



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

MİKROKREDİ UYGULAMALARI VE KURUMSAL GELİŞİM

Hüseyin Kürşat KIRBIYIK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
AĞUSTOS-2009**



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

MİKROKREDİ UYGULAMALARI VE KURUMSAL GELİŞİM

Hüseyin Kürşat KIRBIYIK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
AĞUSTOS-2009**

KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

**MİKROKREDİ UYGULAMALARI VE KURUMSAL
GELİŞİM**

Hüseyin Kürşat KIRBIYIK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Kod No :

**Bu Tez/...../..... Tarihinde Aşağıdaki Jüri Üyeleri Tarafından
Oy Birliği/Oy Çokluğu ile Kabul Edilmiştir.**

Doç. Dr. İbrahim ÖRNEK

Doç. Dr. Seyhan TAŞ

Yrd. Doç. Dr. Salih YEŞİL

DANIŞMAN

ÜYE

ÜYE

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Ahmet Hamdi AYDIN
Enstitü Müdürü Vekili

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**MİKROKREDİ UYGULAMALARI VE
KURUMSAL GELİŞİM**

Hüseyin Kürşat KIRBIYIK

Danışman : Doç. Dr. İbrahim ÖRNEK

Yıl : 2009 Sayfa: 100

**Jüri : Doç.Dr. İbrahim ÖRNEK
: Doç. Dr. Seyhan TAŞ
: Yrd. Doç.Dr. Salih YEŞİL**

Yoksulluk dünyada son yıllarda tartışılan en önemli konulardan biridir. Yoksulluk tüm dünyadaki ulusların sorunu haline gelmiştir. Artan Yoksulluk sorunu devletlerin bu konuda tek başlarına başarılı olmalarını engellemektedir. Yoksul insanları destekleyerek, ekonomiye kazandırma amaçlı devletler çeşitli uygulamalara başvurmaktadır. Özellikle mevcut finans kurumlarından kredi alma olanakları son derece kısıtlı olan söz konusu yoksul birey ve gruplara kredi desteği sağlayabilen kuruluşlar mikrokredi kuruluşlarıdır. Ülkemizde de çeşitli şekillerde benzer uygulamalar tarih boyunca sürmüştür. Ancak mikro girişimci yada işletmelere mikrokredi sağlamak son yıllarda görülen bir uygulamadır. Yapılan bu çalışmanın amacı mikro kredinin yıllar içindeki gelişimini incelemek ve Türkiye şartlarında kurumsallaşmış bir yapının oluşup oluşmadığının analizini yapmaktır. Aynı zamanda bu kurumsal yapının aksayan yada kusursuz işleyen özelliklerinin, dünyadaki mikrokredi uygulamaları ile karşılaştırılıp karşılaştırılamayacağı araştırılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Mikrokredi, mikrokredi kuruluşları, yoksullukla mücadele, mikro girişimci

**DEPARTMENT OF ECONOMICS
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCE
UNIVERSITY OF KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM**

ABSTRACT

MA THESIS

**THE MICROCREDIT APPLICATIONS AND ITS
INSTITUTIONAL DEVELOPMENT**

Hüseyin Kürşat KIRBIYIK

Supervisor : Assoc. Prof. Dr.İbrahim ÖRNEK

Year : 2009 Pages: 100

**Jury : Assoc. Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK
: Assoc. Prof. Dr. Seyhan TAŞ
: Assist. Prof. Dr. Salih YEŞİL**

Poverty is one of the critical issues which has been discussed recently in the world. Poverty turns out to be a problem of all nations in the world. Increasing poverty prevent the states from being successful in combating against poverty individually. The states, who support the poor and make them part of the economy actively, have some implementations. Especially the institutions, which provide credit to the groups and to the individuals who have limited opportunity of getting credit from the existing financial market, are Micro Finance Institutions. The similar applications have been applied throughout decades in our country. Yet, providing microcredit to the micro-entrepreneurs or the small businesses is a recent application. The aim of this study is to investigate the development of the microcredit and analyze if the institutionalized struture is exist or not. Also, whether the failing or working parts of this institution can be compared and contrasted with the different microcredit applications in the world is examined.

Keywords: Key words: Micro-Credit, Micro-Credit organizations, poverty alleviation, micro entrepreneurs

ÖN SÖZ

Bu çerçevede böyle bir çalışmanın ortaya çıkmasında çok büyük katkıları olan, yoğun işleri arasında dahi benden yardımını esirgemeyen, engin hoşgörü sahibi danışman hocam sayın Doç. Dr. İbrahim ÖRNEK'e sonsuz teşekkür ederim.

Yine tez çalışmamı tamamlamamda bana olan güvenlerinden ve sağlamış oldukları manevi desteklerden ötürü sayın hocam Doç.Dr. Muhsin KAR'a da çok teşekkür ederim. Bugüne kadar sağlamış oldukları hoşgörüden dolayı Öğr. Gör. Enver Günay hocama ve bölümdeki diğer ilgili bütün hocalarıma teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca katkılarından dolayı sayın vali yardımcısı arkadaşım Volkan Barış GÖÇMEZ'e teşekkürlerimi sunuyorum.

