşı ne kadar korumacı tavır aldığına bağlı olmaktadır.[12]

[11] Grath, **a.g.e.,** s. 23.
[12] Jeffrey Edmund Curry, **International Marketing,** çev. İbrahim Bingöl, ed. Ergin Koparan, 1.b., İstanbul: Kontent Kitap, 2002, s. 37.

Ülkelerin idari sınırlarının çizildiği coğrafyanın, uluslararası ticaret üzerindeki etkisi tartışılmaz bir gerçektir. Almanya ve Fransa arasında yapılacak bir dış ticaret işleminin taşıdığı risk ile Almanya ile Irak arasında yapılacak dış ticaret işleminin riski arasında büyük farklar vardır. Zira Almanya ile Fransa'nın bulunduğu coğrafyanın, taşıma koşullarına kolaylık sağlaması, her iki ülkenin komşu ülkeler ve birbiri ile olan ilişkilerinin olumlu seviyede devam etmesi, risk algısının daha net ve güvenli bir şekilde yürütülmesine imkân vermektedir.

Diğer yandan, Almanya'dan bir şirketin Irak özelinde bir ihracat faaliyeti gerçekleştirmesi ya da yatırım projesi kapsamında işlem yapması risk algısını yüksek seviyede tutmasına yol açacaktır. Zira Irak'ın içinde bulunduğu mevcut jeopolitik durum Almanya'dan ihraç edilen malın nakliye işleminin gerçekleştirilmesinde, ihracata konu olan ürünün sigortalanmasında, ürün bedelinin tahsil edilmesinde, ithalat yapan firma ya da şirketin varlığının devam etmesinde olumsuz faktörler doğurmaktadır.

Jeopolitik riskler, tezin ilerleyen bölümlerinde detaylı bilgi verilecek olan ''döviz riski'' konusunda da önemli etkiler yapmaktadır. Örnek vermek gerekirse, özellikle 2014 yılında Irak'ta artan jeopolitik riskler nedeni ile TL'nin dolar karşısındaki değer kaybı yüksek oranda artmıştır. Döviz kurunda meydan gelen dalgalanmalar hem ihracat yapan hem de ithalat yapan milli şirketler ile yabancı şirketlerin stratejik programlarını olumlu ya da olumsuz yönde etkilemiştir.

2016 yılında ön plana çıkartılan jeopolitik riskler arasında, küresel iklim değişikleri, terör, Suriye kaynaklı göç dalgası ve kitle imha silahlarındaki artış trendi yer almaktadır.

Yukarıda bahsedilen konular ışığında, uluslararası ticarette rol almak isteyen şirket veya firmaların, ithalat ya da ihracat yapacakları ülkeleri, hem ekonomik hem de jeopolitik açıdan incelemeleri kaçınılmaz bir zorunluluk olarak görülmektedir.

Ülkelerin dış ticaret ile ilgili yerel kanunları, vergi istisna ve muafiyet uygulamaları, kota uygulamaları, devlet teşvikleri vb. unsurlar çok iyi irdelenmeli ve ticaret stratejisi kurgulanmalıdır.

1.2. Dış Ticaret İşlemlerinde Firma Riskinin Önemi

Sınır ötesi ticarette, ticari risk kavramı ile firma riski kavramı özdeşleşmiş durumdadır. Ticari riskten kastedilen, mal ve hizmet satışı yapılan alıcının, borç edimini zamanında yerine getirememesi ya da müflis duruma düşmesidir.[13]

Ticari riskler aşağıda belirtilen şekilde kategorize edilebilmektedir.[14]

1. Alıcının iflası veya borcunu ödeyemez duruma düşmesi.
2. İhraç bedellerinin vadesinde ödenmemesi.
3. İhraç edilen malın bir bölümünün veya tümünün alınmasından ithalatçının vazgeçmesi. (ihracatçının kusurlu halleri hariç)
4. Alıcının ticari durumunun bozulduğuna kanaat getiren kredi sigortacısının mal sevkiyatını durdurması halinde ihracatçının kayıpları.
5. Malların yüklenmesinden sonra, geminin yolculuğunu yarıda bırakması veya seyir tarifesinin değiştirilmesi nedeni ile ihracatçının kayba uğraması ve ilave navlun ve sigorta masrafları ödeme durumunda kalması.

Olumsuz işletme riskleri, ticaretin her aşamasında karşımıza çıkabilmektedir. Bu olumsuzluklar mücbir sebep hallerinden, yönetimsel zafiyetlerden, küresel ya da mahallî ekonomik konjonktürden kaynaklanabileceği gibi, ticari faaliyetleri yasal olmayan amaçlarla kullanan bireyler nedeni ile ortaya çıkabilmektedir.

Uluslararası ticarette işlemlerin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için en önemli koşullardan biri de, ticaret işlemine taraf olan firmaların birbirilerini çok iyi tanımış olmalarıdır.

Bu noktada önümüze gelecek olan hassas konu, dış ticaret işlemlerini gerçekleştiren firmaların her zaman birbirilerine yakın lokasyonda olmadıkları ve uzaklık nedeni ile karşılıklı bilgi edinme sürecinin zor bir süreç olduğu ve çok zaman aldığıdır.

[13] Özcan, **a.g.e.,** s. 39.
[14] Cevat Gerni, **Dış Ticaretin Finansmanı,** 1.b., Ankara: TOBB Yayınları, 1990, s. 79.

Stratejik öneme sahip bir ürünün satın alınma sürecinde çok fazla zaman kaybına izin verilmeyebilir. Diğer yandan özellikle spot piyasalardan uygun fiyat ile ürün alma sürecinde saniyelerin bile çok önemli olduğu bilinmektedir.

Küresel güce sahip olan üretici ya da tedarikçi firmalar, uluslararası ticaret sahnesindeki güçlerini ticaret işleminde kullanılacak ödeme ve teslim şekillerini kendi istedikleri şekilde karşı tarafa kabul ettirerek göstermektedirler. Böylece yukarıda bahsedilen güçlükleri kolayca aşabilmektedirler. Örnek vermek gerekirse; Mısır'da yerleşik bir firma Almanya'dan makine ve/veya makine ekipmanları ithal etmek istediğinde, şayet bu ürünler bir de niş ürün ise, Almanya'da yerleşik firma satış işleminde malın bedelinin ödenmeme riskini ya da malın alınmama riskini (sipariş edildikten sonra üretime başlanılması sonrası iptal) peşin ödeme tahsil şeklini kullanarak ortadan kaldırabilmektedir.

Ancak, yukarıda bahsedilen küresel güçlerin yanı sıra, ticari faaliyetlerde bulunan pek çok küçük, orta ve büyük ölçekli firma mevcuttur. Bu firmalar ilk kez birbirileri ile karşılaştıklarında ister istemez ''güvenmeme'' sendromu ortaya çıkmaktadır.

Şayet amaç ticari faaliyetlerden kar elde edebilmek ise, firmaların ister istemez yönetilebilecek bir takım riskleri de almaları kaçınılmaz olmaktadır. Bu noktada önemli olan, alınılması düşünülen risklerin nasıl minimum seviyeye indirileceğidir. Aşağıda uluslararası ticarette karşılaşılan firma riskini yönetmek için kullanılabilecek metotlar maddeler halinde verilmiştir:

Global Kredi Kuruluşlarından veri sağlamak: Atradius, Coface, Hermes, D&B, Experian gibi küresel kredi sağlayıcıları özellikle ihracat sigortasında uzmanlaştıkları için dünyanın pek çok ülkesinde faaliyet göstermekte ve o ülke firmaları hakkında rasyonel bilgilere sahip olmaktadır. A ülkesine ihracat yapacak olan bir firma, A ülkesindeki ithalatçı hakkında yukarıda bahsedilen küresel kredi sağlayıcı firmalardan ücret karşılığı bilgi alabilmektedir.

İhracat yapacak olan firma, malın varış ülkesinde yer alan konsolosluklarında bulunan ticari ateşlik birimlerinden, malın gönderileceği firma hakkında bilgi temin edebilmektedir. Örneğin; Almanya'ya fındık ihraç etmek isteyen bir Türk Firması,

İtalya'da bulunan Türk Ticari Ataşeliği vasıtası ile İtalyan Firma hakkında bilgi elde edebilmektedir.

İhracat yapacak olan firma, dış ticaret işlemlerini yürüttüğü bankasının, malın varış ülkesinde yer alan muhabir bankaları aracılığı ile ithalatçı firma hakkında bilgi sağlayabilmesi mümkündür.

İhracatçı firma, kendi ülkesinde yer alan İhracat Birliklerinin yardımı ile malı satın alacak firma hakkında bilgi sağlayabilmektedir.

İhracat yapan firmalar, ülkelerin yayınlamış oldukları yasaklı, ambargolu firmalar listesini ilgili ülkelerin Hazine, Maliye, Gümrük ve Dış Ticaret kurumlarından tedarik edebilmektedirler.

İhracatçı firma, internet kanalıyla ithalatçı firma hakkında bilgi edinebilmektedir. (vergi, icra-iflas vb.)

İhracatçı firma, malı satın alacak olan firmadan, firmayı tanıtan bir dosya isteyebilmektedir. Tanıtım dosyasında yer alan bilgilerin de teyit edilmesi gerekmektedir.

Firmalar yukarıdaki maddelerde yer alan hususları dikkatli bir şekilde uyguladıkları takdirde, riski yönetilebilir bir seviyede tutmayı başarabileceklerdir. Firma riski, ülke riskinden bağımsız değerlendirilmemelidir. Zira ülkenin siyasal yönetiminde, genel ekonomik durumunda, toplumsal düzeninde ve jeopolitik konumunda meydana gelebilecek olumsuz gelişmeler gerek iç gerekse de dış ticarette rol oynayan aktörleri direkt olarak etkileyecektir.

1.3. Dış Ticaret İşlemlerinde Banka Riskinin Önemi

Uluslararası ticaret işlemlerinin en temel tarafları alıcı (ithalatçı), satıcı (ihracatçı), ithalatçının bankası ve ihracatçının bankası olmaktadır.

Son yılların en önemli ekonomi kavramı haline gelen küreselleşmenin temelinde daha önceleri kısıtlı dolaşıma sahip olan sermayenin hareket kabiliyetinin artması ve hemen

hemen dünyanın her bölgesine rahatça ulaşabilmesi yatmaktadır. Sermaye hareketliliğinin artması bankaların uluslararası düzeyde hizmet verme kapasitesini arttırmıştır. Bunun sonucu olarak da, ülke ekonomileri ve şirketler dış kaynak finansmanına daha kolay ve ucuz bir şekilde ulaşma şansı elde etmişlerdir.[15]

Uluslararası düzeyde hizmet vermek isteyen bir banka, bu hizmeti verebilecek kapasitede bir bölüm oluşturmalıdır. Bu bölümde çalışacak olan personelin günün gerektirdiği bilgi ve teknik donanıma sahip olması gerekmektedir. Bankanın stratejik uzak görüşlülük yapısı, uluslararası seviyede yapacağı işlem hacmini ve kuracağı uluslararası işbirlikleri direkt olarak etkileyen en önemli unsur olmaktadır.[16]

Bankaların ödeme ya da tahsilat işlevleri dışında, müşterilerine sağladıkları karşı firma ve karşı banka istihbaratları, döviz kurlarının güncel seyri hakkında bilgilendirme, alıcı ya da satıcı firmaya finansman sağlamak amacı ile kredi line oluşturma gibi çok önemli fonksiyonları da mevcuttur.

Dış ticaret işlemlerinde seçilen ödeme şekline göre, işlemlere aracılık eden banların yükümlülükleri değişmektedir. Tahsil esasına dayalı işlemlerde (peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili ödeme) bankaların görevi sadece ödeme veya tahsilat işlemlerini gerçekleştirmek iken, bankaların kendi avallerini ekledikleri kabul kredili işlemlerde, özellikle akreditif ve yurt dışı harici garanti mektubu işlemlerinde bankalar satıcıya karşı ödeme işlemlerinden direkt sorumlu olmaktadırlar. Başka bir değişle, akreditif tahtında yürütülen bir işlemde, şayet alıcı kendisine anlaşılan koşullarda teslim edilen bir malın bedeli ödeme konusunda zorluk yaşıyorsa ve ya bir harici garanti mektubunun gerektirdiği şartları yerine getiremiyor ise bu noktada ödemeden yükümlü olan taraf bu işlemlere aracılık eden bankalar olmaktadır.

Uluslararası ticaret işlemlerinde, seçilecek olan bankanın tanınırlığı, muhabir bankalar nezdindeki kredi line, bankaların ait oldukları gruplar, bankaların çeşitli ülkeler tarafından yasaklı bankalar listesinde olmaması gibi konular önem arz etmektedir.

---

[15] Kaya, **a.g.e.,** s. 4.

[16] Nazım Ekren, **Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği,** 1.b., Ankara : Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1986, s. 95.

Diğer yandan, dış ticaret işlemlerine aracılık edecek bankaların, işlemleri gerçekleştirecek olan bölümlerin kalitesi yanı entelektüel sermayesi de çok güçlü olmalıdır. Özellikle akreditif işlemlerinde hız ve dikkatli vesaik incelmesi hayati önem taşımaktadır. Alıcının gümrükten malını sağlıklı bir şekilde çekebilmesi ve malın bedelinin gecikmeden ödenebilmesi için bankaların çok iyi yetişmiş insan kaynağına sahip olması gerekmektedir.

Tezin önceki bölümlerinde ülke riski ve firma riski konularında da bahsedildiği üzere, bankalar da bağımsız kredi derecelendirme kuruluşları tarafından değerlendirilmekte ve rating notları almaktadır. Firmalar, bu notların yanı sıra, yerel resmi kaynaklar tarafından açıklanan, sermaye yeterlilik rasyoları, kredi batık oranları, sermaye yapıları, şube sayıları, kredi hacimleri, dış ticaret hacimleri ve benzer bilgileri inceleyerek banka riskini minimum seviyede tutabilirler.

1.4. Dış Ticaret İşlemlerinde Kur Riskinin Önemi

Uluslararası ticarette faaliyet gösteren tarafların en çok dikkat etmesi gereken konulardan biri de döviz kuru yönetimidir. Çünkü döviz kurlarındaki değişim pek çok farklı kaynaktan beslenebilmektedir.

Uluslararası ticarettin en önemli konularından olan döviz kuru, aslında dış ticaret literatüründe yeni yeni alan bulmaktadır. Döviz kurunda meydan gelen değişiklikler ve bunu tetikleyen mekanizmalar sınır ötesi ticaret hacminin artmasına bağlı olarak önem kazanmaktadır. Daha önceleri, piyasa dinamikleri göz ardı edilip, devletlerim vereceği kararlar ile döviz kurları belirlenmekte, değiştirilmekte ve sabitlenmekteydi.[17]

Türk Parası Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'da, döviz; efektif dâhil yabancı parayla ödemeyi sağlayan her nev'i hesap, belge ve vasıtaları olarak tanımlanmaktadır.

[17] Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, **Internaional Economics, Theory & Policy,** 8. Ed., Boston: Pearson & Addison Wesley, 2009, p. 7.

Döviz kuru; ulusal para birimi ile yabancı para birimi arasındaki değişim miktarını göstermektedir. 1 birim ulusal para ile kaç birim yabancı para alınabileceğini ya da tam tersi değişimi ifade etmektedir.[18]

Sınır ötesi ticaret ile iştigal olan firmaların satım sözleşmesi hazırlarken en çok zorlandıkları madde satış işleminde kullanılacak olan döviz cinsinin seçimi maddesi olmaktadır. Alıcı ile satıcının para birimleri birbirinden farklı olduğu için, taraflar kur riskine girmekten kaçınmaktadırlar. Ancak, sınır ötesi ticaretin getirdiği kaçınılmaz sonuçlardan biri döviz kurlarındaki değişimler olmaktadır. Şirketler bu riski göz önünde bulundurarak hareket etmelidirler.[19]

Döviz kurlarının değişken bir yapıda olması, uluslararası ticarette faaliyet gösteren firmaların nakit akım projeksiyonlarını sağlıklı bir şekilde oluşturmalarına engel olmaktadır. Gelecek dönemlerde yabancı para cinsinden yapılacak olan bir ödemenin kurunun tahmini, geleceğin belirsiz olması nedeni ile çok zor olmaktadır. Firmalar herhangi bir hedge işlemi yapmazlar ise kur dalgalanmalarına maruz kalacaklardır.

Şirketler döviz cinsinden borç alma kararı verirken, döviz kurundaki dalgalanmalara çok dikkat etmektedirler. Döviz kurunun uzun dönem boyunca sabit ve istikralı bir seyir izlemesi, şirketlere döviz kurunun gelecek dönemlerde izleyeceği trendi tahmin etmekte yol gösterici bir özellik kazanmaktadır.[20]

Döviz kurlarındaki değişim konusuna, ticaretin tarafları olan alıcı ve satıcı penceresinden bakılmalıdır. Çünkü yerel para cinsinden döviz kuru yukarı yönlü bir eğilim izlerken satıcı avantajlı durumda iken, tersi durumda ise yani döviz kurunun yerel para cinsinden aşağı yönlü bir eğilim de olması alıcı açısından avantajlı bir durum olmaktadır. Tabi burada ülkenin makroekonomik denge politikası da gözden kaçırılamamalıdır. Zira döviz kurunun yerel para cinsinden gevşemesi durumunda ithalat hacminde artış meydana geleceği için, devlet ithalat hacmini kontrol altında tutabilmek için çeşitli önlemler alma yolunu seçebilecektir.

---

[18] Halil Seyidoğlu, **Uluslararası Finans**, Geliştirilmiş 4.b., İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2003, s. 86.
[19] Edward G. Hinkelman, **International Payments,** çev. Berk Kaplaner, ed. Ergin Koparan, 1.b., İstanbul: Kontent Kitap, 2002, s. 25.
[20] Ahmet Aksoy ve Kürşat Yalçıner, **İşletme Sermayesi Yönetimi,** 4.b., Ankara: Gazi Kitabevi, 2008, s. 434.

Döviz kurunun tahmini zor olmak ile birlikte, kullanılan teknikleri dört başlık altında toplamak mümkündür.[21]

a. Teknik analiz ile döviz kurunun tahmin edilmesi.
b. Temel analiz yaklaşımı ile döviz kurlarının tahmin edilmesi.
c. Pazara dayalı olarak döviz kurlarının tahmin edilmesi.
d. Karma tahmin yöntemleri.

Yukarıda sayılan döviz kuru tahmin yaklaşımları incelendiğinde; teknik analiz yönetiminde analistler, döviz kurlarının geçmiş performansını analizin odak noktası yaparak gelecekteki kur tahminlerini yapmakta ve makro boyuttaki göstergeleri (ekonomik trendler, politik trendler vb.) göz ardı etmektedir. Temel analiz yönteminde ise, özellikle makroekonomik göstergeler, politik gelişmeler dikkate alınarak döviz kurunun performansı ölçülmeye çalışılmaktadır. Diğer bir yöntemde ise, döviz piyasasında oluşan spot ve forward kur fiyatları üzerinden tahmin yürütülmektedir. Diğer yandan döviz kurunun tahmin edilmesinde, dövizin geçmiş performansı, ekonomik ve politik konjonktürün trendi, döviz piyasalarında ki alım-satım performansı gibi konuların birlikte düşünülmesi, belirsiz bir gelecek için yapılan kur tahmininde riski kontrol altına almada etkili olacaktır.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, finans piyasalarının gelişmiş ülkelerin kontrolünde olması (dış etkiye açık olması), ekonomilerinin kırılgan bir zemin üzerinde olması, siyasi istikrarsızlıklar, toplumsal gelişmişlik düzeyinin düşük seviyede olması, bu tip ülkelerin döviz kuru dalgalanmalarından çok daha fazla etkilenmelerine sebep olmaktadır.

Şirketler döviz işlemlerini genellikle ticari bankalar üzerinden yapmaktadırlar. Gelişen teknoloji sayesinde, işlemler bilgisayar ve telekomünikasyon cihazları sayesinde kolaylıkla yapılabilmektedir. Bu da fiziki olarak sabit bir döviz piyasasına ihtiyaç duyulmamasına katkı sağlamaktadır.[22]

[21] Hatice Doğukanlı, **Uluslararası Finans,** 1.b., Adana: Nobel Kitabevi, 2001, s. 88.
[22] Richard A. Brealey, Steward C. Myers ve Alan J. Marcus, **Fundementals of Corporate Finance,** çev. Seda Perek ve Ali Atilla Perek,1.b., İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, 2015, s. 620.

Dünya üzerindeki zaman dilimlerinin farklı olması, bankalar ve firmalara döviz piyasasında kesintisiz işlem yapabilme imkânı tanımaktadır. Bir kıtada piyasa kapandığında diğer bir kıtada döviz piyasası açılmakta ve büyük banka gruplarının döviz alım satım işlemlerini sürekli ve büyük hacimlerde yapması sayesinde nakit akışı (likidite) kesilmemektedir.[23]

Banklar döviz işlemlerini genellikle, yaptıkları işlemlerden kar elde edebilmek ve döviz pozisyonlarında açık vermemek amacı ile gerçekleştirmektedirler. Oysaki bankaların en önemli özelliği olan danışmanlık faaliyetlerini müşterilerine daha yoğun bir şekilde vermeleri gerekmektedir. Böylece, hem şirketler dövizli işlemlerinde daha bilinçli hareket edebilecekler, hem de bu işlemlerden zarar görmeyecekler ve en önemlisi işlem hacimlerini arttıracaklardır. Bankalar da artan işlem hacimlerinden daha fazla komisyon geliri, döviz alım-satım geliri, kredi kullandırmaları durumunda da faiz geliri elde edebileceklerdir.

Uluslararası ticaretin en etkin taraflarından olan satıcının, yerel para biriminden katlanmış olduğu direkt ve endirekt üretim maliyetlerini çok iyi bir şekilde yönetmesi gerekmektedir. Zira yurt dışına satış yapılırken kullanılan para birimi, yabancı ülke para birimleri olmaktadır. Satış faturasında yer alan fiyat unsurları genellikle ya EUR ya da USD para cinsinden olmaktadır. Bu noktada satıcının bankasının vereceği danışmanlık hizmeti çok önem arz etmektedir. Müşterisini (satıcı ya da alıcı) döviz kur kotasyonlarında meydana gelebilecek dalgalanmalara karşı uyarmalı ve zarar riskine karşı önereceği hedge (hedging) işlemleri ile müşterisini koruma altına almalıdır.

Bankalar, müşterileri için yaptıkları hedge işlemlerinden hatırı sayılır karlar elde etmektedirler. Özellikle forward, swap ve opsiyon işlemleri bankaların müşterilerine sunduğu ve en fazla hacmi yarattıkları hedge işlemleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hedging (hedge), kur riskinin ortadan kaldırılması ya da riskin belli bir seviyede tutulması anlamına gelmektedir.[24]

---

[23] Grath, **a.g.e.,** s. 98.

[24] Rüdiger U. Seydel, **Tools for Computational Finance,** 5.b., London: Springer-Verlag London Ltd., 2012, s. 351.

Forward, swap ve opsiyon işlemleri, kur riskine maruz kalan şirketleri koruma amaçlı kullanılan en yaygın hedging enstrümanlardır.

1.4.1. Forward İşlemleri

Forward sözleşmesi; sözleşmeyi imzalayan taraflardan birinin diğer taraftan, gelecekte belli bir tarih ve belli bir fiyat üzerinden bir varlık (döviz) alımını garanti ettiği sözleşmelerdir. Sözleşmenin işlem tarihine kadar, sözleşme tutarı her hangi bir şekilde el değiştirmemektedir.[25]

Uygulamada döviz forward sözleşmeleri yanı sıra, faiz forward sözleşmeleri ve emtia forward sözleşmeleri karşımıza çıkmaktadır. Tezin konusu gereği, sadece döviz forward sözleşmelerine yer verilmiştir.

Forward döviz kuru ile spot döviz kuru birbirine karıştırılmamalıdır. Forward döviz kuru gelecek bir tarihte sabitlenmiş döviz kurunu gösterirken, spot döviz kuru cari (anlık) bir işlem için döviz kurunu tanımlamaktadır.

Döviz kurlarındaki dalgalanmalarda uluslararası dinamikler çok etkili olmaktadır. Diğer yandan yerel para cinsinin değeri üzerindeki hareketler de döviz kurlarında değişime yol açmaktadır. Özellikle enflasyon ve faiz değişimleri döviz kuru üzerinde çok etkili olmaktadır.[26]

Bu neden ile şirketlerin finans yöneticilerinin, özellikle dış ticaret hacmi olan şirketlerde, ticari faaliyetlerde bulundukları ülkelerin ve kendi ülkesinin, enflasyon, faiz ve döviz kuru arasındaki ilişkileri çok iyi irdelemeleri ve buna göre spot kur-forward kuru için stratejik yol haritalarını hazırlamaları gerekmektedir.

Finans yöneticisinin stratejik döviz kuru projeksiyonunu hazırlarken faydalanabileceği, oldukça basit dört teorinin yararlılığı kanıtlanmıştır.[27]

---

[25] Paul Wilmott, **Introduces Quantitative Finance,** 2.b., England: John Wiley & Sons Ltd., 2007, s. 19.
[26] Metin Kamil Ercan ve Ünsal Ban, **Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim,** 1.b., Ankara: Gazi Kitabevi, 2008, s. 87.
[27] Brealey, Myers ve Marcus, **a.g.e.,** s. 637.

Mutlak şekli ile satın alma gücü paritesi, 1 doların her ülkede aynı satın alma gücüne sahip olması gerektiğini belirtir. Bunun gerçeklerle tam örtüşmediğini görmek için yurt dışına bir seyahate çıkmanız yeterlidir. Yine de, ortalamada döviz kurlarındaki değişimler enflasyon oranlarındaki farkları izlene eğilimindedir ve döviz kuruna ilişkin uzun vadeli bir tahmin yapmanız gerekiyorsa döviz kurunun enflasyon oranları arasındaki farkların etkilerini sıfırlayacağını varsaymaktan daha iyisini yapmak zordur.

Açık bir dünya sermaye piyasasında reel faiz oranlarının aynı olması gerekir. Bu nedenle, nominal faiz oranları arasındaki farklar da beklenen enflasyon oranlarındaki farklardan kaynaklanır. Bu uluslararası Fisher etkisi, firmaların basitçe faiz oranlarının en düşük olduğu yerlerden borç almamaları gerektiğini ifade eder. Bu ülkeler büyük olasılıkla aynı zaman en düşük enflasyon oranlarına ve en güçlü para birimlerine de sahiptirler.

Döviz kurlarına ilişkin beklentiler teorisi forward kurun beklenen spot kura eşit olduğunu söyler (ama aslında forward kur spot kurun mükemmel bir tahmincisi olmaktan çok uzaktır)

Faiz oranı paritesi teorisi, iki ülke arasındaki faiz farklılığının forward ve spot döviz kurları arasındaki farka eşit olması gerektiğini belirtir. Uluslararası piyasalarda arbitraj, paritenin neredeyse her zaman tutmasını garanti eder.

Finans yöneticileri döviz forward işlemlerini genellikle açık pozisyona düşmemek amacı ile gerçekleştirmektedirler.

Şirketler döviz pozisyonlarını yönetirken, pozisyon açığına düşmemelidirler. Açık pozisyon dövizli alacakları üzerinde (long position – uzun pozisyon) oluşabileceği gibi, döviz cinsinden borçları (short position – kısa pozisyon) üzerinde de oluşabilir. Nakit yönetiminin sağlıklı yapılabilmesi için alacak ve borçları kendi aralarında hedge etmek en efektif çözüm olmaktadır.[28]

[28] Rıfat Yıldız, **Bankacılıkta ve Dış Ticarette Döviz Pozisyonlarının Kur Riskine Karşı Korunması**, 1.b,, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1988, s. 26.

Şayet bir şirket, satışlarının yüzdesel olarak büyük bir bölümünü yerel para cinsinden yapıyorsa yani satış hacminin önemli bir bölümünü yurtiçi faaliyetlerinden elde ediyorsa, döviz cinsinden borçlanmayı asla tercih etmemelidir.

Türkiye'de döviz kredilerinin faiz oranının, TL cinsinden kredilerin faiz oranından düşük olması nedeni ile pek çok şirket tarafından TL/USD paritesi göz ardı edilerek tercih edilmekte ve bu şirketler döviz kurlarında meydana gelebilecek aşağı ya da yukarı yönlü dalgalanmalara karşı aşırı hassas hale gelmektedirler.

Örnek Vaka:

İhracatın ithalatı karşılama oranı %20 olan bir şirket, satış gelirlerinin %90'nını yurtiçi satışlardan elde etmektedir. Şirket finans yönetimi, kredi sepetini %85 döviz, %15 TL kredilerden oluşturmaktadır.

Verilen bilgiler ışığında şirket yönetiminin pozisyon açığı vermeden ve zarara uğramadan nasıl bir planlama yapması gerektiğini aşağıdaki şekilde açıklamak mümkün olabilmektedir:

Şirket, hammadde tedariki için gerçekleştirmiş olduğu ithalatın sadece %20'lik bir bölümünü ihracat gelirleri ile karşılayabilmektedir. Bu durumda şirketin ithalat işlemlerini karşılayabilmesi için ya ihracat hacmini arttırması gerekecektir ya da ucuz maliyetli döviz alışı yapması gerekecektir.

Şirket yönetiminin, nakit dönüş süresinde oluşan vade açığını banka kredileri ile kompanse ettiği görülmektedir. Ancak, satış hacminin büyük bir bölümünün TL olmasına karşılık, kullanılan kredinin döviz cinsinden olması şirketi büyük risk altına sokmaktadır. Şöyle ki, düşük faiz oranlı döviz kredisinin cazibesi ve döviz/TL paritesinin TL cinsinden olumlu seyretmesi şirketin finans yönetiminin kurlarda meydana gelebilecek olumsuz bir gelişmeyi göz ardı etmesine neden olmuş ve kredi sepetini ağırlıklı olarak döviz kredilerinden oluşturmasına sebep olmuştur. Olası kur artışında şirket hem yerel para cinsinden zarar edecek hem de Türkiye'deki vergi uygulaması gereği devlete kur farkı BSMV'si ödemek zorunda kalacaktır.

Şirket finans yönetiminin bu şartlar altında yapması gereken en önemli stratejik hamle, çalışmakta olduğu bankaların hazine birimlerinden hem döviz kredilerinin ödeme

vadeleri için hem de hammadde tedariki için yurtdışına açmış olduğu akreditif işlemlerinin ödeme günleri ya da diğer döviz ödemeleri için ‘’forward işlem kuru ve spot kur’’ çalışması yapmalarını istemek olacaktır.

Bu noktada üzerinde önemle durulması gereken konu, forward kurlarının anlık bağlandığı ve forward sözleşmesinde belirtildiğidir. Bu nedenle şirket finans yönetimi forward kurunu bağlayacağı ödeme günlerini çok iyi tespit etmeli ve bankalar ile sıkı pazarlık yapmalıdır. Pazarlık aşamasında spot kur ve forward kuru birlikte değerlendirilmesidir.

Örnek Vaka:

01.09.2016 tarihli bir akreditif ödemesi için şirketin, 01.09.2016 tarihi için 1 USD = 2.75.-TL paritesi üzerinden forward işlemi gerçekleştirmiş olduğu varsayılsın. Forward işleminin sözleşmeye bağlandığı gün (06.06.2016) spot kur, 1 USD = 2.55.-TL olarak işlem görmektedir. Şirket bu işlem için 10.000.-USD tutarında bir forward sözleşmesi imzalamıştır. Şayet forward sözleşmesinin ödeme tarihi geldiğinde yani şirketin 10.000.-USD’yi 2.75.-TL kurdan satın almayı taahhüt ettiği 01.09.2016 tarihinde spot kur 2.75’in altında ise şirket bu işlemden zarar edecektir. Aksi durumda ise banka zarar edecektir.

Vadeli döviz ticareti işlemlerinde (forward) yukarıda verilen örnekte olduğu gibi, belirlenen tarihte, belirlenen tutar ve kur üzerinde banka, şirkete döviz satmayı taahhüt ederken, tam tersi işlem de gerçekleştirilebilmektedir. Bu durumda ise, şirket belirlenen vade, belirlenen tutar ve kur üzerinden bankaya döviz satmayı taahhüt etmektedir.

Forward sözleşmeleri, banka ve banka müşterisi arasında gerçekleşeceği gibi, iki banka arasında da imzalanabilmektedir.

Forward sözleşmelerinin avantajları arasında; kur riskinin daha efektif bir şekilde kontrol edilmesi, ithalat ve/veya ihracat ödemelerinde vade söz konusu olması durumunda ve de döviz bazlı kredilerin vadesinde ödenmesinde kur değerinin daha önceden belirlenmesi sayesinde kur dalgalanmalarının olumsuz etkisinden koruması, Türkiye’de ve dünya genelinde uygulanan dalgalı kur sisteminin getirtmiş olduğu kur

belirsizliğinin ortadan kaldırılması, nakit akış projeksiyonunun ve karılık tahminlerinin daha rahat yapılabilmesine olanak vermesi, yapılan sözleşmelerde belirli bir standarttın olmaması, sözleşme taraflarının karşılıklı olarak rahatça hareket edebilmesi sayılabilir.

Diğer yandan forward sözleşmelerinin getirdiği bazı dezavantajlı durumlar da mevcuttur. Bunlardan birincisi, bir hukuki sözleşme olması ve taraflardan birinin edimini yerine getirmemesi durumunda karşı tarafın zarara uğrama olasılığının yüksek olmasıdır. Bir diğer dezavantajlı durum ise, Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların forward işlemlerini genel kredi limitine dâhil etmeye başlamalarıdır.

1.4.2. Opsiyon İşlemleri

Opsiyonlar, sahibine bir finansal varlığın, gelecekte belirlenen bir tarihte veya belirli bir zaman süresi içerisinde, prim karşılığında, önceden belirlenmiş bir fiyattan satma veya satın alma hakkını veren sözleşmelerdir.[29]

Opsiyon işlemleri şirketlerin tercihine göre şekillenen işlemlerdir. Şirketler her hangi bir mecburiyetten dolayı opsiyon işlemi yapmazlar.[30] Opsiyon sözleşmeleri ile forward sözleşmeleri arasındaki en büyük fark da buradan kaynaklanmaktadır. Forward sözleşmelerinde vade sonunda sözleşmeye uyma zorunluluğu varken, opsiyon sözleşmelerinde bu zorunluluk yoktur.

Opsiyon sözleşmeleri, sözleşmeyi imzalayan taraflardan birine, elinde bulundurduğu opsiyon hakkını kullanma veya opsiyon hakkında vazgeçme imkânı tanırken, diğer tarafa da, opsiyonun kullanılması yönünde bir işlem yapılırsa, opsiyon sözleşmesinde yer alan taahhütlerin yerine getirilmesi şartını yüklemektedir.

[29] Kemalettin Çonkar ve H. Ai Ata, "Riskten Korunma Aracı Olarak Türev Ürünlerin Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye'de Kullanımı", **Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi** (C.IV,S.2, 2002), s. 6.
[30] Seyidoğlu, Uluslararası…, **a.g.e.,** s. 197.

Opsiyon sözleşmelerinde, opsiyon işlem hakkını elde etmek isteyen taraf bunu, sözleşmenin karşı tarafına belirli bir prim ödeyerek elde etmektedir. Kendisine prim ödenen taraf ise, prim karşılığı opsiyon sözleşmesinin riskini üstlenmiş olmaktadır.

Opsiyon sözleşmelerinde iki temel opsiyon seçimi yapılmaktadır; alım opsiyonu (call option) ve satış opsiyonu (put option). Alım opsiyonunda, opsiyonu kullanma hakkı olan taraf, belirli miktar dövizi, daha önceden belirlenen bir tarihte ya da bu tarihten önce belirli bir fiyattan satın alma hakkı elde eder. Satış opsiyonunda ise, opsiyonu elinde bulunduran taraf yine miktarı belirlenmiş dövizi, belirlenmiş bir tarihte veya bu tarihten önce belirli bir fiyattan satma hakkına sahiptir.

Opsiyon işlemlerinin yapıldığı iki tür opsiyon piyasası vardır. Bunlardan birincisi ana kurumları bankalar olan tezgâh üstü piyasalardır. Kendilerini kur riskine karşı korumak isteyen firmalar ağırlıklı olarak tezgâh üstü piyasaları tercih etmektedirler. Tezgâh üstü piyasaların en büyük avantajları, opsiyon işlemi yapmak isteyen firmaların taleplerine gerek döviz miktarı, gerek opsiyon sözleşmelerinin vadesi gerekse de opsiyon işlem fiyatı açısından esnek yaklaşımlar sağlayabilmeleridir.

Tezgâh üstü piyasalarda işlem yapma imkânı olmayan firmalar ve spekülatörler genellikle diğer bir opsiyon piyasası olan borsa opsiyonlarını tercih etmektedirler.

Opsiyon işlemlerinde en dikkat çekici konu, opsiyon seçimi elinde olan tarafın sınırsız kar elde edebilme imlanı varken, riski ödediği opsiyon primi ile sınırlı kalmakta, opsiyon sözleşmesinde taahhüdünü yerine getirmek zorunda olan taraf ise, karı maksimum aldığı prim ödemesi kadar olurken, riski sınırsız olabilmektedir.

Opsiyon sözleşmelerinin, forward sözleşmelerine oranla daha esnek bir yapıya sahip olması neden ile işlem hacimleri forward sözleşmesi işlem hacimlerine göre daha yüksek olmaktadır.

Tablo 2. Borsa İstanbul Opsiyon Sözleşmeleri Hacmi

(milyon TL)

ÜYE SAYISI	İŞLEM HACMİ	OPSİYON PRİM HACMİ
33	12,098,626,700	200,331,317

Kaynak: Borsa İstanbul, **Opsiyon Sözleşmeleri,** (www.borsaistanbul.com), 2016

Tablo 2.'de Borsa İstanbul'da işlem gören opsiyon sözleşmeleri hakkında bilgi verilmektedir. Tezgâh üstü piyasaların, Borsa İstanbul'da yapılan opsiyon sözleşmelerinden daha fazla hacme sahip olduğu unutulmamalıdır. Borsa İstanbul'da 2016 yılı itibari ile 33 aracı kurum opsiyon sözleşmelerine aracılık etmektedir. Türkiye'de türev finans piyasalarının gelişmesi ile opsiyon sözleşmelerinin de hacminin ve işlem hacminden doğan prim kazançlarının artması beklenmektedir.

Opsiyon piyasalarında ağırlıklı olarak Avrupa tipi opsiyon sözleşmeleri ve Amerika tipi opsiyon sözleşmeleri kullanılmaktadır. Avrupa tipi opsiyon sözleşmelerinde sözleşme vadesi çok önemli bir tarih olarak karşımıza çıkmaktadır. Avrupa tipi opsiyon sözleşmesinde opisyonu kullanma tercih hakkı olan taraf bu tercihini kullanıp kullanmayacağını sadece sözleşme vadesinde belirtmektedir. Vadeden önce tercih hakkını kullanamamaktadır.

Amerika tipi opsiyon sözleşmesinde ise, opsiyon hakkı elinde olan taraf, opsiyon hakkını sözleşme vadesi içinde herhangi bir tarih de kullanabilmektedir. Bu nedenle Amerika tipi opsiyon sözleşmeleri, Avrupa tipi opsiyon sözleşmelerine oranla daha maliyetli olmaktadır. (opsiyon primi daha yüksek olmaktadır.)

Örnek Vaka:

Put (Satım) Opsiyonu:

İşlem Tutarı : 100.000 USD

Vade : 3 ay

Prim Oranı : % 2,68

Spot Fiyat : USD/TL 1,6100

Kullanım Fiyatı : USD/TL 1,6300

İşlem tarihinde USD/TL kurunun 1,6100 (spot fiyat) olduğu varsayımı altında; önümüzdeki 3 ayın sonunda USD/TL kurunun 1,6300 (kullanım fiyatı) seviyesinin altına ineceğini düşünüyorsanız:

3 ay sonunda 100.000 USD'nizi 1,6300 seviyesinden satma hakkını Türk Eximbank'tan işlem tutarının %2,68 oranında prim ödeyerek satın alabilirsiniz.

Ödeyeceğiniz prim tutarı= 100.000 USD * %2,68= 2.680 USD

2.680 USD * 1,6100= 4.315 TL'dir

Vade sonu geldiğinde(3 ayın sonunda):

Piyasada kur USD/TL 1,5000 ise opsiyon hakkınızı kullanırsınız. Türk Eximbank ile imzaladığınız opsiyon işleminden doğan hakkınızı kullanarak dövizinizi USD/TL 1,6300 seviyesinden Türk Eximbank'a satarsınız.

Vadede elinize geçecek tutar ((1,63-1,50)*100.000)=13.000 TL'dir.

Net kârınız 13.000-4.315= 8.685 TL'dir.

Piyasada kur USD/TL 1,7000 ise opsiyon işleminden doğan hakkınızı kullanmazsınız. Türk Eximbank ile imzaladığınız opsiyondan doğan hakkınızı kullanmayarak dövizinizi USD/TL 1,6300 yerine USD/TL 1,7000 seviyesinden piyasada satarsınız.

Örnek Vaka:

Call (Alım) Opsiyonu:

İşlem Tutarı : 100.000 USD

Vade : 3 ay

Prim Oranı : % 2,68

Spot Fiyat : USD/TL 1,6100

Kullanım Fiyatı : USD/TL 1,6300

İşlem tarihinde USD/TL kuru 1,6100 (spot fiyat) olsun; önümüzdeki 3 ayın sonunda USD/TL kurunun 1,6300 (kullanım fiyatı) seviyesinin üstüne çıkacağını düşünüyorsanız:

3 ay sonunda 100.000 USD'yi 1,6300 seviyesinden satın alma hakkını Türk Eximbank'tan işlem tutarının %2,68 oranında prim ödeyerek satın alabilirsiniz.

Ödeyeceğiniz prim tutarı= 100.000 USD * %2,68= 2.680 USD

2.680 USD * 1,6100= 4.315 TL'dir

Vade sonu geldiğinde(3 ayın sonunda):

Piyasada kur USD/TL 1,7000 ise opsiyon hakkınızı kullanırsınız. Türk Eximbank ile imzaladığınız opsiyon işleminden doğan hakkınızı kullanarak USD/TL 1,6300 seviyesinden Türk Eximbank'tan döviz alırsınız.

Vadede elinize geçecek tutar (1,70-1,63)*100.000= 7.000 TL'dir.

Kârınız 7.000-4.315= 2.685 TL'dir.

Piyasada kur USD/TL 1,5000 ise opsiyon işleminden doğan hakkınızı kullanmazsınız. Türk Eximbank ile imzaladığınız opsiyondan doğan hakkınızı kullanmayarak dövizi USD/TL 1,6300 yerine USD/TL 1,5000 seviyesinden piyasadan satın alırsınız. (Ödenecek vergiler örnekte dikkate alınmamıştır.)[31]

Opsiyon sözleşmelerinin, maliyetlerinin düşük olması, kur riskine karşı koruma işlevinin olması, düşük bir yatırım ile yüksek bir getiriye sahip olunmasına imkân vermesi (kaldıraç etkisi), forward işlemlerine göre daha kolay yapılabilmesi, likidite sağlama imkânının yüksek olması, şeffaf bir biçimde işlemlerin yapılabilmesi gibi özellikleri vardır. Bu özellikler sayesinde türev piyasalarında yer alan diğer ürünlere göre daha fazla tercih edilir hale gelmeye başlamıştır.

[31] **Döviz Kuru Opsiyonu Satış İşlem Örnekleri,** https://www.eximbank.gov.tr/TR,790/doviz-kuru-opsiyonu-satis-islemi-ornekler-.html (Erişim Tarihi : 10.06.2016)

1.4.3. Swap İşlemleri

Swap, işleme taraf olanların nakit akışlarını (ödemelerini) bazı esas ve kurallar çerçevesinde karşılıklı olarak değiştirmesidir. Swap işlemlerinde en önemli kural, işlemin muhakkak bir forward sözleşmesi teminatına sahip olması ve değişim tarihinin (vade) taraflar arasında önceden belirlenmiş olmasıdır.[32]

Swap işlemleri de diğer türev işlemler gibi dış kaynak borçlanma maliyetlerinin düşürülmesi ve kur riskine karşı korunmak amacı ile yapılan işlemlerdir. Çok sayıda swap işlemi çeşidi olmasına rağmen, swap işlemleri genellikle faiz swap işlemleri ve para (döviz) swap işlemleri olarak iki ana başlık altında incelenmektedir.

Faiz swap işlemlerindeki en önemli amaç, borç ödeme yapısının değiştirilmesidir. Bunun için sabit faiz ile değişken faiz arasında karşılıklı geçiş yapılmakta ve faiz ödemeleri değiştirilmektedir.[33]

Şirketler, nakit dönüş sürelerinde vade açığı yaşadıkları zamanlarda, dış kaynak finansmanı niteliğinde banka kredileri kullanmaktadırlar. Finans piyasalarından borçlanan (kredi kullanan) şirketlerin kredibilitesi ve moralitesi farklılık arz etmektedir. Rating notu yüksek olan şirketler finansal piyasalardan daha iyi koşullarda borçlanırken, rating notu daha düşük olan şirketlerin borçlanma maliyetleri daha yüksek olabilmektedir.

Şirketler finansal piyasalardan borçlanırken, küresel ekonomik konjonktür ve şirketin güncel mali yapısını da göz önünde bulundurarak borçlanma faiz oranlarını sabit faiz ya da değişken faiz olarak belirleyebilmektedirler.

Örnek Vaka:

İnşaat sektöründe faaliyet gösteren Baykar şirketi ve Altar şirketi, bankalar nezdinde farklı kredibilite ve moralite puanlarına sahiptirler.

[32] Ferudun Kaya, **Dış Ticaret ve Finansmanı,** 3.b., İstanbul: Beta Yayıncılık, 2013, s. 200.
[33] Nazım Öztürk, **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama,** 1.b., Bursa: Ekin Yayıevi, 2012, s. 93.

Baykar şirketi, Altar şirketine göre daha ucuz maliyetli kredi bulabilmektedir.

Baykar şirketi, finansal piyasalardan %8 sabit faizli ve Libor+1 oranında değişken faizli kredi temin edebilirken, Altar şirketi ise, %12 sabit faizli ve Libor+3 değişken faizli dış dış kaynak finansmanı sağlayabilmektedir. Baykar şirketi değişken maliyetli, Altar şirketi ise sabit maliyetli borçlanmak istemektedir.

Görüldüğü üzere Baykar şirketi, Altar şirketine nazaran, finansal piyasalardan daha düşük maliyetli borçlanma yapabilmektedir. Baykar şirketi bu avantajını yapacağı bir faiz swap anlaşması ile daha da arttırabilir.

Altar şirketi, finans yöneticilerinin aldığı karar üzerine sabit faizli borçlanmayı öngörmekte ve bu doğrultuda Baykar şirketi ile bir faiz swap anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşma gereği, Altar şirketi, Baykar şirketinin piyasadan temin ettiği %8 sabit faiz yükünü Baykar şirketine ödemeyi taahhüt etmiştir. Baykar şirketi de anlaşma şartlarına uygun olarak Altar şirketine LIBOR ödemeyi kabul etmiştir.

Anlaşmanın her iki tarafı da kendi stratejik finans modelleri kapsamında kazanç elde etmiş olacaktır. Şöyle ki;

Baykar şirketi; krediyi temin ettiği finans kurumuna %8 sabit faiz ve Altar şirketine LIBOR ödeyecektir. Karşılığında ise, Altar şirketinden %8 sabit faiz ödemesi alacaktır. Böylece, Baykar şirketinin net maliyeti Altar şirketine ödediği LIBOR tutarı kadar olacaktır. Oysaki Baykar şirketi direkt olarak finans piyasasından borçlanma yoluna gitseydi, değişken faizli kredinin kendisine maliyeti LIBOR+1 olacaktı. Swap sözleşmesi sayesinde %1 oranında daha düşük bir maliyet yapısına ulaşmış olmaktadır.

Diğer yandan, Altar şirketi, kredi temin ettiği finans kurumuna değişken faiz bedeli LIBOR+3 ve swap anlaşmasına uygun olarak Baykar şirketine %8 sabit faiz ödemesi yapacaktır. Karşılığında ise Baykar şirketinden LIBOR faizi alacaktır. Bu durumda, Altar şirketinin toplam maliyeti %11+LIBOR olurken, swap işlemi sonunda kazancı %1 olacaktır.

Görüldüğü üzere, faiz swap işlemlerinde, anapara üzerinde herhangi bir takas işlemi olmamakta sadece faiz ödemleri el değiştirmektedir. Örnek vakada incelenen sabit

faiz-değişken faiz swap sözleşmelerinin yanı sıra, sabit faiz-sabit faiz ve değişken faiz-değişken faiz swap sözleşmeleri yapılabilmektedir.

Döviz (para) swap işlemlerinde, taraflar kur riskine girmeden likidite ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflemektedirler. Döviz swap işlemlerinde, taraflar değişim işlemine tabi tutacakları döviz cinsini, döviz tutarını ve swap kuru başlangıçta belirlemektedirler. Faiz swap işleminden farkı ise, swap işlemi esnasında hem anapara hem de faiz tutarı değişim işlemine tabi tutulmakta vade sonunda ise toplam tutar taraflara geri iade edilmektedir.

Döviz swap işlemlerinin tarihçesi incelendiğinde, karşımıza ilginç bir uygulama çıkmaktadır. Karşılıklı kredi uygulaması olarak adlandırılan işlemler, özellikle devletlerin sermaye ihracına ya da yurt dışına döviz çıkışına sınırlama getirdiği dönemlerde uygulama sahası bulmuştur.

Örnek Vaka:

A ülkesinde yerleşik olan Baykar şirketi, B ülkesinde yatırım yapmak istemektedir. Ancak A ülkesinde dövizin yurt dışına çıkmasına veya sermaye ihracına pek sıcak bakılmamaktadır. A ülkesi uyguladığı ekonomik yaptırımlarla yurt dışı yatırımları daha maliyetli hale getirmektedir. Baykar şirketi ise B ülkesinde yapacağı yatırımı çok karlı görmekte ve kendi ülkesinin uyguladığı ekonomik yaptırımları aşmanın bir yolunu aramaktadır. Bu amaç doğrultusunda, Baykar şirketi B ülkesinde bir şube açmaya karar vermiştir.

Baykar şirketi, B ülkesinde yerleşik Altar şirketi ile karşılıklı kredi anlaşması imzalayarak bu zorlukları aşmak istemektedir. Bu anlaşma kapsamında da Altar şirketi A ülkesinde bir şube açmaya karar vermiştir. Baykar şirketi B ülkesine sermaye ya da döviz ihracının zor ve pahalı olduğunu bildiği için, Altar şirketinden B ülkesinin para birimi cinsinden kredi alarak B ülkesindeki şubesine verilmesini, karşılığında ise Altar şirketinin A ülkesindeki şubesine, A ülkesinin para birimi üzerinde kredi vermeyi amaçlamaktadır.

Karşılıklı kredilerin anaparaları spot kur üzerinden eşitlenmektedir. Bu vakada, Baykar şirketi kendi ülkesindeki maliyetlere ve zorluklara katlanmak zorunda

olmadığı için Altar şirketine bir miktar daha fazla faiz ödemesi gerçekleştirebilmektedir. Sözleşme sonunda ise belirlenen kur üzerinden anaparalar geri ödenmektedir. Böylece, Baykar şirketi hem yatırımını gerçekleştirmiş olmakta hem, kur riskine girmemiş olmakta hem de kendi ülkesindeki zorlukları aşmış olmaktadır.

Swap işlemlerinin en önemli işlevi, diğer türev işlemlerinde olduğu gibi, kur riskinin minimum seviyeye indirilmesidir. Bunun yanında, likidite sağlama, sermaye maliyetinin düşürülmesi, spekülatif hareketler sayesinde kazanç sağlama gibi fonksiyonları da mevcuttur.

Swap işlemlerinde pek çok risk faktörü ile karşılaşılabilmektedir. Döviz riski, döviz kuru riski, piyasa riski, kredi riski, faiz riski ve likidite riski en sık karşılaşılan risk grupları olmaktadır.[34]

1.4.4. Diğer Hedge İşlemleri

Uluslararası finans piyasalarında (türev piyasaları) döviz kuru riskini hedge edebilmek amacı ile ağırlıklı olarak forward, opsiyon ve swap işlemlerinin kullanılmaktadır. Bu işlemlerin yanı sıra ‘’future sözleşmeleri’’ olarak adlandırılan işlemler de gerçekleştirilmektedir.

Future sözleşmesi, her türlü finansal piyasa ürününü kapsayabilmektedir. (döviz, kıymetli maden, vb.) Future sözleşmesinin en önemli bileşeni, seçilen finansal piyasa ürününün taraflar arasında önceden belirlenen fiyat ve miktarda, gelecek bir vadede (ileri tarihte) alınmasının ya da satılmasının taraflarca taahhüt edilmesidir.[35]

Future sözleşmeleri, forward sözleşmelerinden farklı olarak, standart uygulamalar üzerinden borsa nezdinde gerçekleştirilmektedir. Forward sözleşmeleri ise ağırlıklı

[34] Kaya, **a.g.e.,** s. 203.
[35] Erkan Aydın, “Vadeli İşlem ve Opsiyon Sözleşmelerinden Sağlanan Gelirlerin Gelir Vergisi Kanunu Geçici 67. Madde Kapsamında Vergilendirilmesi”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi,** C. XXV, S. 2., (2008), s. 366.

olarak banka ve müşterisi arasında serbestçe belirlenen koşullar altında hazırlanabilmektedir.

Future sözleşmelerinin, forward sözleşmelerinden diğer bir farkı da teminat unsurunun yer almasıdır. Başlangıç teminatı, devamlılık teminatı ve değişim teminatı future işlemlerinde takas odası tarafından alınan teminat türleri olmaktadır.

Future sözleşmelerinin alınıp satıldığı borsalarda, takas odalarının varlığı, karşı taraf riskini ve işlem vadesinde taahhüdü yerine getirilmemesi riskini elimine etmektedir.

Görüldüğü üzere, uluslararası ticaret alanında faaliyet gösteren bir şirketin döviz kuru riskini minimum seviyeye indirebilmesi ve kur riskini yönetebilmesi için pek çok türev ürünü mevcuttur. Şirketler bu noktada, en efektif yöntemi, içinde bulundukları pozisyona göre serbestçe seçebilmektedirler.

1.5. Uluslararası Ticari Sözleşmeler

Uluslararası ticarette tarafların birbirini tanımaması, lokasyonların birbirine olan uzaklıkları, ekonomik ve jeopolitik gelişmeler, devletlerin iç piyasayı koruma amacı ile uyguladıkları regülasyonlar, taşıma riskleri, ödeme riskleri, uyuşmazlıkların çözümü gibi risk doğuran konuların baştan en iyi şekilde yönetilebilmesi için tarafların dış ticaret işlemlerine başlamadan önce kendi aralarında bir mal satım sözleşmesi imzalaması gerekmektedir.

Uluslararası ticaret işlemlerinde karşı karşıya gelen tarafların, aşina oldukları kültür yapısı ve tabi oldukları hukuk düzenleri birbirinden çok farklı olmaktadır. Taraflar arasında akdedilecek olan mal satım sözleşmesinin her iki tarafın çıkarlarını koruyacak şekilde ve muğlak ifadelerden kaçınılarak anlaşılması kolay bir şekilde hazırlanması gerekmektedir.

Mal satım sözleşmesinin tarafları arasında her zaman ekonomik güç açısından farklılıklar olmaktadır. Bu durumda güçlü olan taraf, mal satım sözleşmelerinde kendi

şartlarını kabul ettirme gücüne sahip olmaktadır.[36] Uygulamada da kurumsal şirketlerin standart hükümler içeren sözleşmeler kullandığı ve bunlardan çok zor taviz verdiği görülmektedir.[37]

Türk Borçlar Kanunu (TBK) md.207'ye göre satış sözleşmesi; satıcının, satılanın zilyetlik ve mülkiyetini alıcıya devretme, alıcının ise buna karşılık bir bedel ödeme borcunu üstlendiği sözleşmedir. Sözleşme ile aksi kararlaştırılmadıkça veya aksine bir âdet bulunmadıkça, satıcı ve alıcı borçlarını aynı anda ifa etmekle yükümlüdürler. Durum ve koşullara göre belirlenmesi mümkün olan bedel, kararlaştırılmış bedel hükmündedir.

Türkiye sınırları içinde imzalanan satış sözleşmelerine, başta TBK olmak üzere ilgili kanunun ve hukuk hükümleri uygulanırken, uluslararası düzeyde imzalanan mal satım sözleşmelerinde ise Viyana Satım Sözleşmesi kuralları dikkate alınmaktadır.

Tez çalışmasının ana konusu olmaması itibari ile Viyana Satım Sözleşmesine, UNCITRAL (United Nation Commision on International Trade Law) ve UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law) kavramlarına detaylı yaklaşım sağlanmayacak olup, konu bütünlüğünün sağlanabilmesi amacı ile kavramlar hakkında kısaca bilgilendirme yapılacaktır.

Sınır ötesi ticarette, karışıklıkların ve ihtilafların önüne geçebilmek adına, uluslararası mal satım işlemlerinde yeknesaklık amaçlanmaktadır. Uygulanacak kuralların tek merkezden yönetilmesi adına "Milletlerarası Mal Satım Sözleşmeleri Hakkında Birleşmiş Milletler Sözleşmesi" (CISG-Convention on Contracts For the International Sale of Goods) imzalanmıştır. Bu sözleşme ile mal satım işlemlerinde uygulanacak hükümler standart hale getirilmiştir.[38]

Viyana Satım Sözleşmesi'nin yanı sıra uluslararası ticarette gerek sözleşmeler, gerekse de uygulama alanında yeknesaklığın sağlanabilmesi amacı ile uluslararası

[36] Karla C. Shippey, **International Contracts,** çev. Berk Kaplaner ve edt. Ergin Koparan, 1.b., İstanbul: Kontent Kitap, 2002, s. 9.
[37] Nihat Turhan, **Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu,** 1.b., Ankara: Adalet Yayınevi, 2010, s. 4.
[38] Belin Köroğlu, "Milletlerarası Mal Satım Sözleşmeleri Hakkında Birleşmiş Milletler Sözleşmesi (Cisg) Madde 79 Ve 80 Kapsamında Sorumluluktan Kurtulma", **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi** C. XVII, S. 1-2 (2013), s. 776.

Ticaret Odası (International Chamber of Commerce – ICC/MTO), UNCITRAL ve UNIDROIT gibi kuruluşlar sürekli çalışma yapmaktadır.

Uluslararası ticaretin yeknesaklığı için UNIDROIT''de çalışma yapmış ve 1994 yılında "Uluslararası Ticari Sözleşme Prensipleri" (The Principles of International Commercial Contracts) yayınlamıştır. 1997 yılında ise Avrupa Sözleşme Hukuku Komisyonu tarafından "Avrupa Sözleşme Hukuku Prensipleri" (The Principles of European Contract Law) kullanıma sunulmuştur. UNCITRAL ise, uluslararası ticareti tahkim için çalışma yapan ve tahkim kanunlarını yasallaştırmaya gayret gösteren devletlere, örnek kanunlar hazırlayan bir komisyon olarak görev yapmaktadır.[39]

Görüldüğü üzere, pek çok uluslararası kurum ve kuruluş, uluslararası ticaret işlemlerinde imzalanacak olan ticari sözleşmelerin yeknesak kurallar çerçevesinde işlem görmesi için çalışmaktadır. Özellikle Viyana Satım Sözleşmesi kurallarının uygulanmasındaki amaç ticari işleme taraf olan alıcı ve satıcının, ticari sözleşmelerden maksimum fayda ve koruma elde edebilmesidir.

Viyana Satım Sözleşmesi 11 Nisan 1980 yılında imzalanmıştır. Türkiye'de ise, 1 Ağustos 2011 tarihinden itibaren uygulama alanı bulmuştur.

Türk hâkiminin, yabancılık unsuru taşıyan bir satım sözleşmesinden kaynaklanan ihtilafa uygulanacak hukuku belirlerken, ihtilaf konusuna ilişkin Türkiye'nin taraf olduğu milletlerarası bir sözleşmenin uygulama alanı bulup bulmayacağını tespit etmesi gerekmektedir. Zira MÖHUK m.1/f.2 uyarınca Türkiye'nin taraf olduğu milletlerarası sözleşme hükümleri saklıdır. Dolayısıyla; milletlerarası bir mal satım sözleşmesinden doğan bir ihtilaf konusunda yetkili mahkemenin öncelikle somut olayın Antlaşma'nın uygulama alanına girip girmediği hususunu resen belirlemesi gerekmektedir.[40]

Uluslararası ticarette taraflar arasında yapılan ticari sözleşmeler her ne kadar tarafları hukuk önünde koruma altına alıyor olsa da, hukuki anlaşmazlıkların ortaya çıkması

[39] Ömer Özkan, "Uluslararası Ticari Sözleşmelerin Hazırlanmasında Dikkat Edilecek Hususlar", **Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi,** S. 4, Ekim 2004, s. 2.

[40] Zeynep Derya Tarman, "Türk Satım Hukukunda Yeni Bir Dönem: Viyana Satım Antlaşması'nın Milletlerarası Satım Sözleşmelerine Etkisi", **Milletlerarası Akdi Borç İlişkilerine Dair Esaslar ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar Konferansı,** Koç Üniversitesi, İstanbul, 7 Ekim 2011, s. 174.

durumunda yabancı ülkelerde davanın görülmesi hem maliyetleri arttırmakta hem de uzun süren yıpratıcı bir çevrime girilmesine neden olmaktadır. Taraflar genellikle mahkeme süreçlerinden kaçınmakta ve ticari sözleşmelerine bir madde olarak tahkim unsurunu eklemektedirler.

Uluslararası ticari işlemlerde meydana gelebilecek olan uyuşmazlıklarda taraflar genellikle ICC Tahkimine başvurmaktadırlar. Tarafların satış sözleşmelerinde belirtebilecekleri iki tür tahkim vardır. Bunlardan birincisi, **Ad hoc tahkim**, diğeri ise **kurumsal tahkimdir**.[41]

Ad hoc tahkimde, taraflar kendi aralarında bir tahkim sözleşmesi imzalamaktadır. Bu sözleşme ile tahkime ait usul ve esaslar ile tahkim hakemlerinin seçimi taraflarca serbestçe belirlenir. Kurumsal tahkimde ise, uygulanacak olan usul ve esaslar daha önceden bir kurum tarafından belirlenmiş ve bu usul ve esaslar bu kurumun güvencesi altında bulunmaktadır. Ticari uyuşmazlıkların çözümü için genellikle başvurulan tahkim yöntemleri UNCITRAL tahkim kuralları ile ICC'nın uzlaştırma ve tahkim hükümleri olmaktadır.

Uluslararası ticarette pek çok ticari sözleşme kullanılmaktadır. Bunların en önemlileri; mal alım-satım sözleşmesi, forward ve opsiyon sözleşmeleri, sigorta sözleşmesi, taşıma sözleşmesi, dış ticaret işlemlerine aracılık eden banka ve finans kuruluşları ile yapılan, genel kredi sözleşmesi, dış ticaret işlem sözleşmeleri, leasing sözleşmeleri, faktöring ve forfaiting sözleşmeleri, Coface, Hermes gibi kreditör firmalar ile imzalanan alacak sigortası sözleşmeleri ve Eximbank ile imzalanan kredi sözleşmeleri olmaktadır.

Gerek ulusal ticaret işlemlerinde gerekse de uluslararası ticaret işlemlerinde tarafların kendi ticari çıkarlarını en iyi şekilde koruyabilmeleri için ticari sözleşmelerin büyük bir özen içinde hazırlanması gerekmektedir. Zira sözleşme esnasında yapılacak en ufak bir hata bile tarafları zor durumda bırakabilir ve tahmin edilemeyecek oranda bir kayba yol açabilir. Bu nedenle gerek sözleşme öncesi gerekse de sözleşmenin hazırlanması aşamasında çok dikkatli hareket edilmelidir.

[41] Durukanoğlu, **a.g.e.,** s. 11.

1.5.1. Uluslararası Mal Satım Sözleşmelerinin Hazırlanmasından Önce Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Tez çalışmasının önceki bölümlerinde de bahsedildiği üzere, uluslararası ticaret sahnesinde en önemli unsur, mal alım-satım süreci içerisinde doğabilecek risk unsurlarının elimine edilmesi ya da minimum seviyede yönetilebilmesini sağlamaktır.

Uluslararası ticaretin doğası gereği, ticari faaliyette bulunan şirketler birbirilerini ancak yoğun ve hacimli işlemler neticesinde tanıyabilmektedirler. Güven tesisi uzun süren ve sorunsuz bir ticari ilişki süreci sonucunda gerçekleşmektedir. Bu nedenle şirketlerin, karşı taraf ile ticari sözleşme imzalamadan önce de karşı taraf hakkında bazı bilgileri teyit edip netleştirmesi gerekmektedir.

Ticari sözleşmelerin hazırlanmadan önce dikkat edilmesi gereken en önemli hususların başında, mal alım-satımı yapılacak olan müşterinin iyi bir şekilde tanınması gelmektedir. Şirketler arasında mesafelerin genellikle uzak olması bu işlemin yapılmasını zor hale getirse de, risk yönetimi açısından çok önemli bir konu olmaktadır. Özellikle ihracat yapan şirketlerin ödemelerini garanti altına alabilmeleri için satış yapılacak olan müşterinin, tüzel kişiliği ve yasal ikametgâh adresi, şirket ortaklarının ve yetkililerinin mesleki tecrübeleri, şirketin kendi ülkesi ve uluslararası düzeydeki kredibilitesi, moralitesi, ödeme ahlakı, yıllık cirosu, karlılık oranları, istihdam ettiği personel sayısı, icra ve vergi makamları karşısındaki konumu, hukuki durumu hakkında önceden bilgi temin etmesi gerekmektedir. Bu bilgilerin nasıl temin edileceği tez çalışmasının önceki bölümlerinde belirtilmiştir.

İkinci önemli konu ise, sözleşme yapma ehliyetidir. Sözleşmenin yapılabilmesi için sözleşme taraflarının hukuki olarak hak ehliyetine ve fiil ehliyetine sahip olması gerekmektedir. Sözleşme taraflarının özgür iradeleri ile hiçbir hukuki kısıtlama olmadan hareket etmeleri önem arz etmektedir. Fiil ehliyetinin şartları gereği taraflar ayırt edebilme yetkinliğine sahip olmalı, ergin (reşit) olmalıdır.

Bu aşamada dikkat edilecek en önemli konu, gerçek ve tüzel kişilerin sözleşme yapma ehliyetlerini de kapsayan hak ve fiil ehliyetlerinin, onların şahsi statülerini yöneten

hukuka tabi olduğunun unutulmamasıdır. Gerçek kişilerin hak ve fiil ehliyetine sahip olup olmadıkları veya bu ehliyetin sınırları, gerçek kişilerin vatandaşlığında bulundukları veya ikametgâh ya da mutat meskeninin bulunduğu ülke hukukuna göre belirlenir. Tüzel kişilerin (şirketler, vakıflar, dernekler) hak ve fiil ehliyetleri ise tüzel kişinin merkezinin bulunduğu yer hukukuna veya kuruluş yeri hukukuna tabidir.[42]

Türkiye'de bir birey 18 yaşında yasal olarak reşit sayılırken, bu uygulama farklı bir ülkede farklı bir yaş grubunda olabilmektedir. Bu nedenle sözleşme imzalanmadan önce sözleşme yapma ehliyeti konusu çok iyi araştırılmalıdır.

Sözleşme hazırlanmadan önce dikkat edilmesi gereken üçüncü önemli konu ise; sözleşme yapma yetkisidir. Bu noktada sözleşmeyi imzalayacak olan yetkililere, adına hareket ettikleri şirketler tarafından şirketi temsil yetkisinin verilip verilmediği konusu önem arz etmektedir.

Temsil yetkisi verilmesi (yetkilendirme) işlemi tek taraflı bir hukuki muameledir. Bu hukuki muameleden, temsil edenin, mümessil sıfatı ile sadece temsil edilenin hesabına değil, özellikle temsil edilenin adına işlem yapma yetkisi doğar. Mümessilin temsil edileni, temsil edebilme yetkisi ikincil haklardandır.[43]

Şirket yetkililerinin, çalıştıkları şirketleri ne ölçüde temsil ettikleri genellikle ticaret sicil gazetesinde yayımlandıktan sonra tespit edilebilmektedir. Bir diğer belirleme yöntemi de imza sirküleri olmaktadır. İmza sirkülerinde şirketi temsil ve ilzama yetkili olan kişiler, tensil sınırları ve temsil yetki süreleri yer almaktadır. İmza sirküleri ile ticaret sicil gazetesinde yer alan bilgilerin çapraz kontrolü muhakkak yapılmalıdır.

Sözleşmelerin hazırlanmasından önce dikkat edilmesi gereken dördüncü önemli konu ise; sözleşmede şekil şartları ile ilgilidir. Bilindiği üzere sözleşmeler şekil şartlarından bağımsız olarak hazırlanabilmektedir. İşlemin içeriğine göre sözleşme şartları farklılık arz edebilmektedir. Ancak, her ne kadar taraflar özgür iradeleri ile sözleşmelerin şekil şartlarını belirleyebiliyorlarsa da sözleşmelerin genel hukuk kurallarına, örf ve adet hukukuna uygun olarak düzenlenmesi gerekmektedir.

---

[42] Özkan, **a.g.e.,** s. 5.

[43] Hüseyin Hatemi ve Emre Gökyayla, **Borçlar Hukuku Genel Bölüm,** 3.b., İstanbul: Vedat Kitapçılık, 2015, s. 107.

Sözleşmeler hazırlanmadan önce dikkat edilmesi gereken beşinci önemli husus ise; sözleşmede kullanılan dil ve yorumlama konularıdır. Uluslararası ticaretin doğası gereği farklı kültür ve farklı dillerdeki kişiler karşı karşıya gelmektedir. Her iki tarafında rahat bir şekilde anlayabileceği ortak bir dil seçilmeli ve muğlak ifadelere yer verilmemelidir. En önemlisi farklı kültürlerde farklı anlamlara gelebilecek terminolojiden kaçınılmalıdır.

1.5.2. Uluslararası Mal Satım Sözleşmesi Hazırlanırken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Türkiye ve pek çok ülkede, mal satım sözleşmeleri, ticarete taraf olanlar tarafından serbestçe ve herhangi bir kanuni sınırlama olmadan hazırlanabilmektedir. Ancak, hukuki bir uyuşmazlığın çıkması durumunda, mahkemeler hukuki uyuşmazlığın hızlı ve net bir şekilde çözülebilmesi için ticari mal satım sözleşmelerinde dört ana konuyu zorunlu tutmaktadır.

a. Malın tarifi: Bu noktada malın türü, malın miktarı ve malın kalitesi hakkında mal satım sözleşmesinde bilgi verilmesi gerekmektedir.
b. Malın Teslimat Tarihi: Ticarete konu olan malın, satıcı tarafından hangi tarih veya tarihlerde alıcıya teslim edileceği hakkında mal satım sözleşmesinde bilgi verilmesi gerekmektedir.
c. Malın Fiyatı: Mal satım sözleşmesine konu olan mal ve/veya hizmetin birim fiyatı ve toplam fiyatı hakkında, sözleşmede bilgi verilmesi gerekmektedir.
d. Ödeme tarihi ve yöntemi: Mal satım sözleşmesinde, mal ve/veya hizmet bedelinin alıcıya hangi ödeme yöntemi ile ödeneceği ve hangi vadede (kesin tarihi de olabilir) ödeneceği belirtilmelidir. Şayet ödemeler parça parça yapılacak ise, tüm ödeme tarihleri belirtilmelidir.

Hukuki açıdan zorunlu olan maddeler dışında, mal satım sözleşmeleri hazırlanırken, sözleşme taraflarının çıkarlarını en iyi şekilde koruyacak şekilde ayrıntı vermekten kaçınılmamalıdır. Gerek alıcı gerekse de satıcı, mal satım sözleşmeleri ile gelecekte doğabilecek olan risk ve zararları minimum seviyede yönetmek isteyecektir.

Ticari sözleşmelerin kapsamı, yapılacak olan işlemlerin basit ya da karmaşık olmalarına göre değişiklik göstermektedir. Ayrıca her sözleşmenin, ana konusu itibari ile farklı yapıya sahip olacağı da unutulmamalıdır. Taşıma sözleşmesi ile sigorta sözleşmesinin yapısal olarak birbirinden farklı olması çok doğal bir süreç olmaktadır. Ancak her iki sözleşmede ana konuyu yani mal ve/veya hizmeti içerecektir. Taşıma sözleşmesi mal ve/veya hizmetin nakliyesi ile ilgili detayları içerirken, sigorta sözleşmesi de aynı şekilde mal ve/veya hizmet ile ilgili konuları içerecektir. Mal ve/veya hizmet ile ilgili olarak yapılan satım sözleşmesinde hem taşıma sözleşmesinin hem de sigorta sözleşmesinin detayları yer alacaktır. Görüldüğü üzere, ticarete konu olan mal ve hizmet için yapılacak olan her nevi sözleşme birbirini sağlamlayan zincirin halkaları gibi olmaktadır.

Tablo 3. Mal/Hizmet Satım Sözleşmesi Kontrol Listesi

SÖZLEŞME MADDELERİ	**SÖZLEŞME MADDELERİ**
Sözleşme Tarihi	Yeniden İhracat Yasağı
Tarafların Kimliği/İkametgâh Adresleri	Denetim Hakları
Malın Tanımı	Tazminat
Malın Miktarı	Fikri Mülkiyet Hakları
Malın Birim Fiyatı	Garantiler
Ödeme Yöntemi	İcbarın Uygulanması ve Başvuru Yolları
Ödeme Mübadele Aracı	Tahkim Maddeleri
Ödeme Döviz Kuru	Süre
Masraflar ve Yükümlülükler (gümrük vergileri ve diğer vergiler)	Sözleşmenin Değiştirilmesi
Masraflar ve Yükümlülükler (sigorta)	İptal
Masraflar ve Yükümlülükler (yükleme ve taşıma)	Kararlaştırılmış Tazminat
Ambalajlama Düzenlemeleri	Avukatlık Ücretleri
Teslimat Tarihi	Mücbir Sebep Halleri
Teslimat Yeri	Mülkiyetin İntikali ve Devri
Mülkiyet Hakkının Transferi	Ön Şartlar
Taşıyıcı Bilgileri	Düzenleyici Yasa
Depolama Hizmetleri	Mahkeme Seçimi
Taşıma İle İlgili İhbar Maddeleri	Maddelerin Ayrılabilirliği
Sevkiyat Zamanı	Maddelerin Bütünlüğü
Taşıma Sigortası ve Zarar Riski Koruması	İhbarnameler
İthalat/İhracat Belgeleri	Bağlama Yetkisi
Fatura Hazırlanması ve Teslimi	Bağımsız Müşavir / Kabul ve İcra

Kaynak: Karla C. Shippey, **a.g.e.** s. 44.

Tablo 3.'de mal satım sözleşmelerinde yer alması gereken ana maddelere yer verilmiştir. Daha önce de belirtildiği üzere mal satım sözleşmelerinin ve diğer sözleşmelerin içeriği taraflarca serbestçe belirlenebilmektedir.

Tablo 3.'de mahkemelerce yer alması gereken dört maddenin yanı sıra, sözleşme taraflarının elini güçlendirecek maddelere de yer verilmiştir. Zira sözleşmelerde gelecekte doğabilecek olan ihtilafların kolayca çözümüne yardımcı olacak konuların açıkça ve net bir şekilde belirtilmesi çok önemlidir.

Ticarete konu olan mal ve/veya hizmetin tanımı, miktarı, birim fiyatı, kalitesi çok önemli konular olmakla birlikte, mal ve/veya hizmetin teslim şartları, ödeme koşulları, sigorta poliçeleri özellikle uluslararası ticari işlemlerde üzerinde hassasiyet ile durulması gereken konular olmaktadır.

Zira mal ve/veya hizmetin birim fiyatı belirlenirken, malın teslim şekli ve ödeme şekli ana temas noktaları olmaktadır. Exw. (exworks) teslim şekli ve peşin ödeme şartları taşıyan bir sözleşmede mal ve/veya hizmetin birim fiyatı daha düşük olmaktayken, CIF (cost, insurance and freight) ve mal mukabili ödeme artlarını taşıyan bir sözleşmede satıcıya yansıtılacak mal ve/veya hizmet birim fiyatı daha yüksek olabilmektedir.

Bu noktada, uluslararası ticarette kullanılan teslim şekillerine kısaca değinmekte fayda olacağı düşünülmektedir. Uluslararası ticarette teslim şekilleri denildiğinde, ICC'nin (International Chamber of Commerce / MTO-Milletlerarası Ticaret Odası) yayınlamış olduğu ve teslim şekilleri için yeknesak uygulama alanı bulmuş olan Incoterms (International Commercial Terms)2010 kuralları akla gelmektedir.

Incoterms, ICC tarafından, uluslararası ticaret işlemlerinde kullanılan teslim şekillerinin uygulanma safhasında yeknesak kurallara tabi tutulması amacı ile yayınlanmış bir kılavuzdur.[44] Bu kılavuz sayesinde, dış ticaret işlemlerine taraf olanlar ortak bir dili kullanacak ve yorum farklılığından kaynaklanan ihtilaflar azalacaktır.[45]

[44] Mutlu Yılmaz, Ahmet Özken ve Necmettin Şahin**, Incoterms 2000 ve 2010' un Mukayeseli Analizi ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler**, Journal of Yasar University, İzmir, 2011, S. 23(6), s. 3815.
[45] Abdurrrahman Özalp, **UTTDER**, C.1., S. 1., İstanbul: Legal Yayıncılık, 2012, s. 2.

Incoterms 2010 kuralları, 1 Ocak 2011 tarihi itibari ile yürürlüğe girmiş olup, Incoterms 2000'de 13 adet olan teslim şekilleri, Incoterms 2010 ile 11 adete düşürülmüştür.

Iıncoterms 2010'da yer alan teslim şekilleri aşağıdaki gibidir:

Tüm Taşıma Tipleri İçin Geçerli Olanlar

- EXW : Ex Works
- FCA : Free Carrier
- CPT : Carriage Paid To
- CIP : Carriage And Insurance Paid To
- DAT : Delivered At Terminal
- DAP : Delivered At Place
- DDP : Delivered Duty Paid

Deniz ve İç Suyolu Taşımacılığı İçin Geçerli Olanlar

- FAS : Free Alongside Ship
- FOB : Free On Board
- CFR : Cost and Freight
- CIF : Cost, Insurance and Freight

Incoterms 2000 kurallarında yer alan DAF, DES, DEQ ve DDU teslim şekilleri, Incoterms 2010'da yer almamış, bu teslim şekillerinin yerine DAT ve DAP teslim şekilleri getirilmiştir.

Incoterms 2010 sürümünün kullanılması ile birlikte, eski versiyonun kullanılması sadece, tarafların kendi aralarında yaptıkları ticari sözleşmede belirtmeleri şartına bağlanmıştır. Taraflar, ticari işlemlerinde kullanılacak olan Incoterms'un hangi sürüm

olacağını belirtmezler ise, otomatik olarak Incoterms 2010 kurallarına tabi olacaklardır.[46]

Tez çalışmasının 1. Bölümünde, uluslararası ticarette karşılaşılan riskler ve bu risklerin elimine edilmesi veya minimum risk seviyesinde yönetilebilmesi amacı ile kullanılan teknikler üzerinde durulmuştur.

Uluslararası ticaret sahnesinde, makro seviyeden mikro seviyeye kadar pek çok risk ile karşılaşılmaktadır. Ülkelerin makroekonomik göstergelerinin yanı sıra, şirketlerin taşıdıkları riskler, şirketlerin çalıştıkları bankaların taşıdığı riskler, ticarete konu olan mal ve/veya hizmetin taşınması ile ilgili riskleri, sigorta riskleri, taraflar arasında imzalanan sözleşmeden doğabilecek riskler, farklı ülke para birimlerinin kullanılmasından doğan döviz kuru riskleri gibi çok çeşitli risk grupları ile karşılaşılabilmektedir.

Ticari işletmelerin en önemli kuruluş amaçları, faaliyetlerinden kar elde edebilmektir. Bu nedenle, ticari işletmeler satış hacimlerini verimli bir şekilde maksimum seviyeye taşımaya çalışırken, özellikle ithalat-ihracat yapan şirketler bu faaliyetleri doğrultusunda karşılaşabilecekleri riskleri ve uğrayabilecekleri kayıp ve zararları efektif bir şekilde önlemek ve yönetmek istemektedirler.

Uluslararası ticarette risk önleyici faktörler olarak genellikle hedge işlemleri kullanılmaktadır. Forward, swap, opsiyon ve future (gelecek sözleşmeleri) sözleşmeleri en sık kullanılan hedging işlemleri olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmeler, belirsizlikler içeren geleceği iyi yönetebilmek için bu enstrümanlardan birini ya da bir kaçını aynı anda kullanabilmektedir.

Alıcının ve satıcının, ticaretin ilk safhalarında mal satım sözleşmesi yapması gerekmektedir. Bu yolla, gerek ticaretin devam eden aşamalarında gerekse de ticaretin tamamlanmasından sonra ortaya çıkabilecek olan risklerin yasal altyapısı oluşturulmaktadır. Uyuşmazlık durumunda tarafların nasıl hareket edecekleri ve hangi

[46] Ömer Özkan, "Incoterms 2010 İle Getirilen Yenilikler", **Akademik Bakış Dergisi**, S. 31., Temmuz-Ağustos 2012, s. 5.

hak ve sorumluluklara sahip olacakları önceden taraflarca serbestçe belirlenmiş olmaktadır.

2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ

Sınır ötesi ticaretin tarafları (ithalatçı-ihracatçı, satıcı-alıcı, amir-lehtar) oluşabilecek tüm riskleri hesaplamakta ve buna göre bir ödeme şekli tespit ederek, edimlerini yerine getirmektedirler.[47]

Tezin daha önceki bölümlerinde sık sık vurgulanan uluslararası ticarette risk yönetimi konusu, uluslararası ticarette kullanılan ödeme yöntemlerinin belirlenmesinde en önemli unsur olmaktadır.

Tablo 4. Uluslararası Ticarette Ödeme Şekilleri ve İhracatçı Açısından Risk Durumu

Ödeme Şekli	**Risk Derecesi**	**Risk Durumu**
Peşin Ödeme	4	En Düşük Risk
Akreditif	3	Düşük Risk
Vesaik Mukabili	2	Orta Risk
Mal Mukabili	1	Yüksek Risk

Tablo 5. Uluslararası Ticarette Ödeme Şekilleri ve İthalatçı Açısından Risk Durumu

Ödeme Şekli	**Risk Derecesi**	**Risk Durumu**
Peşin Ödeme	1	Yüksek Risk
Akreditif	2	Orta Risk
Vesaik Mukabili	3	Düşük Risk
Mal Mukabili	4	En Düşük Risk

Tablo 4 ve tablo 5 uluslararası ticarette kullanılan ödeme şekillerinin, ithalatçı ve ihracatçı açısından risk derecelendirmesini göstermektedir. Tablolarda sadece ödeme şekillerinin ortaya çıkardığı risk olgusu belirtilmiş olup, diğer risk unsurları göz ardı edilmiştir.

[47] Yaser Gürsoy, **Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi,** 4.b., Bursa: Ekin Yayınevi, 2008, s. 13.

İhracatçının amacı, ticari anlaşma şartlarına uygun olarak malı yükleyip ödeme almaya hak kazanmak iken, ithalatçının amacı ise ödemesini gerçekleştirdiği ya da gerçekleştireceği malı/hizmeti eksiksiz olarak alabilmektir.

Tablo 4'te ödeme şekli olarak peşin ödeme ihracat yapan şirket açısından en risksiz ödeme yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Oysaki tablo 5'te peşin ödeme ithalat yapan şirketler için en riskli ödeme şekli olmaktadır.

Uluslararası ticarette kullanılan ödeme yöntemleri daha çok ihracatçı şirketi (üretici) korumaya yönelik olarak tasarlanmış gibi görünse de, seçilecek ödeme yöntemi ile ithalatçı şirket de koruma altına alınabilmektedir.

Sınır ötesi ticaretin tarafları arasındaki ilişkiyi düzenleyen bir emredici hüküm bulunmamasına rağmen, özellikle ICC tarafından yayınlanan bir örnek kurallar ile uygulamada yeknesaklık sağlanmaya çalışılmaktadır.[48]

Uluslararası ticarette temel olarak dört tarafın varlığından söz etmek mümkündür. (Alıcı, satıcı, alıcının bankası ve satıcının bankası) Ticaretin tüm tarafları ICC tarafından yayınlanan yeknesak teamüllere uymak zorundadır. Şayet ticaret akreditif tahtında gerçekleştiriliyorsa, tüm taraflar UCP 600 (Uniform Customs and Practice For Documentary Credit-Akreditifler İçin Birörnek Kurallar) kurallarına uymak zorundadır. Ya da ticaret vesaik mukabili ödeme şeklinde yürütülecek ise, yine ticaretin tüm tarafları URC 522 (Uniform Rules For Collections-Vesaikler İçin Yeknesak Kurallar) kurallarına uymak zorundadır.

Uluslararası ticarette kullanılan geleneksel ödeme yöntemlerini esas itibari ile iki ana başlık altında toplamak mümkün olmaktadır; tahsil esasına dayalı ödeme yöntemleri ve akreditif tahtında yapılan ödeme yöntemleri.

[48] Durukanoğlu, **a.g.e.,** s. 5.

2.1. Tahsil Esasına Dayalı Ödeme Yöntemleri

Tahsil esasına dayalı ödeme yöntemlerini; peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili ödeme ve kabul kredili avalli ödeme olarak beş başlık altında incelemek mümkün olmaktadır.

2.1.1. Peşin Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı

Peşin ödeme, genellikle risk yönetiminin en yüksek seviyede yapıldığı alıcı şirketlerden talep edilen, alıcının henüz mal veya hizmet sevkiyatını yapmadan, alıcının mal ve hizmet bedelini banka aracılığı transfer ettiği ödeme şeklidir.[49]

Peşin ödeme yönteminde, uluslararası ticarette işlemlerinde doğabilecek olan tüm riskler ithalatçı firma üzerinde oluşmaktadır. Çünkü ithalatçı firma henüz mal ya da hizmeti almadan, fatura bedelini ihracatçı firmaya ödemektedir. İhracatçı firmanın malı yüklememesi, ya da malın sevkiyatı sırasında meydana gelebilecek olan tüm olumsuzluklar, ihracatçı firmanın iyi niyetli olmasına rağmen ticaretini sonlandırmak zorunda kalması, ihracatçı firma ile üzerinde anlaşılan üründen farklı bir ürünün sevk edilmesi vb. tüm riskler ithalatçı şirket tarafından peşinen yüklenilmiş olmaktadır.

Peşin ödeme yönteminin tüm olumsuzluklarına rağmen, ithalatçı firma tarafından tercih edilme sebeplerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkün olmaktadır.[50]

a. Alımı yapılacak olan malın üretimin yetersiz seviyede olması
b. Alıcı firmanın, iç piyasa dinamikleri nedeni ile malı almak zorunda olması
c. Alıcı ve satıcı firmaların uzun yıllardır ticari ilişki içinde olması
d. Alıcı firmanın güçlü likiditeye sahip olması ve peşin alım fiyat ıskontosundan yararlanmak istemesi
e. Alıcının, satıcı firma tarafından yeterince tanınmaması[51]

[49] Ali Dölek, **İhracat-İthalat İşlemleri Pratik Bilgiler,** 1.b, İstanbul: DTR Danışmanlık, 2011, s. 28.
[50] Kasım Karahan ve Murat Canıtez, **Uygulamalı İthalat-İhracat İşlemleri ve Dökümantasyon,** 2.b., Ankara: Gazi Kitabevi, 2008, s. 52.
[51] Uluslararası ticarete taraf olan şirketlerin birbirilerini tanıma seviyeleri, ticarette oluşabilecek olan riskleri minimum seviyeye indirgemede çok önemli bir unsur olmaktadır.. Şayet alıcı firma, bir satıcı

Peşin ödemede, mal veya hizmet bedelinin, satıcı firmaya transferi için alıcı firmanın bankasın proforma faturayı ibraz etmesi yeterli olmaktadır.[52]

Peşin Ödeme İşlem Akışı:

1. İthalatçı ve ihracatçı firmalar kendi aralarında bir ticari satış sözleşmesi imzalarlar.
2. Ticari satış sözleşmesinden belirtilen kurallar çerçevesinde, ithalatçı firma, ihracatçı firmaya sipariş talebini gönderir.
3. İhracatçı firma, sipariş talebi üzerine, proforma faturayı düzenleyerek ithalatçı firmaya gönderir.
4. İthalat işleminde ödeme şekli olarak peşin ödeme seçildiği için, ithalatçı firma proforma fatura bilgilerini bankasına göndererek mal/hizmet bedelinin ihracatçı firmanın bankasına transferini gerçekleştirir.
5. İhracatçının bankası, ihracat ülkesinin dış ticaret ve kambiyo rejimlerine uygun olarak, mal/hizmet bedelini ihracatçı firmaya öder.
6. Ödemeyi alan ihracatçı firma, üretime başlar ya da stokta yeterli ürünü var ise, ürünün ithalatçı ülkeye sevkini gerçekleştirir.
7. Peşin ödeme söz konusu olduğu için, malın mülkiyetini temsil eden tüm vesaik ihracatçı firma tarafından, ithalatçı firma adına düzenlenir ve malın ithalatçı ülkenin gümrüklerinden kolayca çekilebilmesini sağlayacak olan diğer vesaik ile birlikte direkt olarak ithalatçı firmaya gönderilir.
8. İthalatçı firma bedelini peşin olarak ödediği malı gümrükten çeker ve böylece fiili ithalat gerçekleşmiş olur.

Uluslararası ticarete taraf olan ülkelerin hepsinin kendi dış ticaret ve kambiyo rejimleri bulunmaktadır. Peşin ihracat ya da peşin ithalat işlemlerinde kambiyo taahhüdünün nasıl kapatılacağı ve hangi süreler temel alınacağı bu rejim kararlarında açıkça yazmaktadır.

firmadan ilk defa mal alıyorsa ve alıcı firma ile pazarlık edebilecek mali ve piyasa gücüne sahip değil ise, satıcı firmanın tercih edeceği ödeme şekli peşin ödeme olacaktır.

[52] Atila Bağrıaçık ve Muhsin Yıldırım, **Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları,** 1.b., Ankara: Yaklaşım Yayıncılık, 2008, s. 24.

Peşin Ödeme Yönteminin Avantajları:

a. Satıcı firma için bir prefinansman niteliği taşımaktadır. Böylece satıcı firma malı üretmek ya da sevk etmek için dış kaynak finansmanına ihtiyaç duymaz. (nakit dönüş süresinde vade açığı yoksa)
b. Satıcı firma açısından risk, en düşük seviyede izlenilmektedir.
c. Alıcı firma açısından operasyonel yoğunluk düşük seviyededir. Zira malın gümrükten çekilebilmesi için gerekli olan tüm evrak, alıcı firma adına düzenlenmekte ve direkt olarak (aracı banka ya da kurum kullanmadan) alıcı firmaya gönderilmektedir.
d. İşlem ile ilgili olarak bankalara sadece swift masrafı ödendiği için, alıcı firma için maliyet düşük seviyede gerçekleşmektedir.
e. Alıcı firma, satıcı firmadan peşin ödeme ıskontosu alabilmekte ve bu ıskontoyu kendi alıcılarına vadeli satış imkânı olarak sunabilmektedir.

Peşin Ödeme Yönteminin Dezavantajları:

a. Alıcı firma açısından risk, en yüksek seviyede izlenilmektedir.
b. Malın alıcı firmaya teslim edilmemesi ya da geç teslim edilmesi ya da sipariş talebine uygun olmayan mal teslim edilmesi nedeni ile alıcı firmanın kendi ticari bağlantıları sıkıntı yaşayabilmektedir.

Alıcı firma ile satıcı firma arasında güven unsuru tam olarak tesis edilmediği durumlarda, alıcı firma, malın istenilen miktar ve kalitede sevk edilmesini sağlamak amacı ile alıcıdan standby l/c talep edebilir. Böylece, standby l/c'nin kapsadığı olumsuzluk durumunun gerçekleşmesi durumunda, yaptığı peşin ödeme tutarını geri alabilmek için bir imkâna kavuşmuş olur.[53]

İhracatçı firmanın, talep edilen bir banka garantisini ya da stand by L/C verebilmesi için, çalışmış olduğu bankalarda kredi limitinin olması gerekmektedir. Uygulamada çok nadir karşılaşılan bir işlemdir.

[53] Durukanoğlu, **a.g.e.,** s. 118.

2.1.2. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı

Vesaik mukabili ödeme yöntemi, alıcı ve satıcının birbirini çok iyi tanıdığı ve ülke riskinin minimum olduğu durumlarda kullanılan bir ödeme şeklidir.[54]

Vesaik mukabili ödeme yönteminde, satıcı firma, satış sözleşmesine uygun olarak hazırladığı mal veya hizmetin fiili ihracatını gerçekleştirir. Fiili ihracat gerçekleştikten sonra satıcı firma, malın sevk edildiğini gösteren konşimento dâhil tüm evrakları kendi bankası aracılığı ile alıcının bankasına gönderir.

Satıcının bankası, evrakları alıcının bankasına gönderirken bir römiz mektubu (remittance letter) düzenler. Bu römiz mektubunda alıcının bankasının nasıl hareket etmesi gerektiğine dair talimatlar yer almaktadır.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde, malın mülkiyetini temsil eden taşıma evrakı (konşimento) genellikle alıcının bankası üzerine düzenlenir. Alıcının bankası, römiz mektubunda belirtilen talimatlara uygun olarak, alıcı firmadan mal/hizmet bedelini tahsil ederek, konşimentoyu ve diğer evrakları alıcı firmaya teslim eder. Burada dikkat edilmesi gereken konu, malın mülkiyetini temsil eden konşimentonun alıcı banka tarafından cirolanarak alıcı firmaya teslim edilmesidir. Şayet ciro işlemi yapılmaz ise, alıcı firma malı gümrükten çekemeyecektir.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde dikkat edilmesi gereken önemli bir husus da, yükleme evrakı ve malın gümrükten çekilmesi için gerekli olan evrakların yanında, ihracatçı tarafından bir poliçenin gönderilmesidir. İhracatçı firma, iki tip poliçe düzenleyebilmektedir. Birincisi görüldüğünde ödemeli poliçe, ikincisi ise vadeli poliçedir. Görüldüğünde ödemeli poliçe işlemlerinde, ithalatçı firma evrakları teslim alırken poliçe bedelini de ödemektedir. Diğer yandan vadeli poliçe söz konusu ise, ithalatçı firma poliçeyi vadesinde ödeme yapmak şartı ile kabul etmekte ve vadeli poliçe vadesinde tahsil edilebilmesi amacı ile ihracatçı firmaya banka aracılığı ile tekrar geri gönderilmektedir. Vadeli poliçenin işlem gördüğü vesaik mukabili ödeme şeklinde ithalatçı firmaya, ihracatçı firma tarafından açılan bir kredi söz konusudur.

[54] Umara Noreen, Sabeen Khurram Khan ve Qaisar Abbas, "International Working Capital Practices in Pakistan", **International Research Journal of Finance and Economics,** ISSN 1450-2887, Issue 32 (2009)

Vesaik mukabili ödeme yöntemi, ICC'nin yayınlamış olduğu URC 522 sayılı broşürde belirtilen kurallar çerçevesinde yapılmaktadır.

Vesaik kelimesi URC 522 sayılı broşürde iki farklı anlamda yorumlanmıştır.[55]

1. **Mali Vesaik:** Poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.
2. **Ticari Vesaik:** Faturalar, konşimentolar vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet ticari belge olarak kabul edilmektedir.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde uygulanacak hukuk açısından, Türk Borçlar Kanunu (TBK) 522 sayılı Broşür açık bir düzenleme getirmemekte ve bu konuda TBK 522 sayılı Broşür 'ün uygulanmasına tahsil talimatında açıkça yer verilmesi ve ulusal hukukun emredici kurallarına aykırılık teşkil etmemesi durumunda uygulanacağından söz etmektedir. Milletlerarası unsurlu bir ticari ilişki niteliği taşıyan vesaik mukabili ödeme türü, maddi anlamda milli hukukumuzda düzenleme altına alınmamıştır. Maddi olarak milli hukukta düzenlenmemiş olan bir konunun, kanunlar ihtilafı kuralı olarak MÖHUK'da (Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun) düzenlenmiş olması da beklenemez. Ancak TBK 522 sayılı Broşür 'ün, ulusal hukukun emredici kurallarına aykırı olmaması koşulu ile uygulanacağına ilişkin düzenlemesi karşısında, hangi ulusal hukukun emredici kurallarına göre hareket edileceği sorusu ile karşılaşılır. Çünkü vesaik mukabili ödeme türünde dört taraf bulunmaktadır ve bu taraflardan hangisinin ulusal hukukunun emredici kurallarının dikkate alınacağı hususu, konumuz açısından önem arz etmektedir.[56]

Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin Avantajları:

1. İhracatçı firma açısından, ödemeyi alamama riski mal mukabili ödeme şekline göre daha düşük seviyededir. Çünkü ithalatçı firma mal/hizmet bedelini ödemeden malı gümrükten çekmek için gerekli olan evrakları alamamaktadır.
2. İhracatçı firma açısından, prosedür yoğunluğu ve işlem maliyeti düşüktür.

[55] Kaya, Dış Ticaret İşlemleri…, **a.g.e.,** s. 94.
[56] Şengül Alkılıç, "Uluslararası Ticarette Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi", **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi,** Y. 14, S. 2 (2010), s. 6.

3. İthalatçı firma, mal bedelini ödemeden önce, ithal ettiği malı nakliyeci firmanın deposunda görme şansına sahiptir.[57]
4. İthalatçı firma, malları almaktan vazgeçebilir. Bu durumda, ihracatçı firma malları tekrar satma hakkına sahiptir. Yalnız, mallar ithal gümrüğüne gelmişse ve ithalatçı firma malları almaktan vazgeçmiş ise, ihracatçı firma malları hızlı bir şekilde satmak zorundadır. Zira her ülkenin kendine ait dış ticaret ve gümrük rejimleri vardır. Malların fiili ithalatının gerçekleştirilmesi için süreler belirlenmiştir. Bu süreler zarfında malın fiili ithalatı yapılamaz ise mal devletin yetkili kurumları tarafından millileştirilir ve ihale usulü satışa çıkartılır. Diğer yandan ihracatçı firma, malı belirlenen süreler içinde bir başka alıcıya satamaz ise, malı geri almak zorundadır. Bu durumda da ihracatçı firma, depolama, gümrükleme, nakliye vb. maliyetlere katlanmak durumunda kalacaktır.

Vesaik mukabili işlemlerde, aracılık görevi üstlenen bankalar her ne kadar, işlemdeki sorumluluk açısından en düşük riski alan taraf olsalar da; (URC 522 bankaların, talimat verdikleri bir tarafın eylemlerine ilişkin sorumluluk almamaları, alınan belgelere ilişkin kaba bir kontrolün dışında ve geçerliliklerine ilişkin sorumluluk üstlenmemeleri ve gecikmelere, yolda kaybolmaya ve çeviriye ilişkin sorumluluk almamaları gibi prensiplerle, bankaların her durumda haklıdır gibi bir içreğe sahip gibi görünür[58]) Bankalar Kanunu, TTK ve TBK hükümlerine göre, bankaların sorumluluklarının tespiti mümkündür. Bankacılık faaliyeti nedeni ile özel olarak düzenlenmiş olan Bankalar Kanunundan kaynaklanan yükümlülükler, sır saklama yükümlülüğü, doğru bilgi verme, danışmanlık hizmeti sunma ve ikaz etme yükümlülüğü şeklinde davranış yükümlülükleri olarak sayılabilir. Bunun yanı sıra yeni TTK Md. 18'de de (TTK md.20) basiretli bir tacir gibi davranma yükümlülüğü yüklenmiştir.[59]

[57] Gencay Karakaya, **Uluslararası Ticarette Akreditif İşlemleri ve Genel Uygulamalar,** 1.b., Almanya: Türkiye Alim Kitapları, 2016, s. 10.
[58] Burak Akter, **Küresel Ticaret, Temelleri, Riskleri ve Finansmanı,** 1.b., İstanbul: Gita Yayınları, 2014, s. 111.
[59] Ersan Atalay, **Uluslararası Ticaret Hukukunda Vesaik Mukabili Ödeme (Belge Karşılığında Ödeme),** 1.b., İstanbul: Beta Yayınları, 2012, s. 28.

2.1.3. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı

Uluslararası ticarette kullanılan ödeme şekillerinden olan mal mukabili ödeme şekli, basit olarak, satıcının (ihracat yapan şirket) malları ve faturayı (diğer dokümanlarla birlikte) direkt olarak alıcıya (ithalat yapan şirket) gönderdiği ve alıcıdan malın bedelini beklediği işlem olarak tanımlanabilir. (iç ticaret ile benzerlik taşımaktadır)[60]

Uluslararası ticarette mal mukabili ödeme yöntemi, "açık hesap ya da İngilizce terimi ile open account" olarak bilinmektedir. Mal mukabili ödeme şekli, ağırlıklı olarak ihracat yapan tarafın ticarette zayıf olması durumunda kullanılmaktadır. Zira mal mukabili işlemlerde ihracat yapan şirket önce malı ve evrakları göndermekte sonra ise, ithalatçı şirket ile belirledikleri bir vadede ödemeyi almaktadır.

Mal mukabili ödeme şeklinde, ihracatçı ile ithalatçı arasında yüksek seviyede bir güven sisteminin kurulmuş olması gerekmektedir. Zira mal mukabili ödeme şeklinin doğal yapısı gereği, oluşabilecek pek çok risk ihracatçı firma tarafından yönetilmek durumundadır.

Mal mukabili ödeme şeklinde, esas itibari ile dört taraf yer almaktadır. İhracat tapan şirket, ithalat yapan şirket, ihracat yapan şirketin bankası ve ithalat yapan şirketin bankası işlem sürecinde yer almaktadır. Bu dört taraf arasındaki iş akışı ise aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir.

a. İthalatçı şirket ile ihracatçı şirket, bir satış sözleşmesi üzerinde anlaşırlar. Satış sözleşmesi ile taraflar arasında yapılacak olan işlemlerin hukuki çerçevesi düzenlenmiş olur.
b. Satış sözleşmesine uygun olarak, ithalatçı şirket, bir sipariş formu düzenleyerek ihracatçı şirkete gönderir.
c. İhracatçı şirket, sipariş formuna uygun olarak malları üretir ya da hazırlar, malların ithalatçı şirketin ülke gümrüğünden rahatça çekilebilmesini sağlayacak olan evraklar ile birlikte ithalatçı şirketin ülkesine gönderir.

[60] Alan E. Branch, **Export Practice and Management,** 5.ed., London: Thomson Learning, 2006, s. 292.

d. İthalatçı şirket, gümrüğe gelen malların fiili ithalatını gerçekleştirir. Bu noktada ihracatçı şirketin işlem ile ilgili yükümlülükleri sona ermiş ve ödeme almaya hak kazanmış olur.
e. İhracatçı şirket, satış sözleşmesinde belirlenen ödeme koşulları çerçevesinde malın bedelini ithalatçı şirketten tahsil eder.
f. Mal mukabili ödeme şeklinde, ihracatçı şirketin ve ithalatçı şirketin bankaları sadece mal bedelinin transferi aşamasında kullanılmaktadır.

Bu yöntemde aslında ihracatçı şirket, ithalatçı şirkete bir çeşit kredi açmaktadır. Tekrar belirtmekte fayda vardır ki, böyle bir ticari ilişkinin gelişebilmesi ve kredinin de açılabilmesi için ihracatçı şirket ile ithalatçı şirket arasında çok büyük bir güvenin tesis edilmesi gerekmektedir.[61]

Mal mukabili ödeme şekkinin tercih edilmesinde güven esasının yanı sıra, aşağıdaki hususlar da belirleyici olabilmektedir:

1. İthalat yapan şirketin, ihracat yapan şirketin, ithalat ülkesinde temsilci ofisi ya da şubesi olması,
2. İhracat ya da ithalat ülkesinin ticaret yasalarının mal mukabili ödeme şeklini zorunlu kılması,
3. İhracat yapan şirketin, dış pazarlara yeni girmesinden dolayı, pazarda tutunabilmek için başlangıçta azami tavizi göstermek zorunluluğu hissetmesi[62]
4. İhracat yapan şirketin, mal ya da hizmet sattığı pazarın dinamiklerinin ithalatçı firmalar tarafından belirlenmesi ve ithalatçı firmaların sadece mal mukabili ödeme şekline göre ödeme yapması.[63]

Mal mukabili ödeme şeklinde doğması muhtemel risklerin ağırlıklı olarak ihracat yapan şirket üzerinde yoğunlaştığı yukarıda belirtilmişti. Bu riskleri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkün olmaktadır:

[61] Çetin Bedestenci ve Murat Canıtez, **Dış Ticaret, İşlemler ve Uygulamalar,** 1.b., Ankara: Gazi Kitabevi, 2008, s. 192.
[62] Coşkun Yeni, **Uluslararası Ticarette Ödeme Yöntemleri,** 1.b., İstanbul: Alfa Basım, 2005, s. 8
[63] Kwai Wing Luk, **International Trade Finance, A Practical Guide,** 2.b., Hong Kong: City University of Hong Kong Press, 2015, s. 16.

a. Satıcı firma tarafından gönderilen malın bedelinin, mal satım sözleşmesinde anlaşılan vadede transfer edilmemesi.[64]
b. Alıcı tarafından verilen sipariş talimatının, üretim sürecinde veya sonrasında iptal edilebilme riski taşıması.[65]
c. Alıcı şirket, malı teslim aldıktan sonra, mal üzerinde bulacağı ufak hataların tutarını, mal bedelinden düşebilir.
d. Alıcı şirketin ülkesinde siyasi otoritenin alabileceği yurtdışı döviz transfer yasağı nedeni ile mal bedelinin gönderilememesi,
e. Alıcı şirketin mali zorluk içine girmesi ya da iflas etmesi nedeni ile mal bedelini transfer edememesi.

Reel ticaret döngüsünde, mal mukabili ödeme şeklinin iki farklı tipi ile karşılaşabilmek mümkün olabilmektedir. Yükleme aşamasında ödeme ve teslim aşamasında ödeme. Her iki tip ödeme şekli de taşıdığı riskler açısından aynı seviyededir.

Tablo 6. Ödeme Şekillerine Göre İhracat (Türkiye)

(bin dolar)

ÖDEME ŞEKLİ	2012	2013	2014	2015	2016
Mal Mukabili	87324963	93795859	102834175	94969939	94873715
Peşin	21875516	15136099	14929437	13947391	15533474
Vesaik Mukabili	24409530	25878334	24228910	21415158	20612367
Vadeli Akreditif	2518118	2 419749	2449256	2103718	1648093
Bedelsiz	984556	1369009	1600707	1414357	1423936
Özel Takas	717959	620062	18704	7 063	3878
Akreditif	14328538	12280664	11239517	9694014	8156362
Bağlı Muamele	555	1721	11750	12104	11366
K Kred.Akreditif	50325	38254	44238	37860	21575
K.KredVes. Muk.	145993	131987	139269	140380	157143
K.Kred.Mal Muk.	71411	117414	112354	79680	100598
Özel Hesap	34272	13487	1841	17209	1950
TOPLAM	152461737	151802637	157610158	143838871	142544457

Kaynak: (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046)

[64] Utku Utkulu ve İsmail Aydemir, **Türkiye'de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması (Teoriden Pratiğe),** 2.b., Ankara: Gazi Kitabevi, 2009, s. 44.
[65] Mehmet Melemen, **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri,** 2.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2012, s. 238.

Tablo 6'da 2012-2016 yılları arasında, Türkiye'den yapılan ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme şekillerinin rakamsal büyüklükleri verilmiştir.

Tablo 6'da, Türk şirketlerinin ihracat faaliyetlerinde ağırlıklı olarak mal mukabili ödeme şeklini kullandığı görülmektedir. 2016 yılı itibari ile gerçekleştirilen toplam 142,5 miyar dolar düzeyindeki ihracat faaliyetlerinin %69,3'lük bölümü mal mukabili ödeme şeklinde gerçekleştirilmiştir. İhracat işlemlerinde mal mukabili ödeme şeklinin tercih edilmesinde; Türkiye'nin taşıdığı ekonomik, jeopolitik ve politik riskler, mal mukabili ödeme şeklinin diğer ödeme şekillerine göre daha kolay uygulanabilir olması, Türk şirketlerinin yeni pazarlara giriş stratejileri, distribütörlük ve şube operasyonları önemli rol oynamaktadır.

Tablo 7. Ödeme Şekillerine Göre İthalat (Türkiye)

(bin dolar)

ÖDEME ŞEKLİ	2012	2013	2014	2015	2016
Mal Mukabili	70734281	77764400	71528310	68796114	81525195
Peşin	108000257	117639578	119326764	95343025	77471235
Vesaik Mukabili	14985436	15523196	14920304	10690854	9031207
Vadeli Akreditif	12404823	12205980	10542951	9978845	9693521
Bedelsiz	5645195	5199614	6242608	6870688	8814371
Özel Takas	1028759	850313	32885	18961	16000
Akreditif	22540652	21271411	18442201	14660717	11237064
Bağlı Muamele	2389	6161	12797	12027	15676
K Kred.Akreditif	172928	171057	118420	77664	117745
K.K. Ves. Muk.	577619	555348	493065	472735	637311
K.Kred.Mal Muk.	452635	473676	516465	312422	57237
Özel Hesap	166	517	85	263	830
TOPLAM	236545141	251661250	242176855	207234315	198617392

Kaynak: (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046)

Tablo 7'de 2012-2016 yılları arasında, Türkiye'ye yapılan ithalat işlemlerinde kullanılan ödeme şekillerinin rakamsal büyüklükleri verilmiştir.

Tablo 7'de görüldüğü üzere, Türk şirketlerinin ithalat işlemlerinde ödeme şekli olarak, peşin ödeme, mal mukabili ödeme ve akreditifli ödeme şekillerini ağırlıklı olarak tercih ettikleri görülmektedir.

Diğer yandan, yanlış bilinen bir doğruyu bu noktada açıklamakta fayda vardır. Uluslararası ticaret arenasında akreditif işlemlerinin çok yoğun olarak kullanıldığı bilgisi, istatistikler tarafından kabul gören bir bilgi olmamaktadır. Tablo 6 ve Tablo 7 bu bilginin doğru olmadığını Türkiye özelinde açıkça ortaya koymaktadır. Dünya genelinde ise akreditif işlemlerinin tercih edilme oranı Türkiye ile benzerlik göstermektedir. (Bakınız Tablo 8-9-10)

Tablo 8. Global Ticaret ve Akreditif

Yıllar	**2000**	**2010**	**2020**
Global Ticaret Hacmi	6 Trilyon Amerikan Doları	15 Trilyon Amerikan Doları	33 Trilyon Amerikan Doları
Akreditif Kullanımı	1,5 Trilyon (%25) Amerikan Doları	2,7 Trilyon (%18) Amerikan Doları	3,5 Trilyon (%11) Amerikan Doları

Kaynak: TEB Paribas Partnership (www.teb.com.tr)

Tablo 8'de, küresel ticaret hacminin 2000-2020 yılları arasındaki seyri verilmiştir. Global ticaret hacmi 6 trilyon dolar seviyesinden 33 trilyon dolar seviyesine yükselirken, akreditifli işlemlerin kullanım hacmi rakamsal olarak artış trendinde olmasına rağmen, oransal olarak gerileme trendine girmiştir.

Tablo 9. Türkiye ve Akreditif

Yıllar	**2000**	**2010**	**2016**
Türkiye Dış Ticaret Hacmi	82,3 milyar Amerikan Doları	299,4 milyar Amerikan Doları	341,1 milyar Amerikan Doları
Akreditif Kullanımı	18,1 milyar Amerikan Doları (%22)	53,8 milyar Amerikan Doları (%18)	30,8 milyar Amerikan Doları (%9.2)

Kaynak: TEB Paribas Partnership (www.teb.com.tr)

Tablo 9'da, Türkiye dış ticaret hacminin 2000-2016 yılları (2016 yılı için eylül ayı verileri temel alınmıştır.) arasındaki gelişimi verilmiştir. Türkiye dış ticaret hacmi, küresel ticaret hacmine paralel olarak artış trendi göstermektedir ve Türkiye'de akreditif ödeme şeklinin kullanım oranı da dünya genelinde olduğu gibi düşme eğilimindedir.

Tablo 10. Akreditif ve Mal Mukabili Ödeme Şekli Kullanım Hacmi

Yıllar	**2010**	**2020**
Global Ticaret Hacmi	15 Trilyon USD	33 Trilyon USD
Akreditif Kullanımı	2,7 Trilyon USD (%18)	3,5 Trilyon USD (%11)
Mal Mukabili Kullanımı	12.3 Trilyon USD (%82)	29,3 Trilyon USD (%89)

Kaynak: Orkun Bayram vd. (http://www.ijac.org.uk/images/frontImages/gallery/Vol._3_No._7/6.pdf)

Tablo 10'da, 2010-2020 yılları arasında küresel ticarette ödeme şekli olarak tercih edilen akreditif ve mal mukabili işlemlerin hacimsel ve oransal büyüklükleri verilmiştir. Tablo 10'da da görüldüğü üzere mal mukabili ödeme şeklinin kullanım oranı hızla artarken, akreditif ödeme şeklinin kullanım oranı düşmektedir.

Mal mukabili ödeme şekli, özellikle ihracat yapan şirketler açısından yükse riskli işlem grubunda değerlendiriliyorken, dünya genelinde kullanım oranının artmasındaki en önemli faktörler olarak, işlem hızı ve işlem komisyon/masraf düzeyini düşük olması gösterilmektedir.

2.1.4. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı

Dış ticaret işlemlerinde esas olarak dört ödeme şekli kullanılmaktadır; peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme ve akreditif.

Kabul kredili ödemede bir vadeli ödeme türüdür. Diğer vadeli ödeme şekillerine ek olarak bir poliçenin ya da kıymetli bir kambiyo senedinin varlığı söz konusudur.[66]

Kabul kredili ödeme şekli; kabul kredili akreditif, kabul kredili vesaik mukabili ve kabul kredili mal mukabili olarak üç şekilde karşımıza çıkabilmektedir.

Kabul kredili vesaik mukabili ödeme şeklinin vesaik mukabili ödemeden tek farkı, ihracat yapan şirketin, malın ithal gümrüğünden çekilebilmesi için gerekli olan evrak setine, ithalatçı şirket üzerine keşide edilmiş bir poliçeyi eklemesidir. Vesaik mukabili

[66] Dölek, **a.g.e.,** s. 53.

ödemede olduğu gibi, kabul kredili vesaik mukabili ödemede ithalatçı şirket, bankasına gelen vesaik setinde yer alan poliçeyi kabul ettikten sonra ve de vesaik bedelini ödedikten sonra vesaik setini bankasından alabilmekte ve malı gümrükten çekebilmektedir.

Kabul kredili vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılacak işlemlerde satıcının dikkat etmesi gereken en önemli husus, yüklemeye ilişkin vesaik ile ödemeye ilişkin poliçeyi düzenleyerek, bankası aracılığı ile alıcının bankasına göndermesidir. Bankasına vereceği tahsil talimatında poliçeye ilişkin talimatın çok açık ve net bir şekilde belirtilmesi gerekir. Poliçenin alıcı tarafından kabul edilmemesi veya vadesinde ödenmemesi halinde protesto edilip edilmeyeceği hususunun belirtilmesi son derece önemlidir.[67]

Mal mukabili ödeme şeklinde, satıcı firma malın bedelini tahsil etmeden önce, malı alıcı firmaya göndermekte ve satış sözleşmesinde belirlenen vadede malın bedelinin ödenmesini beklemektedir. Kabul kredili mal mukabili ödeme şekli temelde mal mukabili ödeme şekli ile aynı koşulları içermektedir. Satıcı firma, alıcı firmaya gönderdiği vesaik setine, alıcı firma üzerine keşide ettiği poliçeyi de eklemektedir. Bu noktada alıcı firmanın, poliçeyi kabul etmesi önem arz etmektedir. Zira olumsuz bir durumda satıcı firmanın kendisini hukuken koruyabilmesi için elinde satış sözleşmesinin yanında bir ödeme belgesi de bulunmaktadır.

Satıcı firma, kabul kredili mal mukabili işlemde, alıcı firmanın kabul ettiği poliçeyi vadesinden önce tahsil edebilir yani kırdırabilir. Bu şekilde, finansman açısından kendini koruma altına alabilir. Ancak uygulamada, bir banka avali olmayan poliçelerin banka ya da finansa şirketleri tarafından kırılması zor olmaktadır.

Diğer yandan, kabul kredili mal mukabili işlemlerde, alıcı firma açısından ikinci bir finansman imkânı doğmaktadır. Zira mal mukabili işlemlerde, alıcı firma malı gümrükten çektikten sonra kambiyo mevzuatında belirlenen süre içinde malın bedelini satıcı firmaya öder. (satış sözleşmesinde aksi belirtilmedikçe) Oysaki kabul kredili mal mukabili işlemlerde alıcı firma kambiyo mevzuatına göre ödeme yapmakla yükümlü

[67] Durukanoğlu, **a.g.e.,** s. 121.

olduğu süre içinde poliçeyi kabul eder ve poliçenin vadesinde poliçe bedelini satıcı firmaya öder. Böylece süre açısından ikinci finansmanı sağlamış olur.[68]

Kabul kredili akreditif ödeme şeklinde, satıcı firma vesaik setine bir poliçe eklemektedir. Diğer kabul kredili ödeme şekillerinden farklı olarak, poliçe alıcı firma üzerine keşide edilmemekte akreditifi açan banka yani amir banka üzerine keşide edilmektedir. Zira akreditif ödeme şeklinde ödemeden birinci dereceden sorumlu olan taraf amir bankadır. Kabul kredili akreditif işleminde teyit bankası ön görülüyorsa, bu durumda ödemeden ilk sorumlu olan banka teyit bankası olacağı için poliçe teyit bankası üzerine keşide edilmelidir. Kabul kredili akreditif ödeme şeklinde poliçenin kimin üzerine keşide edileceği hususu, akreditifli işlemlerin tabi olduğu yeknesak broşür olan UCP 600'un 6/c, 7.ve 8. Maddelerinde açıkça belirtilmiştir.

2.1.5. K. K. Avalli Ödeme Yöntemi: Tanımı ve Uygulama Alanı

Kabul kredili avalli ödeme şeklinin, kabul kredili ödeme şeklinden farkı, satıcı firmanın vesaik setine eklediği poliçenin, alıcı firmanın kabulünden sonra bir banka tarafından ödeme garantisi altına alınmasıdır. Genellikle alıcı bankası tarafından poliçeye aval eklenmektedir. Alıcının bankasının bu işlemi yapabilmesi için, alıcı firma için bir kredi limiti oluşturmuş olması gerekmektedir.

Alıcı firmanın bankası, poliçeye aval eklediğinde, alıcı firmanın poliçe bedelini vadesinde ödememesi durumunda poliçe bedelini ödeyeceğini taahhüt etmektedir.

Kabul kredili avalli ödeme işlemlerinde iş akışı aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir.

1. Alıcı firma ile satıcı firma bir satış sözleşmesi imzalarlar.
2. Alıcı firma, detayları satış sözleşmesinde belirlenen şekilde sipariş formunu alıcı firmaya gönderir.
3. Alıcı firma satış sözleşmesine uygun olarak, malları sevkiyata hazırlar.

[68] Kaya, Dış Ticaret…, **a.g.e.,** s. 87.

4. Şayet satış sözleşmesinde ödeme şekli olarak "kabul kredili avalli" ödeme şekli seçilmiş ise, satıcı firma vesaik setine poliçeyi de ekleyerek bankasına teslim eder.
5. Satıcının bankası hazırladığı römiz mektubunun ekine vesaik ve poliçeyi koyarak, alıcının bankasına gönderir.
6. Satıcının bankasının hazırladığı römiz mektubunda, ödeme ile ilgili olarak satıcı bankanın yapması gereken tüm adımlar yer almaktadır. Satıcının bankasının bu talimatlar dışında hareket etme şansı yoktur. (sadece poliçeye aval ekleyip eklememe konusunda serbestçe hareket edebilir)
7. Alıcının bankası kendisine ulaşan römiz mektubunda yer alan talimatları dikkatlice inceler ve gerekli işlemleri yapar.
8. Şayet römiz mektubunda alıcının bankasının poliçeye aval vermesi isteniyorsa, alıcının bankası alıcı firmanın kredi limit durumunu kontrol eder ve tüm koşullar olumlu ise alıcı firmanın poliçeyi kabulünden sonra avalini ekler.
9. Römiz mektubunda "protesto şartı" var ise alıcının bankası bu koşulu alıcıya bildirir.
10. Poliçenin kabul edildiğini ve banka valinin eklendiğini swift aracılığı ile satıcının bankasına bildiren alıcının bankası römiz mektubunda yazan ödeme koşullarını da dikkate alarak vesaik setini alıcı firmaya teslim eder.
11. Şayet poliçe görüldüğünde ödemeli ise, alıcı firma aynı anda hem poliçeyi kabul eder hem de ödemeyi yaparak vesaik setini teslim alır.
12. Şayet poliçe vadeli ise, alıcı firma poliçeyi kabul eder ve alıcının bankası poliçeye avalini ekleyerek, poliçeyi vadesinde tahsil edilene kadar muhafaza altına alınması için satıcının bankasına geri gönderir[69]
13. Poliçenin vadesi geldiğinde, ilk aşamada poliçe bedeli alıcı firmadan tahsil edilir. Şayet, alıcı firma ödeme zorluğu içinde ise ya da mücbir sebep halleri oluşmuş ise, avalist banka alıcı firma yerine poliçe bedelini satıcının bankasına öder. Daha sonra, kredi tahsis ve teminat koşulları çerçevesinde alıcı firmadan tahsilat yoluna gider.

[69] Kabul kredili avalli ödeme şeklinde, alıcının bankası poliçeye aval eklediği için birinci dereceden ödeme yükümlülüüne girmektedir. Bu nedenle, satıcının bankası düzenlediği römiz mektubunda aval eklenen poliçenin satıcı bankanın kasalarında ödeme vadesine kadar muhafa edilmesi talimatını verebilmektedir.

Tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinde, kabul kredili avalli işlemler hariç, bankalar sadece aracılık görevi görmekte ve bu hizmetleri karşılığında komisyon geliri elde etmektedirler. Bankaların elde ettiği komisyon gelirleri verdikleri hizmetin niteliğine göre değişmektedir.

Peşin ödeme ve mal mukabili ödeme yöntemlerinde sadece mal bedelinin transferine aracılık eden bankalar, müşterilerinden swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) masrafı tahsil etmektedir. Bilindiği üzere dünya genelinde parasal hareketler swift sistemi üzerinden gerçekleştirilmektedir.

Vesaik mukabili ve kabul kredili vesaik mukabili ödeme yöntemlerinde ise bankalar, satıcının bankasının vesaik setinde gönderdiği römiz mektubu talimatlarına uygun olarak hareket etmekte, ya vesaik bedelini tahsil edip vesaik setini alıcıya teslim etmekte ya da vesaik seti ekinde gönderilen poliçenin alıcı tarafından kabul edilmesini takiben evrak setini alıcı firmaya teslim etmektedir. Bu işlem türlerinde, bankalar swift masrafı yanı sıra işlem komisyon geliri de elde edebilmektedirler.

Kabul kredili avalli ödeme yönteminde ise, bankalar vesaik seti ekinde gönderilen poliçenin alıcı firma tarafından kabulünü müteakip, kendi ödeme garantilerini eklemektedirler. Bu işlem tipinde, bankalar, kredibilitesi ve moralitesi yüksek müşterilerine kredi limit tahsisi yapmaktadır. Kabul kredili avalli işlemlerde, bankalar, swift masrafı, işlem komisyonu, kredi limit tahsis ücreti ve istihbarat ücreti gibi kalemler üzerinden gelir elde edebilmektedir.

2.2. Akreditif Ödeme Yöntemi

Ticaret, basit manada mal veya hizmetin, maddi karşılığı (değeri) ile yer değiştirmesi olarak tanımlanabilir. Ancak gerek ülke içi gerekse de ülkeler arası ticaretin getirdiği pek çok zorluklar bulunmaktadır. Yerel ticaretin, ticaretin gerçekleştiği ülke yasaları ile disiplin altına alınmış olması ticaretin taraflarına bir yaptırım ve aynı zamanda güvence sağlarken, uluslararası ticarette, mesafelerin uzak olması, ticaretin taraflarının birbirilerini yeterince tanımıyor olması, farklı ülkelerin farklı hukuk mekanizmalarına sahip olması, anlayış ve kültür farklılıkları, dil farklılıkları gibi etmenler dış ticaretin

daha zor bir hal almasına neden olmaktadır. Özellikle uluslararası ticaretin taraflarının birbirlerini yeterince tanımıyor olması, mal veya hizmet bedelinin tahsil edilmesi hususunda risk olgusunun yüksek seviyede oluşmasına neden olmaktadır.

Alıcı ve satıcı her ne kadar ilk adım olarak aralarında bir ticari satış sözleşmesi imzalamış olsalar da, bu sözleşmede belirleyecekleri ödeme şekli nedeni ile taraflar açısından riskli alanlar oluşabilmektedir.

Akreditif ödeme şekli, alıcı ve satıcının ödeme ve malların gümrükten çekilebilmesi için gerekli olan evraklar konusunda bir garantöre ihtiyaç duyduğunda tercih ettikleri bir ödeme yöntemidir. Akreditif işleminde garantör taraf bankalar olmaktadır. Bankalar, akreditif metnine uygun evrak ibrazı karşılığında, alıcı firma adına ödeme yapmayı taahhüt etmektedirler.

2.2.1. Akreditifin Tanımı

Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce – ICC) tarafından 2007 yılında yayınlanan "Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama" (UCP 600 / md.2) kitapçığında akreditif; "***adı ve tanımlaması nasıl olursa olsun, amir bankanın uygun bir ibrazı karşılayacağına ilişkin kesin yükümlülüğünü oluşturan dönülemez nitelikte herhangi bir düzenleme anlamına gelir***" şeklinde tanımlanmaktadır.

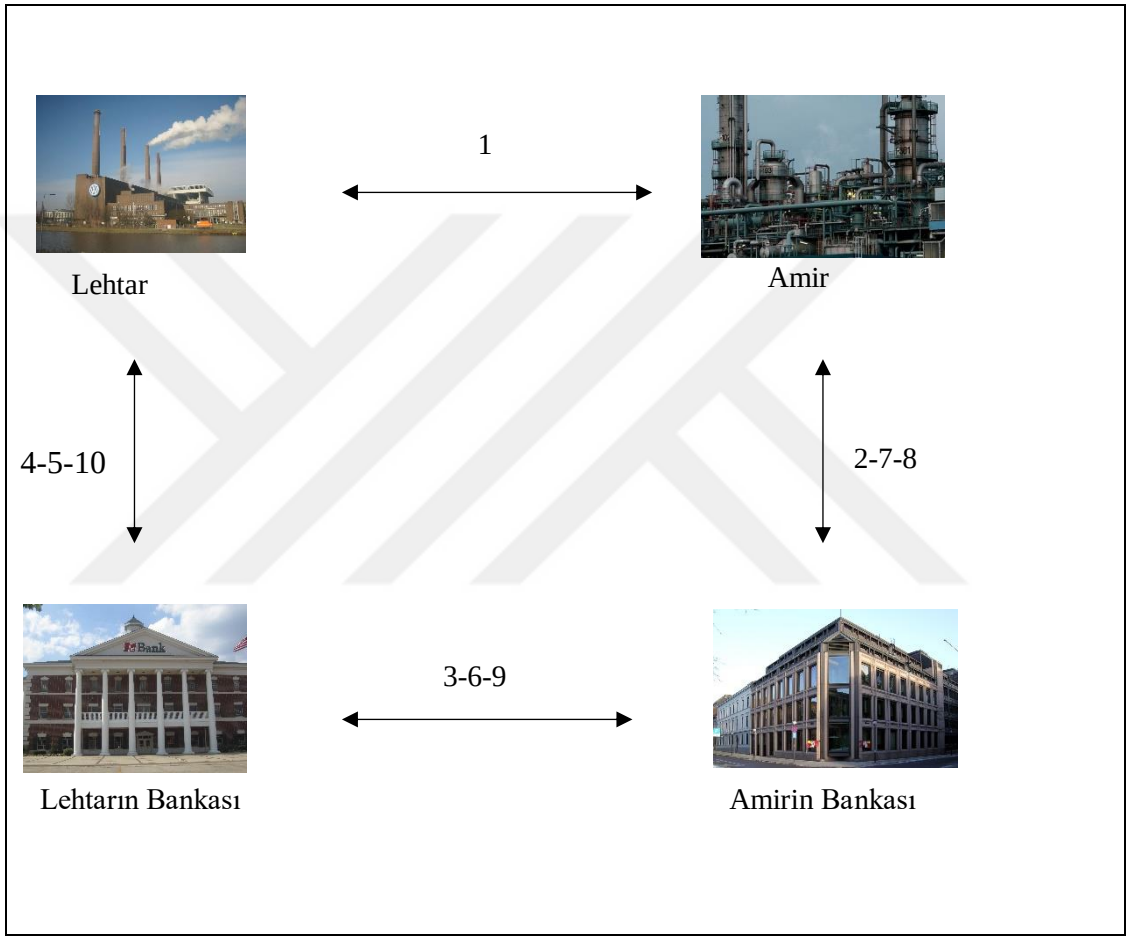
Akreditifin daha net anlaşılabilmesi açısından, akreditif işleminde yer alan tarafların da net olarak tanımlanması gerekmektedir. Temel olarak, akreditifte dört ana aktör yer almaktadır: amir, amirin bankası, lehtar ve lehtarın bankası.

Amir (Applicant): Akreditif işleminin başlatılması için, bankaya talimat veren taraftır. Genellikle alıcı (ithalatçı) şirket olmaktadır.

Amirin Bankası (Applicant's Bank – Issuing Bank): Amirin talimatı ya da kendi adına akreditif açan bankadır. Genellikle alıcı firmanın bankası olur.

Lehtar (Beneficiary): Amir tarafından kendisine akreditif açılan taraftır. Genellikle satıcı (ihracatçı) şirket olmaktadır.

Lehtarın Bankası (Beneficiary's Bank)(Advising Bank)(Confirming Bank): Amir banka tarafından açılan akreditifi, akreditif işleminin tarafı olan lehtara, bildirmekle ya da haber vermek ile görevli olan bankadır. Akreditif metininde "teyit" şartı var ise, ihbar bankası aynı zamanda "teyit bankası" da olabilmektedir. Diğer yandan, amir ve lehtar teyit bankasının ihbar bankasından farklı bir banka olması konusunda anlaşabilirler. Bu durumda üçüncü bir bankanın varlığından söz edilir.



Şekil 1. Akreditif İşlem Akışı

Şekil 1'de akreditif ödeme türünde işlem akışı en temel unsurları ile ele alınmıştır. Tezin akreditif çeşitleri bölümünde detaylı bilgilendirme yapılacaktır.

1. Amir (alıcı) ve satıcı (lehtar) aralarında bir satış sözleşmesi imzalarlar.
2. Amir, satış sözleşmesine uygun bir şekilde, kendi bankasına (amirin bankası) lehtara ulaştırılmak üzere bir akreditif (letter of credit – documentary credit –

L/C)) açma talimatı verir. Bu aşamada, her bankanın kendi yönetmelik ve uygulama talimatlarına göre hazırlanmış olan "akreditif açma talimat formu" kullanılır. Bu formda, açılacak olan akreditif ile ilgili tüm detaylar yer almaktadır. Çünkü akreditif işlemlerinde amirin bankası, amirin verdiği talimatlar doğrultusunda hareket eder. Akreditif açma talimat formunda, amir ve lehtar unvanları, akreditif tutarı, akreditif türü, teslim şekli, istenecek evraklar, masraf ve komisyonun hangi tarafa ait olduğuna dair bilgiler, akreditifin tutarı, malın tanımı, malın miktarı vb. bilgiler yer almaktadır.