Diğer taraftan her zaman için yanımda oldukları gibi bu çalışmamda da yanımda olan ve benden hiçbir şeylerini esirgemeyen aileme ve yakın arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Hüseyin Kürşat KIRBIYIK
Eylül - 2009

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	I
ABSTRACT.....	II
ÖNSÖZ.....	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
KISALTMALAR LİSTESİ.....	VII
ÇİZELGELER LİSTESİ.....	VIII
1. GİRİŞ.....	1
2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ARAŞTIRMALAR.....	3
3. MİKROKREDİ İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR.....	4
3.1. Mikro kredi.....	4
3.2. Mikro kredi Sisteminin Tarihi ve Gelişimi.....	5
3.2.1. Mikro kredi Sisteminin Ortaya Çıkışı.....	5
3.2.2. Mikro kredi Sisteminin Gelişimi.....	8
3.2.3. Mikro kredi Sisteminin Özellikleri.....	10
3.2.4. Mikro kredinin Temel Prensipleri.....	10
3.2.5. Mikro kredinin Hedef Kitlesi.....	11
3.2.6. Mikro kredinin Amacı.....	12
3.2.6.1. Kurumsal Yaklaşım.....	12
3.2.6.2. Refahçı Yaklaşım.....	12
4. MİKROKREDİ KURULUŞLARI.....	14
4.1. Enformel Finansörler: Tefeciler Ve Bankerler.....	15
4.2. Sübvansiyel Fonlarla Çalışan Resmi Ve Yarı Resmi Mikro Finans Kuruluşları.....	17
4.3. Ticari Esaslara Göre Çalışan Mikro Finans Kuruluşları.....	20
4.3.1. Zorunlu Ve Gönüllü Tasarruf Uygulamaları.....	23
4.3.2. Bireysel Krediler Ve Grup Performansına Dayanan Krediler.....	25
4.3.3. Minimalist Entegre Yaklaşımlar.....	27
4.3.4. Mikro Finansman uygulamasının sürekliliğinin sağlanması İçin Temel Uygulamalar.....	27
4.3.4.1. Tasarruf Mobilizasyonu.....	27
4.3.4.2. Kredi Türleri.....	28
4.3.4.3. Kredinin Onayı Ve Dağıtımı.....	29
4.3.4.4. Kredi Tahsil Politikaları Ve Prosedürleri.....	29
4.3.4.5. Kredi Portföy Yönetimi.....	30
4.3.4.6. Kurumsal Konular.....	30
5. MİKROKREDİ KURULUŞ MODELLERİ.....	32
5.1. Birlik Modeli.....	33
5.2. Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli.....	33
5.3. Topluluk Bankası Modeli.....	33
5.4. Kooperatif Modeli.....	33
5.5. Kredi Birlikleri.....	33
5.6. Grameen Tipi Modeli.....	33
5.7. Grup Modeli.....	34
5.8. Bireysel Modeli.....	34
5.9. Aracı Kuruluş Modeli.....	34

5.10. Sivil Toplum Örgütü Modeli.....	34
5.11. Grup Baskısı Modeli.....	35
5.12. ROSCA Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli.....	35
5.13. Küçük İşyeri Modeli.....	35
5.14. Köy Bankacılığı Modeli.....	35
6. KLASİK BANKACILIK İLE MİKROKREDİ KURULUŞLARI	
ARASINDAKİ FARKLAR.....	38
6.1. Ticari Bankaların Mikrokredi Hizmeti Vermesi.....	39
6.2. Dünya Bankasının Mikro Kredi Sistemindeki Rolü.....	40
6.3. Mikro Kredi Uygulamalarına Destek Veren Diğer Finansal Kuruluşlar.....	41
6.3.1. CGAP (Consultative Group to assist the Poor).....	41
6.3.2. GTZ (The Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)	41
6.3.3. Planet finans.....	41
7. DÜNYADA MİKROKREDİ UYGULAMALARI.....	42
7.1. Latin Amerika Ve Bölgedeki Diğer Mikrokredi Uygulamaları.....	45
7.1.1. Peru Mikro Finansman Uygulaması.....	45
7.1.2. Haiti Mikro Finans Uygulaması.....	47
7.1.3. Bolivya Mikro Finansman Uygulaması.....	47
7.2. Asyadaki Mikrokredi Uygulamaları.....	50
7.2.1. Endonezya Mikro Finansman Uygulaması.....	51
7.2.2. Bangladeş Uygulaması.....	52
7.2.3. Malezya Uygulaması.....	54
7.2.4. Kırgızistan Uygulaması.....	55
7.2.5. Hindistan Örneği.....	56
7.2.6. Japonya Uygulaması.....	58
7.2.7. Geçiş Ekonomilerinde Mikrokredi Uygulaması: Rusya Örneği.....	59
7.2.8. Gelişmiş Ülkelerde Mikrokredi: ABD Örneği.....	59
7.3. Afrikadaki Mikro Mikrokredi Uygulamaları.....	60
7.4. Avrupadaki Mikrokredi Uygulamaları.....	60
8. TÜRKİYE’DE MİKROKREDİ.....	64
8.1. Tarihçe ve gelişimi.....	64
8.2. Mikrokredi Hukuki Alt Yapısı.....	65
8.3. Türkiye’de Mikrokredi Talebi.....	66
8.4. Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı Maya Mikro Ekonomik İşletmesi.....	67
8.4.1. Kredilerin Verilme Süreçleri.....	68
8.4.2. Kullandırılan Kredi Tipleri.....	69
8.4.2.1. Dayanışma Grubu Kredileri.....	69
8.4.2.2. Bireysel Krediler.....	70
8.4.2.3. İhtiyaç Kredileri.....	70
8.5. Proje Performansı.....	70
8.6. Diyarbakır Mikrokredi Uygulaması.....	71
8.6.1. Grup Oluşumu.....	71
8.6.2. Geri Ödemeler.....	72
8.6.3. Diyarbakır Mikrokredi Uygulamasının Değerlendirilmesi.....	73
9. MİKROKREDİ SİSTEMİNİN ETKİLERİNİN	
DEĞERLENDİRİLMESİ.....	75
9.1. Yoksulluğun Azaltılması Üzerindeki Etkileri.....	75
9.2. Çocukların Eğitimleri Üzerindeki Etkileri.....	76
9.3. Sağlık Koşulları Üzerindeki Etkileri.....	76