3. Akreditif açma talimat formunu alan amirin bankası, amir firmanın formda belirtmiş olduğu esaslar çerçevesinde, swift sisteminde MT700 kodlu "küşat metnini" oluşturur. Küşat metni, akreditif metni olarak tanımlanmaktadır. Dünya üzerinde yer alan ve uluslararası bankacılık koşullarını yerine getiren her banka SWIFT sistemine üyedir ve bir swift kodu vardır. Akreditif dâhil tüm bankalar arası ödeme, yazışma ve diğer bağlantılar yüksek şifreleme özelliğine sahip olan swift sistemi üzerinden yapılır. Her işlemin kendine özgü bir swift formatı vardır. Şayet bir banka akreditif açmak istiyorsa MT700 formatını, banka garanti mektubu göndermek istiyorsa (Letter of Guarantee – L/G) MT760, sadece bireysel para transferi yapmak istiyorsa MT103, şayet karşı banka ile arasında şifreleme bağlantısı yoksa MT999 swift formatını kullanır.
4. Lehtarın bankası, amirin bankası tarafından kendisine MT700 formatında gönderilen akreditif metnini sisteminden alır ve lehtar firmaya bildirir. Lehtar firma, kendisine bildirilen akreditif metinini inceler ve amir firma ile daha önce anlaştıkları koşullarda olup olmadığını kontrol eder. Şayet koşullarda bir düzeltme gerekiyorsa, lehtar firma kendi bankasına bunu bildirir. Lehtarın bankası da amirin bankasına swift ortamında gerekli düzeltme konularını belirtir. Düzletme mesajını alan amirin bankası, bu mesajı amir firmaya bildirir ve gerekli düzeltme talimatını vermesini talep eder. Düzeltme talimatını alan amir banka bu durumu lehtarın bankasına, lehtarın bankası da lehtar firmaya bildirir.
5. Akreditif metni, üzerinde daha önce taraflarca anlaşılan hale gelince, lehtar firma, amirin ülkesinden malların kolayca çekilebilmesi için gerekli olan ve akreditif metninde detayları ve sayıları belirtilen evrakları hazırlayarak

(evrakların tümü, akreditif metninde belirtilen şartlara birebir uymak zorundadır) kendi bankasına ibraz eder.

6. Lehtarın bankası, kendisine lehtar firma tarafından ibraz edilen evrakları uluslararası teamüller gereği inceler ve evrak seti üzerine kendi römiz mektubunu ekleyerek amirin bankasına gönderir.
7. Amirin bankası, evrak seti kendisine ulaşınca, lehtarın bankasının römiz mektubu dikkatlice inceler ve römiz mektubunda yazan talimatlar ile evrak bilgilerini (evrak sayılarını) kontrol eder. Akreditif metni ile kendisine gönderilen evrakları detaylı bir şekilde inceler. Akreditifli bir işleme taraf olan bankaların, akreditifli işlem ile ilgili tüm belgeleri büyük bir dikkat ile incelemeleri gerekmektedir. Zira akreditifli işlemlerde bankalar, ödemeyi akreditif metnine uygun evrak ibrazı karşılığından yaparlar. Ticarete konu olan mal ya da hizmet ile ilgilenmezler. Bu konu, akreditifli işlemlerin tabi olduğu UCP 600'un 5. Maddesinde açıkça belirtilmiştir: "*bankalar belgelerin ilişkili olabileceği malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak (belgeler üzerinden) işlem yaparlar."* Şayet amirin bankası evrak kontrolünde, akreditif metnine uygun olmayan bir hata (rezerv-discrepancy) bulursa bunu derhal amir firmaya bildirir. Şayet bu hata, malların gümrükten çekilmesini etkilemeyecekse evraklar bu şekli ile kabul edilebilir. Diğer yandan, bulunan hata malların gümrükten çekilmesini etkileyecek nitelikte ise derhal lehtar firma ve lehtarın bankası ile irtibata geçilip gerekli düzeltme işlemleri yaptırılır. Şayet, evraklar üzerinde herhangi bir hata yok ise, amirin bankası evrakları kabul ettiğini belirten bir swift mesajını, lehtarın bankasına gönderir.
8. Amir firma evrakları kendi bankasından teslim alır. Akreditif türüne göre ödeme işlemi gerçekleştirilir. Şayet akreditif peşin ödeme türünde ise, amir firma akreditif tutarını kendi bankasına yatırır. (şayet akreditif türü vade içeriyorsa, ödeme vade tarihinde yapılır)
9. Amir firmadan akreditif tutarını tahsil eden amirin bankası, masraf ve komisyon şartlarına göre kendi ücretini ya akreditif tutarı içinden ya da direkt amir firmanın hesabından alarak akreditif bedelini lehtarın bankasına swift mesajı ile gönderir.

10. Lehtarın bankası da komisyon ve masraf şartlarına göre kendi ücretini tahsil ederek, kalan bakiyeyi lehtar firmanın hesabına yatırır. Böylece, bir akreditif işlemi tamamlanmış olur. (en temel şekli ile)

Şekil 1'de de görüldüğü üzere akreditifli işlemler, en az dört tarafı içeren, yoğun bir inceleme, dikkat ve alt yapı gerektiren ödeme şeklidir. Özellikle bankalar, evrak üzerinden inceleme ve ödeme yaptıkları için bu tip işlemlerde çok hassas davranmaktadırlar. Akreditif metninde yer alan tüm unsurlar (nokta ve virgül dâhil) çok detaylı bir şekilde ibraz edilen evrak üzerinde incelenmektedir. Amir banka, küşat metninde, akreditif metni ile lehtarın ibraz ettiği evrak seti arasında bir hata, noksan ya da uyuşmazlık bulduğu zaman, akreditif bedeli içinden belli bir kesinti yapacağını önceden belirtmektedir. (bu kesinti rezerv / discrepancy fee olarak adlandırılır)

Discrepancy, kısaca akreditif hüküm ve koşullarından sapma olarak tanımlanabilir. Akreditif metninde talep edilen bir menşe şahadetnamesinin, lehtar tarafından ibraz edilmemesi bir discrepancy'dir. Akreditif metninde tespit edilen farklılıklar düzeltilebilir nitelikte olduğu sürece taraflar arasında sorun teşkil etmemektedir.[70]

Tablo 11. Akreditif Belgelerinde Ortaya Çıkan Rezerv Konuları

REZERV KONUSU	**NEDEN**	**SORUMLULUK**
Uyumsuz Bilgiler	Farklı Dokumalarda Yer Alan Farklı Bilgiler	Lehtar / Satıcı / İhracatçı
Belge Eksikliği	Akreditifte Belirtilen Belgenin İbraz Edilmemesi	Lehtar / Satıcı / İhracatçı
Diğer	Diğer Belge Eksiklikleri	Lehtar / Satıcı / İhracatçı Üçüncü Taraf (İmalatçı, Taşıyıcı, vb.)
Geç İbraz	Yüklemeden Sonra 21 Takvim Günü Geçtikten Sonra Vesaikin İbrazı (ya da akreditifte belirtilen süreden sonra)	Lehtar / Satıcı / İhracatçı Lehtarın Bankası
Taşıyıcının Belirtilmemesi ve İmza Eksikliği	Taşıyıcı İsmi Konşimentoda Belirtilmemiş veya Taşıyıcı Adına İmzalanmamıştır.	Taşıma Hizmet Sağlayıcısı
Yanlış Bilgi	Belgeler Üzerindeki Bilgiler Akreditif Metni İle Uyumlu Değil	Lehtar / Satıcı / İhracatçı
Akreditif Vadesinin Dolması	Akreditif Vadesinin Dolmasından Sonra Belgelerin İbrazı	Lehtar / Satıcı / İhracatçı

[70] Donald F. Wood and others, **Internatıonal Logistics,** 2. Ed., Newyork : Amacom, 2002, p. 302.

Yanlış Mal Tanımı	Akreditifte Yer Alan Mal Tanımından Farklı Bir Tanımın Belgelerde Yer Alması	Lehtar / Satıcı / İhracatçı
Geç Yükleme	Yükleme İçin Verilen Son Günden Sonra Yükleme Yapılması	Lehtar / Satıcı / İhracatçı Taşıma Hizmeti Veren

Kaynak: Ali Polat, "Uluslararası Ticarette Akreditif ve UCP 600", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,** Y. 7, S. 13 (Bahar 2008), s. 215.

Tablo 11'de, akreditifli işlemlerde belgeler üzerinde en sık karşılaşılan rezerv (hata, uyumsuzluk, noksan) konuları belirtilmiştir. Özellikle amirin bankası, rezerv konularında çok hassas davranmaktadır. Zira daha öncede belirtildiği üzere akreditifli işlemlere taraf olan bankalar şayet ödeme bankası niteliği taşıyorsa ve ödemeyi taahhüt ediyorsa, ödemeyi ancak akreditif metnine uygun evrak ibrazı karşılığında yapmaktadırlar.

Tablo 11'de sorumluluk bölümünde ağırlıklı olarak lehtar firmanın (satıcı/ihracatçı) sorumluluklarından bahsedilmiştir. Diğer yandan taşıma hizmeti veren firmaların ya da akreditifli işlemlere aracılık eden bankaların evrak üzerindeki sorumluluklarından da bahsedilebilir. Ancak, akreditif metnine uygun belge hazırlama ya da hazırlanan evrakın kontrol edilmesi tamamen lehtar firmanın sorumluluğundadır. Şayet kendisine akreditif metnine uygun olmayan bir konşimento teslim edilmiş ise, bu konuyu taşıma hizmetini verecek olan firma ile görüşüp, akreditif metnine uygun taşıma belgesini düzenletmekle yükümlüdür.

Uygulamada, rezerv konusundan bankalar ile firmalar arasında sık sık ihtilafların yaşandığı görülmektedir. Bankaların rezerv konusunu "gelir elde etme yöntemi" olarak görmesi ve gereğinden fazla ayrıntıya takılması ya da malın gümrükten çekilmesini etkileme gücü olmayan bir rezerv üzerinden komisyon kesmek istemesi hem firma ile olan ilişkileri zedelemekte hem de işlem sürecini uzatmakta ve bürokratik bir hal almasına neden olmaktadır. (*Rezerv konusu UCP 600, md.16 ve UCP 600 md.38/i'de düzenlenmiştir.*)

Akreditif işlemleri her ne kadar ödeme taahhüdü açısından lehtar firmayı, uygun evrak temini açısından amir firmayı koruyor olsa da, özellikle akreditif metni ile

ilişkilendirilebilen mal ya da hizmet konusunda lehtar ve amir arasında bir anlaşmazlık meydana gelmesi durumunda hukuki açıdan muğlak kalmaktadır. Zira akreditif bir sözleşme niteliği taşımamakta ancak esas sözleşme olan ticari mal satım sözleşmesi ile ilişkilendirilebilmektedir. Bu durumda, akreditifin hukuki niteliği tartışma konusu olmakta ve akreditif hukuk karşısındaki durumu taraflar arasında anlaşmazlığa neden olabilmektedir.

2.2.2. Akreditifin Hukuki Niteliği

Genel anlamı ile akreditif, akreditif açılması talimatını veren amir ve kendisine akreditif açılan lehtar lehine kredi açılması anlamına gelmektedir. Her ne kadar bu konuda bazı görüşler; "Akreditif kelimesinde kredi ibaresi yer alsa bile, dar anlamda akreditif banka açısından bir kredi değildir, akreditif bedelinin tamamının alıcı tarafından bankaya bizzat yatırıldığı hallerde banka sadece bir hizmet görevi vermektedir. Kural olarak, akreditif ne alıcı için ne de satıcı için bir kredi sağlamamaktadır. Bu sonuca akreditifin döviz olarak yatırıldığı durumlarda rastlanmaktadır. Bu durumda banka sadece hizmet vermekte ve bu hizmetinin karşılığında komisyon almaktadır".[71] Ve "Akreditif bedeli Türk Lirası yatırılırsa, kur riski kadar bir bölüm bankanın alıcıya açtığı bir gayri nakdi kredi oluşturacaktır." [72] Şeklindeki yaklaşımları ile akreditifin bir kredi olmadığını belirtseler de akreditifli işlemlerin Türkiye uygulamasına bakıldığında, akreditif açan bankalar bu işlemi gerçekleştirmeden önce müşterilerine gayri nakdî ve nakdi kredi tahsis etmektedirler. Akreditifler açıldıkları anda, bankalar tarafından gayri nakdi kredi riski olarak takip edilirler.[73] Akreditifin ödeme zamanı geldiğinde ise, akreditif riski nakdi risk olarak takip edilir. Akreditifin ödeme zamanında, şayet amir firma ödeme zorluğu yaşıyorsa, amirin bankası ya da amirin çalıştığı başka bir banka nezdinde nakdi kredi kullandırımı yapılabilir. (limit, tahsis ve teminat koşulları dâhilinde)

[71] Gözde Engin Günay, **Türk Hukuku'nda Akreditif,** 1.b., İstanbul: Vedat Kitapçılık, 2014, s. 14.
[72] Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif,** 2.b., Ankara: Cem Yayınları, 2009, s. 20.
[73] **Gayri Nakdi Kredi:** Likidite kullanmayan, ancak potansiyel bir risk taşıyan garanti veya kefalet türü taahhüt ve yükümlülüklerdir.

Akreditif işleminin en önemli üç fonksiyonunu aşağıdaki şekilde belirtmek mümkündür.[74]

a. İfayı güvence altına almak
b. Ödemeyi gerçekleştirmek
c. Gereğinde kredi sağlamak

Milletlerarası ticarette satıcı için en önemli husus, teslim ettiği malın bedeline kavuşmaktır. Örneğin, alıcının ülkesindeki ekonomik veya politik durum ya da kambiyo mevzuatına ilişkin sınırlamalar satıcılar için risk oluşturmaktadır. Alıcı için de, benzer riskler söz konusu olmaktadır. Yargıtay bir kararında bu durumu değerlendirmiş ve akreditifin ayrı ülkelerde bulunan ve farklı kambiyo mevzuatına tabi olan satıcı ve alıcı arasındaki ilişkilerin güven içinde yürütülüp bir sonuca bağlanmasını sağlayacağını belirtmiştir.[75]

Alıcı firma akreditif açtığı zaman, temel ilişkiden kaynaklanan bir borcunu yerine getirmiş olur, fakat ifanın gerçekleşmesi için akreditif mektubundaki belgelerin satıcı tarafından bankaya ibrazı ile ödeme yapılır. Buna akreditifin ödeme işlevi denilmektedir.[76]

Uluslararası terminolojide Letter of Credit veya Documentary Credit olarak bilinen akreditif bir kredi mektubudur.

6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun 515. Maddesinde kredi mektubunun tanımı şu şekilde yapılmaktadır: ***"kredi mektubu, mektup gönderenin gönderilene bir üst sınır belirleyerek veya belirlemeksizin, kredi mektubundan yararlanacak belirli kişiye istemde bulunacağı miktarda para ve benzeri şeyleri verme konusundaki vekâletini içeren belgedir. Kredi mektubu, vekâlet sözleşmesi ve havale hükümlerine tabidir. Üst sınır belirlenmeksizin verilmiş olan kredi mektubunda mektuptan yararlanacak kişi, bu mektupla ilgili olanlar arasındaki ilişkiye açıkça uygun olmayan fazla bir istemde bulunursa mektup gönderilen, durumu gönderene bildirmek ve cevap alıncaya kadar ödemeyi ertelemek zorundadır. Kredi mektubuyla verilen vekâlet,***

[74] Ünal Tekinalp, **Banka Hukuku'nun Esasları,** 2.b., İstanbul: Vedat Kitapçılık, 2009, s. 565.
[75] Sevgi Bozkurt, **Akreditif Uygulaması,** 1.b., Ankara: Seçkin Yayınları, 2006, s. 19.
[76] Tekinalp, **a.g.e.,** s. 563.

ancak gönderilen tarafından belirli bir miktar için kabul edildiği takdirde geçerli olur."

Kredi mektubu sahibine bir kredi temin eder, hâlbuki ki akreditif asıl olarak satış veya istisna sözleşmesinin bedelinin ödenmesi amacına hizmet eder. Diğer taraftan kredi mektubu para veya misli bir şeyin verilmesini tazammun ederken, akreditif para borcunun yerine getirilmesine hizmet eder. Ayrıca kredi mektubu, hamili ile muhatap arasında hiç hukuki münasebet yokken muhatap tarafından kabul edilmesi ile muhatap ile hamil arasında bir mücerret borç hasıl olur.[77]

Akreditif ile itibar (kredi) mektubu arasındaki farklardan bir diğeri ise, belgeler konusunda gündeme gelmektedir. İtibar mektubu lehtarın elinde bulunan bir belgedir, fakat akreditifte lehtarın elinde bu tarz bir belge bulunmamaktadır. Akreditifte, lehtar akreditif şartında istenilen belgeleri bankaya vermek suretiyle alacağına kavuşmaktadır. Diğer bir fark da, itibar mektubunun her ne kadar kanunda açık bir hüküm olmasa bile yazılı şekilde gerçekleştirilmesi gerekirken, akreditifte böyle bir belge söz konusu olmadığı için, yazılılık zorunlu bir unsur değildir. Ayrıca, akreditifte muhabir banka tarafından lehtara doğrudan para verilmemektedir, akreditifte lehtara hemen ödeme yapılmayıp, belirli şartların yerine getirilmesini aramak, lehtara kredi açıldığı anlamına gelmemektedir.[78]

UCP 600 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), akreditif konusundaki en önemli hukuki düzenlemedir. UCP 600 ile gerek satıcı gerekse de alıcı için belirli güvencelere getirilse de, esas itibari ile satıcının korunduğu gözden kaçırılmamalıdır.[79]

Akreditif işleminde, satıcı firmanın mal veya hizmet bedelini tahsil etmesinin tek koşulu, akreditif metnine uygun olarak hazırlanmış olan evrakların tam ve düzgün bir şekilde, satıcı firma tarafından ibraz edilmesidir. Satıcı firma uygun evrak ibrazını gerçekleştirdiğinde amir banka ve varsa teyit bankasına karşı bir alacak hakkı elde etmektedir. Şayet teyit bankası veya amir banka, akreditif metnine uygun olarak

[77] İhsan Erdoğan, **Akreditif Sözleşmeleri,** 1.b., Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2000, s. 56.
[78] Günay, **a.g.e.,** s. 22.
[79] Seza Reisoğlu, "Hukuki Açıdan Akreditif ve Uygulama Sorunları", **Bankacılar Dergisi,** S. 52, Mart 2005, s. 39.

hazırlanıp ibraz edilen evrakları kabul etmez ise ya da geçerli bir nitelik taşımayan rezervler koymaya çalışırsa, satıcı firma bu bankalara açacağı davalar yoluyla alacağını tahsil edebilmektedir.

Akreditifli işlemlerde en çok tartışılan konu ise, akreditiflerin alıcı-satıcı, alıcı-alıcının bankası satıcı-satıcının bankası arasında düzenlenen sözleşmelerden etkilenip etkilenmeyeceği konusudur. UCP 600/md.4.[80] bu konuya açıklık getirmiş ve akreditifin, akreditifin konu olduğu mal veya hizmet satışı ile ilgili sözleşmeden ve diğer sözleşmelerden bağımsız bir işlem olduğu belirtilmiştir.

Türkiye'de yapılan akreditif uygulamalarına bakıldığında, akreditif metinlerinde genellikle proforma faturaya ilgi kurulduğu görülmektedir. Özellikle, malın tanımı ve özellikleri ile ilgili bilgi verilen alanda "as per proforma invoice dd. 170207 and no.725365" şeklinde bir ifade ile alıcı ile satıcı arasında düzenlenmiş olan bir proforma faturaya gönderme yapıldığı ve malın tanımının bahsi geçen proforma faturadaki gibi olması gerektiği şeklindeki yaklaşım sık sık karşımıza çıkmaktadır. Zaman zaman alıcı firma, ithal gümrüğüne gelen malın proforma faturada belirtilen nitelikleri taşımadığını ileri sürerek akreditif bedelini ödemekten kaçınmakta ve rezerv koyması için amir banka üzerine baskı kurmaktadır. Oysaki akreditifli işlemlerin tabi olduğu UCP 600 broşüründe, madde 5'te **"Bankalar belgelerin ilişkili olabileceği malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak (belgeler üzerinden) işlem yaparlar.** "şeklinde açık bir ifade ile bankaların sadece akreditif ile ile ilintili belgeleri dikkate alacağı belirtilmektedir. Yalnız bu noktada, akreditif işlemlerine aracılık eden bankalara düşen görev, akreditif metni düzenlenirken taraflarca yanlış anlaşılabilecek muğlak ifadelerden kaçınmaları gerektiğidir. Diğer taraftan, alıcı firma mal ile ilgili risklerini minimum seviyeye indirmek istiyorsa, akreditif metninde bir teminat mektubu maddesi koydurabilir. Böylece, alıcı firma

[80] Doğası itibariyle bir akreditif, dayandırılabileceği satış sözleşmesinden veya diğer bir sözleşmeden ayrı bir işlemdir. Akreditifte her ne şekilde olursa olsun bir sözleşmeye değinilmiş olsa bile bankalar böyle bir sözleşmeyle ilgilenmezler ve onunla bağlı değillerdir. Bu nedenle bir bankanın akreditif altındaki ibrazı karşılama, iştira etme veya diğer herhangi bir yükümlülüğünü yerine getirmesine ilişkin taahhüdü, amirin amir bankayla veya lehtarla olan ilişkilerinden kaynaklanan hak taleplerine veya savunmalarına tabi değildir. Bir lehtar hiçbir durumda bankalar arasında veya amir ile amir banka arasında mevcut sözleşme ilişkilerinden yarar sağlayamaz. Amir, akreditifle ilişkili sözleşmenin kopyalarını, proforma faturayı ve buna benzer belgeleri akreditifin ayrılmaz bir parçası olarak akreditife dâhil etmek için herhangi bir girişimde bulunduğu takdirde amir bankanın amiri bundan vazgeçirmeye çalışması gerekir.

satıcı firma ile anlaştığı mal tanımından farklı bir mal ile karşılaşırsa, akreditif metninde yer alan teminat mektubu ile zararını tazmin etme yoluna gidebilir.

Akreditifli işlemlerde, ödeme yükümlülüğü amir bankanın ve varsa teyit bankasının üzerindedir. Bu nedenle amir banka ve varsa teyit bankası akreditif işleminde görev ve sorumluluklarını titiz bir şekilde yerine getirmeli ve akreditif işleminin diğer taraflarına uzmanlıkları ile yol göstermeli ve işlemin kolay ve hatasız bir şekilde tamamlanmasını sağlamalıdırlar. Amir bankanın akreditifli işlemlerdeki yükümlülükleri UCP 600, Md. 7'de tanımlanmıştır.[81]

Amir banka, alıcı firmanın talimatı üzerine akreditif işlemini başlatan taraf olduğu için, akreditif işlemlerini yerine getiren personelinin son derece tecrübeli ve akreditif üzerine uzmanlaşmış olması gerekmektedir. Zira hem banka açısından hem de temsil etmiş olduğu müşteri açısından, yapılacak bir hatanın geri dönüşü olmayabilir. Alıcı firmanın, gümrükten malı kolayca çekebilmesi gerekmektedir. Bu nedenle de, alıcı firmanın tabi olduğu kambiyo, gümrük ve dış ticaret kanun ve rejimlerine uygun evrakın akreditif metnine uygun olarak amir bankaya ibraz edilmiş olması gerekmektedir. Şayet amir banka, kendisine ibraz edilen evrak üzerinde yer alan bir hatayı (rezervi) ya da ibrazı zorunlu olan bir evrakın eksikliğini atlayıp, evrakları kabul ederse, hem alıcı firmaya karşı ödemeyi kabul etmiş olacak hem de evrak eksikliği nedeni ile alıcı firmayı gümrük otoriteleri karşısında zor durumda bırakacaktır. Ayrıca, alıcı firmanın uğrayacağı maddi ve manevi (itibar kaybı) zararları da göz önünde bulundurmak gerekecektir. Bu noktada, alıcı firmanın akreditif işleminden bağımsız

[81] İbrazı şart koşulan belgelerin görevli bankaya veya amir bankaya ibraz edilmesi ve belgelerin uygun bir ibrazı oluşturması kaydıyla, akreditif amir bankanın gişelerinde belgelerin ibrazı üzerine ödeme, vadeli ödeme veya poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda olduğu takdirde; akreditif görevli bir bankanın gişelerinde belgelerin ibrazı üzerine ödeme yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka ödeme yapmadığı takdirde; akreditif görevli bir bankanın gişelerinde vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka vadeli ödeme yükümlülüğüne girmediği veya girmiş olduğu halde ödeme vadesinde ödeme yapmadığı takdirde; akreditif görevli bir bankanın gişelerinde poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka kendi üzerine çekilen bir poliçeyi kabul etmediği veya kabul etmiş olduğu halde poliçenin ödeme vadesinde ödeme yapmadığı takdirde; akreditif görevli bir bankanın gişelerinde iştira yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka iştira işlemi yapmadığı takdirde; amir banka ibrazı karşılamahdır. Bir amir banka akreditifi açtığı an itibariyle ibrazı karşılamakla dönülemez biçimde yükümlüdür. Bir amir banka uygun bir ibrazı karşılayan veya iştira eden ve belgeleri amir bankaya gönderen görevli bir bankayı ramburse etmekle yükümlüdür. Poliçe kabulü veya vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olan bir akreditif altındaki uygun bir ibraz tutarının rambursmanı, görevli banka ödeme vadesinden önce ön ödeme veya satın alma işlemi yapmış olsun olmasın ödeme vadesinde gerçekleştirilir. Bir amir bankanın görevli bir bankayı ramburse etme yükümlülüğü amir bankanın lehtar karşısındaki yükümlülüğünden bağımsızdır.

olarak, akreditif işlemini gerçekleştirme talimatı verdiği banka ile arasında imzaladığı GKS (genel kredi sözleşmesi) önem kazanacaktır. Şayet GKS'de, bankanın sebep olduğu hatalardan kaynaklı durumlarda tazminat talep etme maddesi var ise, alıcı firma uğradığı zararları tazmin edebilme şansına sahip olacaktır. Aksi durumda ise, alıcı firmanın bir tazminat hakkı söz konusu olmayacaktır.

Akreditifli işlemlerde, satıcı firma, akreditif işlemine itibarlı bir banka tarafından teyit eklenmesini isteyebilir. Hatta kendi seçeceği bir bankanın akreditif işlemine teyit eklemesini talep edebilir. Bu durumda, alıcı firma, amir banka ile görüşerek talep edilen teyit bankasını belirtir. Şayet amir banka ile akreditif işlemine teyit eklemesi talep edilen banka arasında muhabirlik ilişkisi varise teyit işlemi kolayca gerçekleştirilir. Fakat her zaman her banka arasında muhabirlik ve line (kredi) ilişkisi olmayabilir. Böyle bir durumda ise taraflar arasında mutabakata varılan banka üzerinden teyit verme işlemi gerçekleştirilmektedir.

Akreditif işlemlerinde teyit bankası, işleme teyidini eklediği andan itibaren akreditif bedelinin ödenmesi bakımından birinci dereceden sorumlu banka haline gelmektedir. Teyit bankasının sorumlulukları UCP 600, Md. 8'de detaylı bir şekilde belirtilmiştir.[82]

Amir banka gibi, kendisine ibraz edilen evrakları titizlikle incelemeli, evrak ibraz sürelerine riayet etmeli ve hatalara yer vermemelidir. Diğer yandan, akreditif işlemine

[82] îbrazı şart koşulan belgelerin teyit bankasına veya diğer herhangi bir görevli bankaya ibraz edilmesi ve belgelerin uygun bir ibrazı oluşturması kaydıyla; teyit bankası; akreditif teyit bankasının gişelerinde belgelerin ibrazı üzerine ödeme, vadeli ödeme veya poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda olduğu takdirde; akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde belgelerin ibrazı üzerine ödeme yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka ödeme yapmadığı takdirde; akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka vadeli ödeme yükümlülüğüne girmediği veya girmiş olduğu halde ödeme vadesinde ödeme yapmadığı takdirde, akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka kendi üzerine çekilen bir poliçeyi kabul etmediği veya kabul etmiş olduğu halde poliçenin ödeme vadesinde ödeme yapmadığı takdirde, akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde iştira yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka iştira işlemi yapmadığı takdirde; ibrazı karşılamahdır. Akreditif teyit bankasının gişelerinde iştira yöntemiyle kullanımda olduğu takdirde rücu hakkı olmaksızın iştira işlemi yapmalıdır. Bir teyit bankası akreditife teyidini eklediği an itibariyle ibrazı karşılamakla veya iştira etmekle dönülemez biçimde yükümlüdür. Bir teyit bankası uygun bir ibrazı karşılayan veya iştira eden ve belgeleri teyit bankasına gönderen diğer bir görevli bankayı ramburse etmekle yükümlüdür. Poliçe kabulü veya vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olan bir akreditif altındaki uygun bir ibraz tutarının rambursmanı, diğer bir görevli banka ödeme vadesinden önce ön ödeme veya satın alma işlemi yapmış olsun olmasın ödeme vadesinde gerçekleştirilir. Bir teyit bankasının diğer bir görevli bankayı ramburse etme yükümlülüğü teyit bankasının lehtar karşısındaki yükümlülüğünden bağımsızdır. Bir banka amir bankadan bir akreditifin teyidi için bir talep veya yetki aldığı fakat teyit etmek istemediği takdirde bu durumu amir bankaya gecikmeksizin bildirmelidir; akreditifi teyitsiz ihbar edebilir.

teyit eklemek bir **zorunluluk** değildir. Teyit bankası, ilgili akreditif işlemine teyit ekleme konusunda tamamen serbesttir. Teyit bankası, kendisinde kredi limiti bulunan amir bankanın güncel risk durumunu, akreditif amiri olan şirketin güncel rating notunu inceler ve risk yönetimi yapar. Şayet teyit bankası akreditif işlemini yüksek risk grubunda değerlendirirse işleme teyit eklemekten kaçınabilir. Diğer taraftan, teyit bankası işlemde elde edeceği geliri de göz önünde bulundurarak fayda maliyet analizi yapar ve işlem de yüklenilecek riske göre gelir yüksek ise teyit eklemeyi kabul edebilir.

Akreditif işlemlerinin hukuki niteliği konusunda, özellikle Türkiye'de, en sık karşılaşılan uygulama; amir, satış akdinden ötürü satıcı ile aralarında ihtilâf çıkması ve özellikle ertelemeli ödemeli akreditiflerde belgeleri aldıktan sonra malları gümrükten çektiği zaman, malların satış sözleşmesi şartlarına aykırı, ayıplı, kusurlu veya miktar bakımından eksik olduğu sonucuna varması halinde, akreditif bankasının ve teyit bankasının ödememesi için Türk Mahkemelerinden ihtiyati tedbir veya ihtiyati haciz talebinde bulunmakta ve dava açmaktadır. Lehtardan alacaklı olduklarını ileri süren üçüncü kişilerin de aynı yola başvurdukları görülmektedir.[83]

Tez'in ilgili bölümlerinde sıkça açıklandığı üzere, akreditif işlemlerinde, amir banka veya teyit bankası, kendilerine ibraz edilen ve akreditif metnine uygunluğu teyit edilen evraklar üzerinde ödeme taahhüdü altına girmektedirler. Hiçbir şekilde, alıcı ile satıcı arasında imzalanan mal satım sözleşmesinde yer alan mal ile ilgilenmemektedirler.

Diğer taraftan, Türk Mahkemeleri tarafından verilecek olan tedbir kararlarının (akreditif bedelinin ödenmemesi) ne amir banka (ödeme bankası) ne de teyit bankası nezdinde uygulama alanı bulamayacağı açıktır. Zira teyit bankaları genellikle yurt dışında bulunmaktadır ve Türk Mahkemelerinin vereceği ihtiyati tedbir kararı yabancı bir ülkede uygulanamayacaktır.

Bir diğer yanlış uygulama da, Türk Mahkemesi'nin verdiği ihtiyati tedbir ve ihtiyati haciz kararı ile yurt dışındaki teyit bankasının, akreditif lehtarına ödeme yapmasını engelleme çabasıdır. Birincisi, yukarıda da bahsedildiği üzere, Türk Mahkemesi'nin aldığı kararlar, yabancı bir ülkede uygulama alanı bulamayacaktır, ikincisi ise,

[83] Reisoğlu, **a.g.e.,** s.54.

akreditif işleminin amir firması ile teyit bankası arasında yasal bir borç alacak ilişkisi, sözleşmesi yoktur. Yani, amir firmanın teyit bankasını ödemeden men ya da ihtiyati tedbir ya da ihtiyati haciz gibi bir kanuni yaptırım ile karşı karşıya bırakma şansı yoktur. Teyit bankası kendisine ibraz edilen doğru ve tam belgeler karşılığında akreditif lehtarına ödeme yapmak zorundadır. Diğer yandan, yasal olarak teyit bankası ile borç alacak ilişkisi olan taraf amir (ödeme) bankasıdır.

Konu ile ilgili olarak; Yargıtay 14.11.2000 tarihli kararlarından birinde konuya net bir yaklaşım sağlamıştır.[84]

Akreditifin hukuki niteliğine sağlanan yaklaşım iki ekol üzerinden gerçekleşmektedir. Birinci ekol, akreditifin tek bir hukuki kuramla açıklanmasını benimserken, ikinci ekol ise, parçalanma kuramını savunmaktadır.

Akreditifin, hukuki niteliğini tek bir hukuki kurumla açıklamak isteyenlerin ileri sürdükleri kurumlar çok çeşitlidir. Bunlar, kefalet, garanti sözleşmesi, itibar mektubu, üçüncü kişi lehine sözleşme, alacağın temliki, vekâlet, mücerret borç ikrarı ve havale olarak belirlenmektedir.[85] Tez konusu itibari ile ekolün öne sürdüğü görüşlerin detaylı bir değerlendirilmesi bu noktada yapılmayacaktır. Ancak, Türkiye'de akreditifin hukuki niteliğini tek hukuki kurumla açıklama gayreti içinde olan ekolün en çok havale konusu üzerinde durduğunun belirtilmesinde fayda vardır.

[84] **(12.HD, 14.11.2000, 16851/17397)** "Teyit bankası ikinci bir akreditif bankası gibidir. Lehtar tarafından akreditif süresi içinde uygun belgelerin ibrazı halinde akreditif bedelini ödemekle yükümlüdür. Ödediği bedel için ise akreditif bankasına rücu eder. Teyit bankasının lehtara ödeme yapması ile akreditif bankasının lehtara karşı akreditif borcu sonra erer, ancak teyit bankasının alacağı doğar. Teyit bankasının isteyeceği alacak lehtarın alacağı değil, kendi alacağıdır. Akreditif lehtarının akreditif alacağının doğumu için ödeme yeri bankasına akreditif süresinde uygun belgeleri ibraz etmesi gerekir. Teyitli akreditifte teyit bankası aynı zamanda ödeme yeri bankası olduğundan teyitli akreditifin özellikleri de dikkate alınarak lehtarın öncelikle teyit bankasına başvurması icap eder. Teyit bankası herhangi bir sebeple ödeme yapmaz ise lehtar o zaman akreditif bankasına başvurabilir. Akreditif bankasının sonradan teyit bankasına ödememe talimatı vermesi teyitli akreditifin niteliği gereği mümkün değildir. Çünkü teyit bankası akreditifi teyit etmekle lehtara karşı akreditif bankasından ayrı, bağımsız ve asli yükümlülüğü doğar. Lehtara karşı bağımsız bir borç taahhüdü altına girer. Teyitli akreditifte lehtarın akreditif alacağı ödeme bankası olan teyit bankası nezdinde doğar. Alacağın akreditif bankası nezdinde doğması için lehtar tarafından teyit bankasına başvurulup ödeme yapılmaması nedeniyle akreditif bankasına lehtar tarafından başvuru yapılması gerekir"

[85] Banu Şit, "Kanunlar İhtilafı Hukukunda Akreditif ve Milletlerarası Ticaret Odası'nın Akreditife İlişkin Yeknesak Kurallar", **Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni,** Y. 21, 2001,s. 89.

Günümüz dünyasında ise, akreditifin hukuki niteliği ağırlıklı olarak parçalanma kuramı çerçevesinde değerlendirilmektedir. Parçalanmadan kasıt, akreditif işlem döngüsünün birden fazla sözleşmeyi içerdiği ve her bir sözleşmenin bağımsız olarak incelenmesi gerektiğidir. Akreditif işleminin en temel yapılanmasında dört taraftan bahsedilmektedir. Amir, amirin bankası, lehtar ve lehtarın bankası. Amir-amirin bankası, amirin bankası-lehtar banka (muhabir banka ve/veya teyit bankası), lehtar banka-lehtar arasındaki ilişkiler ve yasal sözleşmeler birbirinden bağımsız olarak değerlendirilmelidir. Böylece, akreditif amirinin (alıcı firma), satıcı firmanın bozuk ya da eksik mal göndermesi ile teyit bankasının lehtara ödeme yapmaktan neden men edemeyeceğinin ya da bu ödemeye neden ihtiyati tedbir ya da ihtiyati haciz getiremeyeceğinin anlatılması daha kolaylaşmış olur. Zira teyit bankası, amir banka ile yaptığı sözleşmeye göre hareket etmek zorundadır. Amir ile teyit bankası arasında herhangi bir yasal sözleşme yoktur.

2.2.3 Akreditif Çeşitleri

Makro düzeyde yaklaşım sağlandığında iki tip akreditif vardır. Birincisi, satıcının sadece banka ödemesine önem verdiği ve özellikle uluslararası ticarette sık sık kullanılan akreditiftir. Bu tip akreditifte, satıcı, akreditif şartlarına uygun olarak düzenlenmiş ticari fatura, yükleme evrakları, paketleme listesi, sigorta belgesi ve akreditif ilgili diğer belgeleri bankaya ibraz ederek, bir yandan akreditif bedelini almaya hak kazanır diğer yandan da alıcının talep etmiş olduğu malın üretilip, alıcının ülkesine sevk edildiğini ispat etmiş olur. İkinci akreditif çeşidi ise standby akreditiftir. Standby akreditifte, satıcı uluslararası ticarette kullanılan akreditifin aksine, müşterisinin ödemesine önem vermektedir. Şayet alıcı hizmet ya da mal bedelini ödemez ise, ya da sözleşmeye dayalı bir edimini yerine getirmez ise satıcı firma standby akreditifi devreye sokarak alacağını tahsil eder.[86]

[86] Bruce Nathan and Eric Chafetz, "The Stric Compliance Requirement For Letters of Credit Is Really Strict", **Business Credit,** Vol. 119, Iss. 2, February 2017, p. 21.

Her iki akreditif çeşidi birbirinden bağımsız ilkeler ile kural altına alınmıştır.[87] Ticari akreditifler UCP 600 kurallarına tabi iken, standby akreditifler International Standby Practices (ISP98) ve Uniform Rules For Demand Guarantees (URDG) kurallarına tabidir. Yalnız, ISP98 ile URDG arasındaki ayrımın net olmadığını belirtmekte fayda vardır. Çünkü hem standby akreditifler hem de teminat mektupları (letter of guarantees) benzer yapıya sahiptirler.

Akreditif işlemlerinin tarihsel gelişimi dikkate alındığında, pek çok yazar pek çok akreditif şeklinden bahsetmişlerdir. T.S. Bhogal and Trivedi, E. Bishop, R. King ve C.A. Medd kitaplarında akreditif çeşitlerini geliştirmişler ve günümüz kullanımına sunmuşlardır. Tabi ki bundan 30-40 sene önce akreditif işlemlerinin bu kadar detaylı ve karmaşık olması beklenemezdi. Gelişen ve değişen ticaret hayatının getirdiklerinin bir sonucu olarak, şuan pek çok akreditif çeşidinden bahsedilmektedir.

T.S. Bhogal ve A.K. Triverdi, 2008 yılında yayınladıkları kitaplarında (International Trade Finance A Pragmatic Approach, Palgrave Macmillan, New York, NY.); akreditif çeşitlerini: clean letter of credit, documentary letter of credit, circular or traveler letter of credit, revocable letter of credit, irrevocable letter of credit, irrevocable confirmed letter of credit, revolving letter of credit, red clause letter of credit, transferable letter of credit, transferable credit – limitations, back-to-back letter of credit, deferred payment letter of credit, standby letter of credit, skeleton letter of credit, omnibus letter of credit, straight letter of credit şeklinde bir ayrıma tabi tutmuşlardır.[88]

Tez çalışmasında ağırlıklı olarak ticari akreditifler üzerinde yoğunlaşıldığından, akreditif çeşitleri Bhogal ve Ttriverdi'nin yaklaşımına uygun olarak anlatılacaktır.

[87] Renzo E. Andrade, "Letters of Credıt And Performance Bonds: How Are These Popular Credit Enhancement Deiıces applied In International Project Fınance? From Theır Common Law Origins to Their Application In Cıvıl Law Systems—The Peruvıan Case", **Journal of International Law,** Vol. 25, Iss. 3, Dec. 2013, p. 425.

[88] Ali Polat, "Corporate Letters Of Credit And Their Usage As An Instrument for Fraud", **Journal of Financial Crime,** Vol. 19., Iss. 2, 2012, p. 216.

2.2.3.1. Taraflara Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler

Ticari akreditifler, küresel ticaret kanallarında işlem gören mal ve hizmetin hareketini kolaylaştırmakta ve daha hızlı işlem görmesine katkı sağlamaktadır. Akreditif, satıcıya tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinden bile daha fazla bir güvence ve koruma sağlamaktadır. Bu nedenle, satıcı, yükleme ve ödemenin akreditif tarafından garanti altına alındığını içermeyen bir ticari satış sözleşmesini imzalamayı reddedebilmektir.[89]

Hal böyle iken, akreditif işlemlerinin dönülebilir (revocable-kabili rücu) nitelikte olması bazı sıkıntıları beraberinde getirebilmektedir. Şayet bir akreditif, amir tarafından dönülebilir özellikli olarak açılmış ise; akreditif lehtarının, akreditif işleminin icrasına kadar (uygun belge ibrazı ve ödeme), işlem üzerinde herhangi bir hakka sahip olmadığı kolaylıkla söylenebilir.[90]

Akreditifli işlemlerin tabi olduğu broşürlerin ilk basıldığı tarih olan 1933 yılından (82. Sayılı Broşür), 1993 yılında yayımlanan 500 Sayılı Broşür dâhil, akreditiflerin dönülebilir olma özelliğini taşıdığını belirtmektedir.[91]

Akreditiflerin dönülebilir olması; satıcı firmanın, alıcı firma ile açık hesap (mal mukabili) ödeme şekli ile çalışması ile benzer riskler taşımaktadır. Dönülebilir bir akreditifte, satıcı firma malı üretime başladığında ya malı sevk etmeye hazır hale getirdiğinde, akreditif amiri işlemden vazgeçebilir. Bu durumda, satıcı firmanın malın üretimi için yapmış olduğu maliyetler satıcı firmanın üzerinde kalacaktır. Bu nedenle, ödeme şekli akreditif dahi olsa mutlaka alıcı ve satıcı firma arasında bir mal/hizmet satım sözleşmesi yapılmalıdır.

---

[89] I. M. Vincentiu, "Special Letter of Credit", **Economic Science Series,** Vol. 17., Iss. 3., 2008, p. 791

[90] William E. McCurdy, "The Right Of The Beneficiary Under A Commercial Letter Of Credit, **Harvard Law Review,** Vol. 37, Iss. 3., Jan 1924, p. 324.

[91] **500 Sayılı Broşür, Madde 6**: Bir kredi dönülebilir de olabilir dönülemez de olabilir. Bundan dolayı kredinin dönülebilir ya da dönülemez olduğu, akreditif metninde açıkça belirtilmelidir. Şayet bu şekilde bir açıklama yok ise, akreditifin dönülemez olduğu addedilebilecektir. **Madde 8 ise;** Amir bankanın, dönülebilir bir akreditifi, herhangi bir zaman diliminde ve akreditif lehtarına önceden herhangi bir bilgilendirme yapmadan akreditif üzerinde düzeltme yapabileceğini ya da akreditifi iptal edebileceğini belirtmektedir. Diğer yandan, şayet düzeltme veya iptal mesajı amir banka tarafından gönderilmeden önde görevli bir banka akreditif şartlarına uygun düzenlenmiş belgeleri lehtardan teslim almış ise, akreditif görüldüğünde ödemeli ya da ertlenmiş akreditif dahi olsa, amir bankanın görevli bankaya ödeme yapması gerekmektedir. (kabul ve iştira şartları içinde geçerlidir.)

Dönülebilir akreditiflerin bir diğer riski ise, amir bankanın lehtara kesin bir ödeme taahhüdü vermemesidir. Lehtar firma, ancak akreditif şartlarına uygun belgeleri, akreditiften cayılmadan önce görevli banka ya da amirin bankasına ibraz ederse ödeme almaya hak kazanabilecektir. Zira uygun vesaik ibrazı durumunda akreditiften dönülememektedir.

1933 yılından 2007 yılında yayınlanan 600 sayılı broşüre kadar, akreditif işlemlerinde, işlemin geri dönülebilir mi yoksa geri dönülemez mi olduğu konusu gerek uluslararası ticaret otoriteleri gerekse de hukuk otoriteleri için tartışma konusu olmuştur. Milletlerarası Ticaret Odası, 2007 yılında yayınladığı 600 sayılı Broşür ile tartışmalara son noktayı koymuştur.[92] Ancak, tarafların mutabık kalması durumunda dönülebilir akreditif açılabilecektir.[93]

Geri dönülemez (irrevocable) akreditifte ise; akreditifi açan banka, akreditif lehtarının rızası olmadan, akreditifte herhangi bir değişiklik ya da iptal işlemi gerçekleştiremez.[94]

Geri dönülemez akreditif, uluslararası tüccarlara çok nadir istisnalar hariç, ödeme alacaklarının garantisini verir. Bu yüzden bu tüccarlar için bir kazan kazan

[92] **600 Sayılı Broşür 3. Maddede;** Bir akreditifin dönülemez (irrevocable) olduğu belirtilmese dahi o akreditif dönülemezdir şeklinde net bir ifade yer almaktadır. Diğer taraftan 7**. Maddenin b ve c bendinde;** Bir amir banka akreditifi açtığı an itibariyle ibrazı karşılamakla dönülemez biçimde yükümlüdür ve bir amir banka uygun bir ibrazı karşılayan veya iştira eden ve belgeleri amir bankaya gönderen görevli bir bankayı ramburse etmekle yükümlüdür. Poliçe kabulü veya vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olan bir akreditif altındaki uygun bir ibraz tutarının rambursmanı, görevli banka ödeme vadesinden önce ön ödeme veya satın alma işlemi yapmış olsun olmasın ödeme vadesinde gerçekleştirilir. Bir amir bankanın görevli bir bankayı ramburse etme yükümlülüğü amir bankanın lehtar karşısındaki yükümlülüğünden bağımsızdır şeklinde güçlendirici ifadeler kullanılarak akreditif işlemlerinin dönülemez nitelikte işlemler olduğuna vurgu yapılmaktadır. 600 Sayılı Broşür'de, teyit bankasının sorumluluklarını içeren **Madde 8, a/ii'de**; akreditif teyit bankasının gişelerinde iştira yöntemiyle kullanımda olduğu takdirde rücu hakkı olmaksızın iştira işlemi yapmalıdır denilmektedir. Ayrıca aynı maddenin **b bendinde** ise; Bir teyit bankası akreditife teyidini eklediği an itibariyle ibrazı karşılamakla veya iştira etmekle dönülemez biçimde yükümlüdür şeklinde açıklama yapılmaktadır. Yine **600 Sayılı Broşürün 10. Maddesinde;** 36. Maddede belirtilen durumlar dışında bir akreditif amir bankanın, varsa teyit bankasının ve lehtarın onayı olmadan değiştirilemez veya iptal edilemez hükmü getirilerek akreditif işlemlerinin güvenirliliğinin arttırılması amaçlanmıştır. (**Madde 36;** Bir banka doğal afetler, isyan, ayaklanma, iç karışıklık, savaş hali, terör eylemleri veya grev veya lokavtlar veya kendi kontrolleri dışındaki diğer nedenlere bağlı olarak faaliyetinde meydana gelecek kesintiden kaynaklanan sonuçlardan dolayı hiçbir yükümlülük ve sorumluluk üstlenmez. Bir banka tekrar faaliyete geçtiğinde faaliyetinin kesintiye uğradığı süre içinde vadesi son bulmuş bir akreditif altında ibraz karşılamayacak veya iştira etmeyecektir.)

[93] Abdurrahman Özalp, **Akreditif ve Standby L/C Rezerv Konuları (Uygulama ve Testler)**, 1.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2012, s. 24.

[94] C. Rama Gopal, **Export-Import Procedures (Documentation and Logistics),** 1.e., New Delhi: New Age International (P) Ltd. Publishers, 2008, p. 54.

anlaşmasıdır ve tüccarların piyasalarını güvenle genişletmelerini sağlar. Aynı zamanda akreditif, alıcıların da işine yaramaktadır. Çünkü onların da uluslararası arenada ticari anlaşma yapmalarını kolaylaştırır. Ticaretin her iki tarafının da güvenli hareket etmesini sağlar. Satıcı, alıcı ile yapmış olduğu anlaşma gereğince talep edilen mal veya hizmeti hazırlar ve akreditif şartlarına uygun belgeyi bankasına ibraz ederek ödemeyi almaya hak kazanır. Diğer yandan, alıcı firma da, bankasının satıcı firmaya ödeme yaptığı gördüğünde akreditif şartlarının yerine getirildiğinin garantisini teyit eder. Tabi ki her zaman riskler vardır ama bu riskler iyi bir strateji ve alıcının sorumluluğu ile büyük ölçüde ortadan kaldırılabilir.[95]

Uluslararası ticaretin mantığında, alıcının ihtiyaç duyduğu mal ya da hizmeti tam, tanımına uygun ve zamanında alması, satıcının da tedarik ettiği mal ya da hizmetin bedelini tam ve zamanında alması yatmaktadır. Bu nedenle de, taraflar kendilerine en uygun ve güvenli ödeme şeklini tercih etmektedirler.

Günümüz akreditif uygulamalarına bakıldığında, gerek bankalar gerekse de ticaretin diğer tarafları dönülebilir (revocable) akreditif üzerinden işlem yapmamaktadırlar.

2.2.3.2. Ödemeden Sorumlu Banka Açısından Akreditifler

Alıcı firmaya malın zamanında yüklenmesi ve malın gümrükten kolayca çekilebilmesi için gerekli olan evrakların tam olarak düzenlenmesi, satıcı firmaya da mal veya hizmet bedelinin zamanında ve tam olarak ödenmesi (akreditif şartlarına uygun evrak ibrazı karşılığımda) garantisi veren akreditif işlemleri, birden fazla bankanın görev aldığı ödeme şekli olarak karşımıza çıkmaktadır.

Akreditif işlemlerinde amir banka (issuing bank ya da l/c opening bank), ihbar bankası (advising bank), görevli banka (nominated bank), vb. pek çok banka yer alabilmektedir.

Akreditif işlemlerinde yer alan bankaların görevleri UCP 600'de detaylı bir şekilde belirtilmektedir. Şayet bir ihbar bankası ya da görevli banka akreditifin, akreditif

[95] Nannette M. G. Vazquez, **Rewista De Derecho Puertorriqueno,** Vol. 46., Iss. 2, 2006, p. 248.

lehtarına ihbar görevini yerine getirmeyeceklerse bu durumu vakit geçirmeden akreditif işlemini düzenleyen bankaya bildirmeleri gerekmektedir.

Ödeme açısından akreditifleri; teyitsiz akreditifler ve teyitli akreditifler olarak iki grupta toplamak mümkündür. Teyitsiz akreditiflerde, ödemeden birinci derecede sorumlu olan banka akreditifi açan bankadır. (amirin bankası) Akreditif işlemine taraf olan diğer bankaların ödeme yükümlülüğü yoktur.

Satıcı firma, alıcı firma ile ilk defa çalışıyorsa ve alıcı firmanın ülkesinin ratingi düşük seviyede ise, satıcı firma alıcının bankasının uluslararası güvenirlilik düzeyini sorgulayabilir ve akreditif işlemine, dünya sıralamasında ilk 25 ya da ilk 100 bankadan birinin teyidini isteyebilir. Şayet, alıcının bankası akreditif işlemine teyit eklemeyi kabul ederse zaten sorun ortadan kalkmış olacaktır. Ancak, böyle bir teyit için, satıcı firmanın bankası ile alıcı bankanın arasında bir kredi limiti (credit line) oluşturulması ve iki banka arasında SWIFT sistemi üzerinden şifre bağlantısının kurulmuş olması gerekmektedir.

Muhabir bankanın akreditif lehtarına sadece akreditifin açıldığını haber vermekle yetinmeyip, bunun yanı sıra ödemeyi kendisinin yapacağını taahhüt etmesine teyitli akreditif denilmektedir.[96]

Teyitli akreditif işlemlerinde, teyit bankasının pozisyonu, ihbar bankası ve görevli bankadan tamamen farklıdır. Teyit bankası belirlediği bir teyit komisyonu karşılığında ödeme yapmayı, bir poliçeyi kabul etmeyi ya da başka bir bankanın kredisi altında ertelenmiş (vadeli) bir akreditif düzenlemeyi kabul eder.[97]

Teyit bankasının akreditif işlemlerindeki yükümlülükleri UCP 600 sayılı broşürün 8. maddesinde düzenlenmiştir.[98]

---

[96] Charles Del Busto, ICC Guide to Documentary Credit Operations, A Stageby-Stage Presentation of the Documentary Credit Process, Publication No. 515, Paris: **ICC Publishing Incorporated**, 1994, s. 44.
[97] Eric Bishop, **Finance Of International Trade,** 1.e., Burlington, MA: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004, p. 41.
[98] **UCP 600 Madde 8**; îbrazı şart koşulan belgelerin teyit bankasına veya diğer herhangi bir görevli bankaya ibraz edilmesi ve belgelerin uygun bir ibrazı oluşturması kaydıyla; Teyit bankası,
Akreditif teyit bankasının gişelerinde belgelerin ibrazı üzerine ödeme, vadeli ödeme
Veya poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda olduğu takdirde; akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde belgelerin ibrazı üzerine ödeme yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka ödeme

Teyit bankası, şayet ilgili akreditif işlemine teyidini eklemek istemiyorsa (alacağı komisyon ile alınacak olan ülke, banka ve firma riskinin verimli olmayacağını düşünüyorsa) bu kararını zaman geçirmeden amir bankaya bildirmek zorundadır.

Teyitli akreditifler, satıcı firma için ikinci bir ödeme garantisi olurken, alıcı firma için ise ek bir maliyet kaynağı olmaktadır. Ticari ilişkilerde güven tesis edildikçe, satıcı firma akreditif işlemlerine istediği teyitten vazgeçmeye başlayacaktır.

Bazı durumlarda ise amir banka tarafından akreditif işleminde talep edilmemesine rağmen, akreditif işleminde "sessiz teyit" (silent confirmation) özelliğinden bahsedilebilmektedir. Amir bankanın bilgisi dışında ihbar banka tarafından eklenen sessiz teyit işlemi, ihbar bankası ile lehtar arasında yapılan bağımsız bir sözleşmeye dayanmaktadır. İhbar bankası bu hizmetinin karşılığında lehtar firmadan komisyon tahsil etmektedir.[99]

Sessiz teyit eklenen akreditifler çok nadir uygulama alanı bulmaktadır. Zira bir bankanın akreditif işlemine sessiz teyit ekleyebilmesi için müşterisini çok iyi tanıyor olması ve risk yönetimini çok dikkatli yapıyor olması gerekmektedir. Şayet bir banka müşterisinin akreditifine sessiz teyit eklemiş ise, amir bankanın vesaik üzerinde bulacağı bir rezerv nedeni ile ödeme yapmaktan kaçınabileceği riskini peşinen kabul etmiş demektir. Çünkü amir bankanın bilgisi dışında eklenen sessiz teyit (ihbar bankası ile lehtar arasında bir hukuki sözleşme olsa dahi) amir bankayı hukuken bir ödeme yükümlülüğü altına sokmayacaktır. Amir banka, akreditif metninde yer alan şartların

---

yapmadığı takdirde; akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka vadeli ödeme yükümlülüğüne girmediği veya girmiş olduğu halde ödeme vadesinde ödeme yapmadığı takdirde, akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka kendi üzerine çekilen bir poliçeyi kabul etmediği veya kabul etmiş olduğu halde poliçenin ödeme vadesinde ödeme yapmadığı takdirde, akreditif diğer bir görevli bankanın gişelerinde iştira yöntemiyle kullanımda olduğu ve o görevli banka iştira işlemi yapmadığı takdirde; ibrazı karşılamalıdır; akreditif teyit bankasının gişelerinde iştira yöntemiyle kullanımda olduğu takdirde rücu hakkı olmaksızın iştira işlemi yapmalıdır. Bir teyit bankası akreditife teyidini eklediği an itibariyle ibrazı karşılamakla veya iştira etmekle dönülemez biçimde yükümlüdür. Bir teyit bankası uygun bir ibrazı karşılayan veya iştira eden ve belgeleri teyit bankasına gönderen diğer bir görevli bankayı ramburse etmekle yükümlüdür. Poliçe kabulü veya vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda olan bir akreditif altındaki uygun bir ibraz tutarının rambursmanı, diğer bir görevli banka ödeme vadesinden önce ön ödeme veya satın alma işlemi yapmış olsun olmasın ödeme vadesinde gerçekleştirilir. Bir teyit bankasının diğer bir görevli bankayı ramburse etme yükümlülüğü teyit bankasının lehtar karşısındak yükümlülüğünden bağımsızdır. (…)

[99] Edward G. Hinkelman, **A Short Course In International Trade Documentation,** 3.ed., California: World Trade Press, 2009, p. 92.

sağlandığı evrakların kendisine istenilen şekilde teslim edilmesi karşılığında akreditif şekline göre ödeme yapacaktır. Bu nedenle, sessiz teyitli akreditiflerin uygulama alanı bulması çok zordur.

2.2.3.3. Ödeme Şekli Açısından Akreditifler

Ödeme şekli açısından akreditifler, aşağıdaki şekilde bir ayrıma tabi tutulabilmektedir.

a. Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif
b. Vadeli Akreditif (ertelemeli)
c. Kabul Kredili Akreditif
d. Devredilebilir Akreditif
e. İştira Edilebilir Akreditif
f. Kırmızı Şartlı Akreditif
g. Yeşil Şartlı Akreditif
h. Kırdırılabilir Akreditif
i. Stand by Akreditif
j. Rotatif Akreditif

2.2.3.3.1 Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif

Akreditif amir banka tarafından, görüldüğünde ödemeli (at sight) özelliği ile açılmış ise, satıcı firmanın akreditif şartlarına uygun vesaik ibraz etmesi, ödemeyi alabilmesi için yeter şart olmaktadır.[100] Ödeme ile ilgili yükümlülükler, akreditifin teyit şart taşıyıp taşımamasına göre değişmektedir. Şayet akreditifte teyit var ise ödemeyi satıcının ülkesindeki teyit bankası, aksi halde ise ihbar bankası yapar.[101]

[100] Fatma Ceyda Çiray, "Akreditifte Bankaların Hukuki Bakımdan Sorumlulukları", **(T.C. Marmara Universitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Ana Bilim Dalı, Yayınlanmış Doktora Tezi),** İstanbul, 2009, s. 73.
[101] Karahan ve Canitez, **a.g.e.,** s. 66.

İhbar bankası ya da teyit bankası satıcı firmaya yaptığı ödemeyi, amir banka ile aralarındaki hesap ilişkisine göre, amir bankadan tahsil eder.

Görüldüğünde ödemeli akreditifte en kritik nokta, ödemeyi yapacak olan teyit bankasının ya da ihbar bankasının, amir banka ile aralarında ödeme yetkisi anlaşmasının ya da talimatının olmasıdır.[102]

Birçok vesaik ibrazında ödemeli akreditiflerde, ihracatçı bankası tarafından amir banka üzerine keşide edilen poliçelerin ibrazı talep edilmektedir. Bu poliçeler akreditif niteliğini değiştirmemektedir.[103]

Görüldüğünde ödemeli akreditifler uluslararası terminolojide "sight letter of credit" olarak kullanılmaktadır.

Uygulamada görüldüğünde ödemeli akreditiflerde teyit şartı aranmaktadır. Teyitsiz sight akreditiflerde, ihbar bankası kendisine ibraz edilen evrak setini, rezerv incelemesi için amir bankaya göndermekte ve süreç uzamaktadır. Teyit eklenmesi durumunda ise, ödemeden sorumlu ilk banka teyit bankası olacağı için, rezerv incelemesi teyit bankası tarafından yapılmakta ve ödeme işe ilgili işlem süreci kısalmaktadır.[104]

Diğer taraftan, akreditif teyitli dahi olsa, teyit bankası mücbir sebep halleri ya da her hangi bir neden ile ödeme konusunda sıkıntı yaşarsa, satıcı firma direkt olarak alacakları için amir bankaya rücu edebilmektedir. Amir bankanın ödeme sorumluluğu işlem tamamlanıncaya kadar devam etmektedir.[105]

Teyit eklenen sight akreditiflerde, teyit bankasının ihracatçının ülkesinde olması, ödemenin hızlı bir şekilde alınabilmesi açısından son derece önemlidir. Diğer taraftan, teyit bankasının farklı ülkelerde de olabileceği gözden kaçırılmaması gereken bir konudur.

---

[102] E. Haydar Yılanlı, **Dış Ticaret İşlemleri,** 1.b., İstanbul: Beta Basım, 2003, s. 52.
[103] Ümit Ataman ve Haluk Sümer, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi,** 3.b., İstanbul: Süryay Sürekli Yayınlar, 1993, s. 31.
[104] Dölek, **a.g.e.,** s. 45.
[105] Durukanoğku, **a.g.e.,** s. 145.

2.2.3.3.2. Vadeli Akreditif

Uygulamada her ne kadar "vadeli akreditif "olarak kullanılıyor olsa da, uluslararası terminolojideki kullanımı" ödemesi ertelenmiş (ötelenmiş) akreditif (deffered payment l/c)" olmaktadır. Ödemesi ertelenmiş akreditif, taraflar arasında daha önceden belirlenmiş bir vadede ödemenin yapıldığı, ödeme için akreditif metnine uygun evrak ibrazının şart koşulduğu ödeme şeklidir. Ödeme konusunda yükümlülük, teyitli ise teyit bankasında, değil ise amir bankadır. Ödeme vadesi için, akreditif ekinde herhangi bir poliçe ya da vadeli kambiyo senedine gerek yoktur. Akreditif metninin ilgili alanında ödeme vadesinin belirtilmesi yeterli olmaktadır.[106]

Vadeli (ertelenmiş) akreditif, 1950'li yıllarda, uzak doğu ve orta doğuda yerleşik ve ticari faaliyet gösteren az gelişmiş ülkeler ile yapılan ticarette meydana gelebilecek alışılmadık gelişmeleri ve döviz kurunu kontrol edebilmek amacı ile ortaya çıkmıştır. Günümüzde ise, vadeli akreditif dünya genelinde pek çok ülke tarafından kullanılır hale gelmiştir.[107]

Ödenmesi ertelenmiş akreditif, her ne kadar ödeme yönünden bir banka garantisine sahip olsa da, işleyiş mekanizması olarak mal mukabili işlemlerle benzerlik göstermektedir. Çünkü bu akreditif şeklinde, satıcı uygun evrakı ibraz edip ödeme güvencesini aldıktan sonra yüklemeyi gerçekleştirmekte ve ödeme vadesini beklemektedir. Alcı firma ise elinde gerekli evraklar olduğu için kendi ülke gümrüğünde malları kolayca inceleyebilmektedir. Mal ile ilgili bir olumsuz durum ortaya çıktığında ise, amir bakaya başvurarak alıcı firmanın bankasına yapılacak olan ödeme üzerine mahkeme kararı ile ihtiyati tedbir kararı koydurabilmektedir. (mallar ile ilgili sorunlar ortadan kalkana kadar) Diğer yandan akreditif işleminde taraf olmamasına rağmen, satıcı firmanın borçlu olduğu taraflar da ihracat alacağı üzerine ihtiyati haciz kararı koydurabilmektedirler. Ancak unutulamamalıdır ki, akreditifli işlemlerde bankalar incelemeyi fiziki evrak üzerinden yaparlar ve uygun evrak ibrazı durumunda ödeme yaparlar. İkinci bir konu da, akreditifli işlemlerin yabancılık unsuru

[106] Özalp, **a.g.e.,** s. 42.

[107] Eleni Moschouri-TOKMAKİDOU, "Commercial Letters of Credit in England and in Greece", **(Department of Commercial Law, Faculty of Law, The University of Birmingham, A thesis submitted to the Faculty of Law of the University of Birmingham for the degree of master of jurisprudence),** Birmingham, 1995, p. 40.

içermesidir. Amir bankanın talimatı üzerine uygun evrak ibrazı üzerinden ödeme yapan ihbar bankası ya da teyit bankası, yerel olarak açılmış mahkemelerin verdiği kararlara bağlı olmaksızın akreditif bedelini vadesinde amir bankadan talep edeceklerdir.[108] Vadesi ertelenmiş akreditiflerde yaşanması muhtemel bu tip sıkıntılar nedeni ile ticari bankaların ödemesi ertenmiş akreditif hacimleri çok sınırlı seviyede kalmaktadır.[109]

Ancak unutulmamalıdır ki, bankalar kar amacı güden organizasyonlardır. Faiz dışı gelirlere çok önem vermektedirler. Gelişmiş değerlendirme modellerini kullanarak riskini alacakları müşterilerini çok dikkatli bir şekilde seçmektedirler. Genellikle 180 gün vadenin üzerinde bir akreditif işlemine aracılık etmemektedirler. Vadeli akreditiflerde, ödeme vadesine göre akreditif komisyonu almaktadırlar.

Akreditifli işlemlerde, genellikle akreditifin vadesi ile akreditifin ödeme vadesi birbirine karıştırılmaktadır. Akreditif vadesi; akreditifin geçerli olduğu tarihi göstermektedir. Yani, akreditifin 31D bölümünde yazan tarih ilgili akreditif için evrakların en son kabul edileceği ve akreditifin kullanım vadesinin dolacağı tarihtir. Akreditifin ödeme vadesi ise; yükleme işleminden sonra taraflarca belirlenecek bir süreyi ifade etmektedir. Genellikle konşimento tarihinden itibaren 30.60.90.180 gün sonra ödenecektir ibareleri kullanılmaktadır. Bu nedenle, akreditifin 44C bölümünde yer alan en son yükleme tarihi, akreditif vadesi içinde kalmaktadır. Böylece, lehtar son yüklemeyi yaptıktan sonra konşimento ve diğer evrakları işlem görmesi amacı ile görevli ve yetkili bankaya, akreditif vadesi içinde ibraz etmiş olur.

2.2.3.3.3. Kabul Kredili Akreditif

Vadesi ertelenmiş akreditif ile benzer şekilde, kabul kredili akreditif de akreditif metninde belirtilen bir ödeme vadesine sahiptir ve alıcıya ödeme için bir dönem imkânı verir. Bu akreditif tipinde, lehtar satıcı akreditifi düzenleyen banka (issuing bank), teyit bankası (conforming bank) ya da akreditif metninde özellikle belirtilen bir banka

[108] Fatma Ceyda ÇİRAY, "Akreditifde Bankaların Hukuki Bakımdan Sorumlulukları", **(T.C. Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yayınlanmış Doktora Tezi), İstanbul, 2009,** s. 75.

[109] Kaya, Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, **a.g.e.,** s. 113.

üzerine bir vadeli poliçe keşide eder. Akreditif şartlarına uygun ibraz edilen poliçe ve diğer belgeler bu bankalar tarafından kabul edilir. Ödeme derhal yapılmayacak olup, fakat bankalar tarafından kabul edilen poliçe üzerinde yazan vadede mutlaka yapılacaktır. Bankalar tarafından kabul edilen vadeli poliçe, satıcı için uygun bir pazarda kırdırabileceği son derece nakit bir üründür. Şayet satıcı firma, vadeli poliçeyi kırdırma yoluna giderse, böylece poliçenin ödeme vadesinden önce ödemeyi almış olur.[110]

Amir bankalar, akreditif metnini düzenlerken, akreditif tipinin kabul kredili olduğunu akreditifin ilgili alanında mutlaka belirtmelidirler. Aksi takdirde, akreditifin ödeme şekli ile talep edilen evrakların çelişkiye düşme riski ortaya çıkmaktadır[111]

Kabul kredili akreditif işlemlerinde yer alan kabul edilmiş poliçenin, forfaiting şirketlerine devredilerek pre-finansman elde edileceği gibi, bir banka ya da finansa kuruluşuna kırdırılması da mümkündür. Satıcı firma tarafından vadesinden önce kırdırılması durumunda, kırma işlemini yapacak olan banka ya da finans kuruluşuna, satıcı tarafından kırdırma faizi ve kırdırma komisyonu ödenmesi gerekecektir.[112]

Kabul kredili akreditifli işlemler uygulama aşamasında ülkeden ülkeye farklılık arz edebilmektedir. Lehtar tarafından düzenlenen vadeli poliçe sadece amir firma tarafından kabul edileceği gibi[113], amirin bankası ya da amir banka dışındaki bir banka tarafından da aval verme işlemine tabi tutulabilir. Bu aşamada, amir bankanın amir firmaya tahsis etmiş olduğu bir kredi limitinin gerekliliğini vurgulamakta fayda vardır.

Kabul kredili akreditif işlemlerinde dikkat edilmesi gereken önemli konulardan biri de poliçenin hangi banka adına düzenleneceğidir. Bu noktada akreditifin teyitli olup olmadığına bakılması gerekmektedir. Akreditif teyitli ise, ödemeyi ilk uygun vesaik ibrazında teyit banaksı yapacağı için, poliçenin teyit banaksı adına, teyitsiz ise rezerv incelemesini ve ödemeyi amir banka yapacağı için poliçenin amir banka adına düzenlenmesi gerekmektedir. Akreditif işlemlerinde en önemli evrak konumunda olan

[110] Hang Yen LOW, "Grounds For Withholding Payment In Documentary Credits", (The University of Birmingham, for the degree of Doctor of Philosopy, unpublished thesis/dissertation), Birmingham, 2010, p. 17.
[111] Bağrıaçık ve Yıldırım, **a.g.e.,** s. 37.
[112] Yaser Gürsoy, **Dış Ticaret İşelmleri Yönetimi,** 3.b., Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2007, s. 84.
[113] Karahan ve Canıtez, **a.g.e.,** s. 66.

yükleme belgesi (malın mülkiyetini temsil ettiği için) için de uygulama aynı şekilde yapılmaktadır. UCP 600'de poliçelerin kimin adına düzenlenmesi gerektiği net bir şekilde belirtilmiştir.[114]

2.2.3.3.4. Devredilebilir Akreditif

Devredilebilir akreditifler uluslararası terminolojide "transferable l/c" olarak kullanılmaktadırlar.

Akreditif metninde muhakkak transferable ibaresinin geçmesi gerekmektedir. Zira akreditif amiri bu şekilde akreditif lehtarına akreditifin devri için müsaade edebilmektedir.[115] Bu tip akreditif size (lehtar), akreditif üzerindeki haklarınızın bir kısmını ya da tümünü başka bir tarafa devretme izni vermektedir. Bu tip akreditifler genellikle, sizin asıl lehtar (beneficiary) olarak, alıcı ile mal tedarikçisi arasında aracılık hizmeti verdiğiniz durumlarda kullanılır. Mal tedarikçisine, sizin aracılık ettiğiniz müşteriniz ile (buyer) direkt ilişkide olmasa bile, malın bedelini alacağının garantisini verir. Unutmamak gerekir ki, bu işlemde kredi limitine ihtiyaç yoktur, çünkü transferable akreditif bir tür teminat olarak kullanılmaktadır. Akreditifi bir kere devrettiğinizde nominal bir işlem ücreti söz konusu olacaktır.[116]

Sınır ötesi ticarette komisyoncu ya da aracılar söz konusu ise, devredilebilir akreditifler tercih edilmektedir. Çünkü bu tür akreditiflerde, akreditifin ana lehtarı satıcı ve üretici şirketler olmamaktadır.[117]

Aracı ve komisyoncuların, akreditife konu olan malların alımını finanse edebilmek için devredilebilir akreditifi tercih ettikleri görülmektedir.[118]

---

[114] Durukanoğlu, **a.g.e.,** s. 146.
[115] Thomas E. Johnson and Donna L. Bade, **Export & Import Procedures and Documentation,** 4.e., Newyork: American Management Associaton, 2010, p. 611.
[116] Laurel J. Delaney, **Exporting Essentials, Selling Products and Services The World Successfully,** 1.e., Newyork: Apress-Springer, 2014, p. 172.
[117] Ataman ve Sümer, **a.g.e.,** s. 30.
[118] Funda Yalım, **Uluslararası İşletmecilik: Uluslararası Ticaretten Müzakere Tekniklerine,** 1.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2015, s. 260.

Devredilebilir akreditif ile ilgili olarak uyulması gereken kurallar UCP 600 sayılı broşürün 38. Maddesinde aşağıdaki şekilde açıklanmıştır:

a. Bir banka açıkça onayladığı kapsam ve yol dışında bir akreditifi devretmek hususunda hiçbir yükümlülük altında değildir.
b. **Bu Maddenin amacına yönelik olarak:** Devredilebilir akreditif özellikle devredilebilir 'transferable' - olduğunu belirten bir akreditif anlamına gelir. Devredilebilir bir akreditif lehtarın (ilk lehtarın) talebi üzerine kısmen veya tamamen diğer bir lehtarın (ikinci lehtar) kullanımına hazır tutulabilir. Devir bankası (transferring bank) akreditifi devreden görevli banka veya herhangi bir banka nezdinde kullanılabilir bir akreditifte amir bankanın akreditifi devretmesi için özel yetki verdiği ve akreditifi devreden banka anlamına gelir. Bir amir banka devir bankası olabilir. Devredilmiş akreditif (transferred credit) devir bankası tarafından ikinci lehtarın kullanımına hazır tutulmuş bir akreditif anlamına gelir.
c. Devir sırasında aksine anlaşmaya varılmadığı sürece devirle ilgili bütün masraflar (komisyon, ücret ve yapılan masraflar gibi) ilk lehtar tarafından ödenmelidir.
d. Kısmi kullanımlara veya yüklemelere izin verilmesi kaydıyla bir akreditif birden fazla ikinci lehtara kısmen devredilebilir. Devredilmiş bir akreditif ikinci lehtarın talebi üzerine başka bir lehtara devredilemez. İlk lehtar başka bir lehtar olarak görülmez.
e. Devir için yapılan herhangi bir talep, değişikliklerin ikinci lehtara ihbar edilip edilmeyeceğini, edilecekse hangi şartlar altında edileceğini belirtmelidir. Devredilmiş akreditif bu şartları açıkça belirtmelidir.
f. Bir akreditif birden fazla ikinci lehtara devredildiği takdirde bir değişikliğin bir veya birden fazla ikinci lehtar tarafından reddedilmesi o değişikliğin diğer herhangi bir ikinci lehtarca kabulünü geçersiz kılmaz ve akreditif bu ikinci lehtar için o değişiklik uyarınca değiştirilmiş olacaktır. Değişikliği reddeden diğer herhangi bir ikinci lehtar için akreditif değiştirilmemiş olarak kalacaktır.
g. Devredilmiş akreditif, aşağıdakiler hariç olmak üzere, varsa teyit dâhil, akreditifin şartlarını doğru olarak yansıtmalıdır: akreditifin tutarı, akreditifte belirtilen herhangi bir birim fiyatı, vade tarihi, ibraz süresi veya en geç yükleme

tarihi veya yükleme için verilen süre. Bunlardan herhangi biri veya hepsi azaltılabilir veya kısaltılabilir. Sigorta tutarının tabi olması gereken değer yüzdesi akreditifte veya bu maddelerde şart koşulan sigorta tutarına ulaşılacak miktarda arttırılabilir. İlk lehtarın ismi akreditif amirinin ismiyle değiştirilebilir. Akreditif amirinin isminin fatura dışındaki herhangi bir belgede gösterilmesi akreditifte özellikle istenildiği takdirde bu şart devredilen akreditife yansıtılmalıdır.

h. İlk lehtar akreditifte şarta bağlanan tutarı aşmayan bir tutardaki kendi faturasını ve varsa poliçesini ikinci lehtarın faturası ve poliçesi ile değiştirme hakkına sahiptir. Bu değiştirmenin yapılması üzerine ilk lehtar kendi faturası ile ikinci lehtarın faturası arasında fark varsa bu fark kadar akreditif altında kullanımda bulunabilir.
i. İlk lehtar kendi faturasını ve varsa poliçesini ibraz etmek durumunda olduğu halde ilk talepte bunu yapmadığı takdirde veya ilk lehtarın ibraz ettiği faturalarda ikinci lehtarca yapılan ibrazda mevcut olmayan rezervler bulunduğu ve ilk lehtar ilk talepte bunları düzeltmediği takdirde devir bankası ikinci lehtardan aldığı belgeleri ilk lehtara karşı başka sorumluluğu olmaksızın amir bankaya ibraz etme hakkına sahiptir.
j. İlk lehtar, ikinci lehtarın yapacağı ibrazın akreditifin vade tarihine kadar, vade tarihi dâhil, akreditifin devredildiği yerde karşılanacağını veya iştira edileceğini devir talebinde belirtebilir. Bu husus 38(h) fıkrası uyarınca ilk lehtarın sahip olduğu hakkı etkilemez.
k. İkinci lehtar tarafından veya onun adına/namına yapılacak belge ibrazı devir bankasına yapılmalıdır.

2.2.3.3.5. İştira Edilebilir Akreditif

Akreditif metninde, akreditif evraklarının ibraz edileceği banka kısıtlanmamış ise ve "negotiation by any bank" ibaresi belirtilmiş ise, satıcı firma kendi akreditif evraklarını kendi seçeceği bir bankaya ibraz edebilir. Kendisine evrak ibraz edilen banka, evrakların uygun olması durumunda satıcıya ödeme yapabilir. İştira bankası özelliği

kazanan banka böylece amir bankadan akreditif bedelini talep hakkını kazanmış olacaktır[119]

İştira edilebilir akreditifler uluslararası terminolojide "negotiable L/C "olarak adlandırılmaktadırlar. Akreditifin iştira edilebilirliği muhakkak akreditif metninde belirtilmelidir. İştira yetkisi verilmeyen akreditiflerde, lehtar firmaya ihbar görevini yerine getiren banka, genellikle akreditif metnine uygun hazırlanmış dokümanları kabul etmekle ve amir bankanın onayı ile ödeme yapma görevini yerine getirir. Oysaki iştira yetkisi verilmiş bir akreditifte, lehtar firma evrakları ihbar bankası yerine çalıştığı başka bir bankaya[120] teslim edebilir ve ödeme almaya hak kazanabilir.

İştira edilebilir nitelikli akreditif işlemlerinde dikkat edilmesi gereken iki önemli nokta mevcuttur. Birincisi, akreditif metninde bir banka belirtilecekse yani iştira işlemi sınırlandırılacaksa, " restricted negotibale L/C " şeklinde belirtilmesi gerekmektedir. İkinci önemli nokta ise; şayet akreditif metninde herhangi bir banka ismi belirtilmeyecek ve iştira işlemine herhangi bir kısıt koyulmayacaksa, bunun "freely negotiable L/C " olarak belirtilmesi gerekmektedir.

İştira edilebilir akreditiflerde, teyit bankası için sorun olabilecek bir durum söz konusu. Şayet akreditif metninde "freely negotiable" ibaresi kullanılmış ise, akreditif dünya üzerindeki her hangi bir banka şubesinde herhangi bir kısıtlama olmaksızın kullanılabilir. Bu durumda, teyit ekleyen bankanın vesaik kontrolü zorlaşmak ta hatta kontrolünü kaybetme durumu ile karşı karşıya kalabilmektedir.[121]

İştira edilebilir akreditiflerin, iştira bankası açısından da bazı riskli yönleri mevcuttur. En önemli risk ise, iştira bankasının satıcı firmaya ödemeyi yaptıktan sonra, amir bankadan akreditif bedelini tahsil edememesi durumunda ortaya çıkmaktadır. İştira bankasının böyle bir durumda, satıcı firmaya akreditif bedeli için rücu edebilmesi için

[119] Kahraman Arslan, **Dış Ticaret İşlemleri,** 1.b., Ankara: Detay Yayıncılık, 2014, s. 118.

[120] Bu bankanın, akreditif açan amir banka ile swift ve şifre bağlantısının olması ayrıca her iki banka arasında bir kredi limitinin tahisis edilmiş olması gerekmektedir. İştira edileblir nitelikteki akreditiflerde, lehdar firma genellikle kendisine kredi tahsisi yapılmış olan bankaları tercih etmektedir. Firma ile banka arasında kazan kazan temeline daylı bir ilişki olmaktadır.

[121] Sami Karaca, **Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, Teori-Uygulama,** 1.b., Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 2010, s. 134.

yeter şart akreditifin teyitli olmasıdır. Şayet, iştira bankası, iştira ettiği akreditife teyidini eklemiş ise, satıcı firma ödeme için rücu edebilecekti.[122]

İştira edilebilir akreditiflerde, akreditif bedeli için ihracatçıya rücu edilmesi konusu üzerinde titizlikle durulması gereken bir konudur. Daha önce de bahsedildiği üzere Freely negotiable akreditiflerde, akreditif lehtarı yani ihracatçı firma, iştira bankasını kendisi istediği gibi belirleyebilmektedir. Uygulamada ise, genellikle iştira bankası lehtar firmaya kredi limiti tahsis eden bankalar arasından seçilmektedir. Unutulmamalıdır ki, 2017 yılında bile akreditifli işlemler için uluslararası düzeyde kabul edilmiş bir kanunlar silsilesi yoktur. Uygulama aşamasında en etkin merci UCP 600 kuralları olmaktadır. Bu nedenle, iştira edilebilir akreditiflerde şayet teyit söz konusu ise teyit ekleyen bankanın kendi müşterisi ile yaptığı genel kredi sözleşmesine muhakkak amir bankadan vesaik bedelinin alınamaması durumunda ihracatçıya rücu edilebileceğinin belirtilmesi gerekmektedir. Tavsiyemiz, tüm akreditif çeşitlerinde, bankaların genel kredi sözleşmesi ile bu hususu müşterilerine bildirmeleri ve onaylarını almaları yönündedir.

Uygulamada en çok karıştırılan konu, yetki mektupları ile iştira edilebilir akreditiflerdir. Yetki mektuplarında, işlem akışında yer alan ve alıcının borçlu olduğu bir poliçenin, muhabir banka tarafından rahatça kırılabilmesi için, amir bankanın muhabir bankaya verdiği bir iştira yetkisi söz konusudur.[123]

2.2.3.3.6. Kırmızı Şartlı Akreditif

Alıcı firma, satıcı firmanın üretim, sevk öncesi ve sevk sonrası finansman ihtiyaçlarının karşılayabilmesi için akreditif bedelinin tamamının ya da belli bir kısmının ödenmesi yönünde bankasına talimat verebilir. Akreditifin kırmızı şart özelliği taşıdığının mutlaka akreditif metninde belirtilmesi gerekmektedir.[124]

---

[122] Faik Çelik ve Mehmet Behzat Ekinci, **Firmalar ve Bankalar İçin Dış Ticaret Yazışmaları (Sözlük İlaveli),** 2.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2014, s. 17.
[123] Birsel Sabuncu, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi,** 1.b., Bursa: Ekin Yayınevi, 2009, s. 23.
[124] Engin Yarbaşı ve İbrahim N. Gürtan, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi,** 1.b., İstanbul: Literatür Yayınları, 2012, s. 147.

Kırmızı şartlı akreditifler, uluslararası terminolojide "red clause L/C "olarak bilinmektedirler.

Red clause akreditiflerin ilk kullanıldıkları yer Avustralya ve Yeni Zelanda'dır. Tekstil sektöründe faaliyet gösteren tüccarların, yün alımı yaptıkları üreticilerin talepleri üzerine akreditif metnine koydurdukları bir uygulamadır. Gerek mesafenin uzak olması gerekse de güven unsurunun tam olarak temin edilememesi sonucunda uygulamaya alınan bir akreditif türüdür.

Akreditif konusunda birçok kez bahsedildiği üzere, akreditif metni alıcı ile satıcı arasında varılan mutabakat sonrası oluşturulur. Satıcı firma, üretimini gerçekleştirebilmek ya da üretim için gerekli olan ham maddeyi tedarik edebilmek amacı ile finansmana ihtiyaç duyabilmektedir. Bu finansmanı karşılayabilmek amacı ile alıcı firmadan malın ya hizmetin bir bölümünü peşin olarak isteyebilir. Alıcı (amir) firma da peşin ödenecek kısmın akreditif metninde yer alması için akreditif açacak olan bankasına talimat verir. Red clause akreditiflerin ilk kullanılmaya başlandığı yıllarda, peşin ödenecek olan kısmın kırmızı mürekkep ile yazılması nedeni ile akreditif türünün adı red clause akreditif olmuştur.

Günümüz uygulamalarında red clause akreditif yerine, peşin ödemeye imkân veren yapısı nedeni ile "down payment l/c" terimi kullanılmaktadır.[125]

Red clause akreditif türünde, özellikle alıcı firmanın dikkat etmesi gereken hususlar vardır. Zira red clause akreditifler de peşin ödeme niteliği taşımaktadır. Şayet alıcı firma akreditif tutarının bir kısmını veya tamamını peşin ödemeyi kabul ediyorsa, yüklemenin yapılacağını garanti altına alabilmek için muhakkak alıcı firmadan teminat mektubu talep etmelidir. Akreditif işlemlerinde asla unutulmaması gereken husus, akreditife aracılık eden bankaların sadece ve sadece kendilerine ibraz edilen evrak üzerinden ödeme yaptıklarıdır. Kendisine akreditif metnine uygun evrak ibraz edilen bir banka ödeme görevini de üstlenmiş ise, malın alıcıya ulaşıp ulaşmadığına ya da malın istenilen özelliklere sahip olup olmadığına bakmadan ödemeyi yapacaktır ve de akreditif bedelini alıcı (amir-ithalatçı) firmadan tahsil edecektir. Eğer alıcı ile satıcı

[125] Melemen, **a.g.e.,** s. 291.

arasında tam anlamıyla güven karinesi oluşmamış ise, red clause akreditif türü kesinlikle tercih edilmemelidir.

2.2.3.3.7. Yeşil Şartlı Akreditif

Yeşil şartlı akreditifler, uluslararası terminolojide "green clause L/C"olarak kullanılırlar.

Red clause akreditiflerde alıcı firma tarafından alınan en büyük risk, alıcı firma tarafından belirtilen özelliklere sahip malın sevk işleminin, satıcı firma tarafından zamanında ve eksiksiz olarak yapılıp yapılmayacağıdır.

Green clause akreditifler de peşin ödemeli akreditif kategorisinde yer almaktadır. Red clause akreditiflerden farkı, akreditif metninde serbest bırakılacak olan peşin tutarın bir şarta bağlanmış olmasıdır. Uygulamada en çok görülen şart ise, akreditif bedelinin karşılığı olan malın, bağımsız bir depoda, depolandığını ve sigortalandığını gösteren depo alındı makbuzunun ibraz edilmesidir. Depo alındı makbuzunun ibraz edilmesi ile akreditifin peşin ödenecek tutarı serbest kalmaktadır.

Red clause ve green clause akreditifler ödeme şekilleri olma özelliği yanında, ihracatın finansmanı fonksiyonuna da sahiptirler. Alıcı firma, satıcı firmaya ön ödeme yaparak ihracata finansman kredisi sağlamaktadır. Alıcı firma kendi ülkesindeki ve satıcı firmanın ülkesindeki kredi maliyetlerinden daha düşük bir maliyete dış kaynak finansmanı elde etmektedir.[126]

2.2.3.3.8. Kırdırılabilir Akreditif

Kırdırılabilir akreditifler, uluslararası terminolojide "discountable L/C" olarak kullanılmaktadırlar. Kırdırılabilir kelime anlamının yanında "ıskonto edilebilir" anlamıyla da kullanılmaktadır.

[126] Gerni, **a.g.e.,** s. 33.

Uygulama yoğunluğu olmayan akreditif türüdür. Genellikle ihracat yapan firmaların malın sevk işlemini yaptıktan sonra nakit akışlarını hızlı bir şekilde sağlayabilmeleri için başvurdukları finansman yöntemidir.

Akreditif açılırken, akreditifin ıskonto ettirilebilir nitelikte olduğu mutlaka akreditif metninde belirtilmelidir. Akreditif işleminde istenilen evraklar yanında bir poliçe de yer alabilmektedir. Akreditif işleminde ıskonto yapılması durumunda bir ıskonto faizi ve ıskonto masrafı oluşmaktadır. Akreditife ıskonto işlemi uygulayan banka bu faiz ve masrafları akreditif bedelinden düşerek ödeme yapmaktadır.

Türkiye'de faaliyet gösteren katılım banlarının discountable özelliği taşıyan akreditif türlerinde işlem yapamayacağı düşüncesini desteklemekteyim. Bilindiği üzere katılım banklarının kuruluş amacı "faizsiz işlemlere aracılık" etmektir. İthalat akreditif işlemlerinde, işlemi başlatan alıcı firma yani amirdir. Şayet bir katılım bankası, bir ithalat discountable akreditif işlemine aracılık ederse işlemi başlatan banka konumunda olacaktır. Bir katılım bankası, Issuing Bank (akreditifi düzenleyen banka) olarak akreditifin discountable olmasına izin verirse, direkt olarak faizli bir işlemin doğmasına aracılık etmiş olmaktadır. Zira bu noktada faizi doğuran olay, katılım bankasının bir discountable akreditif açmayı kabul etmiş olmasıdır. Ancak ve maalesef, ülkemizde faaliyet gösteren katılım bankaların çoğu bu konuya da kabulü mümkün olmayan bir çözüm sağlamış durumdadır. Akreditifin ıskonto edilebilir olduğunu ancak ıskonto aşamasında doğacak olan faizin ödenmesine aracılık etmeyeceklerini akreditif metninde belirterek, oluşmasına aracılık ettikleri faiz konusundan kurtulmaya çalışmaktadırlar.

2.2.3.3.9. Standby Akreditif

Literatürde akreditif konusu içinde yer alsa da, standby akreditifler, teminat mektubu niteliğindedir. Standby akreditifler, yurtiçi bir taahhüt firmasının, kamu kurumları tarafından açılan ihaleye girebilmek için ihale muhatabına vermek zorunda oldukları geçici ve/veya kesin teminat mektubu ile aynı uygulama esaslarına sahiptir.

Standby akreditifler, şuana kadar incelenen akreditiflerin tersine, bir edimin yerine getirilmemesi durumunda akreditif bedelinin ödendiği akreditif türüdür. Standby akreditif dışında kalan akreditiflerde, akreditif metnine uygun evrak ibraz edildiğinde akreditif bedeli ödenmektedir.

Standby Akreditiflerde, ticari akreditiflerde de yer alan alıcı ve satıcı firmanın rolleri değişmektedir. Ticari akreditiflerde, akreditifi açan taraf alıcı firma olurken, standby akreditiflerde akreditif amiri satıcı firma olmaktadır.[127]

Vagon üretimi yapan bir Güney Kore firmasının, Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin açmış olduğu yeraltı treni vagonu üretimi ihalesini kazandığını varsayalım. Türkiye Cumhuriyeti Devleti ile Güney Kore firması arasında yapılan anlaşma gereğince, Güney Kore firması Türkiye Cumhuriyeti Devletine ihale tutarı kadar bir standby akreditif açma zorunluluğu olsun. Şayet Güney Kore firması, anlaşma şartlarını yerine getiremez ise, Türkiye Cumhuriyeti Devleti, anlaşmanın koşullarının firma tarafından yerine getirilmediğini gösteren belgeler ile standby akreditifi açan bankaya başvurur ve akreditif bedelini tahsil eder.

Teminat mektupları ile standby akreditiflerin çalışma prensibi aynı şekildedir. Her iki üründe de belirtilen sözleşme şartlarına uygun mal ve hizmet edimi yerine getirildiğinde, karşı tarafa herhangi bir şekilde ödeme yapılmamaktadır.[128]

Standy akreditiflerin, ticari akreditiflerden ayrılan en önemli yanı ödeme yükümlülüğüne girmemesi, ancak garanti fonksiyonu özelliği taşımasıdır. Diğer yönleri ile ticari akreditifler ile benzeşmektedirler. (dönülemez bir nitelik taşıması, ödeme yapılabilmesi için uygun evrak ibrazının şart koşulması vb.)[129]

Malların satışını içeren işlemlerde de standby akreditifler kullanılabilir. Örneğin bir hammadde tedarikçisi, malların teminat hakkından ziyade, alıcının lehte açacağı bir standby akreditifi tercih edebilir. Bundan farklı olarak, üretilmiş bir malın alıcısı, mal tedarikçisinin hammadde alımını finanse etmek için avans ödemesi yaptığı zaman,

---

[127] Ali Dölek, **Dış Ticaret İşlemleri,** 2.b., İstanbul: Umut Kitap Basım Yayın, 2016, s. 66.
[128] Atilla Bağrıaçık ve Seyfettin Kantekin, **İharacat-İthalatda Akreditif İşlemleri Örnek Uygulamalar,** 1.b., Eskişehir: Bilim Teknik Yayınevi, 1998, s. 120.
[129] Abdurrahman Özalp, **Yeni ISBP'ye Göre Akreditif ve Uygulama,** 1.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2015, s. 113.

kendisini koruma altına almak isteyebilir. Böyle bir durumda, kredili satıştan daha yüksek oranda bir alıcının riski söz konusudur, çünkü alıcı, hammadde üzerinde satıcı kadar kolay bir bedel güvenliği elde edememektedir. Bununla birlikte şayet alıcı, satıcı firmanın bankası tarafından verilen bir standby akreditifin lehtarı ise eşit koruma hakkını elde etmiş olur.[130]

Uygulamada karşımıza çıkan standby akreditifler aşağıda belirtilmiştir:

a. Ticari teminat akreditifi (Commercial Standby)
b. Sigorta teminat akreditif (Insurance Standby)
c. Doğrudan Ödeme Teminat Akreditifi (Direct Pay Standby)
d. Mali Teminat Akreditifi (Financial Standby)
e. Kontragaranti (Counter Standby)
f. Geçici Teminat Akreditifi (Bid Bond/Tender Bond Standby)
g. Peşin Ödeme Teminat Akreditif (Advance Payment Standby)
h. Kesin Teminat Akreditifi (Performance Standby)

2.2.3.3.10. Rotatif Akreditif

Rotatif akreditifler, uluslararası kullanımda "revolving L/C" olarak bilinirler.

Belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Böylece alıcı firma bir yandan operasyonel maliyetlerin düşürülmesini sağlarken, diğer yandan yüksek montanlı alımlarda satıcı firmadan fiyat indirimi talep etme şansı yakalamış olmaktadır.[131] Birden fazla yükleme işlemi söz konusu olduğundan, her yükleme işlemi için ayrı bir akreditif açmak yerine tüm yükleme işlemleri için tek bir akreditif açılır. Akreditif ödemeleri ise, her bir yükleme işlemi tamamlandıktan sonra

[130] Dauglas G. Baird, "Standby Letters of Credit In Bankruptcy", **The University of Chicago Law Review,** V. 49., N. 1. (winter 1982), p. 136.
[131] Kaya, Dış Ticaret..., **a.g.e.,** s. 434.

gerçekleştirilir.[132] Genellikle iki ana formda kullanılırlar; otomatik olarak dönen ve periyodik olarak dönen.[133]

Uluslararası ticarette karşımıza çıkma ihtimali olan akreditif çeşitlerinden bir tanesi de karşılıklı akreditiftir.(back to back L/C) Back to back L/C'de, bir ithalat bir de ihracat akreditifi aynı anda açılmakta ve birbirilerinin teminatı olma özelliğini taşımaktadırlar.

Görüldüğü üzere, akreditif işlemleri uygulama açısından çeşitliliğe sahiptir. Mal veya hizmet alım şartlarına bağlı olarak taraflarca akreditifin çeşidi serbestçe belirlenebilmektedir. Her ne kadar, alıcı firmaya malın zamanında yüklenmesini ve malların sorunsuz bir şekilde gümrükten çekilebilmesi için gerekli evraklar tam ve eksiksiz olarak sahip olma imkânını, satıcı firmaya ise mal veya hizmetin bedelini, akreditif metnine uygun evrak ibraz etmesi durumunda zamanında ve eksiksiz olarak alabilme imkânı sağlıyor olsa da, akreditifli işlemler zaman, emek ve finans açısından son derece maliyetli işlemlerdir.

Sınır ötesi ticaret işlemlerinde uzun yılardır kullanılan ödeme şekilleri, küresel ticaret hacminin artmasına, bankalar ve şirketler arası ilişkilerin hızla gelişmesine büyük katkı sağlamışlardır. Ancak, hâlihazırda kullanılan ödeme şekilleri, özellikle teknolojinin getirmiş olduğu hızlı döngüye ayak uyduramamaktadırlar. Çünkü bazıları hız ve basit işlem sürçlerine sahipken, ödeme açısından bir taahhüt taşımamakta, bazıları ise ödem açısında son derece güçlü iken, bürokratik yapıları yüzünden çok yavaş işlem adımlarına sahip olmaktadır. Teknolojinin en üst imkânlarını kullanan ve tüm taraflara güvence veren bir ödeme şeklinin kullanılması kaçınılmaz bir hal almıştır.[134]

[132] Jim Sherlock and Jonathan Reuvid, **The Handbook of International Trade, A Guide to Principles and Practice of Export,** 2.e., London: GMB Publishing Ltd., 2008, p. 355.
[133] Jonathan Reuvid, **A Handbook of World Trade,** 2.e., London and Sterling, VA: Kogan Page Limited, 2004, p. 277.
[134] Abdurrahman Özalp, **Dış Ticarette Yeni Ödeme Yöntemi BPO'nun Kullanılması,** 1.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2014, s. 25.

3. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE YENİ BİR ÖDEME YÖNTEMİ: BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

3.1. Banka Ödeme Yükümlülüğü Hakkında Genel Bilgiler

Teknolojik gelişmelerin hızı ve sınır tanımaz bir yapıya sahip olması, küresel ticaret fonksiyonlarının da hızlı bir evrime girmesine neden olmaktadır. Özellikle parasal hareketlerin hacmi ve hızı baş döndürücü bir hal almaktadır.

Parasal hareketlerin hacminin ve hızının bu kadar artış gösterdiği bir ortamda, uluslararası ticaretin tarafları da teknolojinin sağladığı hız, sadelik ve kolaylıklardan en üst verimi almak istemektedir.

ICC, uluslararası ticaret taraflarından aldığı geri bilgi akışı ile oluşan bu talebi irdelemiş ve geleneksel ödeme yöntemlerine alternatif olan Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO- The Bank Payment Obligation) ürününü piyasaya sürmüştür. ICC, yeni ürünü ile hem teknolojinin sağladığı faydaların en üst düzeyde kullanılmasını hedeflemekte, hem de akreditifin özellikle satıcı firmalara sağladığı ödeme garantisinin (yükümlülüğünü) sürdürülebilir bir nitelik kazanmasını sağlamaktadır.

3.1.1. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Tanımı

Banka ödeme yükümlülüğü (BPO-BÖY), uluslararası ticarette oluşan mal ya da hizmetin ödenmeme riskini azaltmak için tasarlanmış yeni bir ödeme şeklidir. Diğer yandan BPO, işlemler esnasında kullanılan basılı belgeleri kullanmak istemeyen (zaman maliyetine katlanmak istemeyen) ancak ödemenin yapılması için verilerin

değişimine ve tasdik edilmesine güvenen alıcı ve satıcı arasında gerçekleşen işlemler için finansman kaynağıdır.[135]

BPO'nun, tüm sektörleri kapsayan kurallar dizisine uygun olarak oluşan verilerin, elektronik olarak eşleşmesinden sonra, BPO işlemine taraf olan bir bankanın, yine aynı işlem içinde yer alan diğer bir bankaya belirlenmiş bir tarihte ödeme yapacağını taahhüt ettiği dönülemez bir yükümlülüktür şeklinde de tanımlanması mümkündür.

3.1.2. Banka Ödeme Yükümlülüğü İş Akışı

BPO iş akışı olarak akreditif ile benzerlikler taşısa da pek çok noktada kendine has özellikler içermektedir.

BPO'da en çok dikkat çeken husus, ödeme taahhüdünün bankalar arasında gerçekleşiyor olmasıdır. Akreditifli işlemlerde, uygun evrak ibrazı koşuluyla (akreditif çeşidi göz önünde bulundurulmalıdır) amirin bankası, lehtara karşı ödeme yükümlülüğüne girmektedir. BPO'da ise, yükümlü banka, şayet TMA'da veriler pozitif yönde eşleşir ve hem alıcı hem de satıcının bankası için pozitif eşleme raporu çıkarsa, yükümlü banka alıcının bankasına karşı ödeme yükümlülüğüne girmektedir. (işlem BPO'yu içeriyorsa)

Bu noktada, bir BPO işleminde yer alan tarafları kısaca tanıtmakta fayda vardır.

Satıcı (Seller) : Bir BPO işleminde, mal ve hizmet tedarikini sağlamakla yükümlü olan taraftır.

Alıcı (Buyer) : Bir BPO işleminde, kendisine mal ve hizmet tedarik edilen ve mal/hizmet bedelini satıcı firmaya ödemekle yükümlü olan taraftır.

Taraf Banka (Involved Bank) : Satıcı ya da alıcının bankası anlamına gelebileceği gibi, yükümlü banka, lehtar bankası ve sunan banka olabilir.

[135] ICC Commission on Banking‟s BPO Education Group, Discussion Paper, **Frequently Asked Questions – Banks**, Document number 470/1222 – 12 July 2013

Sunan Banka (Submitting Bank) : Oluşturulmuş veri tabanında, yer alan bir veya birden fazla veri setini sunan bankadır. (sadece bu görevi yerine getiren taraf bankadır)

Yükümlü Banka (Obligor Bank) : BPO işlemini başlatan banka anlamına gelmektedir.

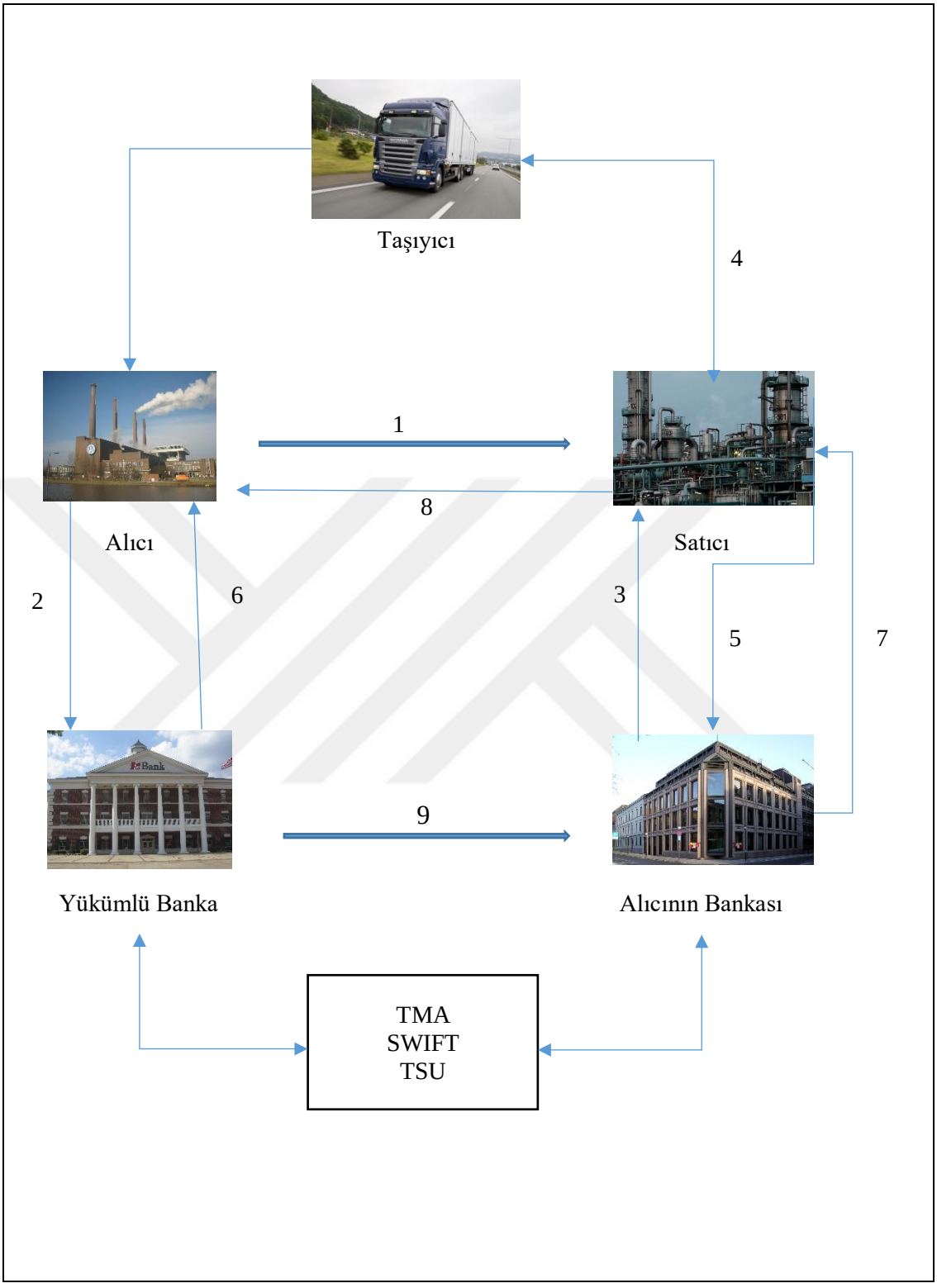
Banka İş Günü (Banking Day) : BPO işleminde yer alan taraf bankaların, URBPO kurallarına uygun olarak, işlemleri gerçekleştireceği lokasyonda sistematik olarak açık olacağı gün anlamına gelir. Uluslararası teamüllerde bankalar genellikle hafta sonu ve resmi tatil olmayan günleri banka iş günü olarak nitelendirilirler.

TMA (Transaction Matching App.) : İşlem Eşleştirme Uygulaması

Sunulmuş Veri Tabanı (Baseline) : Alıcı ve satıcı arasında gerçekleşecek olan ticari işlem ile ilgili olarak, alıcının ve satıcının bankasının TMA sistemine giriş yapmış olduğu veriler anlamına gelmektedir.

Lehtar Banka (Recipient Bank) : Bir banka bir BPO işleminde lehtar banka görevi görüyorsa, her zaman satıcının bankası olma zorunluluğu vardır.

Oluşturulmuş Veri Tabanı (Established Baseline) : Oluşturulmuş veri tabanı BPO işlem sürecinin en önemli fonksiyonudur. Zira BPO işleminde bankalar veri tabanının oluşturulmasından sonra ödeme yükümlülüğü taahhüdüne girmektedirler. Tezin ilerleyen bölümlerinde detaylı bir şekilde açıklanacağı üzere, alıcının bankası BPO'ya esas olan ticari işlemin verileri ile BPO işleminin verilerini başlangıç veri seti olarak işlem eşleşme uygulamasına (TMA) gönderir. TMA bir öneri raporu hazırlar ve bu öneri raporunun ekine alıcının bankasının sisteme girmiş olduğu başlangıç verilerini yerleştirerek satıcının bankasına gönderir. Şayet satıcı, bankası aracılığı ile kendisine ulaştırılan öneri raporundaki verileri kabul ederse, kabul beyanını yine bankası aracılığı ile TMA'ya gönderir. TMA, alıcı bankanın sisteme girmiş olduğu veriler ile satıcının bankasının sisteme girmiş olduğu kabul edilen verileri otomatik olarak karşılaştırır. Şayet karşılaştırma sonucu sıfır eşleşmezlik (Zero Mistmatch) gerçekleşirse, TMA her ili bankaya da eşleşme raporu gönderir. Böylece, bir BPO işlemini de içeren Established Baseline kurulmuş olur.



Şekil 2. BPO İş Akışı

Şekil 2.'de bir BPO işleminin iş akışı yer almaktadır. BPO iş akışı adım adım incelenerek, gerekli terminoloji hakkında da bilgi verilmiştir.

1. Alıcı firma ile satıcı firma arasında bir satış sözleşmesi imzalanır. Satış sözleşmesinde tarafların BPO'yu aralarında yapacakları ticarette ödeme şekli olarak kullanacaklarını belirtmeleri gerekmektedir. BPO sürecinin başlayabilmesi için, alıcı firma tarafından, alıcının bankası aracılığı (TSU sistemi üzerinden) ile bir sipariş talebi gönderilir.
2. Alıcı firma, kendi bankası ya da BPO işleminde yükümlü olmayı kabul edecek olan bir banka ile anlaşması gerekmektedir. Yükümlü bankanın BPO sürecindeki rolü ödeme yükümlülüğü taahhüdü açısından, akreditifli işlemde yer alan amirin bankası ve varsa teyit bankası ile aynıdır. Her iki işlemde de bankalar dönülemez ve kesin bir ödeme taahhüdü altına girerler. Bundan dolayıdır ki, BPO işlemine aracılık eden yükümlü bir banka, hizmet vereceği müşterisine öncelikli olarak bir kredi limiti tahsis etmelidir. Kredi limit tahsisinde müşterinin, kredibilitesi, moralitesi ve piyasa istihbaratı önemli rol oynayan etkenlerdir. Akreditifli işlemlerde ödeme şartı, akreditif metnine uygun evrakın amir bankaya, görevli bankaya ya da teyit bankasına ibraz edilmesiyken, BPO işleminin genel şartı, alıcı ve satıcının sunmuş olduğu işlem verilerinin daha önceden oluşturulmuş veri tabanı şartları ile birebir uyuşmasıdır. Bir BPO işleminde birden fazla yükümlü banka (obligor bank) yer alabilir. Her bir banka, BPO işleminden, ödeme taahhüdünü kabul ettikleri yüzdesel oran kadar sorumlu olurlar. David J. Hennah tarafından hazırlanmış olan banka ödeme yükümlülüğü için yeknesak kurallar ICC kılavuzunda BPO işleminde kullanılacak olan veri setleri ticari, taşıma (sevkiyat), sigorta, sertifikalar ve diğer sertifikalar olarak belirtilmiş ve aşağıdaki ayrıma tabi tutulmuştur. Bu veriler, TMA da yer alması gereken minimum veri özelliklerini taşımaktadır.
    a. Baseline'da bulunması gereken minimum bilgiler
        i. Alıcının adı ve ülkesi
        ii. Alıcının Bankası ve Swift Kodu
        iii. Satıcının adı ve ülkesi
        iv. Satıcının Bankası ve Swift Kodu
        v. Sipariş Referans Numarası
        vi. İşlem Referans Numarası
        vii. Mala ait spesifikasyonlar (birim tutarı ve miktarı vb.)

viii. Ticari veri setini sunacak bankanın Swift Kodu (bu banka satıcının bankası da olabilir başka bir sunu bankası da olabilir)
ix. Şayet baseline'da BPO'lu işlem öngörülüyorsa BPO ile ilgili bilgilerin de verilmesi gerekmektedir. (yükümlü banka, lehtar banka, işlem tutarı ve eğer var ise işlem vadesi)
x. Alıcı ya da satıcının bankasında işlem ile ilgili olarak irtibat kurulacak kişinin bilgileri.

b. Ticari Veri Seti
   i. İşlem Referans Numarası
   ii. Ticari Veri Seti Kimlik Tanıtıcı
   iii. Fatura Numarası ve Düzenlenme Tarihi
   iv. Sipariş Referans Numarası
   v. Alıcı Adı ve Ülkesi
   vi. Satıcı Adı ve Ülkesi
   vii. Satıcının Bankası Swift Kodu
   viii. Ödeme Yöntemi
   ix. Malın birim miktarı ve tutarı
   x. Ödemenin Yapılacağı Hesap Bilgileri
c. Yükleme Veri Seti
   i. Taşıma Veri Seti Tanıtıcı
   ii. Malı Gönderenin Adı ve Ülkesi
   iii. Taşıma Belgesi Referans Numarası ve Düzenlenme Tarihi
   iv. Önerilen ve Gerçek Sevkiyat Tarihi
   v. Yükleme ve Varış Limanı
   vi. Sipariş Referans Numarası
d. Sigorta Veri Seti
   i. Sigorta Veri Seti Tanıtıcı
   ii. Sigorta Poliçesini Düzenleyenin Adı ve Ülkesi
   iii. Düzenlenme Tarihi
   iv. Sigorta Tutarı
   v. Sigorta Edilenin, Banka Swift Kodu ya da Adı ve Adresi
   vi. Ödeme Talep Yeri
e. Sertifika Veri Seti

i. Sertifika Veri Seti Tanıtıcı
ii. Sertifika Tanıtıcı
iii. Sertifika Tipi
iv. Tasdiklenmiş Özellikler
v. Sertifikayı Düzenleyenin Adı ve Ülkesi
vi. Düzenlenme Tarihi

f. Diğer Sertifika Veri Seti
i. Sertifika Veri Seti Tanıtıcı
ii. Sertifika Tanıtıcı
iii. Sertifika Türü
iv. Sertifikayı Düzenleyenin Adı ve Ülkesi
v. Düzenlenme Tarihi

Bu noktada, önemli bir konunun altını çizmekte fayda vardır. Bir veri tabanında (baseline) muhakkak BPO olması gerekmemektedir. BPO sonradan da eklenebilir. Şayet baseline'da bir BPO'nun varlığından söz ediliyorsa bu baseline'da aşağıdaki verilerin de yer alması gerekmektedir:

1. Yükümlü Banka (Obligor Bank)
2. Lehtar Banka (Recipient Bank)
3. Tutar (The Amount); BPO işleminde yükümlülük altında olan bankaların ödeyeceği maksimum tutarı göstermektedir.
4. Yüzde (The Percentage), oluşturulmuş bir veri tabanında yükümlülük altında ödenecek olan tutarın yüzdesel gösterimidir.
5. Masraflar (The Charges), Yükümlü banka tarafından kesilecek olan masraf tutarını göstermektedir.
6. Masraf Yüzdesi (The Charges Percentage), Yükümlü banka tarafından kesilecek olan masraf tutarının yüzdesel gösterimidir.
7. Vade Sonu Tarihi (Expiry Date), BPO'nun en son kullanılabileceği tarihi göstermektedir.
8. Uygulanacak Kanun (Applicable Law), BPO işlemine uygulanacak olan ülke kanununu göstermektedir.
9. Ödeme Şartları (Payment Terms), BPO işleminde yapılacak olan kesintiden önceki tutar dâhil ödeme ile ilgili detayları göstermektedir.

10. Ödeme Talimatı (Settlement Terms), Ödeme ile ilgili tüm talimatları içermektedir.

Alıcı firma, yukarıda bahsedilen veri setlerinden kendisinin yerine getirmesi gerekenleri hazırlayarak bankasına sunar ve bir BPO işleminin başlatılmasını talep eder. Şayet alıcının bankası müşterisine bir kredi limiti tahsis etmiş ise, yükümlü banka olmayı da kabul edebilir. Müşterisinin kendisine ibraz ettiği veri setlerini TMA sistemine girerek, alıcının bankasına bilgilendirme yapar.

3. Satıcının bankasının her zaman Lehtar Banka (Recipient Bank) olma zorunluluğu vardır. Lehtar banka kendisine TMA üzerinden gelen BPO talebini müşterisine bildiri. BPO'nun daha önce satıcı firma ile alıcı firma arasında yapılan anlaşmaya uygun olduğunu belirtir. Böylece BPO'yu teyit eder.

4. BPO'nun teyidini alan satıcı firma, alıcının kendi ülke gümrüğünden mallarını rahat bir şekilde çekebilmesi için gerekli olan evrakları hazırlar ve malı alıcı ülkesine sevk eder.

5. Yükleme evrakları ve diğer tüm evraklardan aldığı veri setini bankacı aracılığı ile TMA sistemine gönderir.

6. Daha önce sisteme girilmiş veri tabanı ile satıcı firmanın gönderdiği veri seti TMA sisteminde otomatik olarak karşılaştırılır. Şayet, sıfır hata eşleşme raporu çıkarsa. Bu bankalar aracılığı ile alıcı ve satıcıya bildirilir.

7. Sıfır hata raporundan sonra, yükümlü banka, lehtar bankaya BPO'nun tutarını anlaşılan vadede ödemeyi garanti eder. (görüldüğünde ödemeli ise derhal ödemeyi gerçekleştirir, ancak BPO'nun var oluş sebebi mal mukabili işlemlere aracılık etmek olduğundan vadeli ödemler ağırlıklı olacaktır.)

8. Ödeme garantisini alan lehtar banka, satıcıya ödeme garantisini bildirir. Satıcı firma fatura, konşimento başta olmak üzere diğer tüm evrakları direkt olarak alıcı firmaya gönderir. Taraflar kendi aralarında anlaşmaya varmaları durumunda işlem ile ilgili evraklar bankalar aracılığı ile de gönderilebilir. Ancak bankalar bu aracılık işleminde evrak üzerinde herhangi bir işlem yapmayacaklardır sadece iletme görevini yerine getireceklerdir.

9. Ödeme vadesi geldiğinde yükümlü banka (obligor bank), lehtar bankaya (recipient bank) işlem tutarının transferini gerçekleştirecektir.

Görüldüğü üzere, BPO'nun iş akışı, BPO'nun tanımını gerçekler niteliktedir. BPO sürecinde yükümlü banka olarak taraf olan banka, aynı akreditifte olduğu gibi müşterisine bir kredi limiti oluşturmakta ve gerekli teminat unsurlarını müşterisinden talep etmektedir. Zira yükümlü banka BPO'da da kendi müşterisinin ödememe riskini satın almaktadır.

Diğer taraftan BPO'da, akreditifli işlemlerde yer alan, vesaikin fiziki ibrazı, rezerv uygulamaları, zaman kaybı, emek kaybı yaşanmamakta, mal mukabili işlemlerin hız, basitlik ve sadelik özellikleri yer almaktadır.

3.1.3. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Meydana Çıkmasının Nedenleri

Küresel Ticarette tedarik zinciri finansmanı (SCF-Supply Chain Finance) uzun süre - üç köşe modeli (3 corner closed model)- üzerinden yönetilmeye çalışılmıştır. Ancak bu modelde satıcılar, alıcının bankası tarafından yönetilen pek çok SCF portalı ile bağlantı kurmaya ihtiyaç duyuyordu. Diğer taraftan, alıcının bankası da bu modelde ilave tedarikçiler ve buna bağlı olarak da müşteriyi tanıma (istihbarat) maliyetleri ile karşı karşıya kalıyorlardı. (KYC-Know Your Customer)[136]

Diğer taraftan üç köşe SCF modelinde, tedarik zinciri finans hizmetleri, finans desteği için sınırlı oranda onay verebiliyordu. Ayrıca, bu modelde, mülkiyet şekli maliyetleri yükseltmekte ve baştan sona otomasyonu sınırlamaktaydı.

Tedarik zinciri finansmanında dört köşe birlikte çalışılabilir model (four corner interoperable model) kullanılmaya başlandığında üç köşe tedarik zinciri modelinde yaşanılan pek çok aksaklık ortadan kalkmıştır. Dört köşe tedarik zinciri modelinde, satıcı ve alıcı kendi tercih ettikleri bankalar ile çalışmaya başlamışlar ve satıcıların, alıcıların bankaları ile çalışma zorunluluğu ortadan kalkmıştır.

[136] André Casterman, " A New Start For Supply Chain Finance, The Bank Payment Obligation: a new payment term to secure and finance made", **White Page**, Y.2015, p.5.

Bu model ile (dört köşe tedarik zinciri modeli) satıcının bankası, alıcının yerine alıcının bankasının riskini almaya başlamıştır. Böylece, sınır ötesinde yer alan ve hiç tanımadığı bir firma yerine, uluslararası bankacılık sisteminde yer alan, bilançosuna ve kredibilitesine rahatça ulaşılabilen bir kurumsal yapının risk yönetimini daha rahat yapar hale gelmiştir.

Örnek Vaka:

Almanya'da faaliyet gösteren TRIGON Chemie firması, Çin'de faaliyet gösteren Yangzhou Sunny Trade Company'den kimyasal ürünler ithal etmektedir. Alman bankası olan Commerzbank ve Çin bankası olan Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) dört köşe tedarik zinciri modelinde BPO işlemi gerçekleştirmişlerdir. BPO işlemi, daha önce iki firma arasında sıklıkla kullanılan vesaik mukabili işlemin yerine gerçekleştirilmiştir.[137]

Tedarik zinciri finansmanı bu model ile sevkiyat öncesi ve sonrası finansman kanallarını ve ödeme teminatını genişletti, ayrıca daha büyük satıcı grubunu hedeflemeye başlamıştır. Bunun yanında, uluslararası bankacılık sektör standartları gelişmiş teknolojinin kullanımı sayesinde tüm taraflar arasında daha rahat iletişim ve iş akışı sağlamasına yardımcı olmuştur.

Küresel ticarette yer alan bankaların en önemli amacı tedarik zinciri finansmanından maksimum payı alabilmek ve faiz dışı gelir düzeylerinin yükseltebilmektir. Teknolojik gelişmelerin çok hızlı bir şekilde hayatın tüm alanlarına yön vermesi sonucunda, ticaret tarafları daha önce imkânsız gibi görünen tüm lokasyonları yeni pazarlar olarak görmüş ve dağıtım kanalları sayesinde bu pazarlara girmeye başlamışlardır.

Ticaret tarafları, sınır ötesi işlemlerinde hız, basitlik ve düşük maliyet kıstaslarını ön plana çıkartmaya başlamışlardır. Diğer taraftan, dünya genelinde özellikle siyasi ve ekonomik istikrar yakalanamadığı için her ülke için risk yönetimi farklı farklı yapılmaya başlanılmıştır. Şirketler, mal ve hizmet satışı sonrası hızlı bir şekilde mal

[137] Melodie Michel, "Four-Corner BPO Between China and Germany", **Global Trade Review,** September, 2016.

ve hizmet bedeline ulaşmak istemektedirler. Bu nedenden ötürü de uluslararası ticaret işlemlerinde en güvenli ödeme şekillerini tercih etmektedirler.

ICC, ticareti güvenli, kolay ve sürdürülebilir bir hale getirebilmek için sürekli çalışma yapmaktadır. Dış ticarette kullanılan en güvenli ödeme şekli olan (peşin ödeme hariç) akreditifler için ICC sürekli düzenlemeler yapmakta ve akreditif için getirilen eleştirileri bir nebze yumuşatmaya ve ortandan kaldırmaya çalışmaktadır. Ancak, günümüze kadar yapılan tüm iyileştirme çabalarına rağmen, akreditifli işlemlerde yaşanılan zaman, emek ve finans maliyeti istenilen seviyeye getirilememiştir.

Akreditifli işlemlerde en çok eleştiri konusu olan rezerv (discrepancy) oranı hali hazırda %70 seviyelerindedir[138]. Rezerv konusunun yanında, evrakların fiziki olarak incelenmesi (en az iki banka ve firmalar), fiziki evrakların kaybolması ya da istenmeyen kişilerin eline geçme ihtimali, evraklarda yapılabilecek tahrifatlar, akreditif konusunda meydana gelebilecek anlaşmazlıklarda sürecin çok uzaması, UCP 600, ISBP ve Docdex gibi kural ve yorumların yönetilebilmesi için uzman kişilerin gerekliliği gibi konulardan dolayı akreditif kullanımı istenilen seviyeye gelemediği gibi küresel ticaret hacminde yaşanılan pozitif ivmeye ters yönde tepki vermiştir.

Bankalar küresel ticaretin hızlı bir şekilde açık hesap (mal mukabili) sistemine kaydığını görmüşler ve bu pastadan paylarını alabilmek adına ICC ve Swift başkanlığında BPO çalışmasını yapmışlardır. BPO, ödeme güvencesi ile basit işlem süreçlerini birleştiren bir ödeme şeklidir.

3.2. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Hukuki Yapısı

BPO'nun hukuk karşısındaki durumu da akreditif ile benzerlikler içermektedir. Uluslararası Ticaret Odası, BPO için de yeknesak kurallar yayınlamıştır. BPO işlemleri URBPO 750 sayılı (sürüm 1.0) broşürde belirtilen yeknesak kurallar çerçevesinde yapılmaktadır.

[138] **a.g.e.,** p. 30.

BPO için de şuana kadar herhangi bir ülkenin milli hukukunda bir çalışma yapılmamıştır. Uluslararası Ticaret Odası, sınır ötesi ticaretin gelişmesi ve kolaylaşması için çalışmalar yapmaktaysa da, kanun yapma otoritesi değildir. Yayınlamış olduğu yeknesak kurallar, uygulamayı kolaylaştırmak ya da sorunları çıkmadan önce çözebilmek amacı taşısa da bir kanun gibi gücü ya da yaptırımı yoktur.

Uluslararası Ticaret Odası'nın yayınlamış olduğu yeknesak kuralların, kanuni sonucunun olabilmesi için, yapılan işlemde yer alan tüm tarafların işleme yeknesak kuralların uygulanacağını kendi aralarında kabul etmiş olmaları gerekmektedir.

Taraflar kendi aralarında imzaladıkları sözleşmelerde, aralarında yapacakları ticari işlemlerde URBPO kuralları uygulanacaktır maddesini eklediklerinde, URBPO'nun yasal süreçte tüm tarafları bağlayıcı bir özellik kazanmasını sağlamaktadırlar. Bu nedenle, anlaşmazlık durumunda mahkemeler, öncelikle taraflar arasında serbestçe belirlenen sözleşme hükümlerine göre hareket edecek ve URBPO kurallarını sözleşmenin bir maddesi şeklinde yorumlayıp bir yargıya varacaklardır.

Diğer yandan URBPO 750E, 2.maddesinde de belirtildiği üzere, oluşturulmuş bir veri tabanı içinde yer alan BPO verilerinde, BPO işleminin URBPO kurallarına tabi olduğu belirtilmiş ise (herhangi bir şekilde değiştirilmediği sürece) BPO işlemine tabi olan tüm taraflar için bağlayıcıdır.

Sınır ötesi ticaret, farklı ülkelerde yer alan firmalar ve bankalar arasında gerçekleşmektedir. Dolayısıyla her ülkenin ticaret kanunları ve uygulamaları birbirinden farklı olmaktadır. Bir BPO işleminde taraf olan bankalar kendi aralarında yapmış oldukları sözleşmelerde anlaşmazlık durumunda başvurulacak kaynak olarak ICC URBPO 750E'yi sözleşmenin bir maddesi olarak eklemedikleri zaman ya da oluşturulmuş veri tabanında ICC URBPO 750E'ye atıf yapmadılar ise, ihtilaf durumunda uygulanacak olan hukuk kuralları farklılık arz edecektir.

Farklı ülkelerde yer alan bankalar arasında meydana gelen uyuşmazlıklarda, hangi devletin hukuk kurallarının uygulanacağı çok önemli bir konudur. Zira sınır ötesi işlemlerde yabancılık unsuru söz konusu olacağı için, milli hukuk kurallarının uygulanması söz konusu olmamaktadır. Bu noktada, yabancılık unsuru taşıyan uyuşmazlıklarda başvuru kaynağı kanunlar ihtilafı kuralları olmaktadır.

Türkiye'de uygulamada olan 5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun'da (MÖHUK), kanunlar ihtilafı kuralları belirtilmiştir. MÖHUK'a göre BPO işleminde yer alan alıcının bankası Türkiye'de ise anlaşmazlık sürecine Türk Hukuku uygulanacaktır.[139] Ancak, ne dünya genelinde ne de Türkiye'de uluslararası ticaret işlemlerinde kullanılan ödeme şekilleri ya da teslim şekilleri için henüz bir kanun maddesi oluşturulmamıştır. Bu nedenle, mahkeme heyeti yerel kanunlarda BPO ile ilgili bir hüküm bulamayacağı için hukuk geleneği gereği ilk başvuru kaynağı lex mercatoria prensibi olacaktır. Ancak ticari sözleşmelere uygulana örf ve adet hukuku BPO için henüz oluşmamış ve uygulamada kanıksanmamıştır. Bu durumda bir kanun boşluğundan söz edilebilmektedir. Zira bu kanun boşluğunda örf ve adet hukuku ile de doldurulamamakta ve hukuk boşluğu ortaya çıkmaktadır. İhtilafın çözülebilmesi için tek yol olarak hâkimin hukuk yaratma inisiyatifini kullanması kalmaktadır.

Hukuk sistemi içinde çok önemli bir yere sahip olan hâkimlerin her konuda uzman olması beklenmemelidir. Özellikle uluslararası ticaret konularında uzmanlık düzeyinde deneyimi olmayan hâkimlerin, kanun yaratma inisiyatiflerini kullanırken ICC'nin yayınlamış olduğu yeknesak teamüller kılavuzuna başvurmaları son derece doğal bir hareket tarzı olacaktır. Böylece, taraflar arasında oluşan ihtilafın çözümünde URBPO 750E kılavuzu kullanılmış olacaktır.

BPO işlemleri, akreditifli işlemler gibi yurt içi ticarette de kullanılabilir. BPO işleminin yurtiçi ticarette kullanılması durumunda meydana gelebilecek ihtilaflarda Türk Hukuku geçerli olacaktır.

ICC URBPO 750E sayılı broşürde, BPO işlemlerine uygulanabilecek yasa hakkında broşürün 15. Maddesinde bilgi verilmiştir. İlgili maddede BPO işleminde yer alan yükümlü (obligor bank) bankanın oluşturulmuş veri tabanında belirttiği şube ya da ofisinin yer aldığı lokasyondaki yasa olacaktır şeklinde bir ifade yer almaktadır. Ancak, BPO işlemlerinden birden fazla yükümlü banka yer alabilmektedir. Bu durumda BPO işlemine katılan her bir yükümlü bankanın bulunduğu ülke yasası amir yasa niteliği taşırsa uyuşmazlık daha da artacaktır kanaati tarafımızda oluşmaktadır.

[139] Özalp, **a.g.e.,** s. 33.

ICC bu noktayı URBPO 750E sayılı broşüründe tam olarak açıklamamış ve muallakta bırakmıştır.

ICC URBPO 750E broşürünün 15/b maddesinde, URBPO'nun milli hukukta ya da uluslararası hukukta yer alan uygulanabilir yasalar tarafında yasaklanmadığı takdirde, uygulanabilir yasanın destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumunda olduğunu belirtmektedir. Genel hukuk düzeninde de, uluslararası kanun uygulamalarının milli hukuk kanunlarına aykırılık taşımaması gerektiği belirtilmektedir.

ICC URBPO 750E broşürünün 15/c maddesinde ise, bir BPO işleminde yükümlü olan bankanın, yürürlükte olan yasalar tarafından faaliyetlerinin durdurulması durumunda, BPO altında vermiş olduğu yükümlülük taahhütlerinden feragat edeceği ve bundan dolayı sorumlu tutulamayacağı belirtilmektedir.

Sınır ötesi ticaretin çok hızlı bir şekilde geliştiği günümüzde, özellikle ödeme ve teslim şekillerinin ICC'nin yayınladığı bir örnek kurallar ile yönetilmesi risk arttırıcı faktör olarak görülmektedir. Her ne kadar uygulamada özellikle bankaların kurumsal yapılarının güven verme fonksiyonuna sahip olması ticaretin taraflarını rahatlatıyor olsa da uluslararası ticaret kanunlarının olmaması büyük eksiklik olarak görülmektedir. Uyuşmazlık durumlarında uzayan süreçler ve belirsizlikler ticaretin tüm taraflarına zaman ve finans maliyeti yüklemektedir.