9.4. Kadınlar Üzerindeki Etkileri.....	77
9.5. Aşırı Yoksullara Erişimin Sağlanması.....	77
10. MİKROKREDİ KONUSUNDA YAŞANAN KURUMSAL SORUNLAR VE ÇÖZÜMÜ.....	78
10.1. Finansal Yetersizlik.....	78
10.2. İdari Zayıflık.....	79
10.2.1. Mikro Kredi Sisteminin Kurumsallaşması Sorunu.....	79
10.3. Diğer Güçlükler.....	80
10.3.1. Devletin Sorumlulukları.....	80
10.3.2. Mikro Kredi Uygulamasının Yaygınlaştırılması Sorunu.....	81
11. SONUÇ.....	82
KAYNAKLAR.....	85
ÖZGEÇMİŞ	

KISALTMALAR LİSTESİ

ASA	: Association for Social Advancement
BAAC	: Bank of Agriculture and Agricultural Cooperatives
BDDK	: Bankacılık Denetleme ve düzenleme kurulu
BM	: Birleşmiş Milletler
BRI	: Bank Rakyat Indonesia
CGAP	: Consultative Group to Assist the Poor
DB	: Dünya Bankası
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GTZ	: The Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
IMF	: International Monetary Fund
KEDV	: Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Dairesi Başkanlığı
MFK	: Mikro Finans Kuruluşları
MKA	: Mikro Kredi Ajansı
MYRADA	: Mysore Resettlement Development Agency
OECD	: Organization for Economic Cooperation and Development
SHARE	: Society for Helping and Awakening of Rural poor through Education
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
STÖ	: Sivil Toplum Örgütü
TGMP	: Türkiye Graamen Mikro Kredi Projesi
TİSVA	: Türkiye İsrafi Önleme Vakfı
TSKB	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNDP	: United Nations Development Program
USAID	: U.S. Agency for International Development

ÇİZELGELER LİSTESİ

Çizelge 3.1.	Yoksullukla Mücadelede Farklı Grupların Üstlendiği Rol.....	5
Çizelge 3.2.	Mikro Finansın Hedef Kitlesi.....	11
Çizelge 4.1.	1980'lerde ve 1990'larda Tefeciler Tarafından Talep Edildiği Tespit Edilmiş Faiz Oranları.....	22
Çizelge 4.2.	Yoksullara Sağlanan Mikro Finansman . Karşılaştırması.....	23
Çizelge 5.1.	Mikro finansman kuruluşlarının çeşitleri ve ana özellikleri.....	37
Çizelge 6.1.	Mikro finans Kuruluşları-Geleneksel Bankacılık Farkları.....	39
Çizelge 6.2.	Ticari Bankaların Mikro Finans Sistemine Katılımda Karar Verme Süreçleri.....	40
Çizelge 7.1.	Dünyada Yoksulluğun Boyutları.....	42
Çizelge 7.2.	Mikrokredi Kampanyasının Yıllar İçindeki Gelişimi	43
Çizelge 7.3.	Dünyada Mikrokredi Kaynaklı Başarı Öyküleri	43
Çizelge 7.4.	Mikrokredi Kampanyasının Bölgesel Dağılımı	44
Çizelge 7.5.	Graamen Projesinin Uygulandığı Bazı Ülkeler.....	63
Çizelge 8.1.	Hayat Standardına Göre Türkiye’de Potansiyel Mikrokredi Talebi...	67
Çizelge 8.2.	Özel Sektör Yaklaşımına Göre Türkiye’de Potansiyel Mikrokredi Talebi.....	67
Çizelge 8.3.	Türkiye’de Kırsal Alandaki Mikrokredi Kaynaklı Önemli Başarı Örnekleri.....	71

1.GİRİŞ

İkinci dünya savaşı sonrasında ülkeler tek başlarına veya Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, IMF, OECD gibi kuruluşlar ülkelerin kalkınması, ekonomik istikrara ulaşması için çeşitli projeleri desteklemişler, fakat yoksul kesime ulaşmak için gereken projelere yoğunlaşmadığı için bu projelerle yoksulluk azaltılamamıştır.