3.3. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleminin Taraflara Sağladığı Avantajlar

Yeni bir ödeme şekli olan BPO henüz tam anlamıyla uygulama alanı bulamamış olması nedeni ile BPO'da yer alan taraflara reel olarak nasıl bir katkı sağladığı, hangi konularda eksiklikleri olduğu tespit edilememektedir. Ancak, BPO'ya teorik açıdan bakıldığında bankalara, alıcı ve satıcı firmalara sağladığı avantajlar hakkında yorum yapılabilmektedir.

3.3.1. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Alıcı Firmaya Sağladığı Avantajlar

1. BPO'nun alıcı firmalara sağladığı en büyük avantaj, işlemin hızlı ve prosedürlerden sadeleşmiş bir şekilde yapılması nedeni ile zaman maliyetinin düşük seviyede olmasıdır. Özellikle ithalat yapan firmaların maruz kaldığı kur baskısını bertaraf edebilmesi için işlem safhalarını çok hızlı bir şekilde yönetmesi gerekmektedir. BPO işlemlerinde fiziki olarak evrak incelenmediği için ve tüm eşleştirme TMA alt yapısında yapıldığı için, veri setlerinde eşleşmezlik olsa dahi, düzeltme işlemleri TMA (TSU) sistemi üzerinde yapılmaktadır.
2. Bir örnek kurallar (URBPO 750E) çerçevesinde, veri setleri otomatik işlem sürecinde karşılaştırıldıkları (eşleştirildikleri) için, öznellik unsuru ortadan kalkmaktadır.[140]
3. Alıcı firma gelişmekte olan bir ülkede ise, satıcı firma ile aralarında güven unsuru kurulana kadar yapacağı ithalat işlemlerinde peşin ödeme şeklini tercih etmek zorunda kalacaktır. Peşin ödeme işleminde ise ithalatçı firma açısından pek çok risk yer almaktadır. İthalatçı firma peşin ödeme ile aslında satıcı firmaya kredi açmış olmaktadır. Şayet yükleme olmaz ise, ya da istenilen tarihte olmaz ise, diğer taraftan istenilen mal özellikleri yerine getirilmez ise, ithalatçı firma hem finans açısından hem de tedarik zincirinde kendi alıcılarına karşı zor durumda kalacaktır. Ancak, BPO ödeme şeklini seçmesi durumunda, kendi şartlarını TMA veri tabanında belirleyeceği için bir koruma mekanizması üretebilmektedir. Çünkü yükümlü banka TMA veri tabanında talep edilen bilgilerin eşleşmesi durumunda ödeme taahhüdüne girmektedir.
4. BPO hem alıcı firmaya hem de satıcı firmaya güven verdiği için, satıcı firma mal tedarikinde tereddüt etmeyecektir. Böylece tedarik zincirinde sürdürebilirlik sağlanacak ve ticaret sağlam bir zemin üstüne oturtulmuş olacaktır. Alıcı firma, iç piyasada kuracağı tedarik zincirinde daha fazla bağlantıya girebilecektir. Böylece ticaret hacmi gittikçe artacaktır.

[140] Geoffrey L. Wynne and Hannah Fearn, "The Bank Payment Obligation: Will İt Replace The Traditional Letter Of Credit – Now, Or Ever?", **Butterworths Journal of International Banking and Financial Law,** February 2014, p. 102.

5. BPO mekanizması ile malını vadeli alma şansını daha güvenli bir şekilde elde eden alıcı, yurt dışından vadeli kredi sağlamış olacaktır. Böylece, yurt içi piyasada daha rekabetçi bir konuma gelecek ve özellikle satış fiyatlarında daha tercih edilebilir bir konuma ulaşacaktır.
6. BPO işlemlerinde, ödeme yükümlülüğü altına girecek olan bankalar birden fazla olabilir. Bu durumda, yükümlü bankaların riski, BPO'da ödeme taahhüdüne girdikleri tutar kadar olacaktır. Alcı firmaların birden fazla banka da kredi limitini olması, firmaların nakit akışlarını daha iyi yönetebilmelerine, risklerini paylaştırmalarına katkı sağlar. Ayrıca, alıcı firmanın birden fazla bankada kredi limitinin olması, firmanın kredibilite ve moralite gücünün de bir göstergesi olmaktadır.
7. BPO işlemi ile alıcı firmalar için oluşması muhtemel, rezerv ve diğer operasyonel masraflar ortadan kalkacaktır.
8. BPO işlemi ile alıcı firmalar için, post finansman imkânları kullanılabilecektir.
9. Alıcı firma, BPO işlemini kullanarak, alıcı firmaya ödeme gücünün olduğunu göstermektedir. Bu da alıcı firmaya gelecekte yapılacak olan işlemlerde müzakere etme gerek fiyat gerekse de diğer alım koşullarında iyileştirme talep etmesine yardımcı olmaktadır.

3.3.2. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Satıcı Firmaya Sağladığı Avantajlar

1. BPO işleminin, satıcı firmaya sağladığı en büyük fayda, satıcının alıcıya açmış olduğu kredi riskinin yükümlü bankaya (obligor bank) transfer edilmesidir. Ödeme garantisini bir bankanın vermesi neticesinde, satıcı firma sevkiyat öncesi ya da sevkiyat sonrası kredi kaynaklarına rahatlıkla ulaşabilmektedir.[141]
2. BPO alıcı firmanın siparişi iptal etme ya da değiştirme riskini düşürmektedir. Alıcı firmanın mal ile ilgili şikâyetlerinden dolayı ödemeyi reddetme şansı olmamaktadır.
3. Satıcı firmanın yerleşik olduğu ülkenin para biriminden oluşturulmuş bir BPO işlemi, satıcı firmanın döviz kuru riskini elimine edebilmektedir.

[141] Parama Dharmawardene, "Bank Payment Obligations, A New Method To Trade", **Association Of Professional Bankers Sri Lanka,** 25th Anniversary Convention 2013, p. 233.

4. Satıcı firma, kendi menfaatine uygun olarak sevkiyat programını belirleyebilir. Yükleme zamanını ödemenin yapılacağı zaman olarak talep edebilir.
5. BPO işlemlerinde de akreditifli işlemlerde olduğu gibi teyit mekanizması çalıştırılabilir Ancak, akreditifli işlemlerde olduğu gibi teyit bankası ve mekanizması söz konusu değildir. Satıcı ve satıcının bankası arasında imzalanan bir sözleşme ile işleme "gizli teyit" eklenebilir. Gizli teyit işlemi satıcı ve satıcının bankası arasında olup BPO işleminin diğer taraflarını bağlamamaktadır. Gizli teyit ile satıcı firma ülke, karşı banka ve kur riskini hedge etme imkânına sahip olmaktadır.

3.3.3. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Bankalara Sağladığı Avantajlar

1. BPO'nun en önemli özelliklerinden biri, BPO sürecine katılan bankalara aralarındaki müşterek çalışma imkânını artırma şansı vermesidir. BPO işlemini gerçekleştirecek olan bankaların TSU vb. yazılım programına sahip olması ve ISO 20022 standart mesaj sistemini kullanması gerekmektedir. Swift sistemi uzun yıllardır kullanılan, genel kabul görmüş, güvenilir bir sistemdir. Swift sistemi hali hazırda 210 ülkede ve 10.000'den fazla finansal kurumda kullanılmaktadır. BPO işlemlerinin SWIFT aracılığı ile yapılması, bankaların küresel pazarlara daha rahat ulaşmasına olanak verecektir.[142]
2. Küresel ekonomik kriz döneminde, batan bankaların sayısının çok fazla olması nedeni ile bankalara olan güven büyük oranda azalmıştır. Bankaların, BPO sistemini desteklemesi sayesinde, sınır ötesi ticaret hacminin %80+'lik bölümünü gerçekleştiren kesime, açık hesap çalışma sisteminde eksik olan garanti mekanizması eklenecek ve bankalar bu sayede kaybetmiş oldukları güveni tekrar kazanma imkânına sahip olacaklardır.[143]
3. Müşterek çalışma şansını yakalayan bankalar, tedarik zinciri finansmanında (SCF) daha önce girmedikleri ya da giremedikleri pazarlara penetre olma şansını yakalayacaklardır.

---

[142] Ron Wells, "Bank Payment Obligations (BPOs) – Basics for Corporates", **www.barretwells.com**, 2014, p. 1.

[143] Maria Malinoska, "Cleraing The Path To BPO Adoption For International Trade Finance Banks", **Banking Tech Publications,** 15 July, 2015, p. 1.

4. BPO, bankalara uygun değer sermaye kullanımı, düşük riskli işlere kaynak ayırma, düzenli komisyon ve işlem ücreti elde edebilme imkânı tanımaktadır. Uluslararası ticaretin %80+ oranında açık hesap (mal mukabili) sistemi üzerinden gerçekleştirildiği düşünüldüğünde bankalar için muazzam bir hedef pazar fırsatının varlığından söz edilebilmektedir. Bankalar BPO sistemini efektif bir şeklide kullanabilirlerse, BPO'dan elde ettikleri kazanımları ikincil piyasalarda da değerlendirip işlem hacimlerini ve faiz dışı gelirlerini iki katına çıkarma şansına sahip olacaklardır.
5. BPO işlemlerinde fiziki inceleme olmadığı ve çözümler TMA sisteminde otomatik olarak sağlandığı için, bankaların operasyonel masrafları düşmekte ve BPO'lar bankaların pazarda tutunmaları için gerekli olan ihtiyaçlarını karşıladığı için bankaların daha çok yeni müşteri ile risk ilişkisine girebilmesine olanak tanımaktadır.
6. BPO sistemini kullanan bankalar, müşterilerine finansman, nakit akış projeksiyonu, likidite, çalışma sermayesi yönetimi gibi katma değerli hizmetler teklif edebilir ve bunların raporlanması için destek verebilirler.
7. Büyük banka grupları, henüz BPO işletim sistemini kurmamış olan bankalara yazılım konusunda destek olma hizmeti sunup, bu hizmetten gelir elde edebilirler.
8. Bankaların, müşterilerinden gelen taleplere cevap vermesini sağlayarak güncel trendi yakalayabilmesine ve bankacılık sektöründe rekabet gücünü sürdürülebilir boyuta taşımasına olanak vermektedir.[144]

3.4. Banka Ödeme Yükümlülüğü Ödeme Yönteminin Geleneksel Ödeme Yöntemleri ve Geleneksel Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması

Küçük ve orta ölçekli bankalar faaliyet gösterdikleri lokasyonlarda, faiz dışı gelirlerini arttırabilmek için dış ticaret işlemlerinden aldıkları sektör paylarını arttırmak amacındadırlar. Ancak, müşterilerine genellikle akreditif gibi geleneksel dış ticaret

[144] Michael Quinn, Imre Gorzsa and Bilge Ozisik, **Conference Proceedings Organized by IFC**, Regarding On The Topic Of "BanK Payment Oblıgatıon: Fınancıal Instruments To Manage Rısk In The Open Account Trade", p. 12.

ürünlerini pazarlamayı tercih ederler.[145] Oysaki 21.yy.ekonomi düzeninde küreselleşme yeniden tanımlanmaya başlanılmıştır. Bu nedenle, daha büyük bankalar, tedarik zinciri içinde yer alan müşterilerinin taleplerini dikkate alarak innovasyon ürünlerini pazarlamayı tercih etmeye başlamışlardır.[146] Dünya ticaretinin neredeyse %90'lık bölümünün bankalar ve diğer finans kurumları tarafından verilen krediler, düzenlenen sigorta poliçeleri ve sertifikaları ve de garantilere dayandığı tahmin edilmektedir [147]

Banka ödeme yükümlülüğü (BPO) ICC ve Swift tarafından uzun süredir çalışılmasına rağmen, ICC'nin Haziran 2013 tarihinde, BPO işlemlerine uygulanacak bir örnek kurallar olan URBPO 750E broşürünü yayınlamasından sonra bankaların ve sektörlerin ilgisini çekmeye başlamıştır.

BPO bazı özellikleri ile uzun yıllardır kullanılan geleneksel ödeme şekilleri ve geleneksel finansman teknikleri ile benzer noktalarda buluşmakta ve bazı özellikleri ile de onlardan tamamen ayrılmaktadır.

BPO'nun akreditifli işlemlerin yerine kullanılabileceği düşünülebilir. Ancak, BPO açık hesap (mal mukabili) ödeme şeklinde oluşan ödenmeme riskini azaltmak ve mevcut uygulamada mal mukabili işlemlerde oluşacak olan riski güvenli hale getirmek için kullanılan ticari alacak sigortası ve post finansman için kullanılan faktöring işlemlerine alternatif olarak ortaya çıkartılmış bir ödeme enstrümanıdır.[148]

Sınır ötesi ticaret işlemlerinde, mal ve/veya hizmet bedelinin ödenmesini garanti altına alan en önemli ödeme şekillerinden bir tanesi akreditiftir. Akreditif özellikle, risk yönetimin belirsiz olduğu durumlarda tercih edilen bir ödeme şeklidir.

---

[145] Merlin Dowse, "Banks! Don't Wait for Corporates to Ask about Bank Payment Obligation", **J.P. Morgan Tresuary Service Insight, First Appeared ICC's Documentary Credit Insight,** 2013, p.2.
[146] Ahmet Çelik, "Dış Ticarette Yeni Dönem –BPO", **Konya Ticaret Odası Etüd Araştırma Servisi Yayınları,** 2014, s. 1.
[147] Koen Van Der Veer, "The Private Credit Insurance Effect On Trade", **DNB Working Paper,** N. 264, Ocotber 2010, p. 1.
[148] Paul Johnson, "The Bank Payment Obligation: 21st Century Trade Settlement", **Treasury Insights for Total Connectivity, TMI, Special Report,** August 2013, p. 23.

BPO, zaman zaman "lite L/C" olarak tanımlansa da, akreditiften pek çok özelliği ile ayrılmaktadır. Her ikisinin de buluştukları ortak payda, bankaların şartlı ödeme taahhüdü vermesidir.

BPO ile akreditif arasındaki en belirleyici fark, her iki işlemde yer alan lehtarın (beneficary) tanımının farklı yapılmasıdır. Akreditif, amir, amirin bankası, lehtar ve lehtarın bankası arasında iş akışına sahipken, BPO sadece yükümlü banka ile lehtar banka arasında gerçekleşen bir işlemdir.[149]

Akreditifte, satıcı firma, amir bankadan (akreditifi açan banka) ödeme için direkt talep de bulunabilirken (UCP 600'de bu hak tanınmıştır), BPO işleminde, lehtar bankanın ifasını yerine getirememesi durumu dâhil satıcı firma direkt olarak yükümlü bankaya rücu edememektedir. Çünkü satıcı firma ile lehtar banka arasındaki ilişki URBPO 750E kapsamı dışındadır. Satıcı firmanın lehtar bankaya karşı bir defi öne sürebilmesi için, lehtar banka ile BPO konusunda ayrı bir sözleşme yapmış olması gerekmektedir.

Akreditifte, satıcı firma ülke, banka ve firma riskini daha güvenli bir şekilde optimize etmek istediğinde daha açık bir ifade ile amir bankasının ödeme ifasını yerine getirmekte zorlanacağını düşündüğünde gerek kendi bankasından gerekse de kredibilitesi yüksek başka bir bankadan akreditif işlemine teyit eklemesini isteyebilir. Bunun için lehtar ile lehtarın bankası arasında ayrı bir sözleşmeye gerek yoktur. (Bu hak UCP 600'de net olarak belirtilmiştir)

BPO'da ise teyit konusu biraz faklı gelişmektedir. BPO'da gerek veri tabanında gerekse de oluşturulmuş veri tabanında teyit bankası alanı yoktur. Diğer taraftan, satıcı firma riskini minimize edebilmek içi, lehtar banka ile BPO işlemine gizli teyit eklemesi konusunda ayrı bir sözleşme isteyebilir. Teyit konusu URBPO 750E kurallarının kapsamı dışındadır.

Risk yönetimini optimize etmek isteyen satıcı firmanın bir alternatifi de, BPO işlem sürecinde lehtar bankadan temlik talep etmesidir. Temlik işleminin yapılabilmesi için, BPO işleminde ödeme taahhüdü veren yükümlü bankanın onayının alınması şarttır.

[149] Matthew V. Raketti, "The Bank Payment Obligation: A Vehicle For The Electrification of Commercial Letters Of Credit?", **Annual Reviev of International Banking Law & Practice,** 2016, p.103.

BPO'da satıcının bankasının lehtar banka olması zorunluluğu olduğu için, lehtar banka görevlerini başka bir bankaya devredememektedir.

Akreditifte, iştira ve devir işlemlerine serbestiyet tanınmıştır. (UCP 600 kuralları gereğince) Akreditif iş akışında, aracı, komisyoncu ve imalatçı firmalar sürece dâhil olabilmektedir. Ancak, BPO'da devir ve iştira işlemleri yapılamadığı için satıcı ve alıcı firmadan başka taraf yer alamamaktadır.

Akreditifte, ödeme şartı, akreditif metnine uygun ve tam olarak hazırlanan evrakın fiziki ya da elektronik ortamda (e-UCP) ibraz edilmesidir. Elektronik ortamda evrak ibrazı BPO ile karıştırılmamalıdır. Çünkü elektronik ortamda evrak ibraz etmek için fiziki dokümanlar scan edilmektedir) BPO'da ödeme şartı ise, veri setlerinin TMA sisteminde eşleşmesidir. Fiziki evrak yoktur, operasyonel maliyet düşüktür, rezerv bulunsa dahi düzeltme işlemleri otomatik işlem mekanizması ile gerçekleşmektedir.

Akreditifte eleştiri oklarını üzerine çeken bir konu da evrakların banka personelleri tarafından incelenmeye tabi tutulmasıdır. Her ne kadar akreditif ile ilgilenen banka personelleri bu konuda uzman olsalar dahi, objektif bir yaklaşım sergilemekte zorlanabilmektedirler. BPO'da ise bankalar, müşterilerinin veri setlerini direkt olarak sisteme girebilecekleri yazılımlar sağlayabilirler. Türkiye de dâhil olmak üzere pek çok ülkede müşteriler önceden belirlenmiş üst limitler dâhilinde, uluslararası para gönderiminde kullanılan swift mesajlarını internet şubelerinden kendileri hazırlayıp, onaylayabilmektedir.

Müşterilerin veri setlerini, banka ile senkronize edilmiş bir sistemden direkt olarak giriş yapabilmeleri için, ilgili kamu otoritesinin de görüşünün alınmasında fayda vardır. Zira para aklama (Money Laundering) vb. finansal suçların önlenebilmesi açısından, işlem akışlarının yasa yapıcı tarafından da onaylanması gerekmektedir. Bu noktada işlem süreci uzamış gibi görünse de (kamu otoritesinin veri setlerini müşterilerin girmesine izin vermemesi durumunda) operasyonel maliyetler konusunda akreditife olan üstünlüğünü korumaya devam edecektir.

Lokal ya da sınır ötesi ticarette, meydana gelebilecek ödenmeme riskine karşı satıcı firmayı koruyan çeşitli finansal mekanizmalar kullanılmaktadır. Gerek faktöring

gerekse de ihracat kredi sigortası (ticari alacak sigortası) ürünlerinin BPO ile ortak noktası ödemeyi garanti altına alma özelliği taşıyor olmalarıdır.

Sigorta firmaları, özellikle teminat özelliğinden yoksun olan mal mukabili ihracat işlemlerinde, müşterilerine alacak sigortası ürünleri ile hizmet vermektedirler. Bu hizmeti verirlerken de Coface ve Hermes gibi yabancı sigorta şirketleri ile işbirliğine gitmektedirler. Coface ve Hermes dünya genelinde 100 ülkede faaliyet göstermektedirler. Oysaki BPO sürecine dâhil olan şirketler bankalar ve swift kanalı ile 210 ülkeye ulaşabileceklerdir.

İhracat kredi sigortası uygulamasında, mal mukabili ihracat yapan şirketler, müşterilerine sigorta firmalarının tahsis ettikleri alıcı müşteri limiti kadar sigortalı satış yapabileceklerdir. Şayet bu limit dışında müşterisine ihracat yapmak isterlerse ya başka bir sigorta firması ile yeni bir poliçe imzalamaları gerekecek ki bu uygulamada pek mümkün olmamaktadır (sigorta firmaları tek bir işlem için ihracat alacak sigortası yapmamaktadırlar) ya da ilave yapacakları ihracat tutarını teminatsız olarak yapacaklardır. İhracat alacak sigortasının bu yaklaşımı ile BPO benzerlik taşımaktadır. Zira BPO işlemlerinde işlem tutarı yükümlü bankanın alıcı firmaya açtığı kredi limiti ile sınırlandırılmaktadır. Ancak, BPO sürecine birden fazla yükümlü bankanın eklenmesi ile sürecin devam etmesi sağlanabilecektir.

İhracat kredi sigortalarında (ticari alacak sigortası) satıcı firma ile sigorta firması arasında bir sigorta poliçesinin imzalanmış olması gerekmektedir. Sigorta poliçesinde belirtilen hükümler (klozlar) tahtında satıcı firmaya ödeme yapılmaktadır.[150] Sigorta poliçelerinde genellikle karşı firmanın taşıyabileceği ticari riskler ve karşı firmanın faaliyetlerini sürdürdüğü ülkenin jeopolitik riskler güvence altına alınmaktadır.[151]

İhracat sigorta alacaklarının temlik edilmesi ile satıcı firmaların kredilendirilmesi söz konusu olabilecektir. Ancak, Türkiye'deki uygulamalarda henüz bankalar, ihracat kredi sigortası ya da ticari alacak sigortası temlikini teminat olarak kabul etmemektedirler. Bu uygulamanın tek istisnası, Eximbank tarafından yapılan sigorta

[150] Turgay Geçer, "Kredi Sistemi ve Kredi Garanti Kuurmları", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,** Y.11, S.21, Bahar 2012, s. 220.
[151] Selda Eke, "Ticari Alacak Riskleri Yönetiminde Kredi Sigortaları ve Ekonomik Büyümeye Etkisinin İncelenmesi, Nedensellik Analizi", **Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi,** 2013, s. 114.

poliçelerinin temlik edilmesidir. Yapılan temlik işlemi ile pre-finansman ve post finansman kredileri kullanılabilmektedir.[152]

İhracat kredi sigortalarının bir avantajı da, şirket bir sigorta şirketi ile poliçe oluşturup, alıcı limiti açtırmadığı hallerde bile mal bedelini almakta zorlandığı işlemler için mal bedelinin %60'ına kadar hasar ödemesi alabilmektedir. (Türkiye Uygulaması)

Türkiye'de ihracat kredi sigortası hizmeti veren kurumların, ülke ve firma riskine göre değişmekle birlikte, hizmetleri karşılığında talep ettikleri sigorta prim oranı %0,5 ile %2 arasında değişmektedir.

BPO işleminde tahsis edilen alıcı firma kredi limit, ihracat kredisi sigorta işleminde tahsis edilen alıcı firma limitine göre daha güvenli ve kolay tahsis edilir. Çünkü BPO işleminde genellikle BPO işlemini başlatan ve ödeme yükümlülüğü altına giren taraf banka alıcı firma ile aynı ülkede faaliyet göstermektedir. Tüm kredi süreçlerini mahalli zeminde kendi hazırlayacaktır. Diğer taraftan, ihracat kredisi sigorta hizmetini sunan kurum, alıcı firma için açacağı kredi limiti için ya karşı ülkede bulunan temsilciliğinden bilgi temin edecektir ya da muhabir kurumları kullanacaktır. Bu durumda operasyonel süreç uzayacaktır.

Bu noktada tartışılması gereken bir konu da, bir BPO işleminde birden fazla yükümlü bankanın olması durumudur. Şayet, BPO işleminde yükümlü banka konumunda olan bankaların biri ya da bir kaçı farklı ülkelerde ise alıcı firma kredi limitini açarken ya yerel yükümlü bankadan gerekli verileri talep edecektir ya da kendi muhabir bankalarından bilgi talep edecektir.

İhracat kredi sigortasının (ticari alacak sigortası) akreditif karşısındaki durumu incelendiğinde ise, iki ürünün birbirilerinde farklı özellikler taşıdığı görülmektedir. İlk farklılık, ürünlerin kapsamında karşımıza çıkmaktadır. Akreditifte amir banka sadece bir işlem için ve bir satıcı firma için risk alırken, ihracat kredi sigortasında, sigorta kurumu, bir tedarikçi firmanın birden fazla alıcı için yaptığı tüm ihracat satışlarının riskini almaktadır.[153] Diğer farklılık ise, akreditifte ödeme şartı uygun ve doğru evrak

[152] Şakir Sakarya ve Sefer Uçak, "Türkiye'de İhracat Kredi Sigortası Uygulaması; ABD ve Güney Kore İle Karşılaştırılması", **İistanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,** Y.6., S.11, Bahar 2007, s. 105.
[153] Peter M. Jones, "Trade Credit Insurance", **The World Bank Primer Series On Insurance,** ISS. 15., 2010, p. 14.

ibrazı olurken, ihracat kredi sigortasında ödeme şartı olarak ticari alacağın hasara uğramış olması durumu olmaktadır.

BPO'nun ilişkili olduğu bir finansman tekniği de faktöring işlemleri olmaktadır. Faktöring işlemlerinde, faktör firma satıcı firmanın doğmuş ya da doğacak olan vadeli alacaklarını gerekli belgeler ile temlik ederek kendi bünyesine alır ve gerekli takibatını, tahsilatını ve muhasebe işlemlerini yapar. Satıcı firmaya ise alacak vadesinden önce belli bir oranda ödeme yapar. (satıcı firma ile yapılan sözleşmede anlaşılan yüzdesel oran üzerinde ödeme yapılır) Böylece pre-finansman desteği sağlanmış olur.

Faktöring işlemlerinde, faktör firma alıcı firma riskini hedge edebilmek için (özellikle yurtdışı faktöring işlemlerinde) ticari alacak sigortası yaptırmaktadır. Bundan dolayı da faktör firmaların müşterilerine teklif ettikleri finansman ücretleri daha yüksek olmaktadır. Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus, faktör firmanın, satıcıdan temlik yolu ile devraldığı ticari alacaklarda kredi riskini de üstlenip üstlenmediğidir. Uluslararası uygulamada recourse ve non-recourse olarak ayrıma tabi tutulan faktöring işlemlerinde, faktör firma, ticari alacakları recourse olarak faktör ediyorsa, kredi riskini satın almamaktadır. Bu durumda, alıcı firma gerekli ödemeyi yapmaz ise, faktör firma satıcı firmaya karşı rücu hakkı elde edebilmektedir.

Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ve firmaların büyüklükleri faktöring türünün seçiminde etkili olmaktadır. Gelişmiş ülkelerde genellikle non-recourse faktöring türü tercih edilirken, kurumsal ölçekte ihracat yapan şirketler ile Kobi ölçeğindeki ithalatçı şirketler recourse faktöring türünü tercih etmektedirler.[154]

Türkiye'de faktöring piyasası henüz yeni yeni şekillenmektedir. Özellikle 2012 yılında çıkartılan kanun ile faktöring işlemlerine olan talep ve güven daha yüksek seviyelere çıkmıştır. Ancak, çoğu banka grubunun iştiraki olarak faktöring şirketleri olmasına rağmen, bankalar faktöring enstrümanlarını kullanan firmalara kredi tahsis ederken, çekinceli yaklaşmakta ve bu firmaları finansal kara kutu (financial black box) olarak görmektedirler. Bunun altına yatan sebep ise faktöring kullanımı olan firmaların (yurt

[154] Marc Auboin, Harry Smythe and Robert Teh, "Supply Chain Finance and SMEs: Evidence from International Factoring Data", **Center For Economic Studies & Ifo Institute Working Paper,** N. 6039, August 2016

dışı faktöring kullanımı olan firmalara daha esnek yaklaşılmaktadır) alacak tahsilat sürelerini yönetememeleri nedeni ile finans yönetimini efektif gerçekleştiremedikleri görüşünün hakim olmasıdır.

Tablo 12. BPO ve Akreditif, İhracat Kredi Sigortası, Faktöring

Özellik	**İhracat Kredi Sigortası**	**Akreditif**	**Faktöring**	**BPO**
Risk Teminatı	Politik Risk, Borcun Ödenmemesi, Alıcının Temerrüdü	Alıcının Temerrüdü	Borcunu Ödeyememe, Alıcının Temerrüdü	**
Yan Hizmetler	Piyasa İstihbaratı, Risk Değerlendirmesi, Alacak Tahsilatı, Kredibilite Bilgisi	Yok	Alacak Tahsilatı ve Kredibilite Bilgisi	**
Finansman	Yok*	Yok*	Ticari Alacakların Iskonto Edilerek Nakde Çevrilmesi	**
Müşteri İlişkileri	Alıcı İKS'dan Habersizdir.	Alıcı Akreditif Koşullarını Başlatmaktadır	Faktör Tarafından Ticari Alacakların Tahsil Edilmesi Müşteri İlişkilerini Etkileyebilir.	**

Kaynak: Peter M. Jones, "Trade Credit Insurance", **The World Bank Primer Series On Insurance**, ISS. 15. 2010, p. 14.

Tablo 12.'de BPO'nun akreditif, faktöring ve ihracat kredi sigortası ile temel özellikler altında karşılaştırma bilgileri yer almaktadır.

** BPO, risk teminatı konusunda, akreditif ile benzer özellikler taşımaktadır. Ayrıldıkları tek nokta, ödeme şartında karşımıza çıkmaktadır.

** BPO, yan hizmetler konusunda, akreditif ile benzer özellikler taşımaktadır.

** BPO, finansman konusunda, diğer ürünlerden ayrılmaktadır. BPO ile satıcı firma pre-finansman ve post finansman imkânlarına sahip olabilmektedir.

* İhracat Kredi Sigortası ile güvence altına alınan ticari alçakların temliki yoluyla satıcı firmalar pre-finansman ve post finansman sağlayabilmektedirler. Uygulamada zorluklar yaşansa da, banka gruplarının sigorta firmalarının yaptıkları ihracat kredi sigortası ya da ticari alacak sigortası teminat gösterilerek grup bankalardan kredi limiti

sağlanabilmektedir. Bu yöntemle kullanılan kredi fiyatları da normal müşteri kredi fiyatlarına göre daha uygun seviyede olabilmektedir.

* Akreditif şartlarında, akreditifin discountable edilebilir özellikte olduğu açıkça belirtilmiş ise, satıcı firma akreditifi, akreditif şartlarına tamamen uyumlu bir şekilde hazırlamış olduğu evraklarını ibraz ettikten sonra belli bir kırdırma masrafı ve kırdırma faizi karşılığında bir bankaya devredebilir. Böylece, satıcı firma vadesinden önce mal bedeline ulaşmış olur. (pre-finansman) Akreditifli işlemlerde post finansman olanakları da mevcuttur.

3.5. Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) Yeknesak (Birörnek) Kurallar

ICC, Akreditif işlemlerinin kullanım aşamasında tarafların ortak kurallara göre hareket edebilmesini sağlamak amacı ile UCP (Uniform Customs and Practices) Akreditif Yeknesak Teamüller broşürünü geliştirmiştir. BPO işlemleri için de aynı hareket tarzını belirlemiş ve Swift şirketi ile birlikte BPO işlemlerinde kullanılmak üzere yeknesak kuralları oluşturmuştur.

URBPO (Uniform Rules for Bank Payment Obligation) ile BPO işlemlerinde yer alan taraflar arasında kullanılacak olan ortak kurallar belirlenmiş ve Nisan 2013 tarihi itibari ile kullanıma sunulmuştur. URBPO kurallarında dikkat edilmesi gereken en önemli husus, bu yeknesak kuralların sadece bankalar arasında uygulanmak üzere hazırlanmış olmasıdır.

URBPO kuralları, bir banka ile müşterisi arasındaki hizmet ilişkilerini kapsamamaktadır. URBPO, BPO işlemlerinde taraf olan bankaların kendi aralarındaki ya da bankaların hizmet verdikleri müşterileri arasındaki sözleşmelerden ayrı ve bağımsız bir kurallar setidir. URBPO için kullanılan güncel sürüm 1.0'dır.

BPO işlemlerinde kullanılacak olan yeknesak kurallar için ana başvuru kaynağı muhakkak İngilizce versiyonu olmalıdır. Türkiye'de kaynak olarak gösterilen dış ticaret kitaplarında URBPO'nun Türkçe versiyonu yer almamaktadır. URBPO'nun Türkçe versiyonu için ICC Türkiye Milli Komitesi'nin yayını ana kaynak olarak alınmıştır.

Madde 1. Kapsam

a. ICC'nin Banka Ödeme Yükümlülüklerine ilişkin Birörnek Kuralları, bir banka ödeme yükümlülüğü için yapısal bir çerçeve sağlamaktadır. Bir BPO, taraf bankaların aynı TMA'yı kullanarak bir Oluşturulmuş Veri Tabanına katılmayı ettikleri, bir alıcı ve bir satıcı arasındaki temel bir ticari işlem ile ilişkilidir.
b. URBPO bir "veri eşleşmesi" ya da "veri eşleşmemesi" durumunun meydana geldiğinin belirlenmesine yönelik olarak bir esas ortaya koymaktadır. Bu durum, hâlihazırda kullanılmakta olan bir TMA'nın işlerliğine ve her bir taraf bankanın kullanılmakta olan TMA için onay vererek uyguladığı şartlarla belirlenmektedir.

Madde 2. Uygulama

a. URBPO, bir "oluşturulmuş veri tabanı" içindeki "Ödeme Yükümlüğü Segmenti" URBPO kurallarına tabi olduğunu net bir şekilde belirttiğinde veya her bir taraf banka, kendi aralarında oluşturdukları ayrı bir sözleşmede bir banka ödeme yükümlülüğünün bu kurallara tabi olduğunu kabul ettiği zaman uygulanabilen kurallardır. Bu kurallar, "oluşturulmuş veri tabanı" ile veya ayrı bir sözleşme açıkça değiştirilmedikleri veya kapsam dışı bırakılmadıkları sürece her bir taraf banka için bağlayıcıdır.
b. Bir "oluşturulmuş veri tabanı" veya ayrı bir sözleşme URBPO'nun uygulanacak sürümünü belirtmediği sürece, "veri tabanı" 9(d) fıkrası uyarınca oluşturulduğunda banka ödeme yükümlülüğü en güncel sürüme tabi olacaktır. Hali hazırda URBPO 1.0 sürümü kullanılmaktadır.
c. URBPO, Uluslararası Standartlar Organizasyonu'na (ISO) kayıtlı, uygun ISO 20022 TSMT (Trade Services Management) mesaj tiplerinin kullanılması gerektiği belirtmektedir. Şayet bir işlemde ISO 20022 TSMT mesaj tiplerinden farklı bir mesaj tipi kullanılırsa, bu işlem URBPO kuralları kapsamı dışında kalmaktadır. URBPO kuralları, sadece bir BPO işleminde kullanılabilecek olan TSMT mesajlarına ilgi kurmuştur.

Madde 3. Genel Tanımlar

Banka Ödenme Yükümlülüğü işlemlerinde kullanılan terminolojinin tüm taraflar için ortak kullanımımın sağlanması gerekmektedir.

Banka ödeme yükümlülüğünün veya bir oluşturulmuş veri tabanının gerektirdiği bütün veri setlerinin sunulmasından ve 10 (c) fıkrasına uygun olarak, "veri eşleşmesi" veya "veri eşleşmemesinin kabulü ile sonuçlanmasından sonra, "yükümlü bankanın" banka ödeme yükümlüğü işlemi kapsamında belirlenen bir tutarın, "lehtar" bankaya ödeyeceğine veya vadeli ödeme taahhüdüne gireceğine ve de vade tarihinde ödeyeceğine ilişkin geri dönülemez ve bağımsız bir taahhüdü anlamına gelir.

Banka iş günü; URBPO kurallarına tabi olan bir işlemi gerçekleştirecek olan taraf bankanın, işlemin gerçekleştirileceği fiziki lokasyonda düzenli olarak açık olacağı gün anlamına gelmektedir.

Sunulmuş veri tabanı; esas alınacak olan ticari işlem ile ilgili olarak satıcının veya alıcının bankaları tarafından TMA'ya gönderilmiş olan veri setleri anlamına gelmektedir.

Alıcının bankası; bir BPO işleminde alıcı firmanın bankası anlamına gelmektedir. Alıcının bankası, BPO işleminde ödeme taahhüdüne girerek bir yükümlü banka özelliği kazanabilir.

Veri eşleşmesi; bir BPO işleminde, alıcı ve satıcı firmaların bankaları tarafından sunulan tüm veri setlerinin, oluşturulmuş bir veri tabanı ile karşılaştırılması neticesinde oluşan bir veri seti karşılaştırma raporunda, karşılaştırma sonucunun "sıfır eşleşmezlik" ile sonuçlandığının gösterilmesidir.

Veri eşleşmezliği; işleme taraf olan bankaların sunmuş olduğu veri setlerinin, oluşturulmuş bir veri tabanı ile karşılaştırılması sonucu ortaya çıkan veri seti eşleştirme raporunda veri setlerinin karşılaştırma sonucunda bir veya birden fazla eşleşmeyen verinin ortaya çıkması halidir.

Veri Seti; bir BPO işlemine taraf olan bankanın, oluşturulmuş veri tabanında karşılaştırılmak üzere, TMA sistemine gönderdiği ve ticari, taşıma, sigorta, sertifika veya diğer sertifika veri grubu bilgilerini içeren kategorilerden herhangi birini ifade etmektedir.

Oluşturulmuş veri tabanı; TMA sisteminin sıfır eşleşmezlik içeren ve oluşturulmuşluk statüsü ile bir veri tabanı karşılaştırma raporu gönderdiği andaki veri tabanı anlamına gelmektedir.

Taraf banka; bir BPO işleminde alıcının ya da satıcının bankası olabileceği gibi, yükümlü banka ya da gönderici banka da olabilir.

Yükümlü banka; bir BPO işlemini düzenleyen ve alıcı firma adına ödeme yükümlülüğü taahhüdüne giren banka anlamına gelmektedir.

Ödeme yükümlülüğü bölümü; veri tabanının ödeme yükümlülüğü olarak belirlenmiş ve BPO'nun şartlarını (ödemenin nasıl yapılacağı dâhil) içeren bölümü anlamına gelmektedir.

Lehtar banka; bir BPO işleminin lehtarı olan banka anlamına gelmektedir. Lehtar bankası, bir BPO işleminde her zaman alıcı firmanın bankasıdır.

Satıcının bankası; bir BPO işleminde satıcı firmanın bankası anlamına gelmektedir. Satıcının bankası, oluşturulmuş bir veri tabanında ödeme yükümlülüğü bölümünde "lehtar banka" olarak yer almaktadır.

Sunu; işlemin gerektirdiği veri setlerinin alıcının ya da satıcının bankası tarafından TMA'ya gönderilerek bir veri tabanı oluşturulması anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, yine işlemin gerektirdiği veri setlerinin, bir taraf banka tarafından yükümlü bankaya ibraz edilmesi suretiyle bir veri tabanı oluşturulması anlamına da gelmektedir.

Sunan banka; bir işlemde görevi sadece oluşturulmuş veri tabanı için bir veya birden fazla veri setini sunmak olan taraf banka anlamına gelmektedir.

TSMT (Trade Services Management Messages); bir BPO işleminde taraf bankalar arasında kullanılan Uluslararası Standartlar Kuruluşu (ISO) tarafından yayımlanan ISO 20022 mesaj tiplerini içermektedir.

TMA (Transaction Matching Application – İşlem Eşleştirme Uygulaması); herhangi bir taraf bankanın sahipliğini gerektirmeyen, taraf bankalardan gönderilen TSMT formatındaki mesajları işleme hizmetini yürüten, bu mesajların içeriklerini otomatik olarak karşılaştıran ve sonrasına ortaya çıkan sonuçları ilgili TSMT mesaj

formatlarında tüm taraf bankalara ileten herhangi bir merkezi veri eşleştirme veya iş akışı uygulaması anlamına gelmektedir.

UTC (Universal Time Coordinated)(Evrensel Zaman Koordinatı); Uluslararası Telekomünikasyon Birliği tarafından tanımlanmış, teknik olarak GMT'ye (Greenwich Mean Time) eşit, elektronik hesaplama ve veri yönetim gereçleri tarafından kullanılan ve bir BPO'nun uygulanabilir zaman ölçeği olan, uluslararası zaman ölçeği anlamına gelmektedir.

Sıfır eşleşmezlik; bir veri tabanındaki verilerin, onun karşılığı olan diğer veri tabanındaki veriler ile eşleştiği veya kurulmuş bir veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin eşleşmesi anlamına gelmektedir.

Madde 4. Mesaj Tanımlamaları

Değişiklik kabulü; satıcının bankası, alıcının bankası veya lehtar banka tarafından bir TMA'ya gönderilen ve bir veri tabanı değişiklik talebinin kabul edildiğini gösteren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Değişiklik kabul bildirimi; bir TMA tarafından, satıcının bankasına, alıcının bankasına veya lehtar bankaya gönderilen ve veri tabanı değişiklik talebinin kabul edildiğini o bankaya bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Değişiklik reddi; satıcının bankası, alıcının bankası veya lehtar banka tarafından TMA'ya gönderilen ve bir veri tabanı düzeltme talebinin reddedildiğini bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Sunulmuş veri tabanı değişiklik isteği; satıcının bankası, alıcının bankası veya lehtar banka tarafından bir TMA'ya gönderilen ve bir oluşturulmuş veri tabanında değişiklik yapılmasını isteyen TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Sunulmuş veri tabanı eşleşme raporu; bir veri tabanının sunulmasından sonra bir TMA tarafından (alıcının bankasından başka bir yükümlü banka hariç) işlemde yer alan tüm taraf bankalara gönderilen ve bir oluşturulmuş veri tabanını yansıtan veya iki veri tabanı arasında eşleşmezlikler bulunduğunu belirten TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Veri seti eşleşme raporu; oluşturulmuş bir veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin sunulmasından ve veri setlerinin oluşturulmuş veri tabanı ile otomatik olarak karşılaştırılmasından sonra, işlemde yer alan tüm taraf bankalara bir TMA tarafından gönderilen verilerin eşleştiğini ya da eşleşmediği hakkında bilgi veren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir

Veri seti sunusu; işlemde yer alan taraf bankalardan birinin, verilerin karşılaştırılmasını teminen bir TMA sistemine gönderdiği ve bir veya birden fazla veri seti kategorisini içeren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Öneri raporu; bir veri tabanı önerisini veya oluşturulmuş bir veri tabanını ya da oluşturtulmuş bir veri tabanı değişiklik önerisini bildiren, bir TMA sistemi tarafından işlemde yer alan tüm taraf bankalara gönderilen TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Eşleşmezlik kabulü; işlemde yer alan alıcının bankası tarafından bir TMA sistemine gönderilen ve bir veri eşleşmezliğinin kabul edildiğini gösteren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Eşleşmezlik kabul bildirimi; bir TMA sistemi tarafından işlemde yer alan tüm taraf bankalara gönderilen ve içeriğinde alıcının bankasının bir veri eşleşmezliğini kabul ettiğini bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Eşleşmezlik reddi; mesajı işlemde yer alan alıcının bankası tarafından bir TMA sistemine gönderilir ve içeriğinde bir veri eşleşmezliğnin kabul edilmediğini belirtir.

Eşleşmezlik ret bildirimi; bir TMA sistemi tarafından işlemde yer alan tüm taraf bankalara gönderilen ve içeriğinde alıcının bankasının bir veri eşleşmezliğini reddettiğini bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Rol, veri tabanı ve görev kabulü; bir sunu bankası ya da alıcının bankası dışında kalan bir yükümlü banka tarafından bir TMA sistemine gönderilen ve o bankanın öneri raporu içindeki veri tabanında belirtilen rolü kabul ettiğini belirten TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Rol, veri tabanı ve görev kabul bildirimi; bir işlemde sunu bankası ve alçının bankası dışında kalan bir yükümlü bankanın, öneri raporu içindeki veri tabanında belirtilmiş olan görev ve rollerin kabul edildiğini belirten öneri raporuna yanıt olarak bir kabul mesajı gönderdiğini işlemde yer alan tüm taraf bankalara bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir. Mesaj bir TMA sistemi tarafından işleme taraf olan tüm bankalara gönderilmektedir.

Rol, veri tabanı ve görev reddi; bir işlemde sunu bankası veya alıcının bankası dışında yer alan bir yükümlü banka tarafından bir TMA sistemine gönderilen ve bir öneri raporu içinde yer alan veri tabanında belirtilmiş/belirlenmiş olan rol ve görevi reddettiğini bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Rol, veri tabanı ve görev ret bildirimi; bir TMA tarafından gönderilen ve bir sunu bankası ya da alçının bankasından başka bir yükümlü bankanın öneri raporuna yanıt olarak bir rol, veri tabanı ve görev reddi gönderdiğini işlemde yer alan tüm taraf bankalara bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Özel bildiri; işlemde yer alan bir taraf bankaya TMA sistemi tarafından gönderilen ve başka bir taraf bankanın özel isteğini bildiren TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Özel istek; bir işlemde sunu bankasının veya taraf bankalardan birinin TMA sistemine gönderdiği, sunu bankasının bir veri setini sunmasını engelleyen nedenleri belirten, taraf bankanın 13.maadeye tabi mücbir sebep hallerinden birini öne sürerek oluşturulmuş veri tabanındaki rolünden vazgeçtiğini belirten TSMT mesaj tipi anlamına gelmektedir.

Madde 5. Yorumlamalar

Uygulama alanı bulduğu yerlerde tekiller çoğulları, çoğullar da tekilleri kapsar. Taraf bankaların farklı ülkelerde bulunan şubeleri ayrı bankalar olarak dikkate alınır.

Madde 6. Sözleşmeler Karşısında Banka Ödeme Yükümlülükleri

a. Banka Ödeme Yükümlülüğü esas ticari işlemin dayandırılabileceği satış sözleşmesinden veya diğer sözleşmelerden ayrı ve bağımsızdır. Oluşturulmuş veri tabanında sözleşme ile ilgili olarak herhangi bir referans yer alsa bile işlemde yer

alan taraf bankalar böyle bir sözleşme ile ilgilenmez ve bu sözleşmeye bağlı hareket etmez. Bu nedenle, yükümlü bankanın taahhüdü, alıcı firmanın herhangi bir taraf banka ile ya da satıcı firma ile olan ilişkisinden kaynaklanan hak taleplerine ya da savunmalarına tabi değildir.

b. Lehtar banka, her ne şart altında olursa olsun, alıcı firma ile alıcının bankası ya da alıcının bankasından başka bir yükümlü banka arasında akdedilen mevcut sözleşme ilişkilerinden yarar sağlayamaz.

Madde 7. Belgeler, Mallar, Hizmetler ve Yapılan İşler Karşısında Veriler

İşlemde yer alan taraf bankalar, verilerin ya da belgelerin ilişkili olabileceği belgeler, mallar, hizmetler ve işler üzerinden değil, veriler üzerinden işlem yapar.

Madde 8. Banka Ödeme Yükümlülüğü 'nün Vade Tarihi

a. Oluşturulmuş veri tabanı, veri setlerinin sunulması için bir vade tarihi belirtmelidir.
b. Oluşturulmuş veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin vade tarihinde TMA sistemine UTC 23:59:59'dan geç olmamak kaydıyla sunumunun yapılmış olması gerekmektedir.
c. Veri karşılaştırılması işlemi, oluşturulmuş veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin sunulmasından sonra yapılacaktır. Bu işlemden sonra TMA sistemi işlemde yer alan tüm taraf bankalara veri eşleşmesi ya da veri eşleşmezliği raporu gönderecektir.

Madde 9. Taraf Banka'nın Rolü

a. 13.maddede yer alan hususlar dışındaki bir nedenden dolayı, işlemde yer alan bir taraf bankanın TSMT mesajının, başka bir taraf bankanın kapalı olduğu bir günde alması durumunda, o mesajın alındığı günü izleyen ilk banka işgünü alınmış sayılacaktır.
b. İşlemde yer alan taraf bankaların, TMA sistemi tarafından gönderilen mesajlar üzerinde işlem yapması gerekirse bu işlemi ivedi bir şekilde gerçekleştirmelidir.
c. İşlemde yer alan taraf bankaların, TMA sistemine sunduğu herhangi bir verinin, bir esas ticari işlemle ilgili olarak, malların, hizmetlerin ya da yapılan işlerin alıcı

firak ve satıcı firma açısından aldığı verileri doğru bir biçimde yansıttığından emin olması gerekmektedir.

d. Banka ödeme yükümlülüğünü içeren bir "veri tabanı", işlemde yer alan tüm taraf bankaların kendi rollerini aşağıda belirtilen hususlar çerçevesinde kabul etmesi durumunda "oluşturulmuş veri tabanı" halini alır.
    i. Alıcının bankası tek yükümlü banka olduğunda; TMA, alıcının bankası tarafından gönderilen veri tabanını, satıcının bankası veya lehtarın bankası tarafından gönderilen veri tabanı ile eşleştiğini teyit eden ve sıfır eşleşmezlik gösteren bir veri tabanı eşleşme raporu gönderdiğinde veya
    ii. Alıcının bankasından başka bir banka tek yükümlü banka olduğunda; bir TMA o yükümlü bankanın ve duruma göre bir sunu bankasının kendi rolünü hem alıcının bankasının hem de satıcının bankasının veya lehtar bankanın veri tabanı sunularında belirtildiği şekilde kabul ettiğini teyit eden bir rol, veri tabanı ve görev kabulü bildirimi gönderdiğinde, bu bildirimin gönderilmesi TMA'nın sıfır eşleşmezlik gösteren bir veri tabanı eşleşme raporu izleyecektir veya
    iii. Alıcının bankasının dâhil olabildiği birden fazla yükümlü bankanın bulunması durumunda; bir TMA her bir yükümlü bankanın ve duruma göre bir sunu bankasının kendi rolünü hem alıcının bankasının hem de satıcının bankasının ya da lehtar bankasının veri tabanı sunularında belirtildiği şekilde kabul ettiğini teyit eden bir rol, veri tabanı ve görev kabulü bildirimi gönderdiğinde. Bu bildirimin gönderilmesi TMA'nın sıfır eşleşmezlik gösteren bir veri tabanı eşleşme raporu izleyecektir.

Madde 10. Yükümlü Bankanın Taahhüdü

a. Bir yükümlü banka işleme, banka ödeme yükümlülüğü oluşturulmuş veri tabanının oluşturulması sürecinde dâhil edilirse; TMA'nın 9(d) fıkra çerçevesinde işlemde yer alan tüm taraf bankalara sıfır eşleşmezlik gösteren veri tabanı eşleşme raporu ya da oluşturulmuş statüsü ile rol, veri tabanı ve görev kabul bildirimi göndermesi üzerine veya banka ödeme yükümlülüğü oluşturulmuş veri tabanına bir değişiklik ile dâhil edildiğinde; TMA'nın 11 (c) fıkrası çerçevesinde işlemde yer alan tüm taraf bankalara düzeltme kabul bildirimi ya da rol, veri tabanı ve görev kabul

bildirimi göndermesi üzerine, banka ödeme yükümlülüğü uyarınca geri dönülemez bir şekilde bağlı olur.

b. Banka ödeme yükümlülüğü her zaman tek bir oluşturulmuş veri tabanı ile ilişkilidir. Oluşturulmuş veri tabanında birden fazla banka ödeme yükümlülüğü bulunabilir ve her bir banka ödeme yükümlülüğü tek bir yükümlü bankanın yükümlülüğüdür.

c. Oluşturulmuş veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin, banka ödeme yükümlülüğünün oluşturulmuş veri tabanına vade tarihinde ya da daha önce sunulmasından ve verilerin karşılaştırılmasından sonra, veri eşleşmesi var ise veya veri eşleşmezliği var ise ve de alıcının bankası tek yükümlü banka ise; TMA sisteminin lehtar bankaya eşleşmezlik kabul bildirimi göndererek alıcının bankasının eşleşmezlik kabulünü aldığını bildirdiğinde veya veri eşleşmezliği var ise ve alıcının bankasından başka bir yükümlü banka tek yükümlü banka ise, yükümlü banka ve sunan banka TMA sistemine bir rol, veri tabanı ve görev kabulü göndererek rolünü onayladığında, TMA sistemi bunu aldığını işlemde yer alan tüm taraf bankalara bir rol, veri tabanı ve görev kabul bildirimi gönderir. Bu bildirimin gönderilmesi bir TMA sisteminin işlemde yer alan tüm taraf bankalara bir eşleşmezlik kabul bildirimi göndererek, alıcının bankasının eşleşmezlik kabulünü aldığını bildirmesi izleyecektir. Diğer taraftan, işlemde veri eşleşmezliği söz konusu ise ve alıcının bankasının dâhil olabileceği birden fazla yükümlü banka bulunuyorsa; TMA sistemi işlemde yer alan tüm taraf bankalara eşleşmezlik kabul bildirimi göndererek alçının bankasının eşleşmezlik kabulünü aldığını bildirdiğinde ve yükümlü banka veya sunan banka TMA sistemine bir rol, veri tabanı ve görev kabulü göndererek rolünü onayladığını ve TMA sistemi bu kabulü işlemde yer alan tüm taraf bankalara bildirdiğinde, yükümlü banka oluşturulmuş veri tabanında ödeme yükümlülüğü bölümünde belirtilmiş olan şartlar gereğince belirli bir tutarı lehtar bankaya ödemeli ya da vadeli ödeme taahhüdüne girmeli ve vade tarihinde ödemeyi gerçekleştirmelidir.

d. Yükümlü bankanın, lehtar bankaya ödemesi gereken toplam tutar, ödeme taahhüdü verdiği banka ödeme yükümlülüğü işlem tutarını aşmayacaktır. Bir sunum, kısmi bir yükleme, verilen hizmetlerin ya da yapılan işlerin bir kısmı ile ilgili olduğundan yükümlü bankanın banka ödeme yükümlülüğü altında, o sunum karşılığımda lehtar bankaya ödemesi gereken tutar, oluşturulmuş veri tabanında belirtilen toplam

değer bağlamımda 10(d) fıkrasına tabi olarak sunum değeri ile orantılı olacaktır. Ödenmesi gereken tutar ne şart altında olursa olsun, banka ödeme yükümlülüğünün bakiye tutarını aşmayacaktır. Oluşturulmuş veri tabanında birden fazla banka ödeme yükümlülüğü bulunduğunda, işlemde yer alan tüm yükümlü bankaların bir sunum karşılığında lehtar bankaya ödemesi gereken tutar oluşturulmuş veri tabanında belirtilen toplam tutar bağlamında o yükümlü bankanın kendi banka ödeme yükümlülüğü tutarı ile orantılı olacaktır. Oluşturulmuş veri tabanında birden fazla banka ödeme yükümlülüğü bulunduğunda, yükümlü bankalar arasında ortak ve müteselsil yükümlülük doğmuş olmaz.

e. Yükümlü bankanın banka ödeme yükümlülüğü altında, yükümlülüklerini yerine getirmesi diğer herhangi bir taraftan rambursman sağlama hak ve kabiliyetine bağlı değildir.
f. Bir banka ödeme yükümlülüğü, 10 (c) fıkrası çerçevesinde, veri eşleşmesi ya da eşleşmezlik kabulü ile sonuçlanan bir oluşturulmuş veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin sunulmasından önce banka ödeme yükümlülüğünün geçersiz kalması veya oluşturulmuş veri tabanının yükümlü bankayı taahhütlerinden serbest bırakmak üzere değiştirilmesi veya banka ödeme yükümlülüğünün kendi şartlarına uygun olarak ödenmesi durumunda, banka ödeme yükümlülüğü yürürlükten kalkar.
g. Veri karşılaştırması, alıcının bankası veya alıcının bankasından başka bir yükümlü banka tarafından reddedilen bir veri eşleşmezliği ile sonuçlanması durumunda yükümlü bankanın ödeme yapması veya vadeli ödeme taahhüdüne girmesi ve vade tarihinde ödeme yapması gerekmez.

Madde 11. Değişiklikler

a. Banka ödeme yükümlülüğü işleminin bulunduğu oluşturulmuş veri tabanında yapılan bir değişiklik veya bir banka ödeme yükümlülüğünü sonradan, oluşturulmuş veri tabanına eklemek için yapılan bir değişiklik, işlemde yer alan tüm taraf bankaların onayını gerektirmektedir.
b. Satıcının bankası, lehtar banka ya da alıcının bankası, veri tabanı değişiklik talebi (isteği) göndererek oluşturulmuş veri tabanında değişiklik yapılmasını isteyebilirler. Satıcının bankası veya lehtar banka ya da alıcının bankası bir

değişiklik kabulü mesajı göndererek veri tabanı değişiklik talebini kabul edebilirler. Bu kabulden sonra, TMA sistemi, işlemde yer alan tüm yükümlü bankalara ve sunan bankalara bir öneri raporu gönderir ve bu bankalardan TMA sistemine bir rol, veri tabanı ve görev kabul raporu göndererek işlemdeki rolünü teyit etmesi isteyecektir.

c. Banka ödeme yükümlülüğü işleminin bulunduğu oluşturulmuş veri tabanında yapılan değişiklik ya da bir banka ödeme yükümlülüğü işlemini oluşturulmuş veri tabanına sonradan eklemek için yapılan bir değişiklik aşağıdaki durumlarda geçerli olacaktır.
    i. Alıcının bankası tek yükümlü banka olduğunda; TMA sistemi bir değişiklik kabul mesajına cevap olarak bir değişiklik kabul bildirimi gönderir.
    ii. Alıcının bankasından başka bir banka tek yükümlü banka olduğunda; TMA sistemi, yükümlü bankanın ya da sunan bankanın öneri raporunda yer alan, veri tabanında belirlenmiş rolünü kabul ettiğini teyit eden rol, veri tabanı ve görev kabul bildirimini işlemde yer alan tüm taraf bankalara gönderir.
    iii. Alıcının bankasının da dâhil olabildiği birden fazla yükümlü banka olduğunda; TMA sistemi, bir öneri raporuna cevap olarak, işlemde yer alan tüm yükümlü bankaların ve sunan bankaların, bir düzeltme kabulü sonucu rolünü kabul ettiğini bildirerek işlemde yer alan tüm taraf bankalara bir rol, veri tabanı ve görev kabul bildirimi gönderir.
d. İşlemde yer alan taraf bankalardan herhangi biri, TMA sistemine değişiklik reddi ya da rol, veri tabanı ve görev reddi mesajı göndererek, oluşturulmuş veri tabanında yapılmak istenen bir değişiklik önerisini reddettiğinde ve TMA sistemi işlemde yer alan tüm taraf bankalara bir değişiklik ret bildirimi mesajı gönderdiğinde oluşturulmuş veri tabanı değiştirilemeyecektir.

Madde 12. Verilerin Geçerliliğine İlişkin Sorumluluk Üstlenilmemesi

İşlemde yer alan bir taraf banka, alıcı ve satıcı firmadan aldığı herhangi bir veri kaynağı, doğruluğu, gerçekliği, sahteliği veya hukuki sonuçlarına; verilerin ilişkili olduğu belgeler veya tanım, miktar, ağırlık, kalite, durum, paketleme, teslim, değer, mal, hizmet ve diğer işlerin değeri ve varlığına veya herhangi bir veride değinilen, malları gönderenin, taşımacının, navlun komisyoncusunun, malın alıcısının veya

malları sigorta edenin veya diğer herhangi bir kişinin iyi niyetine veya eylemine veya ihmaline, mali durumuna, icraatına veya ticari itibarına ilişkin olarak hiçbir yükümlülük veya sorumluluk üstlenmez.

Madde 13. Mücbir Sebep

a. İşlemde yer alan bir taraf banka, kendinden kaynaklı olarak bir TMA sistemine ulaşma konusundaki yetersizliği veya donanım, yazılım ya da iletişim şebekesi arızası dâhil doğal afetler, isyan, ayaklanma, iç karışıklık, savaş hali, terör eylemleri veya grev ya da lokavt kararlarının neden olduğu veya donanım, yazılım ya da iletişim şebekesi arızası dâhil kendi kontrolü dışındaki diğer nedenlere bağlı olarak faaliyetinde meydana gelecek kesintiden kaynaklanan sonuçlardan dolayı hiçbir yükümlülük ve sorumluluk üstlenmez.
b. 13(a) fıkrasında belirtilen hususlar dikkate alınmaksızın; yükümlü banka tekrar faaliyete geçtiğinde, oluşturulmuş bir veri tabanının gerektirdiği tüm veri setlerinin banka ödeme yükümlülüğünün vade tarihinden ya da daha önce sunulmuş ve 10(c) fıkrası gereğince bir veri eşleşmesi veya eşleşmezlik kabulü sonuçlanmış olduğu ve vadesi faaliyetlerine ara veren bankanın faaliyetlerinin kesintiye uğradığı sırada son bulan bir banka ödeme yükümlülüğü işlemi ile ilgili olarak belirli bir tutarı lehtar bankaya ödemek veya vadeli ödeme taahhüdüne girmek ve vade tarihinde ödemekle yükümlü kalacaktır.
c. Mücbir sebep halinin söz konusu olduğu durumlarda, bir sunan banka ya da 13(b) fıkrası gereğince işlem yapan diğer bir taraf banka, TMA sistemine özel istek mesajı göndererek, oluşturulmuş veri tabanındaki rolünü sonlandırabilir. Bu durumda, TMA sistemi işlemde yer alan tüm taraf bankalara özel bildirim mesajı gönderecektir.

Madde 14. TMA'nın Müsait Olmaması

TMA sisteminin müsait olmamasından kaynaklanan sonuçlardan dolayı işlemde yer alan bir taraf banka hiçbir şekilde yükümlülük veya sorumluluk üstlenmez.

Madde 15. Uygulanabilir Yasa

a. Bir banka ödeme yükümlülüğü işlemine uygulanacak olan amir yasa, işlemde yükümlü banka olarak görev alan bankanın oluşturulmuş veri tabanında belirttiği şube ya da ofisinin bulunduğu lokasyondaki yerin yasası olacaktır.
b. URBPO, uygulanabilir yasa tarafından yasaklanmadığı sürece, uygulanabilir yasanın tamamlayıcısı konumundadır.
c. Bir banka ödeme yükümlülüğü işleminde, yüküm olarak görev yapan banka, uygulanabilir yasa ve mevzuat gereği yükümlülüklerini yerine getirmekten men edildiği takdirde, banka ödeme yükümlülüğü altındaki yükümlülüklerini yerine getirmesi gerekmez ve bundan dolayı kaynaklanan sonuçlardan dolayı hiçbir şekilde yükümlülük veya sorumluluk üstlenmez.

Madde 16. Oluşacak Fonların Temliki

a. Uygulanabilir yasa gereğince, lehtar bir bankanın bir banka ödeme yükümlülüğü işleminde hak veya elde edebileceği fonları temlik etme hakkı mevcuttur. İşbu madde sadece fonların temliki ile ilgili olup, lehtar bankanın oluşturulmuş bir veri tabanındaki rolünü başka bir bankaya devri ile ilgili değildir. (şayet böyle bir rol devri yapılacak ise 11. Maddede belirtilen koşullar altında, oluşturulmuş veri tabanında değişiklik yapılması gerekmektedir.)
b. Bir banka ödeme yükümlülüğü işleminde, yükümlü banka temlik işlemine onay verene kadar herhangi bir temliki tanımak zorunda değildir.

3.6. Ticaret Finansmanında İnnovasyon: Blockchain ve BPO

Teknik açıdan bakıldığında blockchain, merkezi otorite olmaksızın, güvenli işlem olanağı sağlayan dağıtılarak (dağıtık) çoğaltılmış veri tabanı olarak tanımlanabilir.[155]

[155] Matteo Biella and Vittorio Zinetti, "Blockchain Technology and Applications From A Financial Perspective", **Unicredit Technical Report Version 1.0,** Feb.26, 2016, p. 5.

Blockchain, şu ana kadar üretilmiş ya da gerçekleştirilmiş olan tüm Bitcoin işlemlerinin kayıt altına alındığı umumi büyük muhasebe defteridir.[156]

Bitcoin ise, merkezi olmayan ilk dijital (sanal) paradır. Bitcoin kriptolu ve eş düzeyde bir para birimidir. Hâlihazırda ticaretin tarafları arasında sorun olan "güvensizlik" unsurunu ortadan kaldıran, kriptografik kanıtlara dayanan elektronik ödeme sistemidir. Sistemi merkezi olarak yöneten hiçbir finansal kurum yoktur.

Geleneksel ticaret sisteminde, alıcı ve satıcının alım-satım işlemlerini yasal prosedürlere uygun ve güvenli bir şekilde yapabilmesi için işlem adımlarında çeşitli aracılar ile birlikte hareket etmesi gerekmektedir. Para transferlerinin güvenli bir şekilde yapılabilmesi için merkez bankaları, piyasa bankaları, SWIFT, mal ve hizmetin yasal prosedürlere uygun olarak gümrükten çekilebilmesi için gümrük brokerleri vb. aracı kurumlara ihtiyaç duyulmaktadır. İşlem adımlarına eklenen her bir aracı kurum işlemin maliyetinin daha fazla artmasına neden olmaktadır.

Blockchain sisteminde ise, masrafsız doğrulama ölçek ekonomilerini ve pazar gücünü artırma potansiyeline sahipken (yoğun pazar marjı maliyetlerini orantısız bir şekilde düşürdüğü için), kripto para birimlerinin getirdiği ağ maliyetinde azalma, rekabet üzerinde dengeyi sağlayabilir. Varlıklar tamamen dijital olduğunda ve üzerinde sahiplik güvenilir aracıların varlığına özgü değilse, yeni iş modelleri ortaya çıkabilir ve pazara yeni girenler aynı pazar için daha düşük bir maliyetle rekabet edebilir.[157]

Geleneksel perakende ödeme sistemleri, ticari ve sosyal hayatta yer alan dijital işlemlerin alan acillik ve her yerden işlem yapabilme özellikleri ile eşleşmemekte ve gerekli tepkiyi verememektedir. [158] Ödemeler piyasasında elde edilen operasyonel ve şeffaflık standartlarını korumak için 'aynı iş, aynı yönetmelik (standart)' kuralının uygulanması gerekmektedir. Böylelikle, tüm ödeme servis sağlayıcıları için düzgün bir oyun alanı oluşturularak, yenilik ve rekabeti teşvik edecektir.