Küreselleşme ile birlikte son 15-20 yılda tüm dünyayı etkileyen en önemli sorunlardan birisi yoksulluk ve bu bağlamda işsizlik ile birlikte gelir dağılımındaki adaletsizlik olduğu gözükme. Artan küresel ilişkiler uluslararası hareketliliği artırırken, gelişmekte olan birçok ülke açısından olumlu ve olumsuz etkileri ortaya çıkarmaktadır. Gelişen teknoloji ile işgücüne olan talebin azalması, özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yurt içi üretimin azalıp ithal mallara olan talebin artması, dışa bağımlılığın artması ve daha pek çok sebep yoksulluğun oluşmasına imkân sağlamakta. Bu durum özellikle ekonomik açıdan güçsüz ülkelerde yoksulluğun daha derinleşmesi olarak kendini göstermektedir

2000 yılında yapılan G-8 Zirvesinde açıklanan Küresel Yoksulluk Raporunda, 1.2 milyar insanın günde 1 doların altında, 3 milyar insanın ise 2 doların altında gelirle yaşadığı tespit belirtilmiştir. Dünya ülkeleri, bu ciddi soruna ve yoksulluğun yarattığı diğer Sorunlara çözüm bulabilmek için bir takım çalışmalar yapmaktadır. Dünyada son 20 yılda en çok gündeme gelen konulardan biri yoksulluktur. Yoksulluk; tüm ülkelerin, toplumların ortak sorunu haline gelmiştir. Yoksulluk insanları doğrudan yada dolaylı olarak etkilemektedir.

Yoksullukla mücadele amacıyla birçok devlet, çoğunlukla sosyal gerekçelerle bir kurum veya bölüm görevlendirir. Bilindiği gibi devletler genellikle yoksulların ihtiyaçlarına yönelirler. Bununla birlikte yoksullukla mücadelede kullanılabilecek bir başka yöntem mikro finansman yada mikrokredi yaklaşımıdır. Yoksulluk, günümüzde sadece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bir sorunu olmayıp gelişmiş ülkeleri de ilgilendiren küresel bir sorun haline dönüşmüştür.

Bankalar finansal piyasalardaki kredi tahsisi fonksiyonunu tam olarak yerine getirememektedirler. Bunun en önemli nedeni bankaların sermaye yapılarının son yıllarda zayıflaması ve kredi riskine katlanmak yerine toplanan mevduatların krediler yerine kamu kâğıtlarında çalıştırılması olmuştur. Oysa özellikle geçirilen krizler sürecinde ekonomik yapısı oldukça zayıflamış bulunan işletmelerin desteklenmesi ve ekonomiye kazandırılması istihdam olanakları ve milli gelir açısından da önemlidir. Ancak mikro yapıdaki çoğu işletmenin söz konusu kredi ve teşviklerden yararlanabilmesi oldukça güçtür. Çoğu ülkede bu işletmelerin finansman olanaklarının artırılması yönünde çalışmalar, özellikle kriz sonrası ekonomilerde önem kazanmıştır.

Mikrokredi küresel yoksulluğun azaltılmasında kullanılabilecek bir yöntem olup, dünyadaki yoksul insanlara önemli fırsatlar da sunmaktadır. Çok az düzeyde sağlanan kredi ve finansal imkânlarla yoksullar ve özellikle kadınlar bir iş sahibi olabilmekte ve yoksulluktan kurtulma şansına sahip olabilmektedir.

Ayrıca mikro finansman yoksullara sadece finansman imkânı sağlamamakta, aynı zamanda sosyal iyileştirmelere de yol açmaktadır. Mikro finansman yoksullara ve özellikle kadınlara ekonomik bağımsızlığını ve kendine güvenini de kazandırmaktadır.

Sistemin yoksulluğun azaltılmasından, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasına kadar birçok sosyo-ekonomik sorunun çözümünde makro temelli planları başarıyla tamamlayan yeni bir iktisadi araç olarak işlev kazanması ve uluslararası kuruluşlarca çok sayıda ülkeye tavsiye edilir hale gelmesi, konunun incelemeye değer bulunmasına neden olmuştur. Ayrıca, konuyla ilgili Türkçe literatürün çok sınırlı olması ve

mikrokredi alanındaki belirsizliklere ışık tutulacağı inancı, bu husustaki çalışmamıza ivme kazandırmıştır.