---

[156] Melanie Swan, **Blockchain Blueprint For A New Economy,** 1. Ed., CA, USA: O'Reilly Media Inc, 2015, p. X.

[157] Christian Catalini and Joshua Gans, "Some Simple Economics of the Blockchain", **MIT Sloan School of Management Working Paper,** 5191-16, November 23, 2016, p. 13.

[158] Heike Mai, "Instant revolution of payments? The quest for real-time payments.", **Deutsche Bank Research,** December 9, 2015, p. 1.

Tablo 13. Geleneksel Ödeme Sistemleri Kullanım Alanları

Taraflar	**Ödeme Yapanın ve Ödemeyi Alanın Lokasyonu**	**Geleneksel Kullanım Alanları**	**Geleneksel Ödeme Araçları**
C2C (P2P)	Yakın – Uzak	Gayri Resmi Ödemeler (cep harçlığı vb.), uzakta yaşayan aileye tahsis, e-ticaret, internet üzerinden yapılan açık arttırmalar vb.	Nakit Havale, kredi transferi, e-para transferi, kredi transferi
C2B	Yakın – Uzak	Satış Noktası Fatura Ödeme E-Ticaret	Nakit, kredi kartı Kredi transferi, otomatik ödeme Kredi kartı ödemeleri, e-para işlemleri, kredi transferi, otomatik ödeme
B2C	Yakın – Uzak	Döviz, geri iade Maaş, geri iade	Nakit Kredi transferi, kredi kartı
B2B	Uzak	Fatura Ödemesi	Aynı Gün kredi transferi

Kaynak: Deutsche Bank Research

Tablo 13.'de ticaretin taraflarının farklılaşması ve ticaret taraflarının birbirilerine göre uzak ya da yakın olması durumunda kullanılan ödeme sistemleri ve ödeme araçları yer almaktadır. C2C (consumer to consumer: tüketiciden tüketiciye) özelliği taşıyan bir ödeme işlemi, bir ebeveynin çocuğuna verdiği cep harçlığı ya da internet üzerinden yapılan bir açık arttırma işleminde satın alınan cep telefonunu temsil ederken bu işlemlerin ödeme araçları nakit ya da havale olabilmektedir. Diğer taraftan ticaretin kurumsal ayağında ise B2B(business to business: şirketten şirkete) şirketler birbirileri ile yaptıkları ticaretin bedelini ticari fatura üzerinden nakit ya da kredi kullanarak yapabilmektedirler. Geleneksel ödeme sistemlerinde muhakkak bir aracı kurum ya da merkezi bir otoritenin varlığı söz konusudur.

Blockcahin teknolojisi ise, taraflara gerçek zamanlı ödeme imkânı sunduğu için uzak mesafeler yakınlaşmış olmaktadır. Hâlihazırda kullanılan ödeme sistemleri teknolojilerinin aksine nispeten yeni yeni kullanılan blockchain teknolojisi, ödemeyi

yapacak olana hiçbir aracı olmadan ödemeyi alacak olana ödemeyi direkt olarak yapma imkânı vermektedir. Diğer yandan, yapılan geçerli tüm işlemler zincirde yer alan şebekeler tarafından görüntülenmekte ve kopyalar halinde saklanmaktadır. Blockcahin sistemine girilen veriler değiştirilememektedir. Ancak düzeltme işlemi gerektiğinde ekleme yapılabilmektedir.

Blockchain sisteminde yer alan tüm taraflar, sisteme girilen tüm işlemleri görüntüleyebilme şansları (işlemler pek çok farklı noktadan kontrol edilebilmektedir) olduğu için, özellikle bankacılık sisteminde çok yaygın olan fraud, sahtekârlık ve dolandırıcılık işlemlerine anında müdahale etmek imkânı vermektedir.(gerekli yasal düzenleme ve filtreleme konuları uygulamaya alınması durumunda) Böylece, yasa koyucu ve uygulayıcıları çok hızlı bir şekilde aksiyon alabilme imkânına sahip olacak ve hantal bürokratik yapılarından kurtulabileceklerdir. Ancak uygulamada ise durum biraz farklılık göstermektedir. Gox Dağı işlemlerinde yapılan usulsüzlük ve dolandırıcılık gibi faaliyetler, sanal paraların (bitcoin) yasa dışı işlemlerde kullanılarak istismar edilmesine açık bir görüntü çizmesine neden olmaktadır. Sanal para üzerinden vergi kaçakçılığı, kara para aklama, terörizmin finansmanı gibi konularda muhakkak önleyici tedbirlerin alınması gerekmektedir.

Blockchain teknolojisi emekleme evresinde olmasına rağmen, özellikle merkezileşmiş ve pek çok katmandan oluşan finans piyasalarında devrimsel bir etki alanına sahip olacaktır. Blockchain teknolojisi, özel olarak tasarlanmış sanal paralar ile ödeme yapabilmek için gerekli olan teknolojik platformu sunmasının yanı sıra, menkul kıymet transferi, tapu kaydı, devletlerin yapmış oldukları siyasi seçimlerin yapılması gibi pek çok alanda yenilikler getirmektedir. Günümüzde insanlar evliliklerini resmi kurumlar yerine blockchain teknoloji üzerinden tescil ettirebilmekte hatta Slovenya tüm seçim süreçlerini blockchain teknolojisi üzerinden yürütebilmektedir.

Blockchain teknolojisi sayesinde, ticaret, devlet, bireysel maliyetleme alanlarında çok fazla olumlu gelişme sağlanacak olmasına rağmen, henüz yeni uygulama alanı bulması nedeni ile pek çok uygulama açığını da beraberinde getirmektedir. Çünkü geleneksel anlamda insanlar, bankalarda tuttukları mevduat hesaplarına ve yapılan perakende ödeme işlemlerine sağlanan banka ve devlet güvencesine alışmış durumdadırlar. Blockchain teknolojisinde yer alan dağıtılmış kasa defteri ödemelerinde böyle bir

hukuki güvencenin nasıl sağlanacağı cevaplanmamış bir soru olarak yer almaktadır. Bu boşluk kullanıcıların geleneksel yöntemlerden blockchain teknolojisine geçmeleri önünde en büyük engel olarak görülmektedir. Blockchain sisteminin güvenliği için yapılacak filtreleme ya da diğer güvenlik yatırımlarının işlem maliyetlerini arttırıcı bir etki yapacağı da gözden kaçırılmamalıdır.

Özellikle sınır ötesi ticaretin daha hızlı ve daha güvenli bir şekilde yapılabilmesi, tarafların aracılara ödemek zorunda kaldıkları komisyonların ve diğer maliyetlerin düşürülebilmesi amacına yönelik olarak Blockchain ve BPO'nun birlikte kullanılmasına yönelik olarak çalışmaların yapılması gerekmektedir. Çünkü blockchain sayesinde mesafeler sıfırlanmakta ve işlemler direkt olarak alıcı ve satıcı arasında gerçekleştirilmektedir. BPO'nun da ortaya çıkarılma amacı sınır ötesi ticarette hız, sadelik, basitlik ve ödeme güvencesini açık hesap işlemlerine uygulanabilmesidir. Blokchain teknoloji sayesinde de BPO işlemlerinin tamamen teknoloji tabanlı bir sistemde yapılması sağlanacak, evrak bürokrasisi ve zaman maliyeti büyük ölçüde düşürülecektir. Bu noktada sağlanması gereken tek garanti, bankaların BPO işlemlerinde verdiği ödeme garantisinin blockchain teknolojinde de verilmesi ve bunun için gerekli olan hukuki zeminin hazırlanmasıdır.

Günümüzde pek çok devlet, banka, şirket ve finans kuruluşu (IBM, Cisco, Fujitsu gibi büyük teknoloji firmalarının ve J.P. Morgan, Accenture gibi finans kuruluşlarının bulunduğu bir grup şirket, Hyperledger adlı bir sistem kurmayı amaçlamaktadır.) blockchain teknolojisinin kullanımını yaygınlaştırmak için yoğun çalışmalar yapmaktadır. Gerek teknolojik gerekse de hukuki düzenlemeler üzerine çalışma grupları oluşturulmaktadır.

4. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜĞÜNÜN BİLİNİRLİĞİ ve UYGULAMADAKİ YERİ İLE İLGİLİ OLARAK YAPILAN ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı

BPO çalışmaları 2010 yılında başlamış olmasına rağmen, 2013 yılında ICC'nin yayınlamış olduğu bir örnek kurallar broşürü ile uygulama alanı bulmaya başlamıştır. Dört yıllık bir pratik hafızası olan BPO işlemi hakkında yayınlanmış kitap ve makaleler sınırlı sayıda kalmıştır.

BPO'nun gerek Türkiye'deki gerekse de dünya genelindeki uygulanma alanının tespiti, bilinirliğinin tespiti, avantajlı ve dezavantajlı yönlerinin ortaya konulması ve tezin giriş bölümünde belirtilen hipotezlerin gerçekliğinin denenmesi amacı ile 13 firma ve 8 bankanın dış ticaret bölüm yöneticileri ile derinlemesine mülakat yapılmıştır. Bankaların faiz dışı gelirlerini arttırmak amacı ile piyasaya sürdükleri BPO ürününün firmalar tarafından yeterince bilinip bilinmediğini ortaya koymak ve bankaların dış ticaret yöneticilerinden BPO'nun başarı şansı hakkında derinlemesine bilgiler edinip karşılaştırma yapılmak istenmesidir.

4.2. Araştırma Yöntemi ve Örneklemi

Araştırma betimleyici, açıklayıcı ve niteliksel özelliğe sahiptir. Yöntem olarak "derinlemesine mülakat ile bireysel görüşme" kullanılmıştır. Araştırmada veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış soru tekniği kullanılmıştır.

Araştırmada derinlemesine mülakatlar, firma ve bankaların dış ticaret yöneticilerinin yerinde ziyaret edilmesi ile gerçekleştirilmiştir. Her bir dış ticaret yöneticisi ile 60

dakikalık görüşmeler gerçekleştirilmiş, yapılan görüşmeler not alınarak kayıt altına alınmış ve sonrasında çözümlemeleri yapılmıştır.

Bu araştırmada, araştırma amacına uygun olduğu düşünülen örneklem grubunun araştırmacı tarafından seçilmesini ifade eden amaçlı örnekleme tekniği kullanılmıştır. Bu teknik kullanılarak, BPO ile doğrudan bağlantılı olan kişi veya kurumlara kartopu yöntemiyle ulaşılmış ve görüşmeler yapılmıştır. Kartopu yöntemi, ilk görüşmenin gerçekleştirildiği firma yöneticisinin verdiği referans ile başka bir yöneticiye ulaşma tekniğidir. Sorulan sorulara kişiler içtenlikle cevap verdikleri için, bazı katılımcılar bağlı bulundukları kurumların belirtilmemesini talep etmişler ve bu nedenle bu katılımcılar için kodlama tekniği kullanılmıştır.

Örneklem oluşturulurken dikkat edilen kriterler arasında; mülakat yapılan yöneticilerin dış ticaret alanında 10 yıldan fazla deneyime sahip olması, çalıştıkları kurumların aktif yapıları ve dış ticaret hacimleri önceliklendirilmiştir. Farklı sektör deneyimine sahip olan firma yöneticileri ile mülakatların gerçekleştirilmesi araştırmaya zenginlik katmıştır. Araştırmada sadece bankaların aktif yapı büyüklükleri kullanılmıştır. Bunun amacı ise, bankaların büyüklük sıralamalarının ağırlıklı olarak aktif yapılarına göre yapılmasıdır. Araştırmada, görüşme yapılan banka yöneticilerinin çalıştıkları bankaların büyük ölçekli, orta ölçekli ve küçük ölçekli olarak tercih edilmesindeki amaç, dış ticaret hacimleri ile ölçek yapılarının paralellik arz etmesidir.

4.3. Veri Toplama Aracı ve Görüşme Kayıtları

Toplam 21 katılımcı (13 firma ve 8 banka yöneticisi) ile görüşme yapılmış olup, firma yöneticilerine 6, banka yöneticilerine ise 7 soru yöneltilmiştir. Bu bağlamda, dış ticarette kullanılan ödeme yöntemlerinin avantaj ve dezavantajları, BPO'nun firmalar tarafından bilinirliği ve BPO'nun bankalar ve firmalar açısından getireceği yenilikler şeklinde 3 ana tema belirlenmiştir. Yüz yüze görüşmeler sırasında sorular açık uçlu olarak katılımcılara yöneltilmiş, gerektiğinde "Biraz daha detay bilgi verebilir misiniz" ve "Örnek verebilir misiniz "gibi sorularla desteklenmiştir. Bu açıdan standart bir soru formu olmakla beraber, yarı yapılandırılmış görüşme

gerçekleştirilmiştir. Araştırma problemi ve amacına uygun olarak firma yöneticilerine yöneltilen açık uçlu sorular şunlardır:

1. Dış ticaret alanında kaç yıllık deneyim sahibisiniz? Şirketinizdeki unvanınız nedir? Çalıştığınız şirketin unvanı nedir? Şirketinizin yıllık dış ticaret hacmi hakkında bilgi verebilir misiniz? (ithalat ve ihracat olarak) Şirketinizde dış ticaret departmanında toplam kaç kişi çalışmaktadır?
2. Uluslararası ticarette en çok kullanıldığını tahmin ettiğiniz ödeme şekilleri sizce hangileridir?
3. Şirketinizde yoğun olarak kullandığınız ödeme şekilleri hangileridir? İthalat ya da ihracat işlemlerinde ödeme şekillerini belirlerken en çok hangi kıstaslar etkili olmaktadır.
4. Size göre akreditif ödeme şeklinin diğer ödeme şekillerine göre avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir?
5. Size göre mal mukabili ödeme şeklinin, diğer ödeme şekillerine göre avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir?
6. Uluslararası ticarette yeni ödeme şekli olan BPO'yu duydunuz mu? Hakkında bilgi sahibi misiniz? Şirketinizde uygulama yapma imkânınız oldu mu?

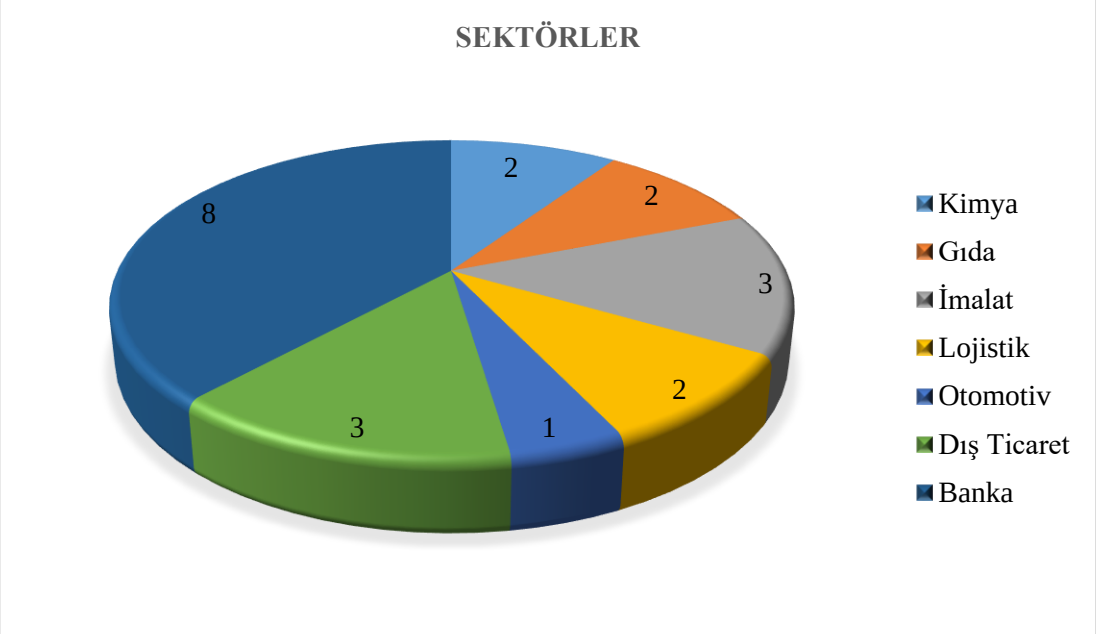
Araştırma problemi ve amacına uygun olarak banka yöneticilerine yöneltilen açık uçlu sorular şunlardır:

1. Şu anki görev unvanınız ve görev tanımınız hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Kaç yıldır bankaların dış ticaret departmanında görev alıyorsunuz. Şuan görev yaptığınız departmanda toplam kaç personel çalışmaktadır?
2. Bankanızın son 3 yıllık dış ticaret işlem hacmi hakkında bilgi verebilir misiniz? Ödeme şekillerine göre ayrım yapabilme imkânınız var mıdır?
3. Size göre, uluslararası ticarette kullanılan ödeme şekillerini, kullanım hacmine göre sıraladığınız da ilk üç ödeme şekli hangileri olur? Bankanızda en çok kullanılan ödeme şekli hangisidir?
4. Size göre Akreditifli işlemlerin banka ve firmalar açısından avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir?
5. Size göre Mal Mukabili işlemlerin banka ve firmalar açısından avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir?

6. ICC (International Chamber of Commerce) 2013 yılında uluslararası ticarette kullanılmak üzere yeni bir ödeme şekli olan BPO'yu piyasaya tanıttı. BPO hakkında yeterli bilgi sahibi misiniz? Bankanızda BPO ile ilgili işlem yapılma şansı oldu mu?
7. Dijital bankacılık çağına girildiği bu dönemde, teknolojinin alt yapısını kullanan, akreditifli ödemenin banka ödeme garantisi ile mal mukabili ödemenin sade, basit ve hızlı yönlerini birleştiren BPO'nun dünya ve Türkiye genelinde yaygınlaşmamasının nedenleri nedir?

4.4. Görüşme Kayıtları ve Verilerin Çözümü

Araştırma kapsamında, dış ticaret bölümlerinde yönetici olarak çalışan kişiler ile 60 dakika görüşme yapılmıştır. Bu kişilerin 5'i kurumsal firmalarda, 8'i KOBİ niteliğindeki firmalarda ve 8'i bankalarda yöneticilik yapmaktadır. Görüşmelerin hepsi not alınmak suretiyle kayıt altına alınmıştır.



Şekil 3. Derinlemesine Mülakat Yapılan Firmaların Sektörel Dağılımları

Görüşmelerin çözümlemesinde içerik analizi türlerinden tematik analiz (kategorisel) kullanılmıştır. Kategorisel analiz, belirli bir mesajın önce birimlere bölünmesi ve ardından bu birimlerin kategoriler halinde gruplandırılmasıdır. İçerik analizi yaklaşımı, görüşme verilerinin ve açık uçlu soruların analizinde oldukça sık kullanılmaktadır. Yazılı ve sözlü materyallerin içerdiği mesajı anlam ve dilbilgisi açısından nesnel ve sistematik olarak sınıflandırma, sayılara dönüştürme ve çıkarımda bulunma yoluyla sosyal gerçeği araştıran bilimsel bir yaklaşımdır.

4.5. Araştırmanın Bulguları

Mülakat yapılan bankaların seçiminde özellikle, aktif büyüklükleri ve dış ticaret hacimleri önemli olmuştur. Ayrıca, her segmentten banka seçilerek (büyük ölçekli, orta ölçekli, yabancı sermayeli, katılım bankası) araştırma için farklı bakış açıları yakalanmaya çalışılmıştır.

Tablo14. Mülakat İçin Tercih Edilen Bankaların Aktif Büyüklükleri

(milyon TL)

Banka Adı	Aktif Büyüklük	Türkiye Sıralaması	Sektör Payı (%)
İş Bankası	311.626	2	12
Garanti Bankası	284.155	3	10.9
YKB	252.820	5	9.7
Denizbank	103.159	8	4
TEB	79.727	10	3.1
Kuveyttürk	48.500	13	1.8
Şekerbank	23.819	16	0.9
ICBC Turkey A.Ş.	8.218	24	0.3

Kaynak: TBB, **Bankalarımız 2016,** İstanbul, 2017, s. 242-269.

Tablo 14'de araştırma çalışması için tercih edilen bankaların Türkiye Bankacılık Sektörü aktif büyüklük sıralamaları yer almaktadır. Bankaların aktif büyüklükleri ile dış ticaret hacimleri arasında pozitif yönlü bir korelasyon vardır.

Araştırma çalışmasında mülakat yapılan bankaların aktif büyüklükleri Türkiye Bankacılık Sektörünün toplam aktif yapısının %42,7'sini oluşturmaktadır.

Araştırma çalışmasında, Türkiye Ekonomi Bankası'ndan Sayın Abdurrahman Özalp Bey, Garanti Bankası'ndan Sayın Timur Arkun Bey, Yapı ve Kredi Bankası'ndan bir dış ticaret bölüm yöneticisi, Denizbank'tan Sayın Yavuz Elkin Bey ve Birgül Callaghan Hanım, İş Bankası'ndan Sayın Ekrem Kürkçü Bey, Şekerbank'tan Sayın Ali Kemal Küçükcan Bey, Kuveytturk'den Sayın Eşref Said Ünlü Bey ve ICBC Turkey AŞ'den Sayın Fatih Kaya Bey ile görüşülmüştür.

Şu anki görev unvanınız ve görev tanımınız hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Kaç yıldır bankaların dış ticaret departmanında görev alıyorsunuz. Şuan görev yaptığınız departmanda toplam kaç personel çalışmaktadır? Sorusuna katılımcıların verdikleri yanıtlara yönelik tematik çözümleme şu şekildedir: Katılımcıların görev unvanları ve mesleki tecrübeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 15. Banka Yöneticilerinin Görev Unvanları ve Mesleki Tecrübeleri

Yönetici Adı	Görev Unvanı	Toplam İş Tecrübesi	Çalıştığı Banka
Birgül Callaghan	Ticaret Finansmanı Bölüm Direktörü	23 Yıl	Denizbank
Abdurrahman Özalp	Uluslararası Ticaret Danışmanı	27 Yıl	TEB
Timur Arkun	Uluslararası Ticaret Operasyon Yöneticisi	21 Yıl	Garanti Bankası
Ekrem Kürkçü	Operasyon Merkezi Direktörü	20 Yıl	İşbank
Eşref Said Unlu	Ticaret Finansmanı Bölüm Yöneticisi	14 Yıl	Kuveytturk
Ali Kemal Küçükcan	Finansal Kurumlar Birim Direktörü	17 Yıl	Şekerbank
Fatih Kaya	Tic. Fin. Böl. Md.	10 Yıl	ICBC
X	X	25 Yıl	YKB

Katılımcıların yönetici oldukları birimlerde çalışan personel sayısı, görev yaptıkları bankaların büyüklüklerine göre değişiklik göstermektedir. İşbankası operasyonlar

merkezinde 3.000'e yakın personel çalışırken, Şekerbank finansal kurumlar ile ilgili operasyonlarını 5 personel ile yürütebilmektedir.

Katılımcıların görev tanımları birbirilerine yakınlık göstermektedir. Dış ticaret ile ilgili tüm ödeme operasyonlarının gerçekleştirilmesi (akreditif, mal mukabili, peşin ödeme vb.), muhabirlik ilişkilerinin kurulması ve geliştirilmesi, sendikasyon ve yurt dışı kredilerin sağlanması ve yönetilmesi, yurt içi ve yurt dışı pazarlama faaliyetlerine destek verilmesi, dış ticaret ile ilgili ürünlerin pazarlama stratejilerinin oluşturulması katılımcıların belli başlı görev alanlarını oluşturmaktadır.

Bankanızın son 3 yıllık dış ticaret işlem hacmi hakkında bilgi verebilir misiniz? Ödeme şekillerine göre ayrım yapabilme imkânınız var mıdır? Sorusuna katılımcıların çoğunun verdiği cevaplar benzer nitelikler taşımaktadır: Bu sorunun cevabı bankaların stratejik bilgisi niteliğinde olup, rakamsal veri sağlamanın bu nedenle mümkün olmayacağı belirtilmiştir. Diğer taraftan, Türkiye Dış Ticaret verilerine bakıldığında genel görünüm ile bankaların yoğun olarak kullandığı ödeme şekilleri paralellik gösterdiği belirtilmiştir. (bkz. Tablo 6. ve Tablo 7.)

Size göre, uluslararası ticarette kullanılan ödeme şekillerini, kullanım hacmine göre sıraladığınız da ilk üç ödeme şekli hangileri olur? Bankanızda en çok kullanılan ödeme şekli hangisidir? Sorusuna katılımcılar benzer cevaplar vermiştir: Dış ticaretin %90'lık bölümü tahsil esasına dayalı ödeme şekilleri üzerinden gerçekleşmektedir. Türkiye'nin dış ticaret hacminin ödeme şekillerine göre ayrımına baktığınızda da veriler bunu teyit etmektedir.

Banka yöneticileri, peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme ve mal mukabili ödeme yöntemlerinin bankalarında sıklıkla kullanılan ödeme yöntemleri olduğunu belirtmişlerdir. Tahsil esasına dayalı ödeme yöntemleri ile bankaların dış ticaret hacimlerini arttırdıklarını ancak yeterli düzeyde faiz dışı gelir elde edemediklerini belirtmişlerdir. Çünkü tahsil esasına dayalı ödeme yöntemlerinde bankalar sadece aracılık görevini yerine getirmekte olduğunu ve dosya açılış masrafı ve swift komisyonu dışında bir gelir elde edemediklerini belirtmişlerdir.

Diğer yandan, kullanım oranı, tahsil esasına dayalı ödeme yöntemlerine oranla çok düşük seviyede olmasına rağmen, akreditif ödeme yönteminin bankalar açısından gelir elde etme yönünde çok daha verimli olduğu banka yöneticileri tarafından belirtilmiştir.

Banka yöneticileri akreditif işlemlerinde geniş bir yelpazede gelir elde edebildiklerini belirtmişlerdir. Akreditif açılış komisyonu, dosya masrafı, discrepancy fee (evrak uyumsuzluğu kesintisi), düzeltme swift mesajı komisyonu, kırdırma faizi ve komisyonu, teyit komisyonu, muhabirlik masrafı vb. pek çok işlem kaleminden gelir elde edebildiklerini belirtmişlerdir.

Size göre Akreditifli işlemlerin banka ve firmalar açısından avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir? Sorusuna katılımcıların verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

Tablo 16. Akreditif Ödeme Şeklinin Bankalar Açısından Avantaj ve Dezavantajları

Avantajlar	Dezavantajlar
Yüksek Gelir ve Komisyon Elde Edilmesi	Satıcı Firmaya Karşı Ödeme Taahhüdüne Girilmesi. Alıcı Firma Tarafında Meydana Gelebilecek Finansal Olumsuzluğa Karşı Duyarlı Olması
Muhabir Banka Networkünün Geliştirilmesine İmkân Vermesi	Sektörde Yer Alan Diğer Bankların Farklı Fiyatlandırma Yapısı Nedeni Rekabet Koşullarının Zorlaşması
Güçlü Bir Pazarlama Enstrümanı Olarak Kullanılabilmesi	Operasyonel Maliyetlerin Yüksek Olması
Müşterilerin Kredibilitesinin ve Moralitesinin Ölçülebilmesine İmkân Vermesi	Rezerv Konuları Nedeni ile Müşteriler İle Anlaşmazlıklar Yaşanılması
Uzmanlaşmış Personele Sahip Olmaya İmkân Vermesi	Özellikle Uzakdoğu Bankaları ile Yaşanılan İletişimsizlik Nedeni ile Müşteri Karşısında Zor Durumda Kalabilme
Gayri Nakdi Kredi Limit Tahsis Edilmesi Karşılığı Alınan Teminatlar ile Bankanın Aktif Yapısının Güçlendirilmesine İmkân Vermesi	Akreditif Kullanım Oranının Düşük Olması Nedeni ile Hedeflenen Faiz Dışı Gelir Hacmine Ulaşamamak

Tablo 17. Akreditif Ödeme Şeklinin Firmalar Açısından Avantaj ve Dezavantajları

Avantajlar	Dezavantajlar
Satıcı Firmalar İçin Uygun Evrak İbrazı Karşılığında Ödeme Garantisi Vermesi	Finans, Zaman ve Operasyon Maliyeti Yüksektir
Satıcı Firma İçin Pre-Finansman ve Post Finansman İmkânı Sağlaması	Bürokratik Bir İşlem Akışı Vardır.
Satıcı Firmalar Açısından İlk Defa Çalışılacak Olan Firmalar İle Güvensizlik Yaşamadan İş Yapabilme Olanağı Sağlaması	Rezerv Bulunması Durumunda Mal Bedelinin Alınmasında ve Malın Alıcı Firmanın Gümrüğünden Çekilmesinde Gecikmeler Olabilmektedir
Yüksek Tutarlı İşlem Yapabilmeye İmkân Tanıması	Bankalar Sadece Akreditif Metninde Belirtilen Şartlar Üzerinden İşlem Yaptıkları İçin, Mal İle İlgili Bir Problem Ortaya Çıktığında Alıcı Firmanın Ödemeyi Durduramaması
Alıcı Firmalara Uluslararası Düzeyde Kredibilite Sağlaması	Bankalar Tarafından Yapılan Fiziki Evrak İnceleme Sürelerinin Uzun Olması
Alıcı Firmalara Sağladığı Kredibilite Nedeni ile Satıcı Firmaların Risk Algısını Düşürmesi ve Peşin Ödeme Talebinden Vazgeçmesine İmkân Tanıması	Bankalar Tarafından Yapılan Fiziki Evrak İnceleme Sürecinde Sübjektiflik Faktörünün Bulunması
Alıcı Firmaların Kendi Talimatları Doğrultusunda Açılan Akreditif Şartlarına Uygun Olmayan Evrak İbrazı Durumunda Bankanın Ödeme Yapmayacağını Bilmesi ve Kendini Güvende Hissetmesi	Firmaların Kredi Limitinin Olduğu Bankaların Akreditifin Açılması İstenilen Banka İle Muhabirlik İlişkisinin Bulunmaması Nedeni ile İş ve Zaman Kaybının Yaşanması
Alıcı Firmaların, İthal Ettikleri Malları Ülke Gümrüğünden Çekmesi İçin Gerekli Olan Evrak Setinin Eksiksiz ve Doğru Bir Şekilde Satıcı Firma Tarafından Bankasına İbraz Edileceğini Bilmesi	

Tablo 16. ve Tablo 17.'de banka yöneticilerinin, akreditifli işlemler hakkında bankalar ve firmalar açısından değerlendirmeleri yer almaktadır. Katılımcıların verdiği cevaplar incelendiğinde bankalar açısından avantaj olarak görülen unsurlar firmalar açısından dezavantaj olarak görülmektedir. Bankalar akreditif ödeme yönteminden yüksek gelir elde ederken, firmalar açısından finans maliyetini yükselten bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

Banka yöneticilerinin hem bankalar hem de firmalar açısından üzerinde mutabakata vardıkları husus ise, akreditif ödeme yönteminin operasyonel maliyetinin yüksek olmasıdır.

Size göre Mal Mukabili işlemlerin banka ve firmalar açısından avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir? Sorusuna banka yöneticilerinin verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

Bankalar açısından, herhangi bir ödeme taahhüdü verilmediğinden, bir risk de doğmamaktadır. Bankalar açısından, sadece ödeme işlemine aracılık edildiğinden, dosya ve swift komisyon geliri elde edilmektedir. İşlem hacimleri ve sayısı ne kadar yüksek olursa bankalar daha yüksek gelir elde edeceklerdir.

Alıcı firma açısından ne güvenilir ödeme yöntemidir. Çünkü satıcı firma önce malı sevk eder ve malın gümrükten çekilmesi için gerekli olan evrakları ya direkt olarak ya da mal ile birlikte alıcı firmaya gönderir. Mal mukabili ödeme yöntemi, aslında satıcı firmanın alıcı firmaya açtığı bir satıcı kredisidir. Alıcı firma, daha önce üzerinde anlaşılmış olunan vadede malın bedelini satıcı firmaya öder. Ödeme aşamasına kadar, alıcı firma malı kendi iç piyasasına satmış olur ya da kendi alıcılarına vade imkânı sağlayarak hem ticaretinin sürdürülebilirliğini sağlar hem de piyasa rekabetinde avantaj sağlar.

Satıcı firma açısından ise, en riskli ödeme yöntemidir. Müşterilerimiz genellikle uzun yıllardır ticaret yaptıkları firmalar için tercih etmektedirler. Ancak, sınır ötesi ticarette firmaların güç yapıları, pazar yapıları ve malın özellikleri mal mukabili ödeme yönteminin tercih edilmesinde etkili olmaktadır. Satıcı firmalar açısından taşıdığı riskler arasında, malın bedelinin geç ya da geç ödenmemesi, malın üretimi, sevkiyatı ya da alıcı firma gümrüğünde malın alımından vazgeçilmesi ön plana çıkmaktadır.

ICC (International Chamber of Commerce) 2013 yılında uluslararası ticarette kullanılmak üzere yeni bir ödeme şekli olan BPO'yu piyasaya tanıttı. BPO hakkında yeterli bilgi sahibi misiniz? Bankanızda BPO ile ilgili işlem yapılma şansı oldu mu? Sorusuna katılımcıların verdiği aşağıdaki gibidir:

Görüşmeye katılan banka yöneticilerinin hepsi, görev tanımları gereği ticaretin finansmanı ve dış ticaret ile ilgili tüm yenilikleri yakından takip ettiklerini ve yeni bir ürün piyasaya sürüldüğünde muhakkak gerekli konferans, seminer ve eğitimlere katıldıklarını belirtmişlerdir. BPO ürün için de gerekli eğitim ve materyallere sahip olduklarını vurgulamışlardır.

İşbankası, TEB ve Garanti Bankası yöneticileri BPO işlemleri için bankalarında gerekli alt yapı sistemlerinin kurulduğunu ve müşterilerine reel olarak BPO hizmeti verdiklerini belirtmişlerdir. Diğer banka yöneticileri ise, BPO için gerekli raporları hazırladıklarını ve üst yönetime sunduklarını belirtmişlerdir.

Dijital bankacılık çağına girildiği bu dönemde, teknolojinin alt yapısını kullanan, akreditifli ödemenin banka ödeme garantisi ile mal mukabili ödemenin sade, basit ve hızlı yönlerini birleştiren BPO'nun dünya ve Türkiye genelinde yaygınlaşmamasının nedenleri nedir? Sorusuna katılımcıların verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

BPO ödeme yöntemini hâlihazırda Türkiye'de müşterilerinin hizmetine sunan İşbankası, Teb ve Garanti Bankası yöneticileri, BPO ödeme şeklinin alternatif bir ödeme şekli olduğunu ve asla akreditif ile rekabet ettirilmemesi gerektiğini ve birbirilerinin yerini alacakmış gibi bir anlayışın yanlış olduğunu belirtmişlerdir. BPO'nun aslında normal sürecinde gittiğini ve BPO alt yapısını kuran banka sayısı arttıkça daha fazla işlem hacmine kavuşacağını belirtmişlerdir. Bankların, faiz dışı gelir yaratmak amacı ile ulaşmayı hedefledikleri açık hesap işlemleri için BPO'nun güvenli bir ödeme yöntemi olduğunu belirtmişlerdir. BPO'nun özellikle operasyonel maliyet ve zaman maliyeti açısından diğer ödeme yöntemlerine göre çok daha avantajlı olduğunun altını çizmişlerdir. Akreditif işlemlerinde özellikle rezerv konusunda müşteriler ile anlaşmazlıklara düştüklerini belirten banka yöneticileri, akreditif metnine göre rezerv konulması gereken bir hata, malın gümrükten çekilmesine engel teşkil etmediği için müşteri tarafından kabul edilmediğini ve bununda banka ile müşteri arasında zaman zaman soruna yol açtığını ifade etmişlerdir. BPO, işlemlerinde ise verilerin sistem üzerinde eşleşmesinin banka yükümlülüğünün doğması için yeter şart olduğunu, fiziki evrak incelemesi olmadığı için sübjektiflik unsurunun ortadan kalktığını belirtmişlerdir. Diğer yandan, BPO işlemlerinde karşılaşan bir sorun olduğunu bunun da müşterilerinin BPO'ya bakış açılarında biraz güvensizlik

yarattığını belirten banka yöneticileri, BPO işlemleri için kullanılan işlem ekranlarında detay bilgi girişinin yapılabileceği yeterli alan olmadığını bununda özellikle malın test raporlarını ve spesifikasyonlarını isteyen müşteriler için sorun teşkil ettiğini vurgulamışlardır. Oysaki akreditif metninde istenildiği kadar detay bilgi ve belge talep edilebilmektedir. Böylece alıcı firma istediği tüm bilgi ve belgenin satıcı tarafından tedarik edildiğini ve bankanın bundan sonra ödeme yapacağını bilmektedir. BPO'da tespit edilen bir başka eksiklik ise, BPO kullanıcılarının sistem içinden yazışma yapamadıkları, sistem dışından e-mail ya da diğer mesajlaşma sistemleri üzerinden iletişim kurabildikleridir. Banka yöneticileri bu soruna SWIFT şirketinin hızlı bir şekilde çözüm üretmeleri gerektiğini belirtmişlerdir. Çünkü işlemler ile ilgili bilgilerin üçüncü kirşlerin eline geçme ihtimali ortaya çıkmıştır.

BPO ödeme yöntemini henüz kullanmaya başlamayan bankalardan birinin yöneticisi, BPO'nun çok fazla başarılı olacağına inanmadığını belirtmiştir. Bunun nedeni olarak da, BPO'nun da aynı akreditif gibi kredi limit ve teminat yapısına sahip olduğunu bunun da müşteriler açısından bir yenilik getirmediğini belirtmiştir. Diğer yandan, bankların BPO işleminde de ödeme yükümlülüğüne girdiği için işlemin risk-maliyet yapısının müşteri açısından çok da ucuz olacağının beklenmemesi gerektiğini ifade etmiştir. Akreditif maliyetlerine yakın bir ücretlendirme yapılacağı için müşteri açısından çok fazla kabul görmeyeceğini belirtmiştir.

BPO ödeme yöntemini henüz reel olarak uygulamayan diğer banka yöneticileri ise, BPO bilincinin yavaş yavaş arttığının farkında olduklarını, ancak piyasa dinamiğini tam olarak tahmin edemedikleri için alt yapı kurulum maliyetlerine katlanmayı şuan için göze alamadıklarını belirtmişlerdir. Ancak, BPO'nun piyasada hızlı bir şekilde yayılması ve kendi bankalarının bu ürünü piyasaya sürmede geç kalması ihtimalinin korkusunu da yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Katılımcılardan bazıları, BPO'nun tamamen satıcı firmaları koruduğunu, alıcı firmalara hız dışında pek katkı sağlamayacağını belirtmişlerdir. Malını mal mukabili alan bir alıcı firmaya BPO'nun hiçbir faydasının olmayacağını vurgulamışlardır. Diğer yandan, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret dengesinde açık vermemek için ihracat hacmini arttırması gerektiğini ve bunun içinde özellikle KOBİ

niteliğindeki firmaların ihracat konusundaki endişelerinin ortadan kaldırmak amacı ile BPO'nun yaygınlaşmasının önemli katkılar yapabileceğini belirtmişlerdir.

Tablo 18. Banka Yöneticileri İle Yapılan Mülakatların Çözümlemeleri

BPO'nun Avantajları	BPO'nun Dezavantajları
Operasyon ve Zaman Maliyetlerinde Yüksek Oranda Tasarruf Sağlaması	Bilinirlik ve Kullanım Oranının Düşük Seviyede Kalması
Evrak Kontrolünün Sistem Tarafından Otomatik Olarak Yapılması Neticesinde Sübjektiflikten Objektifliğe Geçilmesi	Sistem ve Yazılım Konularında Eksiklikler Olması
KOBİ Niteliğindeki Firmaların İhracat Kapasitesinin Artmasına Katkı Sağlaması	Akreditif İşlemlerinde Olduğu Gibi, Müşterilere Kredi Limiti Tahsis Edilmesi ve Teminat Talep Edilmesi
BPO Kullanımında Artış Sağlanması Durumunda Kredibilitesi Ölçülebilen Firma Sayısının Artacak Olması	Bankalara Ödeme Yükümlülüğü Getirdiği İçin Kredi Risk Priminin Artacak Olması
Bankalar arası İşlem Hacminin Artmasına Katkı Sağlaması	Akreditif İşlemleri Kadar Maliyetli Olması (Finans Gideri Açısından)
Bilinirliğinin ve Kullanımının Artması Durumunda Bankaların Faiz Dışı Gelirlerine Yüksek Katkı Sağlayacak Olması	Bankaların, ICC'nin ve SWIFT'ın BPO'nun Yaygınlaşması İçin Yeterince İstekli Görünmemesi

Tablo 18.'de banka yöneticileri ile yapılan derinlemesine mülakatların BPO ödeme yöntemi açısından sonuçları yer almaktadır. Firma yöneticileri ile yapılan görüşmelerin de çözümlemeleri yapılarak, araştırmada karşılaştırma yapabilme imkânına sahip olunacaktır.

Görüşme yapılan firmaların seçiminde, dış ticaret bölümlerinin bulunması ve hem ihracat hem de ithalat yapıyor olmaları etkili olmuştur. Görüşmeler 5 kurumsal firma yöneticisi ve 8 KOBİ niteliğindeki firma yöneticileri ile yapılmış olup, üç firma yöneticisi (Koç Holding Divan Grubu İhracat Müdürü Sayın Cansu Sargın, Hayat Holding Kastamonu Entegre A.Ş. Dış Ticaret Müdürü Sayın Necat İsa Aldoğan ve Polikim Polimer ve Kimya Sanayii A.Ş. İhracat Müdürü Sayın İsmail Yerebasmaz) dışındaki firma yöneticileri araştırmada firma ve yönetici isimlerinin belirtilmemesini talep etmişlerdir.

BPO'ya getirilen en büyük eleştirilerden (bankacılar tarafından) biri, BPO'nun sadece kurumsal ölçekte sınır ötesi ticaret yapan firmaların faydalanabileceği bir ödeme yöntemi olmasıdır. Bankacılar; kurumsal firmalar BPO'yu hedef bir pazara girişte ya da hâlihazırda mal ya da hizmet alımına devam edip "peşin ödeme" sisteminden çıkmak isteyen alıcıları sistem içinde tutmak amacı ile etkin olarak kullanabileceğini, KOBİ'lerin ise zaten ihracat ve ithalat işlemlerinden tedirgin olduklarını sisteme giren yeni bir ödeme şeklini kullanmaya çok da istekli olmayacaklarını belirtmektedirler. Bu nedenle, araştırma safhasında hem KOBİ niteliğindeki hem de kurumsal ölçekli firmalar ile görüşülmeye çalışılmıştır.

Firma yöneticileri ile yapılan mülakatlarda ise, kurumsal firma yöneticilerinin cevapları ile KOBİ niteliğindeki firma yöneticilerinin cevapları bazı noktalarda ayrışmaktadır. Her iki tür firma yöneticilerinin birleştiği en önemli nokta, bankaların özellikle dış ticaret konularında danışmanlık hizmetlerini verimli bir şekilde veremedikleri yönündedir.

Firma yöneticilerine, *Uluslararası ticarette en çok kullanıldığını tahmin ettiğiniz ödeme şekilleri sizce hangileridir?* Sorusu yöneltildiğinde:

İsmail Yerebasmaz Bey; açıkçası en çok kullanılan ödeme şekillerinin piyasa tarafından belirlendiğini düşünüyorum. Belli ülkelerin ödeme şekillerini, ülkelerin yönetimleri belirlemektedir. Kesinlikle LC'li ödemeyi şart koşmaktadır ki bu da yavaş yavaş yumuşamaya ve Vesaik Mukabili Ödemeye dönmeye başlamıştır. Ama bazı ülkelerde bu katılık hala devam etmektedir. Sorunuzun cevabına gelince, tahminimce en çok Peşin Ödeme, Mal Mukabili ve Vesaik Mukabili olduğunu tahmin ediyorum şeklinde cevap vermiştir.

İsa Necat Aldoğan Bey; aslında bu konuda yanlış bilinen bir doğru var. Zannediyorum ki bu soruya büyük çoğunluk akreditif diye cevap vermiştir. Oysaki küresel ticaret hacminin büyük bir bölümü collections ya da remittance olarak tanımladığımız peşin ödeme, mal mukabili ödeme ve vesaik mukabili ödeme çeşitleri ile gerçekleştiriliyor. Devir hız devri, ne alıcı firmanın ne de satıcı firmanın bürokrasi, banka gecikmeleri, vb. konular ile kaybedecekleri vakitleri yok. Rekabet çok sert ve acımasız bir şekilde

devam ediyor. Rakibinizden 1 sn. bile geç kalsanız müşteri portföyünü kaybetme riski ile karşı karşıya kalabilirsiniz şeklinde cevap vermiştir.

Cansu Sargın Hanım; açık konuşmak gerekirse biz divan grubu olarak ödeme şekillerinin seçiminde finans departmanımız ile ortak hareket ediyoruz. Finans departmanı, alıcı firmaların risk grubunu belirliyor ve bize ödeme yönteminin seçini ile ilgili veri sunuyorlar. Akreditif de bu ödeme yöntemleri içinde en güvenilir olanı olarak karşımıza çıkıyor, bu nedenle dış ticarette en yoğun kullanılan ödeme şeklinin akreditif olduğunu düşünüyorum, şeklinde cevap vermiştir.

Diğer katılımcılar ise; ödeme şeklinin belirlenmesinde genellikle sınır ötesi ticaretin gerçekleştirileceği ülkenin risk durumu, firmalar arasındaki güç durumu, malın özelliği, piyasa rekabeti, firmalar arasındaki ticari geçmişin güven sağlayıp sağlamadığı gibi konuların etkili rol oynadığını belirtmişlerdir. Bu katılımcılara göre, şayet güvenli ödemeden söz ediliyorsa akreditifin, hız ve basitlikten bahsediliyorsa peşin ödeme, mal mukabili ödeme veya vesaik mukabili ödeme yöntemi yüksek hacme sahip olmaktadır. Akreditif en çok tercih edilen ödeme yöntemidir şeklinde genelleme yapmışlardır.

Şirketinizde yoğun olarak kullandığınız ödeme şekilleri hangileridir? İthalat ya da ihracat işlemlerinde ödeme şekillerini belirlerken en çok hangi kıstaslar etkili olmaktadır? Sorusuna katılımcılar aşağıdaki şekilde cevap vermişlerdir:

İsa Necat Aldoğan Bey; 1937 yılında kurulan Hayat Holding, başarılı geçmişiyle Türkiye'nin önde gelen kurumları arasında yer almaktadır. Hayat Holding; hızlı tüketim, liman işletmeleri, inşaat, ağaç sanayi, enerji olmak üzere farklı sektörlerde hizmet veren 40 şirketiyle faaliyet gösteriyor. Ben Kastamonu Entegre A.Ş. tarafında dış ticaret yöneticisiyim. Biz ağırlıklı olarak collections ödeme şekillerini kullanıyoruz. Tabi burada çok önemli bir kıstas var; ödeme şekilleri belirlenirken ithalat ya da ihracat yaptığınız firmanın sektördeki pozisyonu ve gücü en belirleyici etken oluyor. Ancak, sektördeki rekabet özellikle ihracat tarafında çok yoğun olduğu için, müşterilerinize en uygun ödeme şeklini seçmeye gayret gösteriyorsunuz. Biz mal mukabili ağırlıklı çalışıyoruz. Öncelikli olarak, malımızı satacağımız müşterimize bir kredi limiti açıyoruz. Bu limit aslında müşterimizin güvenirliliğini ve ödeme düzenini

gösteren bir veri bizim için. Şayet, şirketin ödeme düzeninde bir problem olursa limiti azaltmak ya da limiti komple iptal etmek her zaman uyguladığımız bir yöntemdir. Şayet, büyük hacimli bir sevkiyat söz konusu ise ve müşteri kendisine tahsis ettiğimiz mal mukabili limitine takılıyorsa, ödeme şekli olarak akreditif tercih ediyoruz. Böylece oluşabilecek ödememe riskini banka ile paylaşmış oluyoruz, şeklinde cevap vermiştir.

İsmail Yerebasmaz Bey; Firmamız bu gün yaklaşık 40 ülkeye ihracat ve 3 ülkeden de ithalat yapmaktadır. Otomotiv Sektöründe Tamir Boyaları ve Kimyasalları ürettiğimiz için; kaliteli hammadde kullanım zorunluluğumuz var. Düşünün otomobilinizi boyatıyorsunuz 2 ay sonra boya renginin solması hoşunuza gider mi? Yani müşteri memnuniyeti geri dönüşümümüz bizim ortalama olarak 3-4 ay. Bu da bizim, kendini pazarda henüz ispatlamamış firmalardan hammadde alımımızı imkânsız kılmaktadır. Sonuçta kendini dünyada ispatlamış olan Devlerden hammadde alımı yapıyoruz, satıcı da bunu bildiği için onların şartlarında alım yapmak zorunda kalıyoruz. İthalatta %25 oranında ön ödemeli (siparişle birlikte ödeme), %50 oranında peşin ödeme (yükleme öncesi ödeme), %25 oranında ise vesaik mukabili ödeme şeklinde çalışmaktayız. İhracatta ise durum biraz daha çeşitlilik arz ediyor. Bu kez dünya devi olmayan, rekabetin çok ama çok fazla olduğu bir pazarda faaliyet gösteren bir firma olarak müşterilerimize bazı şeyleri dayatmamız imkânsız oluyor. Öncelikle; yeni çalışmaya başladığımız hiç tanımadığımız bir firmadan siparişe istinaden %100 ön ödeme almadan üretim yapmıyoruz. Bunun haricinde genel prensibimiz %50 ön ödeme, %50 yüklemeden hemen önce ödeme almaktır. Ancak çok çeşitli ülkelere ihracat yaptığımız için ödemeler de farklı farklı olabiliyor. %100 ön ödemeli çalıştığımız ülkeler var, %50 ön ödeme %50 yükleme öncesi ödeme alarak çalıştığımız ülkeler var, Mal Mukabili çalıştığımız ülkeler var, Evrak Mukabili çalıştığımız ülkeler var ve elbette LC ile çalıştığımız ülkeler var. İhracatta ödeme şeklini belirleyen en önemli kriterimiz güven. Takdir edersiniz ki güven de zamanla oluşan bir kavram. İkincil olarak çalıştığımız ülkelerin kurallarına göre ödeme şekli belirleriz, şeklinde cevap vermiştir.

Cansu Sargın Hanım, Divan Grubu'nun ana faaliyet alanı otel işletmeciliği ve her türlü katering hizmetleri oluşturmaktadır. Grubun ihracat bölümü olarak, kendi fabrikalarımızda ürettiğimiz lokum, pasta, şekerli ve tuzlu kurabiye grubu, donuk yarı donuk mamuller, büyük organizasyonlar için soğuk yemekler (ısıtılabilir) ve diğer gıda

grubu ürünlerin yurt dışına satışını gerçekleştiriyoruz. Pazarlama stratejimiz doğrultusunda önce marka konumlandırmasını yapıyoruz sonra da ürünlerimizin kalitesi ile sürdürülebilir ticaret anlaşmaları yapıyoruz. İhracat stratejimizde ana hedef pazarımız MENA Bölgesi ülkeleri (Mısır, Ürdün, Lübnan, Fas, Tunus, Cezayir, İran, Yemen, Suriye, Irak, Sudi Arabistan, Katar, Umman, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Bahreyn ve Libya) ve Avrupa Ülkeleri olmaktadır. Ağırlıklı olarak akreditif kullanılmaktadır. Ödeme yönteminin belirlenmesinde risk yönetimi ön plana çıkmaktadır. Ülke riski, firma riski ve kur riski gibi kıstaslar çok önemli olmaktadır. Ürün gamımız gıda üzerine olduğu için genellikle siparişler düşük tutarda olmaktadır. 10.000 $ - 20.000 $ aralığında ihracat işlemleri gerçekleştirmekteyiz. Ancak işlem tutarları düşük olmasına rağmen süreklilik arz etmekte ve toplamda büyük rakamlara ulaşmaktadır. Finans departmanının da görüşü alınarak ödeme şekli olarak akreditif tercih edilmektedir. Yalnız, akreditif hem operasyonel anlamda hem de zaman anlamında hem de finansal maliyet anlamında şirketimiz için yorucu bir süreç olmaktadır, şeklinde yanıt vermiştir.

Diğer katılımcılardan, KOBİ niteliği taşıyan ve ağırlıklı olarak ithalat yapan şirketler sınır ötesi ticaret işlemlerinde kullanılan ödeme yönetmelerinin ağırlıklı olarak satıcı firma tarafından belirlendiğini, kurumsal nitelikli firma yöneticileri ise, ithalat işlemleri şayet hammadde alımı ile ilgiliyse ve ürün stratejik bir öneme sahipse peşin ödeme (peşin ödeme ıskontosu da dikkate alınarak) ödeme şeklini tercih ettiklerini, ihracat işlemlerinde ise güven kıstasının ön plana çıktığını, güven sisteminin kurulduğu müşterilerde işlem hacmine de bağlı olarak mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditif ödeme yöntemlerinin tercih edildiğini, ilk defa çalışılan ya da risk grubu içinde yer alan firmalar için ise akreditif ödeme yönteminin tercih edildiğini belirtmişlerdir.

Size göre akreditif ödeme şeklinin diğer ödeme şekillerine göre avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir? Sorusuna katılımcıların verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

Tablo 19. Firma Yöneticilerine Göre Akreditif İşleminin Avantaj ve Dezavantajları

Avantajları	Dezavantajları
Yeni Müşteri ve Yeni Pazarlar İçin Güvenli Ödeme İmkânı Sunması (İhracat)	Finans, Emek ve Zaman Maliyetinin Yüksek Olması
Malın Zamanında Sevkiyatının Yapılmasını Sağlaması (İthalat)	Bürokratik İşlem Sürecine Sahip Olması
Malın Gümrükten Sorunsuz Çekilmesini Sağlaması (Tam ve Doğru Evrak İbrazı)	Sadece Evrak Üzerinden Ödeme Yapıldığı İçin Mal İle İlgili Bir Sorun Yaşandığında Bankaların Problem Çözümüne Katkı Sağlayamaması
Finansman İmkânı Sağlaması (Kırdırma, Teminata Alma vb.)	Evrak Üzerinde Rezerv Bulunması Durumunda Gümrük ve Ödeme Süreçlerinin Çok Uzaması
	Evrak İnceleme Aşamasında Sübjektiflik Faktörünün Yüksek Olması Nedeni İle Malın Gümrükten Çekilmesine Engel Olmayacak Bir Rezerv Nedeni İle Gerek Finansal Gerekse de Müşteri Portföyü Kaybının Yaşanması
	Hukuki Uyuşmazlıkların Olması Durumunda Dava Açma Süreçlerinin Çok Uzun ve Maliyetli Olması

Tablo 16. Tablo 17. ve Tablo 19. incelendiğinde, görüşme yapılan banka yöneticileri ile firma yöneticilerinin akreditif ödeme yönteminin avantajları ve dezavantajları konusunda bazı maddelerde ortak noktalarda buluştukları görülmektedir. Akreditif ödeme yöntemi, tam ve uygun evrak ibrazı karşılığında ödeme garantisi veren en güvenilir ödeme yöntemidir. Özellikle yeni pazarlara girişte, riskli ülkelerde yer alan firmalar ile çalışmada ve ilk defa çalışılan firmalar ile sürdürülebilir bir ticaret süreci için çok etkin rol oynamaktadır. Ancak, akreditif işlem süreçlerinin çok uzun olması, finans maliyetleri açısından firmaları zorlaması ve rezerv konuları nedeni ile tercih edilebilirliği gittikçe düşen bir ödeme yöntemidir.

Size göre Mal Mukabili işlemlerin banka ve firmalar açısından avantajlı ve dezavantajlı yönleri nelerdir? Soruna katılımcılar benzer cevaplar vermişlerdir:

Mal mukabili ödeme şeklinin, alıcı firmalar için büyük bir rekabet üstünlüğü yarattığını, satıcı firmalar için ise pek çok riski beraberinde getirdiğini belirtmişlerdir.

Mal mukabili ödeme şeklinin genellikle aralarında distribütörlük ya da şube ilişkisinin olduğu firmalar, aralarında çok yüksek güven unsuru tesisi kurulmuş firmalar, ya da pazarda güçlü konumda olan firmalar tarafından (ithalat işlemlerinde) tercih edildiğini belirtmişlerdir.

Mal mukabili (açık hesap) ödeme şeklinin tercih edilmesinin bir nedeninin de hitap edilen Pazar dinamiklerinin zorlayıcı etkisi olduğunu belirten firma yöneticileri, rakip firmaların pazarlama ve satış enstrümanlarında açık hesap çalışma şeklini tercih ederek pazarı domine etme stratejilerinin pazarda faaliyet gösteren diğer şirketleri de pazar şartlarına uymaya zorladığını belirtmişlerdir.

Mal mukabili ödeme yönteminin satıcı firmalar için her ne kadar mal ya da hizmet bedelinin ödenmemesi, sipariş iptali vb. nedenlerden dolayı büyük risk taşıdığını kabul etmekle birlikte, arada bankanın olmaması nedeni ile çok hızlı işlem süreçlerine sahip olduğu ve diğer ödeme yöntemlerine göre finans maliyeti açısında çok daha kabul edilebilir bir yapıya sahip olduğu belirtilmiştir.

Uluslararası ticarette yeni ödeme şekli olan BPO'yu duydunuz mu? Hakkında bilgi sahibi misiniz? Şirketinizde uygulama yapma imkânınız oldu mu? Soruna katılımcıların verdikleri cevaplar aşağıdaki gibidir:

İsa Necat Aldoğan Bey; Gerek şahsım gerekse şirket olarak, gelişmeleri ve ticareti kolaylaştıran tüm yenilikleri yakından takip ediyoruz. Özellikle dijitalleşmenin çok hızlı bir şekilde hayatımıza girmeye devam ettiği bu asırda ticareti kolaylaştıran tüm uygulamaları titizlikle uygulamaya çalışıyoruz.

Özellikle bizim gibi gelişmekte olan ülkeler için, ihracat hacmini arttırmak çok ama çok önemli bir konu. Yurtdışına mal/hizmet satmak çok kolay bir iş değil maalesef. Ürünün kaliteli olacak, fiyat rekabetinde iyi bir pozisyonda olacak ve müşteriye en uygun ödeme seçeneğini sunacaksın, gerçekten çok ama çok zor bir konu.

Türkiye'de ihracat yapan şirketlerin büyük bir bölümü ihracat işlemlerinde mal mukabili ödeme şeklini kullanıyorlar çünkü alıcı malı bu şartlarda almak istiyor. (özellikli ürünler hariç) Özellikle Kobileri zorlayan bir durum. Zira risk yönetimi çok

ama çok önemli bir hal alıyor. Şayet Kobi'nin bunu yönetecek personeli ya da bilişim gücü yoksa KOBİ ihracat yapmaktan vazgeçiyor.

BPO, tam da bu noktada can simidi gibi yetişen bir ödeme şekli zira hem akreditifli işlemlerde bankaların verdiği ödeme taahhüdünü karşılıyor hem de mal mukabili işlemlerin bürokratik olmayan işlem adımlarını kapsıyor. Aslında BPO ile hem alıcı firma hem de satıcı firma finansman kaynağı sağlamış oluyor.

BPO'nun yaygınlaşmasını bankalar engellemektedirler. Bunun iki sebebi vardır. Birincisi bankalar BPO'nun kolay olması nedeniyle daha az komisyon talep etmeleri gerektiğini ve bu sebeple gelirlerinin azalacağını bilmektedirler. Bu sebeple mevcut talepleri yüksek komisyon talepleri ile kibarca ret etmektedirler. İkincisi ise müşterilerine halen bu ürünü anlatamamış olmalarıdır. Müşterilerine yaygın bir eğitim sağlayarak bu ürünü yaygınlaştırabilirler. Fakat komisyon geliri kaygısı sebebiyle bundan vazgeçmektedirler.

BPO'nun kullanımı hızlı bir şekilde yaygınlaşmalı zira üretim yapsanız bile uygun şartlarda ürününüzü piyasaya sunamazsanız, satış yapma şansınız ya da rekabete ortak olma şansınız kalamamaktadır. BPO gerek ödeme taahhüdü gerekse de teknolojinin sağladığı hız sayesinde, ihracatçı firmaları operasyonel maliyetten (özellikle zaman maliyeti) ve finans maliyetinden daha az etkilenmesini sağlayacaktır. Bankaların bu sisteme geçmekte neden ayak dirediklerini gerçekten çok merak ediyorum, şeklinde cevap vermiştir.

İsmail Yerebasmaz Bey; BPO hakkında temel bilgiye sahibim yanlış bilmiyorsam Vesaik veya Mal Mukabili ile LC'nin basitçe birleştirilmiş hali. kâğıt üzerinde çok uygun görünüyor ancak kullanımı sırasında tıpkı LC gibi bazı sıkıntıların olacağına eminim. Bu işlerin içine Banka girdiği zaman açıkçası biraz tedirgin oluyorum. Sanırım bu hususta biraz önyargılıyım. Firma olarak hiç uygulamamız olmadı, şeklinde cevap vermiştir.

Cansu Sargın Hanım, BPO ödeme şeklini ilk defa araştırmacıdan duyduğunu belirtmiş ve detaylı bilgi talep etmiştir. Detaylı bilgilendirme neticesinde, BPO ödeme şeklinin kendi ticaret sistemlerine çok uygun olduğunu belirtmiştir. Satışlarının düşük tutarlarda olduğu için her sevkiyat da alıcı firmadan akreditif talep etmenin hem

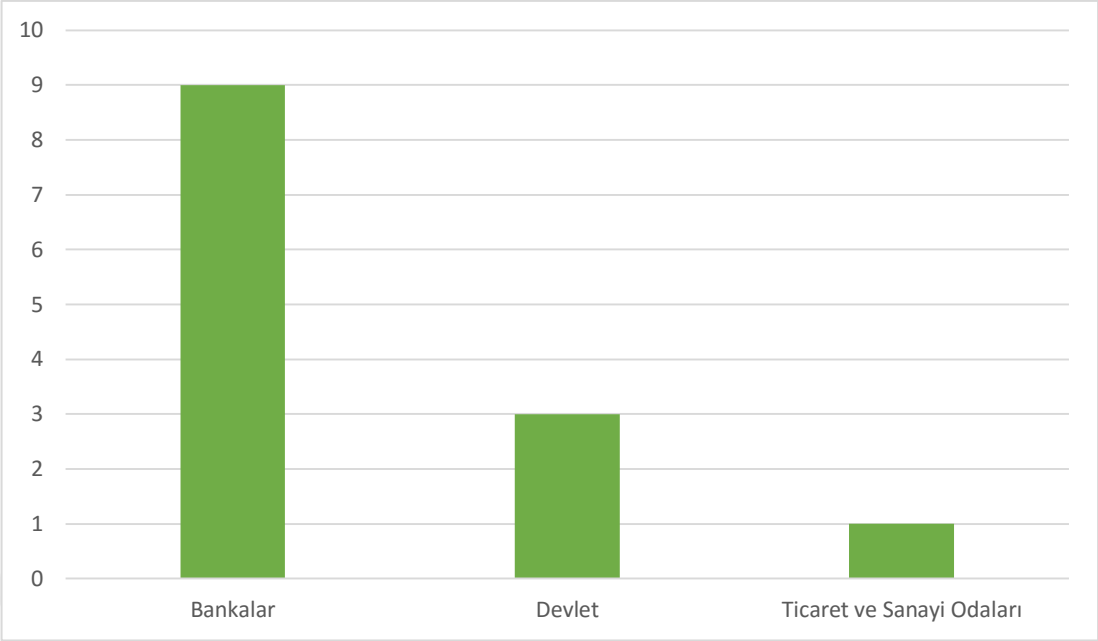
kendileri açısından hem de alıcı firma açısından çok efektif olmadığının altını çizmişlerdir. 10.000 $ tutarlı bir akreditif için çok fazla zaman ve maliyet kaybının yaşandığını belirten Cansu Sargın Hanım, BPO'nun uygulama aşamasında teorideki gibi pratik olması durumunda zaman, operasyon ve finans maliyetleri açısından çok verimli bir ödeme yöntemi olacağını belirtmişlerdir. Holding bünyesinden yer alan bankalarının kendilerine bu ödeme şekli ile ilgili bilgilendirme yapmamış olmasını şiddetle eleştiren firma yöneticisi, gerek bağlı bulundukları grup bazında gerekse de holding bünyesinde dış ticaret ve finans birimleri ile BPO hakkında irtibata geçeceklerini belirtmişlerdir.

Diğer katılımcılar ise genelde benzer cevaplar vermiş olup, BPO hakkında ya genel bilgi sahibi olduklarını ya da kulaktan dolma bilgiye sahip olduklarını belirtmişlerdir. Ancak, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren kurumsal şirket, BPO'yu aktif olarak kullandıklarını belirtmişlerdir. Almanya'dan otomotiv yedek parçası ithal eden şirket, daha önceleri mal mukabili olarak ithal ettikleri ürünleri Türkiye ve Almanya arasında yaşanan siyasi gerilim (ülke riski) nedeni ile akreditif ödeme yöntemi ile ithal etmeye başladıklarını ancak üretim bandında çok hızlı sirkülasyon olduğu için akreditifin bürokratik yapısının getirdiği zorluklarla zaman kaybetmek istemedikleri için satıcı firma ile anlaşarak BPO ödeme şeklini yoğun bir şekilde kullanmaya başladıklarını ifade etmiştir.

Araştırmada gerek kurumsal firma yöneticilerinin gerekse de KOBİ niteliğindeki firma yöneticilerinin BPO ile ilgili olarak yetersiz bilgi sahibi oldukları görüldüğü için, kendilerine aşağıdaki soru yöneltilmiş ve BPO'nun yaygınlaşabilmesi için hangi kurumun etkin rol oynaması gerektiği tespit edilmeye çalışılmıştır.

13 firma ile yaptığımız görüşmeler neticesinde, BPO ödeme şeklinin bilinirliğinin çok düşük olduğu tespit edilmiştir. BPO'nun uygulama alanının artması ve piyasa tarafından bilinirliğinin yükselmesi için aşağıdaki kurumlardan hangisi en etkin rolü oynamalıdır?

a. *Bankalar*
b. *Devlet*
c. *Ticaret ve Sanayi Odaları*



Şekil 4. BPO'nun Yaygınlaşması İçin Etkili Olması Beklenen Kurumlar

Firma yöneticileri ile yapılan görüşmelerde, bankaların genel anlamıyla müşteriye sadece kredi ve diğer ürünleri satmayı amaçladıkları bir hedef kitle olarak baktıklarını ve özellikle danışmanlık hizmetlerinde çok zayıf kaldıklarını belirtmişlerdir.

BPO konusunda, çalışmakta oldukları bankalar tarafından yeterince bilgilendirilmediklerini belirten firma yöneticileri, teknolojinin hızlı bir şekilde yayıldığı günümüzde BPO'nun özellikle bankalar tarafından müşterilerine detaylı bir şekilde anlatılması gerektiğinin altını çizmişlerdir. Diğer yandan bazı firma yöneticileri, devlet kurumlarının da şirketlerin önünü açacak bu tip yeniliklerin kullanılmasında ve yaygınlaşmasında bankalara gerekli talimatları vermeleri gerektiğini belirtmişlerdir. Özellikle ihracat hacminin arttırılabilmesi amacı ile devletin sağlamış olduğu KGF garantilerinin BPO ödeme yönteminde daha ağırlıklı bir şekilde kullanılması için gerekli genelge ya da yönetmeliklerin çıkartılması gerektiğini belirtmişlerdir. Bazı yöneticiler de, gerek ticaret ve sanayi odalarının gerekse de meslek kuruluşlarının bu tip yeniliklerle ilgili üyelerine yoğun eğitim vermeleri gerektiğini vurgulamışlardır.

Tablo 20. Firma Yöneticileri İle Yapılan Mülakatların Çözümlemeleri

BPO'nun Avantajları	BPO'nun Dezavantajları
Özellikle KOBİ'lerin İhracat Performansına Katkı Sağlayacak Olması	Akreditif İşlemleri Gibi Kredi Limitinin Tahsis Edilecek Olması ve BUNUN Karşılığında Firmalardan Teminat Talep Edilecek Olması
Akreditif Ödeme Yönteminden Daha Hızlı ve Basit İşlem Süreçlerine Sahip Olması	BPO'nun Yeni Bir Ödeme Yöntemi Olması Nedeni İle Özellikle Gelişmemiş Ülkelere Yapılan İhracat İşlemlerinde, BPO'yu Gerçekleştirme Kapasitesine Sahip Banka ya da Müşteri Bulamama İhtimalinin Olması
Akreditif İşlemlerinde Bankaların Bazen Gereksiz Bir Şekilde Koyduğu Rezervlerin Olmaması	Bankaların BPO Hakkında Detaylı Bilgilendirme Yapmaması Nedeni ile Firmalarda Bilinç Düzeyinin Çok Düşük Olması
İthalat Yapan Şirketlere Vade Avantajı Sağlama İmkânının Olması ve Kredi Kullanımı İçin Verilen Teminatların BPO işlemi İçin Verilebilecek Olması	BPO İşlemi İçin Bankaların Talep Ettiği Finans Maliyetinin Beklenildiğinde Yüksek Düzeyde Olması
Akreditif İşlemine Göre Daha Düşük Maliyetli Olması	Akreditif Metninde Talep Edilen Detay Bilgilerin BPO'da Talep Edilememesi

Tablo 20.'de görüşme yapılan firma yöneticilerinin BPO ile ilgili değerlendirmeleri yer almaktadır. Katılımcılar BPO ödeme yönteminin, Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasında önemli katkı sağlayacağı konusunda ortak görüşe sahiptirler. Bilindiği üzere 2023 yılı için Devletin Stratejik Hedef Planında, 500 milyar Dolar ihracat hacmine ulaşma hedefi vardır. Yüksek ihracat hedefindeki ana amaç, dış ticaret dengesinde verilen açığın kapatılması ve Türkiye'nin ithalatçı ülke kimliğinden kurtulmasını sağlamaktadır. Çünkü ithalat hacminin yüksek olması, ülkenin sahip olduğu döviz fonlarının yurtdışına transfer edilmesi anlamına gelmektedir. Türkiye'nin ihracat hacmini artırması, yerli üretim kapasitesini arttırmasını sağlarken ithal ikameci montaj ve yarı montaj üretim sisteminden de vazgeçmesine katkı sağlayacaktır. Bu nedenle, Türkiye'nin ihracat yükünü çeken KOBİ'lerin ihracat işlemlerinde karşılaştıkları sorunların hızlı bir şekilde ortadan kaldırılması ve KOBİ'lerin önünün açılması gerekmektedir. Çalışmanın daha önceki bölümlerinde de belirtildiği üzere, sınır ötesi ticarette en çok çekinilen risk malın bedelinin ödenmemesi riskidir. Bu nedenle açık hesap ödeme şeklini tercih eden ihracatçı firmalar bu riskten

dolayı yurtdışı pazarlara açılmayı ve daha fazla ihracat yapmayı tercih etmemektedirler. Özellikle KOBİ'lerin bu tereddütlerini ortadan kaldırmak ve BPO ödeme yönteminin kullanılmasını teşvik etmek amacı ile gerek bankalar gerekse de devlet KOBİ'lere destek vermelidirler. Bankalar daha fazla muhabir ağı kurarak BPO ödeme yönteminin kullanım coğrafyasını genişletmeli ve KOBİ'ler istedikleri her ülke ile rahatça çalışabilmelidir. Devlette uygulayacağı teşvik, istisna, indirim, kefalet gibi mekanizmalar ile KOBİ'leri daha fazla ihracat yapmaya cesaretlendirmelidir. Aksi takdirde Tablo 21. Şekil 5. ve Şekil 6.'da da görüldüğü üzere dış ticaret dengesinin kurulması zor olacak ve Türkiye'nin ithalata olan bağımlılığı artarak devam edecektir. Şayet elinizde ihraç edeceğiniz stratejik konuma haiz ve yüksek teknolojiye sahip ürününüz yok ise, pazarda uygulanacak olan koşulları daima alıcılar belirleyecektir. Pazar şartlarında da rekabet edebilmek için alıcı firmalara cazip teklifler ile gitmeniz kaçınılmaz olacaktır. BPO ödeme yöntemi alıcı firmalar için özellikle vadeli alım yönünden cezbedici özellik taşımaktadır.

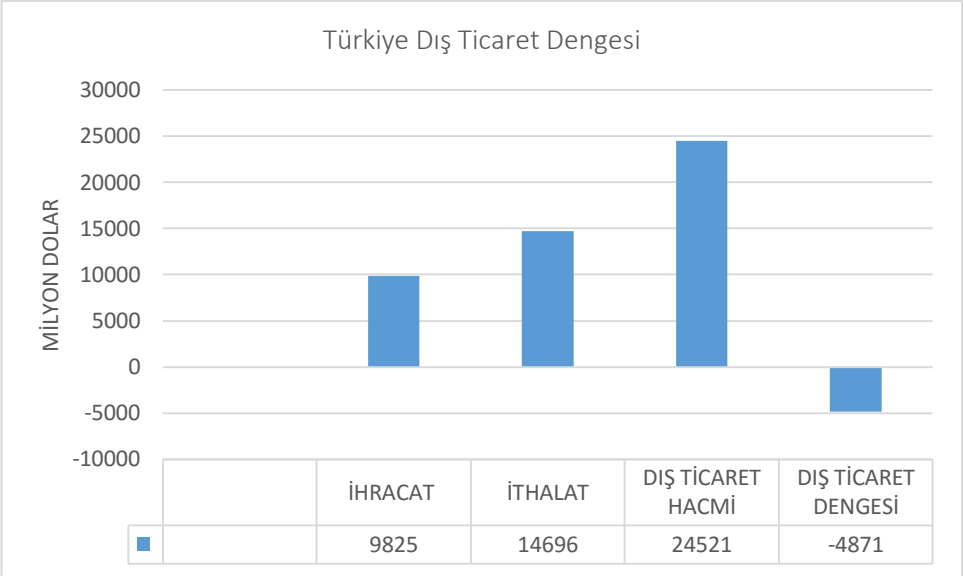
Tablo 21. Türkiye Dış Ticaret Dengesi (2016-2017)

(Milyon Dolar)

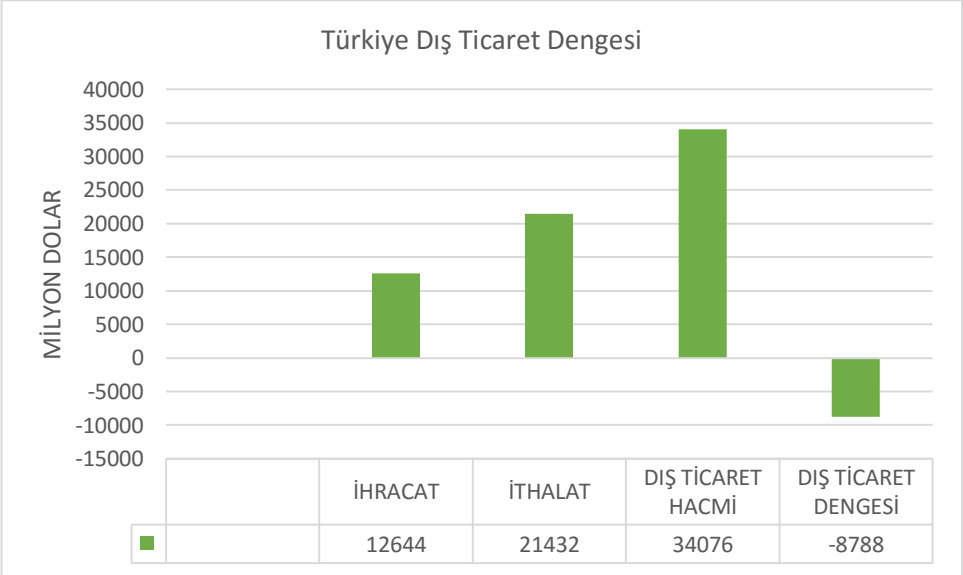
Dış Ticaret	Ocak-Haziran			Temmuz			Ocak-Temmuz		
	2016	2017	Değişim(%)	2016	2017	Değişim(%)	2016	2017	Değişim(%)
İhracat	71.583	77.453	8,20	9.825	12.644	28,69	81.408	90.096	10,67
İthalat	99.658	108.324	8,70	14.696	21.432	45,84	114.354	129.756	13,47
DTH	171.241	185.776	8,49	24.521	34.076	38,97	195.762	219.852	12,31
DTD	-28.074	-30.871	9,96	-4.871	-8.788	80,41	-32.946	-39.659	20,38
İhr./İth. KO (%)	71,8	71,5		66,9	59,0		71,2	69,4	

Kaynak: www.gtb.gov.tr (Erişim Tarihi:24.08.2017)

Tablo 21.'de Türkiye'nin 2016 ve 2017 yılı dış dış ticaret dengesi ile ilgili rakamsal büyüklükler Temmuz ayları itibari ile verilmektedir. Son 12 aylık dönemde ise (2016-2017), ihracat bir önceki yıla göre % 7,5 oranında artış ile 151 milyar 192 milyon dolar, ithalat ise % 8,9 oranındaki artış ile 214 milyar 21 milyon dolar olmuştur. Dış ticaret hacmi bir önceki yıla göre % 8,3 oranında artarak 365 milyar 213 milyon dolar, dış ticaret açığı % 12,3 oranında artarak 62 milyar 829 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise %70,6 olmuştur.



Şekil 5. Türkiye Dış Ticaret Dengesi (Temmuz 2016)



Şekil 6. Türkiye Dış Ticaret Dengesi (Temmuz 2017)

Şekil 5. ve Şekil 6.'da 2016 ve 2017 yılı Temmuz aylarının Türkiye Dış Ticaret Dengesi açısından karşılaştırması yapılmıştır. Buna göre 2017 yılı Temmuz ayında ihracat hacmi, bir önceki yılın aynı ayına göre % 28,69 oranında, ithalat hacmi ise % 45,84 oranında artmıştır. (Kaynak: www.gtb.gov.tr, Erişim Tarihi:24.08.2017)

2017 yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre; ihracat hacmi, % 28,69 artarak 12 milyar 644 milyon dolar, ithalat hacmi % 45,84 artarak 21 milyar 432 milyon dolar,

dış ticaret hacmi % 38,97 artarak 34 milyar 76 milyon dolar ve dış ticaret açığı % 80,41 artarak 8 milyar 788 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Temmuz ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 59,0 olmuştur. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 yılı Temmuz ayında % 66,9 iken, 2017 yılı Temmuz ayında % 59,0 olarak gerçekleşmiştir. (Kaynak: www.gtb.gov.tr, Erişim Tarihi: 24.08.2017)

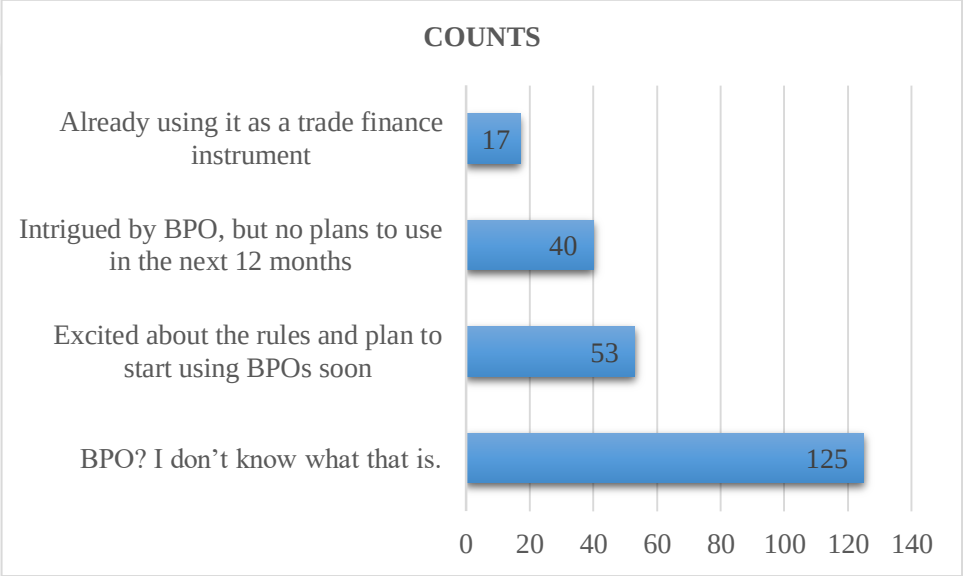
Diğer taraftan, firma yöneticilerinin BPO ödeme şeklinin yaygınlaşması konusunda bankaların çok önemli görevleri olduğunu ve ancak bankaların kendi kazançlarını arttırma fırsatı veren BPO'yu neden piyasaya tanıtmakta yetersiz ve geç kaldıklarını anlamlandıramadıklarını belirtmişlerdir.

Görüşme yapılan 8 banka yöneticisi ve 13 firma yöneticisinin BPO hakkında vardıkları ortak kanı; BPO işlem süreçlerinin akreditif işlemlerine göre çok daha hızlı ve basit olduğudur. Banka ve firma yöneticilerinin hem fikir olduğu bir başka husus ise, BPO ödeme yönteminin özellikle ihracat yapan şirketleri koruyan bir yapıya sahip olduğudur. Mal mukabili alım yapan bir alıcının BPO'yu tercih etmeyeceği yönünde fikir belirten banka yöneticileri, BPO'nun yaygınlaşması için sadece bankaların çabalamasının yetmeyeceğini, firmaların da bu ürünü kullanmak için bankalara talep de bulunması gerektiğini belirtmişlerdir. Firma yöneticileri ise bu argümana şiddetle karşı çıkarak, bilmedikleri bir bankacılık ürününü pazarda kullanma şanslarının olmayacağını belirtmişlerdir. Bu nedenle, bankacıların gelir kaygısını bir yana bırakıp ürünün stratejik konumu dolayısıyla ellerini taşın altına sokmaları gerektiğini belirtmişlerdir.

Bu noktada bankacıların yaklaşımına eleştiri getirme zorunluluğu duyulmuştur. BPO ödeme yönteminin sadece satıcı firmaları koruduğu ve mal mukabili alım yapan bir alıcının BPO ödeme yöntemini tercih etmeyeceği hipotezi, reel ticari hayat ile örtüşmemektedir. Çünkü dünya ekonomi düzeni ani şoklar ve dalgalanmalar nedeni ile küresel boyutta krize girebilmektedir. Bunun yanında, ülkeler arası politik çekişmeler ve problemler nedeni ile ülkelerin risk primleri olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Örnek vermek gerekirse, araştırmada görüşme yapılan otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firma (BPO işlem örneği ekte sunulmuştur) Türkiye ve Almanya arasında başlayan politik gerilim nedeni ile daha önce mal mukabili ödeme yöntemi ile ithal ettiği otomotiv yedek parçalarını, satıcı firmanın talebi doğrultusunda BPO ödeme yöntemi ile ithal etmeye başlamıştır. Diğer yandan, BPO sadece satıcı

firmaları korumamakta, alıcı firmalarında mallarını zamanında ve ilave maliyete katlanmadan gümrüklerden çekme imkânı tanımaktadır. Ayrıca, alıcı firmaların vadeli işlemlerde post-finansman yapabilmesine de olanak tanımaktadır.

Firma yöneticileri ve banka yöneticileri ile yapılan görüşmeler neticesinde, BPO ödeme yönteminin yeterince bilinmediği ve uygulama alanının çok sınırlı olduğu tespit edilmiştir. Türkiye genelinde BPO işlemlerini dört banka gerçekleştirebilmektedir. BPO işlemini gerçekleştiren firma sayısı ise çok sınırlıdır ve genellikle kurumsal yapıya sahip firma özelliği taşımaktadırlar



Şekil 7. JP Morgan Chase Manhattan Bank BPO Bilinirlik Anketi

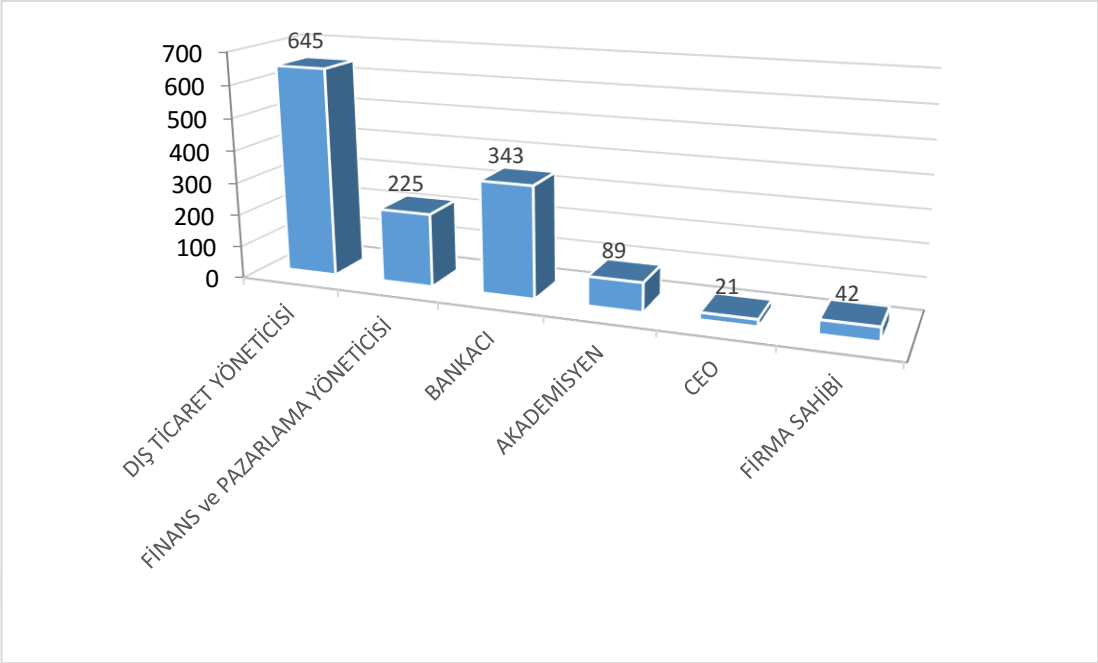
Şekil 7.'de JP Morgan Chase Manhattan Bank'ın 2013 yılında, BPO'nun bilinirliğini test etmek için Amerika genelinde şirketler üzerinde yaptığı bir anket çalışması yer almaktadır. Toplam 235 Şirket üzerinde yapılan anket çalışmasında, BPO'nun bilinirliği %46,8 oranında gerçekleşmiştir. Ankete katılan şirketlerin %53,1'i ise BPO ödeme yöntemini hiç duymadığını ve hakkında hiçbir bilgisinin olmadığını belirtmiştir. 2013 yılında yapılan bir anket ile araştırmacı tarafından 13 şirket ve 8 banka ile yapılan görüşme sonuçları değerlendirildiğinde büyük benzerlikler olduğu göze çarpmaktadır.

JP Morgan Chase Manhattan Bank'ın yapmış olduğu anketin üzerinden 4 yıl geçmiş olmamasına rağmen, BPO'nun bilinirliği ve uygulama alanında kayda değer bir gelişme olmadığı görülmektedir. Araştırma için yapılan görüşmeler esnasında özellikle firma yöneticilerinin büyük bir çoğunluğunun sınır ötesi ticarette kullanılan ödeme yöntemlerinden biri olan akreditifin en yoğun kullanılan ödeme yöntemi olduğunu belirtmeleri dikkat çekmiştir. Tablo 6. 7. 8. , 9. ve 10.'da belirtilen veriler ise bunun tam aksini teyit eder niteliktedir. Konuya daha derin bir yaklaşım sağlamak amacı ile dünya üzerinde en etkin profesyonel sosyal paylaşım sitesi olan linkedin üzerinde bir soruluk bir anket yapılmıştır. Platformda hesabı buluna n profesyonellere aşağıda yer alan soru sorulmuş ve katılımcıların uluslararası ticarette en çok kullanılan geleneksel ödeme yöntemini doğru bilip bilmedikleri araştırılmıştır.

Soru: Sizce uluslararası ticarette en çok kullanılan ödeme şekli aşağıdakilerden hangisidir?

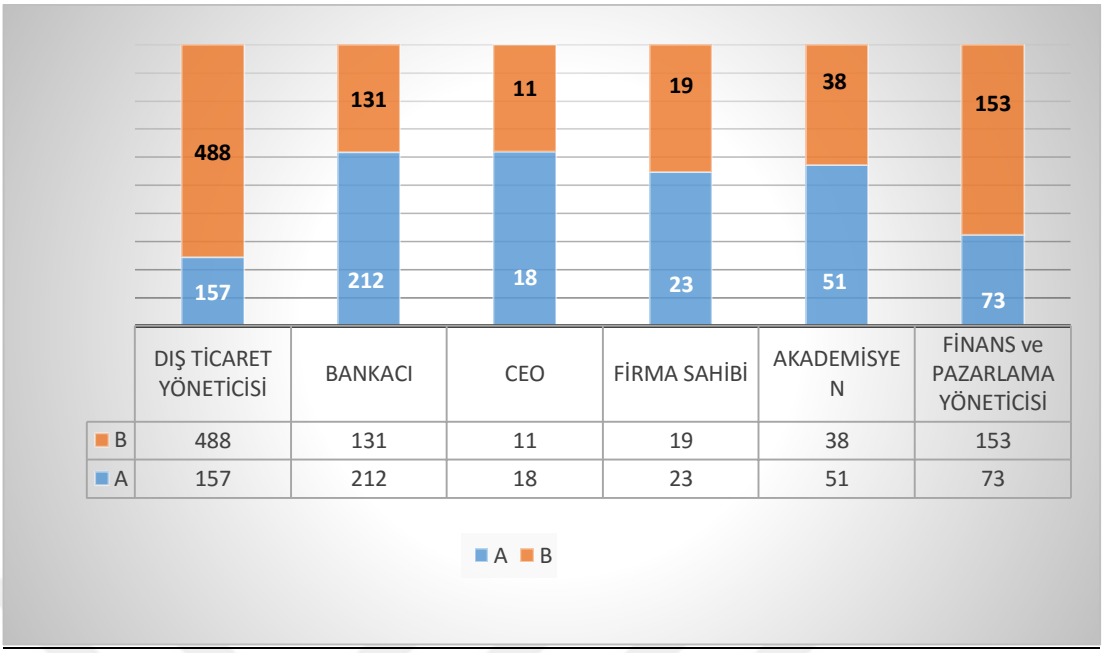
Cevaplar: a) Peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme b) Akreditif

Linkedin Platformunda yapılan tek soruluk araştırma 01.05.2017 tarihinde başlatılmış ve 19.05.2017 tarihinde sonlandırılmıştır. Araştırma sorusu 226.565 kişi tarafından görüntülenmiş ve gelen cevaplar arasından araştırmanın hedef kitlesi olan 1.365 cevap meslek gruplarına göre ayırıma tabi tutulmuştur.



Şekil 8. Linkedin Katılımcı Profili

Şekil 8.'de araştırma sorusuna cevap veren katılımcıların meslek grupları yer almaktadır. Meslek gruplaması yapılırken, dış ticaret işlemleri ile doğrudan ya da dolaylı olarak bağlantılı olan mesleklerin seçilmesine özen gösterilmiştir. Bilindiği üzere Linkedin Platformunda katılımcıların çalıştıkları firmalar ve firmadaki unvanları yer almaktadır. Bu bilgiler çapraz araştırmalar ile de teyit edilmiştir. Özellikle finans ve pazarlama yöneticilerinin dış ticaret ile bağlantılı olarak çalışıp çalışmadıkları üzerinde titizlikle durulmuştur.



Şekil 9. Linkedin Araştırma Sorusu Cevap Dağılımı

Şekil 9.'da araştırma sorusuna meslek gruplarının verdiği cevapların, cevap şıklarına göre dağılımı yer almaktadır. Bankacılık sektöründe çalışan profesyonellerin dış ticaret ödeme şekilleri konusunda beklenildiği üzere daha bilgili oldukları sonucuna varılırken (katılımcılardan 131'inin akreditif şıkkını cevapladığı gözden kaçırılmamalıdır), dış ticaret yöneticilerinin ise yine beklenildiği gibi akreditifli işlemlerin daha ağırlıklı olarak kullanıldığı cevabını verdiği görülmüştür. Bankacılık meslek grubunun uygulama yoğunluğuna sahip olması, reel sektör temsilcilerinin ise risk yönetimini ön planda tutmasının verilen cevaplarda etkili olduğu düşünülmektedir.

Verilen cevapların genel görünümüne bakıldığında ise, %39 oranında doğru cevap geldiği görülmektedir. Doğru bilinen bu yanlışın düzeltilmesi konusunda özellikle bankacılık sektörüne büyük görev düşmektedir. Çünkü BPO'nun doğru bir şekilde algılanması, BPO ile ilgili bilinç düzeyinin artması, özellikle reel sektörün dijital değişime adapte olması ve BPO'nun uygulama alanı bulması bu yanlışın düzeltilmesi ile direkt bağlantılıdır. Aksi takdirde, dünya genelinde uygulama sahası gittikçe daralan akreditif işlemleri Türkiye'de gereğinden fazla değerlenmiş bir ürün olarak kalacak ve reel sektörde kullanım istatistiklerine ters yönde algılanmaya yol açacaktır.

BPO ödeme yönteminin uygulama aşamasında gerçekten sınır ötesi ticarete bir yenilik getirip getirmediğini sorgulamak ve yaygın kullanılması durumunda dış ticaret hacminin gelişmesine katkı sağlayıp sağlamayacağını ortaya koymaktır.

Görüşme yapılan firmanın seçiminde, tüm sektörlere hitap etmesi ve dış ticaret işlemlerini kendi bünyesinde gerçekleştiriyor olması etkili olmuştur. Bu nedenle, görüşme uluslararası seviyede de hizmet veren BNP Paribas Finansal Kiralama A.Ş. yöneticileri ile gerçekleştirilmiştir. Görüşmeye operasyon müdürleri Sayın Nevra Doygun Hanım ve Sayın Yelda Yurga Hanım katılmıştır.

BNP Paribas Leasing Solutions, küresel ölçekte hizmet veren bir finansal kiralama şirketidir. Şirketin web sitesinde (**www.leasingsolutions.bnpparibas.com.tr**) vermiş olduğu bilgilere göre, şirketin 2015 yılı küresel ölçek verileri; 2.900 personel, faaliyet gösterilen 21 ülke, 297,000 adet aktif sözleşme, 18,8 milyar Euro kiralama alacak geliri (yaklaşık 1 milyon sözleşme), günde 1,350 leasing başvurusu ve 10,6 milyar Euro yeni iş hacmi, şeklindedir. Firma, finansal kiralama sektöründe Avrupa lideri konumundadır.

BNP Paribas Finansal Kiralama AŞ.'nin 2016 yılı esas faaliyet geliri 195,295,000.-TL, aktif büyüklüğü 789,531,000.-TL, net karı 47,600,000.-TL ve ödenmiş sermayesi 109,165,058.-TL'dir. (**www.leasingsolutions.bnpparibas.com.tr**)

Görüşmeye katılan firma yöneticilerinin, BPO ödeme şeklini tercih etmenizde belirleyici olan faktörler nelerdir? BPO işlem hacminizin ulaştığı toplam tutar nedir? Sorusuna verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

Finansal kiralama şirketleri, portföyündeki müşterilerine mal alımlarında aracılık hizmeti vermektedir. Müşterilerin finansal kiralama şirketleri üzerinden işlem yapmasının en önemli nedeninin KDV indirimi olduğunu belirten firma yöneticileri, kiralama dönemi bittiğinde malın mülkiyetinin müşterilere devredildiğini vurgulamışlardır. Bu nedenle, özellikle ithalat işlemlerinde müşterilerin ödeme şekli tercihinin önemli olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, TEB PARIBAS grubunun finansal yeniliklerde küresel ölçekte öncülük ettiğini ve BPO'nun ödeme şekli olarak seçiminde bu hususunda önemli olduğunu belirtmişlerdir.

Firma yöneticileri BPO ödeme yöntemini 2017 yılında kullanmaya başladıklarını ve 10 işlem gerçekleştirdiklerini ve yaklaşık 5 milyon Euro'luk bir işlem hacmine ulaştıklarını belirtmişlerdir.

BPO ödeme yönteminin tarafınızca tercih edilmesi sonucunda, şirketinizin finans, dış ticaret ve pazarlama maliyetlerinde önemli bir gelişme oldu mu? Şirketinize sağladığı faydalar nelerdir? Sorusuna firma yöneticilerinin verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

Finansal kiralama firması olarak, çok farklı sektörler ve çok farklı ürün gamı için hizmet vermekteyiz. Finansal kiralama kanunu kapsamına giren, makine ve teçhizat alımı, asansör alımı, otobüs alımı yapabiliyoruz. Bizim sektörde belirleyici olan müşterinin talebinin kanunlar çerçevesinde ve firmamızın stratejileri kapsamında verimli bir şekilde yapılıp yapılamayacağıdır.

Firma olarak, hem müşterimizin maliyetlerini hem de kendi maliyetlerimizi düşünmek zorundayız. Maliyet kavramının içine, finansal maliyet, zaman maliyeti ve operasyonel iş yükü maliyeti girmektedir. Firma olarak işlem maliyetimiz ne kadar artarsa müşterimize yansıttığımız fiyat skalamızda o kadar yüksek olmaktadır. (piyasa ve ekonomi dalgalanmaları hariç)

BPO ödeme yöntemi, zaman maliyeti ve operasyonel iş yükü maliyeti açısından gerçekten diğer ödeme yöntemlerine göre çok üstün özelliklere sahip. Ödeme garantisi vermesi de özellikle ihracat yapan müşterilerimiz için çok önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Teknolojik bir alt yapı kullanması da gittikçe dijitalleşen ticaret hayatı için çok önemli bir adım olarak görülmektedir.

BPO Ödeme yönteminin kullanılması aşamasında karşılaştığınız aksaklıklar oldu mu? BPO ödeme yönteminin tespit ettiğiniz eksik yönleri nelerdir? Sorusuna katılımcıların verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

BPO ödeme yöntemini kullanarak yaptığımız ithalat işlemlerinde, BPO'nun teoride anlatıldığı yerde olmadığını tespit ettik. Özellikle maliyet açısından beklentilerimizin uzağında kalmıştır. Akreditif işlemine yakın bir işlem maliyetine katlanıldı. Diğer taraftan akreditif işlemlerinde evraklar üzerinde istenilen detay bilgi ve malın tanımı konusunda talep edilen detay bilgi konularında BPO'da verimli bir çalışma ortamı

bulunamamıştır. Çünkü BPO ödeme yönteminin kullandığı yazılım programında detay bilgi girişine izin verilen alanlar çok sınırlı kalmaktadır. Özellikle bizim gibi finansal kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmalar için, leasing kapsamında ithal edilen ürünlerin test raporları, CE raporları ve diğer sertifikasyon bilgileri çok ama çok önemli olmaktadır. Çünkü leasing kanunu kapsamında ithal edilen ürünler gerek gümrükten çekilme aşamasında gerekse de daha sonraki yıllarda çok sıkı bir şekilde denetlenmektedir. İstediğimiz raporlarda ya da malın tanımında bir eksiklik olduğu zaman, ithal edilen mallar leasing kapsamında çıkartılabilmekte ve hem müşterimiz hem de leasing firması kamu otoriteleri karşısında zor durumda kalabilmektedir. Bu riski yönetebilmek için, BPO ödeme yöntemi ile çalıştığımız işlemlerde satıcı firma ile işleme başlamadan önce, malın gümrükten çekilmesi ya da daha sonra ki aşamalarda bilgi eksikliği nedeni ile sıkıntı çıkması durumunda malı geri almayı kabul edeceğine dair koruyu bir sözleşme imzalıyoruz. Tabi bu hususun finansal kiralama sektörü için geçerli bir durum olduğunu belirtmişlerdir.

BPO ödeme şeklinin kullanım alanının gelişmesi şirketiniz ve Türkiye dış ticaret hacmine olumlu katkı sağlar mı? Sorusuna firma yöneticilerinin verdiği cevaplar aşağıdaki gibidir:

Şirket olarak müşterilerin talepleri öncelik verdiğimiz konu olmaktadır. Müşterinin talebi ile şirketimizin hedefleri örtüşüyorsa müşteri talebi direkt olarak uygulamaya alınmaktadır. (mevzuat uygunluğuna bakılarak) Şayet ödeme şekli BPO olarak tercih ediliyorsa ve yasal olarak bir sıkıntı yaşanmıyorsa şirket olarak BPO ödeme yöntemini tercih etmek bir olumsuzluk yaratmayacaktır.

Diğer yandan, BPO ödeme şekli, özellikle bilişim çağında ve e-ticaretin gittikçe yaygınlaştığı bir ticaret hayatında çok önemli bir yer edineceğine inanıyoruz. Küresel ticarette alıcı firmalar için çok fazla etki yaratmasa da, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için, dış ticaret hacminin gelişmesinde, yeni pazarlara çekinmeden girilmesinde, mevcut ve yeni pazarlarda rekabet edilebilmesinde olumlu yönde katkı sağlayacağına inanmaktayız.

Tablo 22. Uygulama Alanında BPO (Paribas TEB Finansal Kiralama)

BPO'nun Avantajları	BPO'nun Dezavantajları
Hızlı ve Basit İşlem Süreçleri	Akreditif İle Aynı Kredilendirme Süreçlerine Sahip Olması
Elektronik Ortamda Veri İncelemesi, Sübjektif Faktörleri Ortadan Kaldırması	Malın Gümrükten Çekilebilmesi İçin Gerekli Olan Evraklar Üzerinde İstenilen Detayların Talep Edilememesi
Dış Ticarette Satıcı Firmalara Yeni Pazarlara Daha Rahat Girebilmesini ve Rekabet Gücünü Artırması	Satıcıyı Koruması
Dış Ticaret Ödeme Yöntemlerine Çeşitlilik Katması, Alternatif Kullanım İmkânı Yaratması	Beklenildiği Kadar Finans Maliyetlerini Düşürmemesi

Tablo 22.'de BPO ödeme yöntemini aktif olarak kullanan Paribas TEB Finansal Kiralama A.Ş.'nin yöneticileri ile yapılan görüşme neticesinde belirlenen, BPO ödeme şeklinin avantaj ve dezavantajları yer almaktadır.

4.6. Küresel Ölçekte BPO Uygulama Alanı– Örnek Olay Çalışmaları

Araştırmanın ana amacı olan BPO ödeme yönteminin Türkiye'deki bilinirliği ve uygulama alanından geri dönüşlerin alınabilmesi amacı ile yapılan derinlemesine görüşmelerin sonuçlarının değerlendirilmesi aşamasında, yapılacak olan yorumların desteklenebilmesi ve daha reel sonuçlara ulaşabilmek amacı ile araştırmada küresel ölçekte hizmet veren bankaların BPO ödeme yöntemi ile ilgili tecrübe ettikleri işlemlerin bir kaçının örnek olay olarak çözümlenmesinin son derece faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu amaçla, aşağıda farklı bankaların örnek BPO işlemlerine yer verilmiştir. Örnek olay çalışmaları, bankaların web sitelerinden ve **www.swift.com** adresinden alınmıştır. Örnek olayların seçiminde, BPO işlemini gerçekleştiren bankaların farklı lokasyonlarda bulunması ve farklı büyüklük ölçeklerinde olması önemli rol oynamıştır.

Bank of Tokyo Mitsubishi Örnek Olay İncelemesi:

Bank of Tokyo Mitsubishi (BTMU), dünya genelinde 40 farklı ülkede ve 555 şubesi ile farklı lokasyonlarda faaliyet gösteren Japonya'nın ve dünyanın en büyük bankalarından biridir. BTMU müşterilerini, nakit akış stratejilerine odaklanarak sermaye yönetimlerinde ve ticaret finansmanlarında desteklemektedir.

Gerek yerel gerekse de uluslararası düzeyde faaliyet gösteren şirketlere hizmet vermektedir. Dünya genelindeki operasyonlarını Tokyo, Shanghai, Hong Kong, Singapore, London ve New York'ta kurulu olan merkezlerinden yönetmektedir.

BTMU'da BPO ile ilgili operasyonları Mr. Daisuke Kamai (Head of e-Trade Product, Transaction Banking Division at BTMU) yönetmektedir.

Mr. Kamai bir açıklamasında BPO'dan şöyle bahsetmiştir; *"Asya pazarında BPO ödeme şeklini kullanan ilk banka olmaktan mutluyuz. BPO, bize, pazarda faaliyet gösteren ticari müşterilerin L/C ve mal mukabili işlemlerde değişen taleplerini karşılayabilmek için yeni bir çeşitlilik sağlamış ve hitap ettiğimiz pazarı geliştirme imkânı tanımıştır"*

BTMU, Asya pazarında BPO işlemlerini ilk uygulayan banka ve 2010 yılından itibaren BPO alt yapısını tamamlayan ilk beş bankadan biridir. BPO işlemlerine başlamadan önce, hizmet verdikleri müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına cevap vermekte zorlanan banka, BPO işlemlerine başladıktan sonra, müşterilerine BPO'nun sağlamış olduğu avantajlarla yeni ürünler sunabilmiş ve BPO ödeme şeklini kullanan müşterilerinin, maliyetlerinin düşmesine, ticari operasyonlarının daha düzenli ve kolay bir şekilde yapılmasına ve de alacak tahsil süresinin kısalmasına katkı sağlamıştır.

China Merchants Bank Örnek Olay İncelemesi:

China Merchants Bank (CMB), 1987 yılında Çin'in Shenzen şehrinde kurulmuştur. Bankanın genel merkezi de aynı şehirdedir. CMB, Çin'in büyük ölçekli ve güçlü ulusal ticari bankalarından biridir.

Bankanın ana stratejisi, Yangtze River Delta, Pearl River Delta ve Bohai Rim gibi ekonomik yönden gelişmiş bölgelerde hizmet vermektir. Bunun yanında bazı büyük

ve orta ölçekli şehirlerde de şubeleri bulunmaktır. Hali hazırda 1,941 banka ile muhabirlik ilişkisi mevcuttur. (Çin ve 110 ülkede)

CMB, 2002 yılından itibaren Shanghai Stock Exchange'de ve 2006 yılından itibaren Stock Exchange of Hong Kong Limited'de (SEHK) işlem görmeye başlamıştır. CMB, ilk BPO işlemini Angel Yeast Co. Ltd. ile gerçekleştirmiştir.

Angel Yeast Co. Ltd. 1986 yılında kurulmuş, maya ve maya türevleri üreten, ileri teknoloji kullanan ve borsaya kote olmuş bir şirkettir. Şirket, Çin ve Mısır'da Kurulu 10 fabrikaya, 12 teknik merkeze ve 100'den fazla teknik mühendise sahiptir. Şirket, küresel ölçekte 140 ülke ve bölgeye ürün tedariki sağlamaktadır.

Banka ve şirket arasındaki işbirliğinin başlangıç aşamasında, bankanın işlem bankacılığı bölümü şirketi düzenli olarak ziyaret etmekte ve şirketin finans ve operasyon yetkililerine BPO işlemleri eğitimi vermekteydi. Bu eğitimin amacı, şirket yetkililerinin şirketin güncel finansal yapısını anlamalarını sağlamak ve uygun BPO çözümlerini önermekti.

CMB, BPO ödeme şeklini, kredi tabanlı satışa imkân veren ve aynı zamanda L/C'nin güvenlik özelliğini de barındıran bir hizmet olarak görmekteydi. Bu hizmet sayesinde, müşterilerinin ticaretin getirisinden olan faydalanma seviyesinin artacağına inanmaktaydı.

Banka proje planının detayları, ilgili iş akışı, risk kontrolü, önleyici tedbirler ve operasyon kuralları hakkında çalışmalar yaptı ve proje planını sonuçlandırdı. Banka ve şirket yetkilileri arasında proje planı üzerinde seri görüşmeler yapıldı ve 7 Nisan 2015 tarihinde BPO işlemi başarılı bir şekilde gerçekleştirildi.

CMB, BPO işlemini gerçekleştirerek, geleneksel ödeme metotlarının doğasında yer alan elektronik ibraz ile ilgili sorunlara çözüm sağlamıştır. Fiziki olarak teslim edilen, incelenen ve kabul edilen basılı dokümanlar yerine elektronik olarak gönderilen veri setlerini kullanmıştır. Diğer yandan, banka müşterisine hem uygun oranlı kredi tabanlı satış ürününü (pre-finansman ve post finansman) hem de akreditifin ödeme garantisini aynı anda sunabilmiştir.

Şirket BPO işlemini gerçekleştirerek, şubeleri arasında gerçekleşen işlemler için doküman akışında verimlilik sağlamıştır. Diğer yandan operasyonel maliyetler düşürülmüş ve farklı finansman imkânlarına kavuşmuştur.

Türkiye İş Bankası Örnek Olay İncelemesi:

Türkiye'de BPO işlemlerine en çok yatırım yapan banka Türkiye İş Bankasıdır. Banka, Türkiye'deki ilk BPO işlemini Köksan Pet ve Plastik Ambalaj San. Ve Tic. A.Ş. ile gerçekleştirmiştir. 13 Ocak 2014 tarihinde sipariş formu sisteme girilmiş ve işlem 25 Şubat 2014 tarihinde başarılı bir şekilde sonuçlandırılmıştır.

Köksan A.Ş. 1968 yılında kurulmuş olup, iki fabrika ile Gaziantep'te ve bir fabrika ile Manisa'da üretim gerçekleştirmektedir. Üç fabrikanın 150,000 metrekaresi kapalı alan olmak üzere toplam 300,000 metrekare faaliyet alanı mevcuttur.

Şirket Pet Resin, Pet Preform, Pet Sheet üretimi üzerine uzmanlaşmıştır. Ayrıca, şişeleme ve paketleme uygulamalarında geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. 2013 yılı itibari ile şirketin cirosu 300.000.000.- USD'dir. Cironun üçte biri ihracat faaliyetlerinden elde edilmektedir. Şirket dünyanın en büyük üreticilerinden ithalata yaparken, 80 ülkeye de ihracat yapmaktadır.

BPO işleminin tarafları aşağıdaki gibi oluşmuştur:

Alıcı: Köksan Pet ve Plastik Ambalaj San. Ve Tic. A.Ş.

Satıcı: PTT Polymer Marketing Company Limited

Yükümlü Banka: Türkiye İş Bankası A.Ş.

Lehtar Banka: Bangkok Bank

Köksan A.Ş. PTT PM şirketinden gerçekleştirmiş olduğu hammadde ithalatında ödeme şekli olarak BPO'yu tercih ederek; satın aldığı hammaddeye ve bu ürünü gümrükten çekebilmesi için gerekli olan evraklara hızlı bir şekilde erişmiştir. Daha düşük seviyede operasyonel ve finansal maliyete katlanmıştır. BPO ile satıcı firmaya planlanandan daha önce ve banka garantisi ile ödeme imkânı kazandığı için hammadde fiyatlarında indirim talep edebilme gücü kazanmıştır.

PTT PM şirketi, ihracat işleminde BPO ödeme şeklini tercih ederek, işletme sermayesinde iyileşme ve ilerleme sağlamıştır. Diğer taraftan nakit akış yönetimini merkezileştirme imkânına kavuşmuş ve verimli bir likidite akışı sağlamıştır. PTT PM, ihracat risk seviyesini hafifletirken, daha hızlı ve daha düşük maliyetli operasyonel işlem süreçlerine sahip olmuştur. BPO'nun PTT PM Şirketi'ne sağladığı bir başka fayda ise "discrepancy" konusunda olmuştur. Veri setleri, otomatik olarak eşleştirildiği için uyuşmazlık durumunda sistem yine otomatik olarak uyarı mesajları göndermiş ve böylece taraflar arsındaki mutabakat elektronik ortamda sağlanarak zaman ve finans maliyeti düşürülmüştür.

Türkiye İş Bankası, BPO işlemlerini müşterilerine sunarak, taşıdığı yenilikçi ve öncü banka olma görevini sürdürmüştür. BPO işlemlerinde fiziki olarak evrak ibrazı olmadığı için, bankanın operasyonel risklerinde azalma olmuştur. BPO ile yeni ürünleri müşterilerine sunma imkânı kazanmıştır. Yeni ürünün tanıtımı ile gerek kurumsal/ticari gerekse de kobi müşteri networkunun genişletilmesi sağlanmıştır.

Bankanın stratejik hedef planında, BPO ürününü daha geniş yelpazedeki ithalat ve ihracat yapan müşterilerine pazarlamak öncelikli görev olarak yer almaktadır. Ayrıca banka, muhabir bankalar ile daha fazla BPO işlemi yapmayı hedeflemektedir. Müşterilere ve diğer banka personellerine BPO hakkında eğitim vermek de bankanın hedef planı içerisinde yer almaktadır.

Siam Commercial Bank Örnek Olay İncelemesi:

Siam Commercial Bank (SCB) pazar payı, şube ve atm networkü ile Tayland'ın uluslararası lider bankalarından biridir. SCB, toplam varlıklar, mevduat ve kredi sırlamasında Tayland'ın en büyük üçüncü ticari bankası konumundadır. Banka müşterilerine uluslararası düzeyde kabul görmüş tüm bankacılık hizmetlerini sunmaktadır. SCB, PTT PM şirketinin BPO işlemine aracılık ederek Güneydoğu Asya Bölgesi'nin ilk BPO hizmetini gerçekleştirmiştir.

PTT PM Şirketi, polimer satışı ve pazarlaması gerçekleştiren en büyük Tayland şirketlerinden biridir. Şirket, ürün satışını iç piyasada ve 100 farklı ülkeye ihracat olarak gerçekleştirmektedir. Şirketin ortalama yıllık satış hacmi 2 milyar USD'dir.

Şirketin 2015 yılı itibari ile satış hacmi hedefi 100 milyar baht (thd) yaklaşık 2,9 milyar USD'dir.

Yüksek montanlı satış gerçekleştiren şirketin, akreditif kullanımı nedeni ile karşılaşabileceği sorunların başında, akreditif için hazırlanan evraklarda oluşması muhtemel rezervler nedeni ile karşı firma ile anlaşmazlığın çıkması gelmektedir. Diğer yandan evrakların banka kanalı ile alıcı firmaya gönderilmesi ayrıca hazırlanan evrakların incelenmesinin uzun süre alması da satıcı firma açından olumsuz bir durum olarak ortaya çıkmaktadır.

PTT PM'in ihracat işlemlerinde ödeme şekli olarak mal mukabilini tercih etmesi durumunda ise, ödemeyi garanti altına almak için talep edilen stanby L/C'lerin hem maliyetli olması şirket için olumsuz rekabet koşulları yaratmaktadır. Ancak karşı taraftan stand by L/C talep etmemesi durumunda da ödemenin gecikmesi nedeni ile nakit akışının bozulması sorunu ile karşılaşabilmektedir.

PTT PM akreditif ve mal mukabili işlemlerde karşılaştığı riskler nedeni ile SCB aracılığı ile BPO ödeme şeklini kullanmaya başlamıştır. BPO neticesinde, ihraç ettiği ürün bedelini tam zamanında almış, rezerv anlaşmazlıklarını ortadan kaldırmış, işlem maliyetini düşürmüş ve en önemlisi banka tarafında 5 gün süren evrak inceleme zaman maliyetini 1 güne düşürmüştür.

Dr. Pailin Chuchottaworn (President and Chief Executive Officer of PTT PCL), BPO işleminin başarılı bir şekilde gerçekleşmesinden sonra yaptığı açıklama aşağıdaki gibidir:

"*SCB tarafından müşterilerin kullanımına sunulan BPO hizmeti, PTT PM şirketini tam olarak tatmin etmiştir. Çünkü doküman karmaşıklığının seviyesini düşürerek, dokümanların onaylanma süresinin kısalmasına ve doğal kaynaklardan tasarruf edilmesine olanak sağlamıştır. Diğer yandan, şirketlere ve bu şirketlerin deniz aşırı ticari ortaklarına, geleneksel ödeme yöntemlerine göre daha uygun ve verimli bir şekilde ödeme yükümlülüğü işlemlerini gerçekleştirme imkânı sağlamıştır.*"

UniCredit (UC) Örnek Olay İncelemesi:

Uni Credit, dünyanın 16 farklı pazarında, 50 ülkede ve toplamda 7,800 şube ile müşterilerine hizmet sunan uluslararası bir bankadır. Uni Credit, BPO ödeme şekli ile ilgili Avrupa'da ilk işlem yapan bankalardan bir tanesidir.

Uni Credit yöneticilerine göre BPO, dokümanız işlem yapma imkânı tanıdığı için operasyonel riskleri büyük oranda düşürmektedir. Bundan dolayı akreditife göre daha düşük bir operasyon maliyeti ortaya çıkmaktadır. BPO sayesinde, tedarik zinciri finansman programları (ürünleri) daha hızlı bir şekilde kurulabilmektedir. BPO sayesinde bankalar düzenli bir komisyon ve ücret gelir kaynağına kavuşabilmektedirler. Diğer yandan BPO sayesinde, bankalar arası olduğu kadar bankalar ile müşteriler arasındaki işbirliği ilişkisi daha da güçlenecektir.

Uni Credit, BPO ödeme şekli ile ilgili olarak, müşterilerinden aşağıdaki geri dönüş mesajlarını almıştır:

Bankasının (Uni Credit) BPO için hazır olup olmadığını merak etmektedirler.

SEPA bölgesinden XML formatı kullanıldığı için, alışık olduklarını ve BPO işlemlerinde zorluk yaşamayacaklarını belirtmişlerdir.

BPO işlemini ne zaman gerçekleştireceklerini merak etmektedirler.

İşlem süreçlerinin basit ve hızlı bir şekilde gerçeklemesini istediklerini ancak riskin düşürülmesi ile ilgili hiçbir imkânı atlamak istemedikleri hususunu ön plana çıkarmışlardır. Bu özellikleri ile BPO'nun çok büyük bir fırsatlar sunduğunu belirtmişlerdir.

Acil yükleme işlemlerinde, konşimento ve faturaya çok hızlı bir şekilde ulaşmak istediklerini ancak genelde malın evraklardan önce geldiğini ve bunun da zaman ve finans maliyetine yol açtığın belirtmişlerdir.

Hangi bankaların BPO için hazır olduğunu merak ettiklerini belirtmişlerdir.

BPO'nun teslimat açısından (ihracat yapan firma açısından) kesinlikle çok daha iyi bir ödeme şekli olduğunu belirtmişlerdir.

(UC) Satıcı ile Alıcı Arasında Yeni Ticari İlişki Örnek Olay İncelemesi:

Satıcı Firma : Rvt Rühr-& Verfahrenstechnık Maıer Gmbh (www.rvt-systeme.de)

Alıcı Firma : Mitsui & CO. Plant Systems Ltd. (www.mitsui.com)

Sektör : Makine Üretim Sanayi

Şartlar : Vites kutusu ve maşon teslimatı. Görüldüğünde Ödemeli BPO

Obligor Bank : MUFG (Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ)

Recipient Bank: UniCredit

Açıklama : Dünya Çapında ilk mal mukabili BPO işlemi süreci gerçekleştirilmiştir. Avrupa ve Japonya arasında bir BPO işlemi gerçekleştirilmiştir. Bir Alman Şirketi ile bir banka arasındaki ilk BPO işlemidir.

RVT Systeme : Şirket Almanya'da faaliyet gösteren ve karıştırma üniteleri üreten en büyük şirketlerden bir tanesidir. Müşteri segmentinde; kimya, ilaç, gıda ve içecek, enerji endüstrisi, atık su, boya, araştırma ve geliştirme şirketleri, kozmetik, biyo teknoloji şirketleri yer almaktadır. Şirket bünyesinde 85 personel istihdam etmektedir. Şirket dünya genelinde satış yapmakta ve yıllık ortalama cirosu 10 milyon EUR'dur.

Şirketin sektörde yaşadığı zorluklar; kısmi olarak sipariş üzerine üretim yapması, düşük hacimli yedek parça satışları, 30-60 gün süreli ticari alacak tahsil süresi (DSO-Days Sales Outstanding), sıklıkla yeni ve tam anlamıyla tanınmayan müşteriler ile ticaret yapılması olarak karşımıza çıkmaktadır.

RVT Systeme Şirketi'nin, ihracatını gerçekleştirdiği ürünleri için ödeme şekli olarak BPO'yu tercih etmesinin altında; ödeme garantisinin olması, satışını yaptığı ürünlerin düşük hacme sahip olması nedeni ile akreditifli işlemlere yüksek tutarda ücret ve komisyon ödemek istememesi, işlemi bir sipariş teklifi ile başlatabilecek olması, alıcı firmanın ön demeyi kabul etmemesi yatmaktadır.

Mitsui & CO. Plant: 2007 yılında kurulan şirketin genel merkezi Tokyo'da bulunmaktadır. Şirketin %100 hissesi Mitsui Holding'e aittir. Şirket, 16 yurtiçi ve 1

yurt dışı (Endonezya) şube ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Şirket, enerji sistemleri, enerji altyapı sistemleri, ağır makine sanayi ve ulaştırma sektöründe faaliyet göstermektedir. Şirket bünyesinde 372 personel istihdam etmektedir.

(UC) Satıcı İle Alıcı Arasında Ön Ödemeli Satış Örnek Olay İncelemesi:

Satıcı Firma : TWD Fibres GmbH, Germany (www.twdfibres.de)

Alıcı Firma : Bony Tekstil İşletmeleri San. Ve Tic. A.Ş (www.bonysocks.com)

Ro-yal Çorap Tekstil San. Ve Tic.Ltd. Sti. (www.doresocks.com)

Obligor Bank : Türkiye İş Bankası

Recipient Bank: UniCredit

Koşullar: 60 gün vadeli BPO, naylon iplik satışı, daha önce ticaret ön ödeme ile gerçekleşiyordu. Türkiye İş Bankası ve UniCredit arasında, mal teslimi sonrası gerçekleştirilen ilk BPO işlemidir.

TWD Fibres GmbH. 1959 yılında kurulan şirket 4K Invest Şirketi ile birleşmiştir. Bünyesinde yaklaşık olarak 800 personel istihdam eden şirketin yıllık ortalama cirosu 100milyon EUR'dur. Şirket otomotiv, ev tekstili, giyim sektörü ve tuhafiye sektörüne yönelik olarak üretim gerçekleştirmektedir.

Alman şirketin faaliyet gösterdiği piyasada karşılaştığı zorluklar; rekabet baskısı, ödemeyi zamanında alınamaması, akreditif işlemlerinde karşılaşılan yasal karışıklıklar ve uzun vadeli ödeme dönemleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Alman şirket ön ödemeli mal satım sisteminden BPO ödeme şekline geçerek; birkaç banka dışında da çalışma özgürlüğü kazanmış, daha esnek hareket alanı elde etmiş, nakit akışını daha iyi yönetebilmiş ve ödeme garantisi elde etmiştir.

BONY Tekstil A.Ş. 1986 yılında kurulan şirket, Fransa, İspanya, İtalya, İsveç, Amerika, İngiltere ve Japonya'ya çorap satışı gerçekleştirmektedir. Şirketin yıllık çorap üretim kapasitesi 100 milyon çifttir. Şirket üretimini tamamen kendisine ait fabrikalarında gerçekleştirmektedir.

Şirket üretim, paketleme ve kalite kontrol sistemleri ile müşterilerine yüksek standartlı hizmet vermektedir. Bünyesinde yaklaşık 1,200 eğitimli personel istihdam eden şirket, her yıl çeşitli dallarda ödüller kazanmaktadır.

Ro-yal Çorap Tekstil Ltd. Şti. 1967 yılında kurulan şirket, DORE markası ile faaliyet göstermektedir. Şirket kadın çorabı alanında Türkiye'nin ve uluslararası pazarların lider şirketlerinden biridir.

Yıllık üretim kapasitesi 750,000 düzine olan şirket, ağırlıklı olarak Fransa, İtalya, Almanya, İsviçre, Norveç, İngiltere ve Amerika'ya satış yapmaktadır. Genel merkezi İstanbul'da bulunan şirketin üretim tesisleri Kırklareli'ndedir. Şirket üretiminin %60'lık bölümünü iç piyasaya, geri kalanını ise ihracata yönelik olarak gerçekleştirmektedir.

(UC) Satıcı İle Alıcı Arasında Açık Hesap Satış Örnek Olay İncelemesi:

Satıcı Firma: ZF Friedrichshafen AG/TRW (www.trw.com) (www.zf.com)

Alıcı Firma: Temsa A.Ş. (www.temsa.com)

Obligor Bank: Türk Ekonomi Bankası A.Ş.

Recipient Bank: UniCredit

Koşullar: Yedek parça tedariki yapılacak, satıcı firma için görüldüğünde ödemeli BPO (peşin), alıcı firma için 180 gün vadeli BPO. Alıcı firma için vadeli finansman model imkânı sağlanmıştır. Daha önce, açık hesap ödeme şekli tercih edilmekteydi.

ZF Friedrichshafen AG/TRW 1915 yılında kurulmuştur. Şirketin toplam cirosunun %85'lik bölümü otomotiv sektöründe faaliyet gösteren müşterilerine yaptığı satışlardan oluşmaktadır. (binek araç, kamyon, otobüs vb.) 2013 yılında şirketin yıllık cirosu 16,8 milyar EUR olup, bünyesinde 72,643 personel istihdam etmektedir. 2014 yılı ciro beklentisi ise 18 milyar EUR'dur. Şirket araştırma ve geliştirme bölümü için 836 milyon EUR yatırım yapmıştır. Şirket, TRW Şirketini 2015 yılında satın alarak dünyan yedek parça üretim sıralamasında 3.sıraya yerleşmiştir.

ZF/TRW şirketinin pazarda karşılaştığı zorlukları; gelişmekte olan piyasalardaki iş hacminin artması, bölgesel firmaların daha cezbedici ödeme şekilleri beklentisi ve talebi, otobüs ve kamyon ürünü nakit akışı sistemi içinde yer alan üreticilerin inovatif ödeme metotlarına gereksinim duyması ve uzun vadeli ödeme talep edilmesi ancak bunun rating notları nedeni değiştirilmeye olanak vermemesi olarak sayılabilmektedir.

ZF/TRW şirketi ile TEMSA arasında ödeme yöntemi olarak BPO'nun tercih edilmesinin nedenleri olarak; her iki firmanın farklı ödeme kültürüne sahip olması (ZF/TRW peşin ödemeyi, TEMSA ise faturaları aldıktan sonra (vadeli) ödemeyi tercih etmektedir.), akreditifin dezavantajlı yönlerinden (maliyet, süre, harcanan emek, karışık ve rijit yapısı) kaçınmak ancak mal mukabili ödeme şeklinin avantajlarını kullanabilmek, müşterilere destek vererek ticari ilişkinin sürdürülebilir olmasını sağlamak ve uzun vadeli ödeme şekillerine zemin hazırlamak sayılabilir.

TEMSA A.Ş. otobüs ve midibüs üretiminde küresel bir aktör olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Kendi markası ile gerek yurtiçi gerekse de yurtdışı satış hizmeti vermektedir.

Adana'da yer alan üretim tesisinde yıllık 11,500 adet araç üretme kapasitesine sahiptir. (4,000 otobüs, 7,500 midibüs) Üretim tesisinin toplam kullanım alanı 555,000 metrekaredir. TEMSA, Türkiye ve 64 ülkeye satış yapmaktadır. Sadece Fransa'da 3,000'den fazla TEMSA markalı otobüs faaliyet göstermektedir. Şirketin ana pazarı Avrupa ve Benelux Bölgeleri olup, Amerika'daki pazar payını arttırabilmek amacı ile ürün çeşitlendirme çalışmalarına devam etmektedir.

(UC) İtalya ve Almanya Arasındaki İlk BPO Örnek Olay İncelemesi:

Satıcı Firma: Bilgi Paylaşılmamıştır

Alıcı Firma: SPIG S.p.A.

Obligor Bank: UniCredit

Recipient Bank: Unicredit

Koşullar: Daha önce açık hesap ödeme şekli tercih edilmektedir. İtalya'da yapılan ilk BPO işlemidir.

SPIG S.p.A. 1936 yılından bu yana SPIG markası ile faaliyette bulunmaktadır. Şirket, soğutma kulesi tasarımı ve inşaatı, ayrıca yüksek teknoloji değerli buhar yoğunlaştırıcıları konusunda dünya lideri konumundadır.

SPIG soğutma kuleleri dünyanın pek çok bölgesinde kurulmaktadır. Soğutma kuleleri, termik elektrik santrallerine, petrol rafinerilerine, petrokimya endüstrisine, çelik fabrikalarına, şeker rafinerilerine ve gıda endüstrisine yönelik olarak kurulmaktadır. Şirketin 2014 yılı hesaplanan yıllık cirosu 170 milyon Euro'dur. Şirketin çalışan sayısı 230'dur.

Satıcı firma için pazarda karşılaşılan en büyük zorluk olarak, olumsuz etkiler ve bürokrasi olmadan müşteri portföyünü genişletme imkânının sınırlı olması karşımıza çıkmaktadır. Alıcı firma açısından ise, satın alma fiyatı ve ödeme maliyetlerinde bir olumsuz etki olmaksızın ödeme imkânlarının genişletilememesi en büyük sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Satıcı firma, elektronik transferde ortaya çıkan (para transferi) kredi riskini düşürmek ve akreditifli işlemlerin bürokratik yapısından kaçınabilmek amacı ile BPO ödeme şeklini tercih etmiştir.

Alıcı firma ise, peşin ödeme şekline göre daha avantajlı ödeme seçenekleri sunduğu için ve akreditif işlemlerinde oluşan finans maliyetlerini daha düşük seviyelerde gerçeklemesine imkân verdiği için BPO ödeme şeklini tercih etmiştir.

(UC) CIB Müşteri Özelliği Taşıyan Firma ile BPO Örnek Olay İncelemesi:

Satıcı Firma: BP (www.bp.com)

Alıcı Firma: Gruppo Mossi & Ghisolfi (www.gruppomg.com)

Obligor Bank: UniCredit

Recipient Bank: UniCredit

Koşullar: Teslim sözleşmesi, Ertelenmiş Ödemeli BPO üzerinde anlaşma, satıcı firma için fatura vade tarihi ödeme tarihidir. Alıcı için ise ertelenmiş ödeme söz konusudur.

CIB özelliği taşıyan bir İtalyan firması için ilk BPO işlemidir. İşlem İtalya ile Belçika arasında gerçekleştirilmiştir.

BP dünyanın en büyük bütünleşmiş petrol ve gaz şirketlerinden biridir. Dünya genelinde ticaret yaptığı için operasyonel verimliliğe çok önem vermektedir. Diğer taraftan, nakit akışını en uygun seviyede yönetebilmek için ödemeleri zamanında alması gerekmektedir. Ayrıca, BP çok sayıda alıcıya hizmet verdiği için akreditifin karmaşık yapısından ve evrak incelenmesinde harcanan zaman maliyetinden kurtulmak istemektedir.

BP, mal satım işlemlerinde BPO ödeme şeklini tercih ederek; işlemlerin daha esnek ve şeffaf bir şekilde yapılmasını sağlamıştır. Bilgisayar entegrasyonunu tamamladığı için özellikle yükleme işlemlerini daha hızlı bir şekilde gerçekleştirmiştir. Rezer riskini önemli ölçüde azaltmıştır. BPO işlemlerinde birden fazla banka yer aldığı için çok çeşitli finansman imkânlarına kavuşmuştur.

Mossi Ghisolfi Group Pet sektöründe gerçekleştirdiği inovatif uygulamalar alanında dünyanın en önde gelen şirketlerinden biridir. Şirket ayrıca mühendislik ve gıda dışı biokütlelerden türemiş yenilenebilir kimyasal ürünler konusunda dünya çapında hizmet vermektedir.

Şirketin sahip olduğu teknolojik alt yapı, faaliyet gösterdiği sektörde tek olma özelliği taşımaktadır. Şirketin 2012 yılı itibari ile yıllık cirosu 3 milyar USD'dır. Şirket hâlihazırda 2,100 personel istihdam etmektedir.

Mossi Ghisolfi Group, müşterileri ile daha kalıcı bir ticari ilişki kurabilmenin yollarını aramakta ve yeni ödeme çözümlerine ihtiyaç duymaktaydı. Ticaret hacminin önemli tutarlara ulaşması nedeni ile şirketin finansman ihtiyacı artmaktaydı.