Bu amaçlardan hareketle hazırlanan çalışma tezin ikinci bölümünde mikrokredi ile ilgili temel kavramlar ve tanımlardan bahsedilecek mikro kredi sisteminin tarihi ve gelişiminden, mikro kredi sisteminin ortaya çıkışından sistemin özelliklerinden, temel prensiplerinden, kredileri kullandırmada hedef aldığı kitleden ve mikro kredi sisteminin amaçlarından bahsedilecektir.

Daha sonra mikro finans sistemi kurmuşlarının teorik alt yapısından mikro kredi sisteminin diğer mikro krediye benzer sistemlerle olan ilişkisi ve mikro kredi sistemi gibi çalışan yapılanmaların teorik temellerine bakılacaktır. Mikro finansın dünya üzerinde farklı bölgelerde farklı uygulamalar bulması nedeniyle çok farklı kuruluş modelleri yada uygulama şekilleri ortaya çıkmıştır. Bunlar bu bölümde kısaca ele alınmaktadır.

Mikrokredi her ne kadar küçük meblağlar olsa da sonuç itibari ile bir kredidir. Ve bu kredinin küçük de olsa bir ticari yanı bulunmaktadır. Ticari yanının bulunması mikro krediyi ticari bankalarla ilişkili hale getiriyor. Çalışmamızın beşinci bölümünde klasik bankacılık sistemi ile mikrokredi kuruluşları arasında ki farklar irdelenmektedir.

Daha sonra sivil toplum örgütlerinin mikro kredi sisteminde ki yeri analiz edilmektedir. Sivil toplum kuruluşları mikro kredi uygulamalarında birçok ülkede kilit rol üstlenmektedir. Kredilerin gerçekten ihtiyaç sahibi kişilere ulaşmasında önemli bir unsur olmaktadır.

Daha sonra dünyada ki mikro kredinin başarılı örneklerinden bahsedilecek, dünyanın hangi bölgelerinde hangi felsefe ile işlemekte, Asya, Avrupa, Afrika, Latin Amerika ve bazı gelişmiş ülkelerdeki uygulamalarından söz edilecektir.

Dünya uygulamalarından ve diğer kısımlardan geniş bir şekilde bahsettikten sonra Türkiye de ki gelişiminden, Türkiye de oluşan mikro kredi talebinden kredilerin verilip geri ödeme prosedürlerinden, kredi çeşitlendirmelerinden bahsedilecektir. Türkiye de birkaç bölgede uygulamaya konulan mikro kredi uygulamalarının verimlilikleri tartışılacaktır. Sivil toplum örgütlerinin Türkiye uyulmasında üstlendiği rolden devletin hangi yasayla uygulamayı desteklediğinden devletin hangi kurum ve kuruluşlarının uygulamanın denetleyicisi yada uygulayıcı olduklarından bahsedilecektir.

Arkasından mikro kredi sistemin ekonomik, politik ve sosyolojik etkilerinden bahsedilecektir. Ülkemizde uygulan bazı yoksulluğu azaltma stratejilerinin politik kimlik kazanmış olduğu geçmişteki bazı uygulamalarda görülmüştür. Bu anlamda mikro kredinin gerçekten ulaştığı noktada gerçek yoksul kesimin olması önem arz etmektedir.

Mikrokredi sistemi dünyada yaklaşık son 30 yılda uygulamla bulan bir sistemdir böylesine yeni bir sistem olması dolayısıyla bazı kurumsal sorunlarla yüz yüze gelinmektedir. Bu yüzden bazı kurumsal sorunların ele alınması ve bunların çözümlenmesi tezimizin temel bölümlerinden birini meydana getirmektedir. Bu anlamda tezimizin bu kısmında kurumsal sorunlardan ve çözümler tartışılmıştır.

2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ARAŞTIRMALAR

Mikro kredi uygulaması 1976 yılında Muhammed Yunusun attığı il adımdan sonra dünya genelinde geniş uygulama alanı bulmuştur. Birçok uygulama alanı bulması ve dünyadaki yoksulluğun boyutu önemli bir olgu olması nedeniyle önemli çalışmalar yapılmıştır ve halen de yapılmaktadır. Konu geniş ve ülkeler açısından farklı şekillerde ele alındığından literatüre farklı katkılar sağlanmıştır. Konu ile ilgili Türkiye de ki çalışmalar mikro finans başlığı altında gerçekleşmese de farklı yoksullukla mücadele yöntemleri içerisinde ele alınmıştır. 2000 yılı sonrasında ise daha çok mikro finansla ilgili spesifik çalışmalara rastlamaktayız.

Bu çerçevede yapılan çalışmalardan Karabıyık'ın çalışması faaliyetlerini devam ettirme sıkıntısı içindeki küçük işletmelerin yanı sıra, geçim sıkıntısı içinde bulunan, geleneksel yöntemlerle(el sanatları, dokuma vb.)yaşamlarını devam ettiren kesimin gelirlerinin artırılması, milli gelire katkı sağlamaları hem ülkedeki yoksulluğun azaltılması açısından ele alınmış, aynı zamanda mikro finans kuruluşları hakkında bilgi verilmektedir (Karabıyık , 2004).