Bu nedenlerden dolayı şirket, uluslararası ticaret işlemlerinde BPO ödeme şeklini tercih ederek; bürokrasinin işlemler erindeki etkisini azaltmış, kolay işlem süreçlerine kavuşmuş, gelecek dönemlerde kullanılacak olan otomasyon sistemlerine şimdiden adaptasyon sağlamaya başlamış ve ekonomik getiri ile beklenen rasyo ilerlemelerini gerçekleştirmiştir.

(UC) Satıcı Firma ile Alıcı Firma Arasında Akreditifli Satış Örnek Olay İncelemesi:

Satıcı Firma: PTT Polymer Marketing Company Ltd. (www.pttpm.com)

Alıcı Firma: Poly Trade Global GmbH. (www.polytrade.de)

Obligor Bank: UniCredit

Recipient Bank: Bang Kok Bank

Koşullar: İçecek kabı kapağı üretimi için polietilen teslimatı, 60 gün ertelenmiş ödemeli BPO, daha önce taraflar arasında ödeme şekli olarak akreditif kullanılıyordu. Almanya'da gerçekleştirilen ilk ithalat BPO işlemidir.

Poly Trade Global GmbH. 1990 yılında Metallgesellschaft AG şirket unvanı ile kurulmuş ve 2006 yılında Hintli bir yatırımcı tarafından satın alınmıştır. Yıllık ortalama cirosu 30 milyon EUR olan şirket, bünyesinde 12 personel istihdam etmektedir.

Şirket polimer ve polyster ürünler ile bunların hammadde tedarikini ve lojistiğini sağlamaktadır. Şirket 2014 yılında, polymer ve polyster ürünler pazarının en büyük aktörlerinden olan PTTPM şirketinin stratejik ortağı haline gelmiştir.

Şirketlerin ödeme şekli olarak BPO'yu tercih etmesinde, yoğun teslimat program süreçlerinin optimize edilmesi ve düşük kar marjları ile gerçekleştirilen ticarette şirketlerin yüksek maliyet bilinci taşıması zorlayıcı faktörler olmuştur.

BPO işlemlerinden önce yoğun bir şekilde akreditif kullanan şirketler, BPO işlemlerinden, operasyonel süreçleri daha hızlı bir şekilde yönetebilme imkânına sahip olmuşlardır. Ayrıca, tahmin edilen maliyet avantajını elde etmişler ve küçük hatalardan dolayı kaynaklanan rezerv risklerini azaltmışlardır.

Küresel ölçekte faaliyet gösteren bankalardan elde edilen reel BPO işlemleri ile ilgili örnek olayların incelenmesi neticesinde BPO ödeme şekli ile ilgili olarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 23. *Banka ve Firmaların BPO Ödeme Yöntemini Tercih Etme Nedenleri*

BANKA	FİRMA
Pazarda Faaliyet Gösteren Ticari Segmentteki Müşterilerin L/C ve Mal Mukabili İşlemlerde Değişen Taleplerini Karşılayabilmek İçin Yeni Bir Çeşitlilik Sağlaması ve Hitap Edilen Pazarı Geliştirme İmkânı Tanıması	Maliyetlerin Düşmesini, Ticari Operasyonların Daha Düzenli ve Kolay Bir Şekilde Yapılmasını Sağlaması
Kredi Tabanlı Satışa İmkân Vermesi	Alacak Tahsil Sürelerinin Kısalmasına Katkı Sağlaması
L/C'nin Güvenlik Özelliklerini de Barındıran Bir Hizmet Olması	Firmaların Yüksek Montanlı Satış İşlemlerinde Akreditif Kullanımı Nedeni İle Hazırlanan Evraklarda Oluşması Muhtemel Rezervler Nedeni İle Karşı Firma İle Anlaşmazlıkların Ortaya Çıkması
Müşterilerin Ticaretin Getirisinden Olan Faydalanma Seviyesinin Artacağına İnanılması	Akreditif İşlemlerinde Hazırlanan Evrakların Banka Aracılığı İle Firmaya Gönderilmesi
Geleneksel Ödeme Metotlarının Doğasında Yer Alan Elektronik İbraz İle İlgili Sorunlara Çözüm Sağlayacak Olması	Akreditif İşlemlerinde Hazırlanan Evrakların Hem Firmalar Hem de Bankalar Tarafından Kontrol Edilmesi Nedeni İle Zaman Kaybının Yüksek Olması
Tedarik Zinciri Finansman Programlarının Daha Hızlı Bir Şekilde Kurulmasına Olanak Tanıması	İhracat İşlemlerinde, Ödeme Yöntemi Olarak Mal Mukabilinin Tercih Edilmesi Durumunda, Ödemeyi Garanti Altına Alabilmek İçin Alıcı Firmalardan Talep Edilen Stand-By L/C'lerin Hem Maliyetli Olması Hem de Olumsuz Rekabet Koşulları Yaratması
Dökümansız İşlem Yapma İmkânı Tanıdığı İçin Operasyonel Riskleri Büyük Oranda Düşürmesi	İşlem Süreçlerinin Basit ve Hızlı Bir Şekilde Gerçekleşmesini İstemeleri ve Bunun Yanında Riskin Düşürülmesi İle İlgili Hiçbir İmkânı Atlamak İstememeleri
Bankalara Düzenli Bir Komisyon ve Ücret Gelir Kaynağı Sağlaması	Acil Yükleme İşlemlerinde, Fatura ve Konşimentoya Çok Hızı Bir Şekilde Ulaşarak, Zaman ve Finans Maliyetlerini Düşürmek İstemeleri
Bankalar arası Olduğu Kadar Bankalar İle Müşteriler Arasındaki İşbirliği İlişkisini Güçlendirmesi	Düşük Tutarlı İşlemlerde Akreditif Kullanarak Yüksek Tutarda Ücret ve Komisyon Ödemek İstememeleri
	Alıcıların Ön Ödemeyi Kabul Etmemesi

Örnek olay çözümlemeleri sonucunda, BPO ödeme şeklini tercih eden firmaların elde ettikleri faydalar aşağıdaki tabloda belirtilmiştir:

Tablo 24. BPO Ödeme Yönteminin Firmalara Sağladığı Faydalar

BPO'nın Firmalara Sağladığı Faydalar
Alacak Tahsil Sürelerinin Kısalması Neticesinde, Nakit Dönüş Sürelerindeki Vade Açığının Düşmesi ve Müşterilere Daha Uzun Vadeli Alım İmkânı Sağlanarak Rekabet Üstünlüğü Sağlanmıştır.
Satın Alınan Mal/Hizmete ve Bu Ürünün Gümrükten Çekilebilmesi İçin Gerekli Olan Evraklara Hızlı Bir Şekilde Erişim Sağlanmıştır.
Daha Düşük Seviyede Operasyonel ve Finansal Maliyete Katlanılmıştır
Satıcı Firmaya Planlanandan Daha Önce ve Banka Garantisi İle Ödeme İmkânı Sağladığı İçin, Alıcı Firmalara Malın Fiyatlarında İndirim Talep Edebilme Gücü Kazandırmıştır.
İşletme Sermayesinde İyileşme ve İlerleme Sağlamıştır.
Nakit Akış Yönetimini Merkezileştirme İmkânına Kavuşmuş ve Verimli Bir Likidite Akışı Sağlanmıştır.
Veri Setleri Otomatik Olarak Eşleştirildiği İçin, Uyuşmazlık Durumunda Sistem Yine Otomatik Uyarı Mesajları Göndermiş ve Böylece Taraflar Arasındaki Mutabakat Elektronik Ortamda Sağlanarak Zaman ve Finans Maliyeti Düşürülmüştür.
İhraç Edilen Ürünün Bedeli Tam Zamanında Alınmıştır ve Rezerv Anlaşmazlıkları Ortadan Kaldırılmıştır, İşlem Maliyetleri Düşürülmüştür ve Bankalar Tarafından 5 Gün Süren Evrak İnceleme Zaman Maliyeti 1 Güne Düşmüştür.
Birkaç Banka Dışında da Çalışma Özgürlüğü Kazanılmış ve Daha Esnek Hareket Alanı Elde Edilmiştir.
İşlemlerin Daha Esnek ve Şeffaf Bir Şekilde Yapılması Sağlanmıştır. Bilgisayar Entegrasyonu Tamamlandığı İçin Özellikle Yükleme İşlemleri Daha Hızlı Bir Şekilde Gerçekleştirilmiştir.
BPO İşlemlerinde Birden Fazla Banka Yer Alabildiği İçin, Finansman Çeşitliliği Artmıştır.
Gelecek Dönemlerde Kullanılacak Olan Otomasyon Sistemlerine Şimdiden Adaptasyon Sağlanmaya Başlanmış ve Ekonomik Getiri İle Beklenen Rasyo İlerlemeleri Gerçekleştirilmiştir.

4.7. Banka Ödeme Yükümlülüğü GZFT Analizi

Araştırma sürecinde toplam 22 firma ve banka yöneticisi ile görüşülmüştür. Bu görüşmeler esnasında BPO ödeme yönteminin güçlü ve zayıf yönler, sahip olduğu fırsatlar ve karşılaşılabileceği tehditler hakkında da çözümlemeler yapılmaya

çalışılmıştır. GZFT (Güçlü ve Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler) analizi yapılırken, küresel ölçekte faaliyet gösteren bankalardan tedarik edilen örnek vaka çalışmalarından da faydalanılmıştır.

BPO GZFT Analizi-Güçlü Yönler:

Verilerin elektronik ortamda ibraz edilmesi ile sağlanan verimlilik ve kâğıt tüketiminin düşük seviyede olması.
TMA sistemi tarafından hızlı bir şekilde yapılan objektif veri incelemesi sayesinde uyuşmazlık ve kararsızlık sürelerinin düşürülmesi.
BPO'nun tedarik zinciri sürecine istenildiği zaman ve istenildiği tutarlarda eklenebilmesi. Veri tabanına sonradan da BPO eklenebilmektedir.
Yükümlü bankaların, işlem tutarına ödeme garantisi vermek için sadece ilgili verilere odaklanması.
Ödeme ile ilgili riskin azaltılması için dönülemez ve koşulsuz bir taahhüt vermesi
Tedarik zincirinde ticari işlemlerin geliştirilmesine ve taraflar arasındaki uzlaşmaya katkı sağlaması.
URBPO 750E bir örnek kurallarının ve ISO20022 mesaj sisteminin kullanılması ile standart işlem sürecine sahip olması, özellikle SEPA (Single Euro Payments Area – Avrupa Tek Ödeme Alanı) bölgesinde yer alan ülkelerdeki firmaların nakit akışlarını yönetmelerine önemli katkı sağlarken, firmalara, bankalardan bağımsız hareket edebilme imkânı sağlayacaktır.
BPO alt yapısına sahip olan tüm bankların, KYC (Know Your Customer – Müşterini Tanı) hizmeti vermesi neticesinde, yasal mevzuatlar ve kanun koyucular karşısında problem yaşanmaması. (para aklama, IP korunması vb.)

BPO GZFT Analizi-Zayıf Yönler:

Bankalar, ICC ve SWIFT aracılığı ile BPO için hedef kitle olarak uluslararası boyuttaki kurumsal firmaları seçmiş görünmektedirler. Zira bu boyuttaki firmaların teknolojik dönüşüme daha hızlı ve olumlu tepki verdilerini düşünmektedirler. Böylece bankalar bu gruptaki şirketlerden daha fazla gelir elde etmeyi planlamaktadırlar. Ancak, ister gelişmiş ülkelerde olsun isterse de gelişmekte olan ülkelerde olsun küçük ve orta büyüklükteki firmaların (SME-KOBİ)) ticaret hacmi yadsınamayacak kadar yüksektir. Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization, DTÖ-WTO) 2016 yılı verilerine göre Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin, ihracattaki payı %63 seviyelerindedir. BPO'nun ana hedefi olan mal mukabili işlemler ağırlıklı olarak KOBİ'ler tarafından ve küçük tutarlarda yapılmaktadır. Bu nedenle Kobiler hem ihracat bedellerinin garanti altına alınmasına hem de akreditifin getirmiş olduğu operasyonel maliyetten uzaklaşmaya ihtiyaçları vardır. Ancak KOBİ'ler BPO hakkında yeterince bilgilendirilmedikleri için BPO istenilen hacme henüz ulaşamamıştır.
BPO'nun henüz yeni bir ürün olması nedeni ile özellikle hukuki açıdan güvenli bir zemine oturtulamamış olması (ülke ve uluslararası hukuk normları açısından) BPO adaptasyonunu bankalar açısından güçleştirmektedir. Bankalar, yerel ya da uluslarla arası düzenleyici mevzuatın işlem maliyetlerini arttırma olasılığını göz önünde bulundurmaktadırlar. Henüz birkaç BPO işlemi yapıldığı için, yükümlü bankanın ödeme taahhüdünü yerine getirememesi durumunda uygulanacak olan bir teamülün olmaması da bankaların BPO işlemine adaptasyon sürecini yavaşlatmaktadır. Bankaların bir çekincesi de yoğun olarak BPO işlemi kullanılmadığı halde, Swift Şirketinin ürünü olan TSU sistemine yıllık bir aidat ödemek zorunda olmalarıdır.
BPO, ICC ve Swift tarafından bankaların, sınır ötesi ticaretin %90'lık payını alan mal mukabili (açık hesap) ödem şeklinden daha fazla gelir elde edebilmesi için tasarlanmış bir uluslararası ticaret ürünüdür. İşlem sürecinde, yükümlü bankalar, geri dönülemez bir nitelikte ödeme garantisi verdiklerinden dolayı, kendi risklerini hedge edebilmek için BPO'yu kullanacak olan müşterilerine, kredi limiti tahsis etmek zorunda kalmaktadırlar. Bu süreç akreditif süreci ile aynı olup, aynı değerlendirme süreçlerine tabi olmaktadır. Bu özelliği ile BPO aslında piyasaya bir yenilik getirmemektedir
BPO işlemlerini gerçekleştirebilmek için, bankaların TSU gibi yazılım programlarını satın alması ve bu program için SWIFT'e yıllık kullanım bedeli ödemesi gerekmektedir. (TSU sisteminin kurulum maliyeti, bankaların işlem hacmi büyüklüğüne göre değişmekle birlikte TSU yazılım programı ortalama 15.000.- Avro bedel ile kurulmakta ve her yıl ortalama 10.000.- Avro kullanım bedeli ödenmektedir.) Henüz istenilen seviyeye ulaşmayan işlemler için bankalar bu bedelleri ödemek istememektedirler.

BPO GZFT Analizi-Fırsatlar

BPO, bankalar için hedef pazar olan mal mukabili işlemlere ulaşabilme fırsatı sağlamaktadır.
Banka ve firmalar için verimlilik artışı sağlayacak olması
Bir şirket ve başka bir şirket arasında gerçekleşen online ticaret (B2B) ve bir şirket ile müşteri arasında gerçekleşen online ticarette (B2C) yapılacak olan web tabanlı ödemeler için kullanılabilecek olması.
Muhasebe işlemlerinde otomasyona uygun olarak destek sağlayacak olması.
Elektronik katılım sertifikalarının kullanılacak olması sayesinde bankaların ticari riske daha kolay bir şekilde katılabilecek olması.
Nakit dönüş süresinin kısalması sayesinde çalışma sermayesi maliyetinin düşürülebilecek olması.
Şayet BPO ödeme yöntemi, e-ticaret ile köprü kurmayı başarabilirse, özellikle KOBİ'lerin finansman sorununu çözmede önemli katkılar sağlama potansiyeline sahip olması.

BPO GZFT Analizi-Tehditler

Açık hesap (mal mukabili) işlemler için, finans sektöründe alternatif ürünlerin yer alması. (faktöring, ihracat kredi sigortası vb.)
Fiziki doküman yerine elektronik ortamda girişi yapılan veri setleri üzerinden işlem yapılacağı için, bu işlem için hukuki alt yapısı olmayan ülkelerde sorunlarla karşılaşılabilecek olması.
Bankalar ve müşterilerin geleneksel ödeme şekillerine alışmış olması nedeni ile değişime zor adapte olması.
BPO için en önemli tehdit ise, dış ticaret gelir stratejilerini akreditif ve diğer ödeme şekilleri üzerine kurmuş olan bankaların BPO'dan yeterince pay alamamaları durumunda gelir kaybına uğrama tehlikesini ciddi ciddi düşünüyor olmalarıdır.
E-Ticaret platformunda yaşanan iyileştirici gelişmeler.

4.8. Yorum

Araştırma kapsamında kullanılan derinlemesine mülakat tekniği, vaka analizleri, BPO'nun bilinirliği ile ilgili yapılan anket ve JP Morgan Chase Manhattan Bank'ın yaptığı anket çalışması ve GZFT analizi sonuçları tezin ana hipotezini (Dış ticaret işlemlerinde "açık hesap" şeklinde yapılan ödeme işlemleri yerine BPO'nun kullanılması, gerek firma gerekse de bankaların dış ticaret işlemlerindeki etkinliğini ve verimliliğini arttırır.) destekler niteliktedir. Ancak, firma ve banka yöneticileri ile yapılan görüşmelerde ortaya çıkan bir gerçek de, BPO ödeme yönteminin Türkiye'de

özellikle firmalar tarafından yeterince bilinmediği yönündedir. Bunun altında yatan en büyük neden ise, bankaların henüz BPO ödeme yöntemi konusunda net karar verememiş olmalarıdır. Bankalar henüz BPO konusunda nasıl bir strateji uygulayacakları ve hangi tip müşterilere yoğunlaşmaları gerektiği hususunda net bir hareket alanı yaratamamışlardır. Bu nedenle, özellikle 2023 yılında 500 milyar Dolar ihracat hedefi olan Türkiye için önemli bir fırsat kaçırılmaktadır. Zira BPO ödeme yöntemi, gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de özellikle KOBİ niteliğindeki firmaların güvenle ihracat faaliyetlerini gerçekleştirmesini sağlayabilecek olan bir dijital ödeme yöntemidir. Türkiye'nin ihracat yükünü çeken firmaların KOBİ'ler olduğu düşünüldüğünde BPO ödeme yönteminin önemi daha da artmaktadır. BPO'nun yaygınlaşmamasında etkin olan diğer bir faktör de şirketlerin de BPO ödeme yöntemini gerçekleştirecek teknolojik alt yapıya sahip olamamasıdır.

Gerek firmalar gerekse de bankalar, açık hesap ödeme yöntemlerinin getirmiş olduğu riski minimum seviyeye indirmek istemekte, hitap ettikleri müşteri portföyünü rekabetin getirdiği yeni koşullarda elde tutmaya ve yeni pazarlara rekabet gücünü kendilerine getirecek yeniliklerle girmeyi amaçlamaktadır.

Özellikle bankaların faiz gelirlerinin gittikçe düşmesi, bankaları alternatif gelir kalemleri yaratma çabasına girmelerini ve açık hesap işlemlerinden daha fazla pay alabilecek yenilikler getirmelerine motive etmektedir. (*Alt Hipotez 3:* BPO ödeme yönteminin bankalar tarafından daha yoğun bir şekilde kullanılması, bankaların dış ticaret hacminden daha fazla pay almasına olanak sağlar ve daha fazla faiz dışı gelir elde etmesine katkı sağlar.) BPO ödeme yöntemi bu anlamda özellikle Tedarik Zinciri Finansmanı konusunda bankalar için güçlü bir enstrüman haline gelmektedir. Bankalar özellikle KOBİ segmentindeki firmalara BPO ödeme yöntemi ile ulaşarak KOBİ'lerin ihracat paylarını arttırmalarına destek olacaklar ve bunun neticesinde de dış ticaret pastasından aldıkları gelir payını arttırma şansı yakalayacaklardır.

Özellikle ihracat işlemlerini riskli gören ve akreditifin hantal ve yoğun iş akışı ile uğraşmak istemeyen firmalar, BPO ödeme yönteminin getirmiş olduğu, ödeme garantisi, hızlı ve basit işlem adımları sayesinde ihracat kapasitelerini çok rahat bir şekilde arttırabilecekleri görülmektedir. (*Alt Hipotez 2:* BPO ödeme yönteminin

firmalar tarafından kullanılması, firmaların özellikle ihracat işlemlerinde daha fazla pazara ve müşteriye hitap etmesine olanak tanır.)

BPO için getirilen en önemli eleştirilerden biri, satıcı firmaları koruması, alıcı firmalara daha düşük seviyede katkı sağlamasıdır. Ancak, bilindiği üzere alıcı firmaların en çok ihtiyaç duydukları unsur finansman desteği olmaktadır. Satıcı firmalar, mal veya hizmet bedelinin sorunsuz ve zamanında tahsil etmesini isterler. Risk yönetimi de söz konusu olduğunda yeni çalışmaya başladıkları firmalardan ya peşin ödeme ya da ön ödeme talep etmektedirler. Bunun olması durumunda ise, alıcı firma ya başka bir satıcıya yönelmekte ya da ticaretten vazgeçmektedir. Şayet satıcı firma peşin ödeme yapılması durumunda malın satış fiyatı üzerinden herhangi bir indirim de yapmıyorsa, ticari işlem alıcı firma açısından anlamsız hale gelmektedir. Diğer taraftan, BPO ödeme şeklinin kullanılması durumunda, hem satıcı firma müşterisini kaybetmeyecek hem de ödeme garantisi alacaktır. Alıcı firma ise şayet vadeli BPO ödeme yöntemi seçilmiş ise, otomatik olarak mal alımını kredilendirmiş olacaktır. Bu durumda ise alıcı firma hitap ettiği piyasaya kredi açabilecek ve müşteri portföyünü genişletebilecektir. Peşin ödemeli BPO seçildiğinde ise, bu sefer de yükümlü banka ile alıcı firma arasındaki kredi tahsis koşulları ön plana çıkacak ve kredi limit ve teminatı müsait ise alıcı firma yükümlü banka tarafından kredilendirilebilecektir.

BPO ödeme yönteminin getirdiği en büyük yeniliklerden bir tanesi, bir BPO işleminde birden fazla yükümlü banka olmasına imkân vermesidir. Böylece, alıcı firma riskini birden fazla bankaya transfer edebilmekte ve daha fazla finansman imkânına sahip olabilmektedir.

Araştırmada, gerek görüşmelerden gerekse de örnek olay çözümlerinden elde edilen en önemli veri (tüm tarafların ortak mutabakatı) BPO ödeme yönteminin banka ve firmaların operasyonel ve zaman maliyetlerinin düşürülmesinde son derece etkin bir rol oynadığıdır. Finans maliyetleri açısından ise, beklentiden uzak bir pozisyon aldığı görülmektedir. Bunun açıklaması ise, bankaların aynı akreditifli işlemlerde olduğu gibi BPO ödeme yöntemlerinde de firmanın ödeme riskine girmesi, firmaya kredi limiti tahsis etmesi ve gayri nakdi nitelikte kredi kullandırması olmaktadır. Bu nedenle banaklar BPO işlem maliyetlerini akreditife yakın bir seviyede belirlemektedir. (*Alt*

Hipotez 1: BPO ödeme yönteminin firmalar tarafından kullanılması, firmaların operasyonel, finansal ve zaman maliyetlerini azaltır.)

Elektronik ticaretin hızla yayılması ve blockchain gibi dijital alt yapıların özellikle bankacılık/finans sektöründe ağırlığını hissettirmeye başlaması, ticaretin tüm taraflarında teknoloji ile yaşamayı öğrenme ve teknolojiye ayak uydurma zorunluluğu getirmiştir. Özellikle bankacılılık sektörü, özel bankacılık ve bireysel bankacılık segmentinde dijitalleşmeye yoğun bir şekilde kaynak ayırmakta ve teknolojinin sağladığı kolaylıkları en yüksek seviyede müşterilerine sunmak için adeta birbirileri ile yarışır konuma gelmişlerdir. Bankalar hâlihazırda kullandıkları teknolojik altyapı ve yazılımlar sayesinde verdikleri hizmetlerin hızını ve güvenliğini en üst seviyeye getirmeyi amaçlamaktadırlar. Retina kontrolü ile internet şubelerine girilmesi, mobil telefonlar ile sesli komut sistemi sayesinde para transferlerinin yapılabilmesi dijitalleşmenin geldiği noktaya verilebilecek en güzel örnekler olmaktadır. Ancak, bankalar ağırlıklı olarak bireysel segmentte dijital alt yapıya yatırım yapmaktadırlar. Hâlihazırda ticari segementte (kurumsal, ticari, Kobi vb.) teknoloji kullanımı sınırlı seviyede kalmaktadır. Bunun nedenleri olarak, kanun koyucuların sınırlamaları, küresel ticaret çevriminde yer alan şirketlerin eşit olmayan ticari kültür yapıları, teknolojiye olan erişimin tüm lokasyonlarda eşit olmaması gibi hususlar sayılabilir.

Diğer yandan ticari segmentte ulaşılan dijitalleşme seviyesinin de çok iyi irdelenmesi gerekmektedir. Gerek devletlerin "e" dönüşümü, gerek bankalar arası dijital platformun Fintech yazılımları ile geliştirilmesi, gerekse de gümrüklerde sağlanan elektronik evrak kullanımı ticari hayatta da dijitalleşmenin gittikçe yaygınlaştığının göstergesidir. Örnek vermek gerekirse, Türkiye gümrüklerinde ihracat evraklarının elektronik ortamda ibrazı, elektronik imza kullanılması ve e-fatura düzenlemeleri ile ihracat yapan firmaların hem hızları arttırılmış hem de operasyonel maliyetleri düşürülmüştür. BPO ödeme yönteminin tüm işlem akışları TMA adı verilen bir dijital platformda gerçekleştirilmektedir. Hatta BP gibi kurumsal firmalar e-docs sistemini kullanarak yükleme evrakı ve faturalarını TMA sistemine dijital platformda ibraz etmektedirler. BPO ödeme yöntemi bu özelliği ile dijitalleşmeye son derece etkin destek sağlamaktadır. (*Alt Hipotez 4)*

SONUÇ

Küreselleşmenin hızla yayıldığı dünyamızda, sınır ötesi ticaretin daha hızlı ve daha güvenli bir şekilde yapılması gereği ortaya çıkmıştır. Özellikle, hitap edilen pazarların doygunluğa ulaşmış olması, firmaları yeni pazar arayışlarına ve yeni müşterilere ulaşmaya zorlamaktadır.

Dış ticarette, satıcı firmanın mal ve ya hizmet bedeline daha hızlı ve güvenli bir şekilde tahsil edilebilmesi, alıcı firmanın ise talep ettiği mal veya hizmeti daha hızlı bir şekilde gümrükten çekip, kendi müşterilerine satabilmesine olanak veren BPO ödeme şekli aslında bankaların dış ticaret pastasından daha fazla pay alabilmeleri için tasarlanmış yeni bir ödeme şeklidir.

BPO ödeme yönteminde tüm işlem akışı dijital bir platform üzerinde gerçekleşmekte olup, işlem taraflarının sağlamış oldukları veri setlerinin eşleşmesi esasına dayalı olarak çalışmaktadır. Veri setleri eşleştiğinde, yükümlü banka ödeme yapmayı dönülemez bir şekilde kabul etmiş olmakta, satıcı firma ise veri setlerinin eşleşmesi durumunda malın mülkiyetini gösteren evraklar da dâhil olmak üzere alıcının talep ettiği tüm evrak setini direkt olarak alıcı firmaya göndermektedir. Rezerv tespiti ve rezervlerin kabul veya reddedilmesi yine dijital platformda TMA sistemi tarafından otomatik olarak gerçekleştirilmektedir.

Araştırma kapsamında ödeme yöntemlerini belirleyen risk faktörleri ve bu risk faktörlerinin efektif olarak yönetilmesinde kullanılan araçlar üzerinde bilgilendirme yapılmıştır. Saha çalışması sırasında yapılan görüşmelerden birinde, risk faktörlerinin nasıl değişkenlik gösterdiğini ve ödeme yöntemini nasıl etkilediğini yapılmış bir BPO işlemi üzerinde test etme şansı yakalanmıştır. Almanya'dan otomotiv üretiminde kullanılan ürünler ithal eden firma, Almanya ile Türkiye arasında yaşanan politik gerilim öncesi ürünlerini açık hesap ödeme şeklini kullanarak ithal ederken, iki ülke arasındaki ilişkilerin kriz nedeniyle gerilmesi neticesinde Alman firmanın talebi

üzerine BPO ödeme yöntemine dönmek zorunda kalmıştır. Bu noktada ülke riskinin ne kadar önemli olduğu konusu ispat edilmiştir.

Araştırma kapsamında BPO ödeme şeklinin Türkiye'deki bilinirliğinin tespiti amacı ile 21 banka ve firma yöneticisi ile görüşme yapılmış, küresel ölçekteki bilinirliğinin tespiti için JP Morgan Chase Manhattan Bank'ın yaptığı anketten faydalanılmıştır. Yapılan görüşmeler neticesinde özellikle firmalar açısından BPO ödeme yönteminin pandoranın kutusu gibi olduğu tespit edilmiştir. Görüşme yapılan kurumsal firma yöneticilerinin BPO'nun varlığından ve faydalarından detaylı bir şekilde bilgi sahibi oldukları bir kaçının ise uygulama yaptıkları tespit edilmiştir. Ancak, KOBİ niteliğindeki firmaların ise teorik bilgi sahibi bile olmadıkları görülmüştür.

Araştırma kapsamında, BPO ödeme şeklini 2017 yılında aktif olarak kullanmaya başlayan BNP Paribas Finansal Kiralama A.Ş. ile görüşme yapılmıştır. Görüşmenin amacı, teoride finans, operasyon ve zaman maliyeti açısından verimli olarak görülen BPO ödeme yönteminin, uygulama alanındaki etkinliğinin ölçülmesidir. Görüşmeler somuncunda ulaşılan sonuç, BPO ödeme yönteminin, finans maliyeti dışında kalan diğer maliyet unsurlarında teorideki özeliklerini ispatlamış olmasıdır. Küresel ölçekteki bankalardan alınan örnek olayların çözümlenmesi ile elde edilen sonuçlar da teoriyi destekler niteliktedir.

Yapılan araştırma çalışmaları neticesinde, BPO ödeme şekli için tespit edilen en büyük sorun, bu ürünü açık hesap ödeme şekli ile yapılan ticaretin büyük pastasından pay kapabilmek için ICC ve SWIFT Şirketine oluşturtan bankaların ürüne yeterince sahip çıkmamasıdır. Oysaki teoride BPO sayesine bankalar arasındaki birlikte çalışabilirlik oranının arttırılması ve böylece küresel tedarik zinciri finansman olanaklarına ulaşılması hedeflenmekteydi. Hali hazırda gelinen noktada, 50'ye yakın banka grubu BPO ürünü için alt yapı hazırlığı yapmış ancak birkaç tanesi gerçek işlem gerçekleştirmiştir. Bankalar arasında, BPO için tavuk/yumurta kısır döngüsü yaşanmaktadır.

Bankaların, akreditif ile BPO'yu sürekli karşılaştırıyor olması, akreditif ile BPO arasında teminat ve kredi limiti yapısı bakımında bire bir benzerlik olduğunu düşünüyor olması ve bunu firmalara yansıtması, BPO'nun daha banka dışına çıkmadan

yaşama şansını kaybetmesine yol açmaktadır. Bankalar, BPO'yu müşterilerine yeterince tanıtmamaktadırlar. Bu durum, BPO'yu ortaya çıkarma hedefleri ile çelişmektedir. Çünkü şirketler bilmedikleri bir ürünü kullanma riskine girmezler. Bunun sonucu olarak da bankalar hedef kitleye ulaşamamama riski ile karşı karşıya kalacaklardır.

BPO ile ilgili kullanılan TSU sisteminde yapısal bazı aksaklıklar mevcuttur. Örnek vermek gerekirse, bankalar işlem ile ilgili yazışmalarını sistem dışı alanlarda, mail ortamında gerçekleştirmektedir. Bu husus işlem güvenliğini tehlikeye düşürmektedir.

BPO için tespit edilen bir diğer eksiklik de, BPO ödeme şekli için kullanılan yazılımlarda, müşterilerin evraklar üzerinde görmek istedikleri detay bilgilerin girilebilmesi için gerekli olan yeterli alanın bulunmamasıdır. Bu husus özellikle akreditif ağırlıklı çalışan alıcı firmaların BPO ödeme şekline soğuk bakmasına neden olmaktadır.

Bankaların, BPO ile operasyonel maliyelerinde önemli ölçüde tasarruf sağlayacak olmalarına rağmen, ödeme riskine giriyor olmaları nedeni ile akreditifler ile aynı seviyede bir işlem ücret ve komisyonu almayı planlamaları şirketler açısından sorun yaratmaktadır.

Bankaların BPO için hedef olarak kurumsal şirketleri görmesi, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracat işlem hacminin büyük bir bölümünü gerçekleştiren Kobiler ile yeterince ilgilenilmemesi. BPO'nun yeterince yaygınlaşmaması nedeni ile BPO sürecine girecek olan şirketlerin ve bankaların gerekli sistem yatırımlarına kaynak ayırmak istememesi.

Yerel kamu ve yasama otoritelerinin elektronik ticaret ile ilgili hukuksal düzenlemeler için yavaş hareket ediyor olması da BPO'nun yaygınlaşmasının önünde yer alan engellerden biri olarak görülmektedir. Diğer taraftan, BPO'nun yaygınlaşması ile emek yoğun iş modelinden teknoloji yoğun iş modeline geçileceği için, devletlerin istihdam politikalarını da gözden geçirmeleri gerekecektir. Özellikle bankacılık sektöründe etkisini hissettirmeye başlayan dijitalleşme nedeni ile bankalar istihdam politikalarını değiştirmeye başlamış, yüksek maliyetli personel yerine, daha düşük maliyetli ancak eğitilebilir özelliği olan personel istihdamına yönelmişlerdir.

BPO ürünü için pazarlama çalışmalarının bankaların Dış Ticaret Bölümleri tarafından gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. BPO'nun yaygınlaşabilmesi için, çok hızlı bir şekilde bankaların stratejik ürün gamına girmesi ve pazarlama kadroları tarafından şubeler vasıtası ile yapılması gerekmektedir. Yapılan mülakatlar esnasında, firmalardan alınan geri dönüşlerde, bankaların BPO için pazarlama dağıtım kanallarını etkin olarak kullanmadığı görülmüştür.

Türkiye, e-devlet dönüşüm sürecine devam etmektedir. Özellikle, kambiyo mevzuatının reel iş hayatına uyumlu hale getirilmesi sonucunda bankalar ve gümrük müdürlükleri üzerindeki mevzuat ve fiziki doküman baskısı azalmıştır. Gümrük Müdürlüklerinin EDI sistemine geçmesi ve bankalar ile bütünleşmenin sağlanması Türkiye için dijitalleşme yolunda çok büyük bir aşama olmuştur. Ancak, bütünleşmenin tam olarak sağlanması gerekmektedir. Özellikle e-DOCS (Electronic Documents- Elektronik Doküman) alt yapısının hızlı bir şekilde kurularak hem dış ticaretin yerel tarafları ile hem de küresel tarafları ile bütünleşmenin sağlanması gerekmektedir. BP Chemical şirketi, hem BPO işlemini gerçekleştirerek hem de konşimentolarının e-DOCS sistemi üzerinden kullanımını sağlayarak yıllık 2 milyon Amerikan Doları kar elde ettiğini açıklamıştır.

BPO yurtiçi ticarette de kullanılabilecek olan bir ödeme şeklidir. Özellikle Türkiye'de kayıt dışı ekonomi (Tesev'in 2016 raporuna göre, 2015 yılında kayıt dışı ekonomi GSYH'nın %27,8'ne denk gelmektedir) gelişmiş ülkelere göre yüksek oranda seyretmektedir. (OECD verilerine göre gelişmiş ülkelerde %12-15 bandındadır) Kayıt dışı ekonomi özellikle vergi kaybına yol açtığı için devletlerin vergi politikaları zorlanmakta ve vergi veren kesime daha fazla yük binmektedir. BPO'nun yaygınlaşması ile yurtiçi ticaret de sistem altına alınabilecektir. Hali hazırda, iç ticaret vadeli çek ya da senet üzerinden açık hesap şeklinde gerçekleşmektedir. 17.01.2017 tarihli Dünya Gazetesi'nde 2016 yılı karşılıksız çek tutarının 27,4 milyar TL olarak gerçekleştiği belirtilmektedir. Çek kanununda yapılan düzenleme ile karşılıksız çek için hapis cezası kaldırıldığı için çek kullanıcıları üzerinde bir yaptırım mekanizması da kalamamıştır. Bilindiği üzere karşılıksız kalan çekler için bankalar çek alacaklısına yasal bir bedel ödemektedirler. Bu ödemeler bankalar için bir gider kalemi olmaktadır. Oysaki iç ticarette BPO kullanımı arttırılırsa, satıcı firma ödeme garantisi alacak, alıcı firma daha kurumsal çalışmaya başlayacak (bankalar kredi limiti tahsis edecek,

bilanço ve çalışma sermayesi yönetimi daha net yapılabilecek) ve piyasalarda nakit dönüş süresinde vade açığı meydana gelmeyecektir. En önemli etkisi ise, BPO işlemlerinde ticari fatura ve taşıma belgesi zorunlu olduğu için devlet vergi kaybına uğramayacaktır. Ekonomi de kayıt altına alınmış olacaktır.

Türkiye'de Basel III uyumlaştırma çalışmaları hızlı bir şekilde devam etmektedir. Özellikle bankaların sermaye yeterlilik rasyosunda çok önemli rol oynayan teminat yapıları değişmektedir. Bankalar tahsis ettikleri kredi limitleri için müşterilerinden nakit para, altın, ana endeksteki hisse senetleri, mevduat veya mevduat sertifikası, yatırım fonları, borçlanma senetleri ve koşullu olarak gayrimenkul ipoteklerini teminat olarak kabul edebileceklerdir. Yani çek ve tahsil senetleri kredi teminatı olma özelliğini kaybedecektir. Bu durumda, bankalar çek dışında teminat veremeyen müşterilerini kaybedeceklerdir. Böyle bir durumda bankalar çok yüksek tutarda gelir kaybına uğrayacaktır. Bunun önüne geçebilmek için, bankaların BPO'nun özellikle ödeme garantisi özelliğini, hız ve basitliğini anlatıp, teminat yapılarını kurgulamaları gerekmektedir. Aksi takdirde, yoğun bir şekilde çek ve senet üzerine inşa edilen iç ticaret müşterilerini faktöring ve benzeri finans şirketlerine kaybedecekleri düşünülmektedir. İç ticarette BPO'nun yaygınlaşması, dış ticaret için bir tetikleyici mekanizma olacaktır.

Akreditif işlemlerinde yaşanılan hukuki boşluğun benzeri BPO ödeme yöntemi için de geçerlidir. ICC'nin yayınlamış olduğu bir örnek kurallar çerçevesinde olası anlaşmazlıklar çözümlenmeye çalışılmaktadır. Bir örnek kuralların hukuki bir yaptırımı olmayıp, sadece düzenleyici kurallar olma özelliği taşımaktadır. Oysaki hem akreditif hem de BPO ödeme şekli için CISG gibi küresel seviyede kabul görmüş ve devletler tarafından iç hukukta uygulama alanına koyulmuş hukuk kaideleri oluşturulabilir. Böylece, sınır ötesi ticarette ödeme yöntemleri üzerinde oluşabilecek anlaşmazlıklar birörnek kurallar yerine kanunlar çerçevesinde çözüme ulaştırılabilir. Bu da taraflar üzerinde hem yaptırım mekanizmasının oluşmasına hem de daha sağlıklı bir şekilde sürdürülebilir ticaret döngüsüne ulaşmayı sağlar.

BPO, dijital çağın en güvenli ve verimli ödeme şekli olacaktır. Özellikle Bitcoin ve BlockChain gibi devrimsel uygulamaların konuşulduğu günümüzde, ICC, Swift, bankalar ve özellikle şirketler BPO'nun kullanımın yaygınlaşması için çok daha fazla

çaba sarf etmelidirler. Gelecek günler, BPO'nun ne kadar devrimsel bir ürün olduğunu tüm taraflara gösterecektir. Türkiye'de bu hususu önceden fark eden İş Bankası, TEB, Garanti Bankası ve QNB Finansbank, BPO ödeme şeklinin yaygınlaşması için gerekli dijital alt yapı yatırımlarını tamamlamışlar ve BPO işlem hacmini gittikçe arttırmaya başlamışlardır.

Küreselleşmenin, teknoloji alanında sağlanan gelişmeler ile sınır tanımaması özellikle ticaret ve finans sektöründe faaliyet gösteren kurumların varlıklarını tehdit eder hale gelmiştir. Dijitalleşme çağına ayak uyduramayan kurumların hayat döngülerini daha fazla sürdüremeyecekleri görülmektedir. Çağımızda ticari ve finansal işlemlerin hızlı ve hatasız bir şekilde yapılmasını sağlayacak teknolojik alt yapılar ve yazılımlar ön plana çıkmaktadır. Geleneksel bankacılık sektörünün 2020 ve sonrasında tamamen ortadan kalkacağını tahmin eden banka grupları (Citibank, Hsbc, JP Morgan, vb.) blockchain tabanlı devrimsel yazılım uygulamalarını kullanmaya başlamışlardır. Çünkü müşterilerine verecekleri hizmetlerinde, yaşanacak olası zaman kaybı ve insan faktöründen kaynaklanan hatalar piyasa tarafından tolerans ile karşılanmayacağını ve müşterilerini rakiplerine kaybedeceklerini öngörmektedirler. Bu nedenle BPO ödeme yöntemi sınır ötesi ticaretin dijitalleşmesi açısından son derece stratejik bir göreve sahip olacaktır.

Gelecek dönemlerde BPO ödeme yöntemi ile ilgili olarak yapılacak akademik çalışmalarda, özellikle BPO ödeme şeklinin kullanım hacminin trend analizi olarak verilmesi (bu çalışmada özellikle Swift şirketinden ve ICC'den ısrarla talep edilmesine rağmen veri temin edilememiştir) ve BPO ödeme yönteminin e-ticaret ile entegrasyon konularının üzerinde durulması tavsiye edilmektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

AKGÜÇ, Öztin. Dış Ticaret Finansmanı. 1.b. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık. 2009.

AKIN, Hakan. Dış Ticaret Destekleri Mevzuat Derlemesi. 1.b. Ankara: Elma Yayınevi. 2009.

AKIN, Hakan. Dış Ticaret Sözlüğü. 1.b. Ankara: Elma Yayınevi. 2012.

AKIN, Hakan. Yeni İşimiz Dış Ticaret. 10.b. Ankara: Elma Yayınevi. 2014

AKSOY, Ahmet ve YALÇINER, Kürşat. İşletme Sermayesi Yönetimi. 4.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2008.

AKTER, Burak. Küresel Ticaret, Temelleri, Riskleri ve Finansmanı. 1.b. İstanbul: Gita Yayınları. 2014.

APAK, Sudi ve DEMİREL, Engin. Finansal Yönetim. 2.b. İstanbul: Papatya Yayıncılık. 2013.

ARGIN, Nilüfer ve BAKKALCI, A. Can. Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi. 1.b. Bursa: Ekin Yayınevi. 2011.

ARSLAN, Kahraman. Dış Ticaret İşlemleri. 1.b. Ankara: Detay Yayıncılık. 2014.

ARSLAN, Kahraman. Dış Ticaret Politikaları. 1.b. Ankara: Detay Yayıncılık. 2014.

ASLAN, İ. Yılmaz. 6502 Sayılı Kanuna Göre Tüketici Hukuku. 4.b. Bursa: Ekin Yayınevi. 2014.

ATALAY, Ersan. Uluslararası Ticaret Hukukunda Vesaik Mukabili Ödeme (Belge Karşılığında Ödeme). 1.b. İstanbul: Beta Yayınları. 2012.

ATAMAN, Ümit ve SÜMER, Haluk. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. 3.b. İstanbul: Süryay Sürekli Yayınlar. 1993.

ATİK, Hayriye. ve TÜRKER, Oğuzhan. Modern Dış Ticaret Kuramları. 1.b. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. 2011.

BAĞRIAÇIK, Atilla ve KANTEKİN, Seyfettin. İhracat - İthalatda Akreditif İşlemleri. 1.b. Eskişehir: Bilim Teknik Yayınevi. 1998.

BAĞRIAÇIK, Atilla ve YILDIRIM, Muhsin. Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları. 1.b. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık. 2008.

BAŞAR, Mehmet. vd. Finansal Yönetim. 2.b. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web Ofset. 2004.

BEDESTENCİ, Çetin ve CANITEZ, Murat. Dış Ticaret, İşlemler ve Uygulamalar. 1.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2008.

BERK, Niyazi Berk. Finansal Yönetim. 7.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2003.

BISHOP, Eric. Finance Of International Trade. 1.e. Burlington, MA: Elsevier Butterworth-Heinemann. 2004.

BOZKURT, Nejat. Muhasebe Denetim. 4.b. İstanbul: Alfa Basım Yayın. 2006.

BOZKURT, Sevgi. Akreditif Uygulaması. 1.b. Ankara: Seçkin Yayınları. 2006.

BRANCH, Alan E. Export Practice and Management. 5.b. London: Thomson Learning. 2006.

BREALEY, Richard A. MYERS, Steward C. ve MARCUS, Alan J. Fundementals of Corporate Finance. çev. PEREK, Seda. ve PEREK, Ali Atilla. 1.b. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları. 2015.

CEYLAN, Ali. Finansal Teknikler. 5.b. Bursa: Etkin Kitabevi Yayınları. 2003.

CURRY, Jeffrey Edmund. International Marketing. çev. BİNGÖL, İbrahim. Ed. KOPARAN, Ergin. 1.b. İstanbul: Kontent Kitap. 2002.

ÇELİK, Faik ve EKİNCİ, Mehmet Behzat. Firmalar ve Bankalar İçin Dış Ticaret Yazışmaları. 2.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2014.

DEL BUSTO, Charles. ICC Guide to Documentary Credit Operations, A Stageby-Stage Presentation of the Documentary Credit Process. Publication No. 515. Paris: ICC Publishing Incorporated. 1994.

DELANEY, Laurel J. Exporting Essentials Selling Products and Services The World Successfully. 1.e. Newyork: Apress-Springer. 2014.

DOĞUKANLI, Hatice. Uluslararası Finans. 1.b. Adana: Nobel Kitabevi. 2001.

DORSEY, Jennifer. Start Your Own Import/Export Business. 2.e. Usa: Entrepreneur Media Inc. 2007.

DÖLEK, Ali Dölek. İhracat-İthalat İşlemleri Pratik Bilgiler. 1.b. İstanbul: DTR Danışmanlık. 2011.

DÖLEK, Ali. Dış Ticaret İşlemleri. 2.b. İistanbul: Umut Kitap. 2016.

DURUKANOĞLU, Nihayet. Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar. 2.b. İsanbul: Beta Yayınları. 2008.

EKREN, Nazım. Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği. 1.b. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. 1986.

EKŞİ, İbrahim Halil. A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları. 1.b. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. 2012.

ERCAN, Metin Kamil. Ve BAN, Ünsal. Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim. 1.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2008.

ERDOĞAN, İhsan. Akreditif Sözleşmeleri. 1.b. Ankara: Nobel Yayın. 2000.

GERNİ, Cevat. Dış Ticaretin Finansmanı. 1.b. Ankara: TOBB Yayınları. 1990.

GÖĞER, Erdoğan. Akreditif Muamelesi ve Hukuki Mahiyeti. 2.b. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü. 1980

GÖKGÖZ, Ahmet ve ŞEKER, Ayberk. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. 1.b. Bursa: Dora Yayınları. 2014.

GRATH, Anders. The Handbook of International Trade and Finance. 2.e. Usa: Kogan Page Limited. 2012.

GURVIS, Sandra. Management Basics. 2.e. Avon. MA: F+W Publications Inc. 2008

GÜLTEKİN, Sadettin ve SAVCI, Mustafa. Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi. 6.b. Trabzon: Murathan Yayınevi. 2013.

GÜNAY, Gözde Engin. Türk Hukuku'nda Akreditif. 1.b. İstanbul: Vedat Kitapçılık. 2014.

GÜRSOY, Yaser. Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. 3.b. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım. 2007.

GÜRSOY, Yaser. Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi. 4.b. Bursa: Ekin Yayınevi. 2008.

HAFTACI, Vasfi. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. 1.b. Kocaeli: Umuttepe Yayınları. 2015.

HATEMİ, Hüseyin ve GÖKYAYLA, Emre. Borçlar Hukuku Genel Bölüm. 3.b. İstanbul: Vedat Kitapçılık. 2013.

HENNAH, David. J. The ICC Guide To The Uniform Rules For Bank Paymnet Obligations. 1.b. France: ICC Service Publication Department. 2013.

JOHNSON, Thomas E. and BADE, Donna L. Export & Import Procedures and Documentation. 4.e. Newyork: American Management Associaton. 2010.

KARACA, Sami. Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi. 1.b. Kocaeli: Umuttepe Yayınları. 2010.

KARAHAN, Kasım ve CANITEZ, Murat. Uygulamalı İthalat-İhracat İşlemleri ve Dökümantasyon. 2.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2008.

KARAKAYA, Gencay. Uluslararası Ticarette Akreditif İşlemleri ve Genel Uygulamalar. 1.b. Almanya: Türkiye Alim Kitapları. 2016.

KAYA, Ferudun. Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi. 2.b. İstanbul: Beta Yayınları. 2015.

KAYA, Ferudun. Dış Ticaret ve Finansmanı. 3.b. İstanbul: Beta Yayınları. 2013.

KAYA, Salih. İthalat, İhracat ve Kambiyo İşlemleri. 1.b. İstanbul: Beta Yayınları. 2008.

KEMER, Osman Barbaros. İş Dünyası İçin Pratik Dış Ticaret İşlemleri. 1.b. Bursa: Alfa Aktüel. 2009.

KİRTİŞ, A. Kazım. Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi Teorik ve Uygulamalı. 1.b. İstanbul: Hizmet Vakfı Yayınları. 2013.

KOTLER, Philip. And ARMSTRONG, Gary. Principles of Marketing. 8.e. New Jersey: Prentice-Hall, Iınc. 1999.

KRUGMAN, Paul R. and OBSTFELD, Maurice. Internaional Economics, Theory & Policy. 8. Ed. Boston: Pearson & Addison Wesley. 2009.

LUK, Kwai Wing. International Trade Finance A Practical Guide. 2.e. Hong Kong: City University of Hong Kong Press. 2011.

MEIGS, Robert F. ve MEIGS, Walter B. Accounting: The Basis For Business Decisions. 9.b. New York, Mac Graw-Hill Inc. 1993.

MELEMEN, Mehmet. Uluslararası Ticaret Kültürü. 1.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2012

MELEMEN, Mehmet. Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri. 2.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2012.

ÖNDER, Şerife, ÖNDER Hüseyin ve HEKİMOĞLU, Hakan. Dış Ticarette Paket Program Kullanım. 3.b. Bursa: Ekin Yayınevi. 2015.

ÖRÜCÜ, Edip. Modern İşletmecilik. 6.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2007.

ÖZALP, Abdurrahman. Dış Ticarette Yeni Ödeme Şekli BPO'nun Kullanılması. 1.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2014.

ÖZALP, Abdurrahman. Yeni ISBP'ye Göre Akreditif ve Uygulama. 1.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2015.

ÖZALP, Abdurrahman. UTTDER. C.1. S.1. İstanbul: Legal Yayıncılık. 2012.

ÖZCAN, Murat. Uluslararası Pazarlama. Genişletilmiş 2.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2008.

ÖZTÜRK, Nazım. Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama. 1.b. Bursa: Ekin Yayınevi. 2012.

PAMUKÇU, Ali Bülent. Finans Yönetimi. 1.b. İstanbul: Der Yayınları. 1999.

REİSOĞLU, Seza. Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif. 2.b. Ankara: Cem Yayınları. 2009.

REUVID, Jonathan. A Handbook of World Trade. 2.e. London and Sterling. VA: Kogan Page Limited. 2004.

ROSE, Peter S. And HUDGINS, Sylvia C. Bank Management & Financial Services. 6.e. New York: McGraw-Hill/Irwin. 2005.

SABUNCU, Birsel. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. 1.b. Bursa: Ekin Yayınevi. 2009.

SABUNCUOĞLU, Zeyyat ve TOKOL, Tuncel. İşletme. 7.b. Bursa: Furkan Ofset. 2009.

SALDAMLI, Asım. Bilimsel Araştırma ve Sunum Tteknikleri. 1.b. Ankara: Detay Yayıncılık. 2013.

SEYDEL, Rüdiger U. Tools for Computational Finance. 5.b. London: Springer-Verlag London Ltd.. 2012.

SEYİDOĞLU, Halil. Uluslararası Finans. Geliştirilmiş 4.b. İstanbul: Güzem Can Yayınları. 2003.

SEYİDOĞLU, Halil. Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama. 20.b. İstanbul: Güzem Can Yayınları. 2015.

SHERLOCK, Jim. and REUVID, Jonathan Reuvid. The Handbook of International Trade, A Guide to Principles and Practice of Export. 2.e. London: GMB Publishing Ltd. 2008.

SHIPPEY, Karla C. International Contracts. çev. KAPLANER, Berk. edt. KOPARAN, Ergin. 1.b. İstanbul: Kontent Kitap. 2002.

SWAN, Melanie. Blockchain Blueprint For A New Economy. 1. Ed. CA, USA: O'Reilly Media Inc. 2015.

ŞİMŞEK, Bedreddin. Harici Garanti ve Akreditif Sözlüğü. 1.b. İstanbul: Özgü Yayınları. 2010.

TAŞPOLAT, Ali. Uluslararası Bankacılık ve Dış Ticaret.1.b. İstanbul: Erol Ofset. 2005.

TEKİNALP, Ünal. Banka Hukuku'nun Esasları. 2.b. İstanbul: Vedat Kitapçılık. 2009.

TENGİLİMLİOĞLU, Dilaver, ATİLLA, E. Asuman ve BEKTAŞ, Meral. İşletme Yönetimi, 1.b. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 2008.

TOMANBAY, Mehmet. Uluslararası Ticaret ve Finansmanı. 1.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2014

TURHAN, Nihat. Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu. 1.b. Ankara: Adalet Yayınevi. 2010.

UTKULU, Utku ve AYDEMİR, İsmail. Türkiye'de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması (Teoriden Pratiğe). 2.b. Ankara: Gazi Kitabevi. 2009.

WEISS, Kenneth D. Bulding An Import Export Business. 4.e. New Jersey: John Willey & Sons Inc. 2008

WESTON, J. Fred, BESLEY, Scott and BRIGHAM, Eugene E. Essential of Managerial Finance. 11.e. Texas: The Dryden Press. 1996.

WILLIAMS, Jan R. vd. Financial and Managerial Accounting: The Basis For Business Decisions. 15.b. New York: MacGraw-Hill/Irwin. 2010.

WILMOTT, Paul. Introduces Quantitative Finance. 2.b. England: John Wiley & Sons Ltd. 2007.

WOOD, Donald F. and others. Internatıonal Logistics. 2. Ed. Newyork: Amacom. 2002.

YALIM, Funda. Uluslararası İşletmecilik: Uluslararası Ticaretten Müzakere Tekniklerine. 1.b. İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2015.

YARBAŞI, Engin ve GÜRTAN, İbrahim N. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. 1.b. İstanbul: Literatür Yayınları. 2012.

YENİ, Coşkun. Uluslararası Ticarette Ödeme Yöntemleri. 1.b. İstanbul: Alfa Basım. 2005.

YILANLI, E. Haydar. Dış Ticaret İşlemleri. 1.b. İstanbul: Beta Basım. 2003.

YILDIZ, Rıfat. Bankacılıkta ve Dış Ticarette Döviz Pozisyonlarının Kur Riskine Karşı Korunması. 1.b. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. 1988.

YILMAZ, Şiir Erkök. Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi. 3.b. Ankara: Efil Yayınevi. 2014.

ZEYTİN, Zafer. Milletlerarası Mal Satım Sözleşmeleri Hukuku - CISG. 2.b. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 2015.

Makaleler ve Diğer Kaynaklar

ADIGÜZEL, Muhittin. "Ekonomik Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri". Akademik Bakış Dergisi. S. 35. Mart-Nisan 2013.

ALKIŞIÇ, Şengül. "Uluslararası Ticarette Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi". Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi. Y. 14. S. 2 (2010).

ANDRADE, Renzo E. "Letters of Credıt And Performance Bonds: How Are These Popular Credit Enhancement Deiıces applied In International Project Fınance? From Theır Common Law Origins to Their Application In Cıvıl Law Systems—The Peruvıan Case". Journal of International Law. Vol. 25. Iss. 3. Dec. 2013.

ASSELBERGH, Greet. "Financing firms with restricted access to financial markets: the use of trade credit and factoring in Belgium", The European Journal of Finance. Y. 8. S. 1 (2002).

AUBOIN, Marc. SMYTHE, Harry and TEH, Robert. "Supply Chain Finance and SMEs: Evidence from International Factoring Data". Center For Economic Studies & Ifo Institute Working Paper. N. 6039. August 2016.

AYDIN, Erkan. "Vadeli İşlem ve Opsiyon Sözleşmelerinden Sağlanan Gelirlerin Gelir Vergisi Kanunu Geçici 67. Madde Kapsamında Vergilendirilmesi". Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi. C. XXV. S. 2. (2008).

BAIRD, Dauglas G. "Standby Letters of Credit In Bankruptcy". The University of Chicago Law Review. V. 49. N.1. (winter 1982).

BİELLA, Matteo and ZİNETTİ, Vittorio. "Blockchain Technology and Applications From A Financial Perspective". Unicredit Technical Report Version 1.0. Feb.26, 2016.

BRACE, Rebecca. "SME's Unlikely Beneficiaries Of Bank Payment Obligations". Euromoney. September 12, 2013.

CASTERMAN, André. " A New Start For Supply Chain Finance, The Bank Payment Obligation: a new payment term to secure and finance made". White Page. Y. 2015.

CATALİNİ, Christian and GANS, Joshua. "Some Simple Economics of the Blockchain". MIT Sloan School of Management Working Paper, 5191-16. November 23, 2016.

ÇELİK, Ahmet. "Dış Ticarette Yeni Dönem –BPO". Konya Ticaret Odası Etüd Araştırma Servisi Yayınları. 2014.

ÇIRAY, Fatma Ceyda. "Akreditifte Bankaların Hukuki Bakımdan Sorumlulukları". (T.C. Marmara Universitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Ana Bilim Dalı, Yayınlanmış Doktora Tezi). İstanbul. 2009.

ÇONKAR, Kemalettin ve ATA, H. Ali. "Riskten Korunma Aracı Olarak Türev Ürünlerin Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye'de Kullanımı". Afyon Kocatepe Üniversitesi. İ.İ.B.F. Dergisi (C.IV. S.2, 2002).

DHARMAWERDENE, Parama. "Bank Payment Obligations, A New Method To Trade", Association Of Professional Bankers Sri Lanka. 25th Anniversary Convention 2013.

DOWSE, Merlin. "Banks! Don't Wait for Corporates to Ask about Bank Payment Obligation". J.P. Morgan Tresuary Service Insight. First Appeared ICC's Documentary Credit Insight. 2013.

EKE, Selda. "Ticari Alacak Riskleri Yönetiminde Kredi Sigortaları ve Ekonomik Büyümeye Etkisinin İncelenmesi, Nedensellik Analizi". Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi. 2013.

GEÇER, Turgay. "Kredi Sistemi ve Kredi Garanti Kuurmları". İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Y.11. S.21. Bahar 2012.

ICC Commission on Banking"s BPO Education Group. Discussion Paper. Frequently Asked Questions – Banks. Document number 470/1222 – 12 July 2013.

JOHNSON, Paul. “The Bank Payment Obligation: 21st Century Trade Settlement”. Treasury Insights for Total Connectivity, TMI, Special Report. August 2013.

JONES, Peter M. “Trade Credit Insurance". The World Bank Primer Series On Insurance. ISS. 15. 2010.

KERKOVICA, Tamara Milenkovic and Mihajlov, Ksenija Dencic. “Factoring in the Changing Environment: Legal and Financial Aspects”. International Conference: Service Sector in Terms of Changing Environment 2011. Procedia - Social and Behavioral Sciences. S. 44(2012).

KLAPPER, Leora. “The role of factoring for financing small and medium enterprises”. Elsevier Journal of Banking and Finance. S. 30 (2006).

KÖROĞLU, Belin. “Milletlerarası Mal Satım Sözleşmeleri Hakkında Birleşmiş Milletler Sözleşmesi (Cisg) Madde 79 Ve 80 Kapsamında Sorumluluktan Kurtulma”. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi. C. XVII. S. 1-2 (2013).

LONG, Kimberly. “Corporates Facing Risks With Open –Account Trading”. Euromoney. November 7, 2014.

LONG, Kimberly. “Regulatory And Cost Concerns Crimping BPO Adoption”, Euromoney. April 2, 2015.

LOW, Hang Yen. “Grounds For Withholding Payment In Documentary Credits”. (The University of Birmingham, for the degree of Doctor of Philosopy, unpublished thesis/dissertation). Birmingham. 2010.

LUSTIG, Carole. “Mitigating Trade Finance Risk Through Forfaiting”. The Journal of Lending & Credit Risk Management. April 1999.

MALINOSKA, Maria. “Cleraing The Path To BPO Adoption For International Trade Finance Banks”. Banking Tech Publications. 15 July, 2015.

MCCURDY, William E. “The Right Of The Beneficiary Under A Commercial Letter Of Credit". Harvard Law Review. Vol. 37. Iss. 3. Jan 1924.

MICHEL, Melodie. “Four-Corner BPO Between China and Germany”. Global Trade Review. September, 2016.

NATHAN, Bruce and CHAFETZ, Eric. “The Stric Compliance Requirement For Letters of Credit Is Really Strict”. Business Credit. Vol. 119. Iss. 2.February 2017.

NOREEN, Umara. KHAN, Sabeen Khurram and Qaisar Abbas. “International Working Capital Practices in Pakistan”. International Research Journal of Finance and Economics. ISSN 1450-2887. Issue 32 (2009).

ÖZDEMİR, Zekai. “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri”. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. Y. 10. S. 2 (2005).

ÖZKAN, Ömer. "Incoterms 2010 İle Getirilen Yenilikler". Akademik Bakış Dergisi. S. 31. Temmuz-Ağustos 2012.

ÖZKAN, Ömer. “Uluslararası Ticari Sözleşmelerin Hazırlanmasında Dikkat Edilecek Hususlar”. Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi. S. 4. Ekim 2004.

ÖZTÜRK, Serdar. SÖZDEMİR, Ali ve KOÇBULUT Özgür. “Türk Eximbank Programlarının Türkiye İhracatına Etkileri ve AB/DTÖ’ye Uygunluğu”. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. C. 12. S. 2., 2007.

POLAT, Ali. “Corporate Letters Of Credit And Their Usage As An Instrument for Fraud”, Journal of Financial Crime Vol. 19. Iss. 2. 2012.

QUINN, Michael. GORZA, Imre and OZISIK, Bilge. Conference Proceedings Organized by IFC. Regarding On The Topic Of “BanK Payment Oblıgatıon: Fınancıal Instruments To Manage Rısk In The Open Account Trade”. 2014.

RAKETTI, Matthew V. “The Bank Payment Obligation: A Vehicle For The Electrification of Commercial Letters Of Credit?”. Annual Reviev of International Banking Law & Practice. 2016.

REİSOĞLU, Seza. “Hukuki Açıdan Akreditif ve Uygulama Sorunları”. Bankacılar Dergisi. S. 52. Mart 2005.

SAKARYA, Şakir ve UÇAK, Sefer. “Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası Uygulaması; ABD ve Güney Kore İle Karşılaştırılması”. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Y.6. S.11. Bahar 2007.

SOUFANI Khaled. “On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK”. North-Holland Journal of Economics and Business. S. 54 (2002).

TARMAN, Zeynep Derya. “Türk Satım Hukukunda Yeni Bir Dönem: Viyana Satım Antlaşması’nın Milletlerarası Satım Sözleşmelerine Etkisi”. Milletlerarası Akdi Borç İlişkilerine Dair Esaslar ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar Konferansı. Koç Üniversitesi. İstanbul. 7 Ekim 2011.

TEAGUE, Solomon. “BPOs: Do Efficient Payments Always Pay?”. Euromoney. September 25, 2103.

TOKMAKİDOU, Vleni Moschouri. “Commercial Letters of Credit in England and in Greece”. (Department of Commercial Law, Faculty of Law, The University of Birmingham, A thesis submitted to the Faculty of Law of the University of Birmingham for the degree of master of jurisprudence). Birmingham. 1995.

TURGUTTOPBAŞ, Neslihan. “Export Credit Agency Activities in Developing Countries”. The International Trade Journal. S. 27. 21 Haziran 2013.

VAN DER VEER, Koen. “The Private Credit Insurance Effect On Trade”. DNB Working Paper. N. 264. Ocotber 2010.

VAQUEZ, Nannette M. G. Rewista De Derecho Puertorriqueno. Vol. 46. Iss. 2. 2006.

VINCENTIU, I. M. "Special Letter of Credit". Economic Science Series. Vol. 17. Iss. 3. 2008.

WELLS, Ron. "Bank Payment Obligations (BPOs) – Basics for Corporates". www.barretwells.com. 2014.

World Trade Organization. "Levelling The Trading Field For SMEs". World Trade Report 2016. WTO Publications. 2016.

WYNNE, Geoffrey L. and FEARN Hannah. "The Bank Payment Obligation: Will It Replace The Traditional Letter Of Credit – Now, Or Ever?". Butterworths Journal of International Banking and Financial Law. February 2014.

YILMAZ, Mutlu. ÖZKEN, Ahmet ve ŞAHİN, Necmettin. "Incoterms 2000 ve 2010' un Mukayeseli Analizi ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler". Journal of Yasar University. İzmir, 2011. S. 23(6).

İnternet Kaynakları

www.barretwells.com

www.borsaistanbul.com

www.eximbak.gov.tr

www.fitch.com

www.gtb.gov.tr

www.iccwbo.org

www.iiblp.org

www.isbank.com.tr

www.iso20022.org

www.jpmorgan.com

www.moodys.com

www.swift.com.

www.standardandpoors.com

www.teb.com.tr

www.tuik.gov.tr.

www.wto.org.