Yine Dolun tarafından yapılan çalışmada mikro kredi yöntemi hakkında referans olacak bilgiler vermiş, mikro finans sisteminin kuruluş modellerine değinmiş, yaşanan sorunlardan bahsetmiş uygulamalardan bahsetmiştir. Yoksulluğun ortadan kaldırılması amacıyla dünya üzerinde yapılan çalışmalardan ve Türkiye'de ki yaklaşımlardan bahsetmiştir. (Dolun, 2005).

Yılmaz ve Koyuncu tarafından yapılan çalışmada yoksulluk ele alınmış, yoksulluğun dünya ve Türkiye üzerindeki boyutları ve etkileri üzerinde durulmuştur. Finans sistemleri ve bunların kurumlarından bahsedilmiş mikro kredi sistemi finansal sistemlerin neresinde duruyor, mikro finans sisteminin işleyişi ve kredi verme süreci nasıl işlemekte aynı zamanda kurumsal yapıdan bahsetmiştir. Türkiye'de ki mikro finans uygulamalarına sivil toplum kuruluşları bazında genişçe yer verilmiş ve irdelenmiştir (Yılmaz ve Koyuncu.2006).

Dündar tarafından yapılan 2007 yılında ki çalışmada mikro finansmanın kuruluş modelleri üzerinde kısaca durulmuş, dünya üzerindeki uygulamalara ülkeler bazında genişçe yer verilmiştir. Endonezya ve Asya ülkeleri, Kuzey Amerika ve diğer bölge uyulmalarına değinilmiştir. Mikro finansman hizmetinin hangi kesimlere hizmet ettiğine ve amaçlarına genişçe yer verilmektedir (Dündar, 2007).

Yine yapılan çalışmalardan Duman ve Bulut'a ait olan yayında mikrokredinin tarihçesinden bahsetmiş, Diyarbakır mikrokredi uygulamasından, İstanbul uygulamasından bahsetmiştir. TGMP ve MAYA sivil toplum örgütlerinin çalışmalarından ve bu krediden faydalanan kişilerden geniş bir şekilde bahsetmektedir. Son olarak da mikro finans uygulamasının küresel dünyada ki yoksulluk için bir çözüm mü değil mi? sorusunun eleştirisini yapmıştır (Adaman ve Bulut).

Yine Çak tarafından yapılan çalışmada geniş ölçüde mikro kredi ve kalkınmadan bahsedilmiş, yoksulluk üzerindeki etkileri üzerinde durulmuştur. Diğer çalışmalardakine benzer şekilde Türkiye'de ki mikro kredi uygulamalarından bahsedilmiş ve dünyada ki diğer uygulamalarla karşılaştırmalar yapılmıştır. Mikro kredi hizmeti veren kuruluşlarla ticari bankalar arasında ne tür bağlantıların yada sivil toplum kuruluşlarının, vakıfların, uluslar arası kuruluşların mikrokredi uygulamalarının neresinde oldukları ile ilgili birçok detay üzerinde durulmuştur(Çak, 2007).

Diğer bir çalışmada ise Seyitbekov tarafından mikrokredi kavramı ve kurumlar bazında ele alınmış, mikrokredinin yaygın olan uygulamalarından bahsetmiş ve mikrokredinin Kırgızistan uygulamasını ele almıştır (Seyitbekov, 2007).

3. MİKRO FİNANSMAN İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

3.1. Mikro kredi

Mikro finansman, bir ekonomide resmi finans kuruluşlarına erişim olanağı bulamayan ya da resmi finans kuruluşlarının hizmet sunmadıkları yoksul aileler için oluşturulmuş bir finansman yöntemidir.

Mikro kredi, genellikle kayıt dışı faaliyet gösteren küçük işletmelere ya da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere hammadde ve malzeme alımı, işletme sermayesinin karşılanması gibi amaçlarla verilen küçük tutarlı kredilerdir.

Mikro Kredi: Bir mikro finansman kuruluşunca bir mikro girişimciye, isini geliştirmesi amacıyla verilmiş olan kredidir. Mikro kredi genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, hammadde ve malzeme alımı, imalat için gerekli sabit teçhizatın alımı gibi amaçlarla verilmektedir. Sıklıkla su örnek verilmektedir; Mikro kredi sistemi vasıtasıyla kişiye yemesi için bir balık verilmez. Ona nasıl balık tutulacağı da öğretilmez. Ancak bunların ötesinde, yoksulun balık tutmak için bir ağ veya kayık kiralaması veya alması sağlanır. İnsanların yaradılışında bir kabiliyetlerinin olduğunu kabul eden küçük kredi sistemi, insanlardaki atıl kapasitenin açığa çıkarılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Ortaya çıkarılan bu atıl kapasite ile içinde bulundukları yoksullukları bir nebze olsun aşılabilir. (Dündar, 2007: 2)

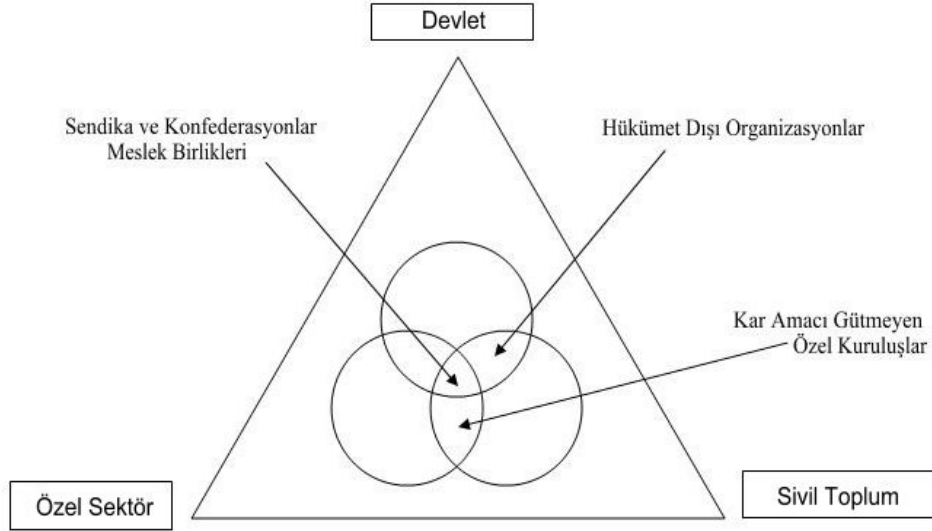
Günümüz dünyasında mikro finans ile mikro kredi terimleri aynı anlamda kullanıldığı göze çarpmaktadır. Aşağıda bu iki terimin arasında ki fark belirtilmiştir.

Mikro finans ise mikro kredi de içine alan ve tasarruf, para transferi, sigorta gibi diğer finansal hizmetleri de kapsayan bir kavramdır.

Mikro Finansman Kuruluşları: Eskiden mali sistemden kopuk olan mikro finans girişimleri, çoğu ülkede siyasal destek sağlamak ve kalkınma politikalarını uygulamaya dönük mali sistemin bir alt kesimini oluşturan ticari açıdan da kârlı kurumlar haline getirilmişlerdir. Mikro finans hizmetleri sadece bunlarla sınırlı olmayıp, aralarında sivil toplum örgütleri, ticari bankalar, mikro finans konusunda uzmanlaşmış bankalar ve kredi birliklerinin de yer aldığı çeşitli kuruluşlar tarafından da sağlanmaktadır. Farklı çalımsa ilkeleri ve yapıları olmakla birlikte, yoksulluğu ortadan kaldırmak için küçük tutardaki finansman olanaklarını yoksul kesime aktaran kuruluşlardır (Dündar, 2007: 2).

Yoksulluk sınırında veya altında yaşayan insanlar resmi finansal sektör aracılığıyla sağlanan hizmetlere nadiren ulaşabilmektedir. Bu ihtiyaçlarını genelde resmi olmayan yollardan karşılamaktadırlar. İhtiyaç duyulan finansman kaynakları gayri resmi ticari ve ticari olmayan borç verenlerden alınabilir. Böyle finans sağlayıcıları genelde tefecilerdir. Az gelişmiş ülkelerde daha çarpıcı örnekleri görülmektedir. Eski SSCB ülkelerinde “lambard” adı altında bir dükkân şeklinde faaliyet göstermektedir. Ayrıca gazetelerdeki sarı sayfalarda “borç verilir, borç isteyenler” şeklinde ilanlar yer almaktadır. Fakat bu kaynaklar borç sahiplerine çok yüksek faiz oranlarına ve katı şartlar altında mal olmaktadır. Mevduat hizmetleri değişken tasarruflar, kredi birlikleri ve düzensiz ve güvensiz olma eğilimi taşıyan karşılıklı kefalet gibi bir dizi gayri resmi ilişki aracılığıyla sunulmaktadır. (Seyitbekov, 2007: 4)

Çizelge 3.1. Yoksullukla Mücadelede Farklı Grupların
Üstlendiği Rol(World Bank, 1997)



3.2.Mikrokredi Sisteminin Tarihi ve Gelişimi

3.2.1. Mikrokredi Sisteminin Ortaya Çıkışı

1974 yılındaki kıtlık Bangladeş'i kalbinden vurmuştu. Bağımsızlıklarını kazandıkları 1971 yılından bu yana ülkede esen umut yelleri bir türlü Bangladeşlilerin sabırla beklediği kalkınma rüzgârına dönüşmüyordu. Ülkenin zorlu kurtuluş savaşı sırasında tükenmiş olan kaynakları art arda gelen doğal afetler -tarımsal üretimi harap eden erozyon ve seller- yüzünden yenilenemiyordu. Hükümetin ayyuka çıkan yolsuzlukları ve ekonominin kötü yönetimi tekrarlanan kıtlık dönemlerine neden oluyor, nüfusun büyük kısmını kırsal kesimin oluşturduğu Bangladeş'te yoksulluğun şartları gittikçe sertleşiyordu.

Bu esnada, Bangladeşli bir ekonomist iki senedir ülkesindeki yoksulluk sorunu üzerine kafa yoruyordu. Muhammad Yunus, 1972 yılında eğitimini tamamlayıp, ekonomi dersleri vermek üzere memleketi Chittagong'a geri dönmüştü. Ancak Yunus ülkesindeki yoksulluğun boyutlarını, insanların çaresizliğini gördükçe, hayatın çıplak gerçeklerinden soyutlanmış Ortodoks ekonomi biliminin yetersizliğini fark ediyordu. Ne basmakalıp iktisadi denklemler ne de klişeleşmiş yoksullukla savaşım politikaları sokaktaki insanların açlığına bir çözüm bulabiliyordu. Tepeden inme siyaset anlayışı ve etkisiz devlet müdahaleleriyle Bangladeş'teki yoksulluğun azaltılamayacağını gören Yunus, yoksulluk sorununun kalbine inebilmek, etkilerini ve nedenlerini yerinde tespit edebilmek için Chittagong Üniversitesi yakınlarındaki köyleri ziyaret etmeye başladı. Öğrencileriyle birlikte Jobra köyüne düzenlediği bir saha gezisi sırasında Yunus, bambudan tabureler yapan bir kadınla tanıştı. Yaşlı kadın yetenekli elleriyle bambu kamışlarına şekil veriyor ve gün içinde ürettiği zarif ve ince tabureleri pazarda atıyordu. Peki, tüm bu yaratıcılığına, çalışkanlığına ve nadir yeteneğine rağmen neden yaşlı teyze hâlâ sefil koşullarda yaşamaya mahkûm oluyordu? Eksik parçalar yerine oturuyordu (Adaman ve Bulut, 2007: 25).

İnsanı yoksulluğa düşüren, kendisine iş yaratacak becerilere sahip olmaması değil, bu işin başlangıç maliyetlerini karşılayabilecek sermayeden yoksun olmasıydı. Örneğin, bambu dokuyan teyze bir tabure yapabilmesi için gereken malzemeleri satın alabilecek finansal kaynağa sahip değildi. Bu durumda ya yüksek faiz oranlarıyla tefeciden borç almak ya da ona hammaddeyi sağlayacak yerel bir tüccarla anlaşmak zorundaydı. Ancak yaptığı işte kâr oranları yüksek olmadığından, tefecinin yüksek faizle verdiği borcu geriye ödeyemezdi. Yerel tüccarlar ise yoksul üreticilerin çaresizliğinden faydalanıyorlar ve gerekli hammaddeleri tedarik etmek karşılığında üretilenlerin kendilerine, kendi belirledikleri fiyattan satılmasını zorunlu kılıyorlardı. Bu sömürü sistemi içinde, üreticilerin yoksulluk kapanından kurtulmalarına imkân yoktu. Ürettiklerinden elde edecekleri bütün kâr ya tefeciye ya da tüccara gidiyordu. Kazandıkları para temel ihtiyaçlarını bile karşılamadığı için tasarrufta bulunup işleri için gerekli sermayeyi biriktirmeleri söz konusu bile değildi. Oysa ihtiyaç duydukları başlangıç sermayesi o kadar küçüktü ki, çok ufak bir kaynakla yoksulluğun kısır döngüsünden kurtulabilirlerdi. Örneğin, bambu taburelerin üretimi için günde yalnızca 0,2 dolar yeterliydi. Eğer ihtiyaç duydukları sermayeyi makul bir faiz oranıyla borç alabilecekleri bir kaynak olsaydı, elde ettikleri kârla yoksulluktan kurtulma şansları doğacaktı (Adaman ve Bulut, 2007: 25).

Yunus, var olan bankacılık sisteminin yoksulun ihtiyaçlarına cevap vermediğinin farkındaydı. Bir bankadan kredi alabilmek için sayfalarca form doldurmak, dokümanları imzalamak ve bankaya gidip bizzat başvuruda bulunmak gerekiyordu. Bu çetrefil süreç okuma-yazma bilmeyenleri ve kadınları bankacılık hizmetlerinden dolayı olarak dışlıyordu. Okuma-yazma bilmeyen bir kişinin başvuru formlarıyla başa çıkması mümkün değildi. Dinî kuralların kadının evden çıkmasını dahi yasakladığı Bangladeş'te, kadınların ticari bankalarla iş yapma ihtimali hayal güçlerinin bile ötesindeydi. Bankalar kadınları kredi vermeye değer görmemekte ve resmî anlaşmaların mutlaka bir erkek akraba tarafından imzalanmasını şart koşmaktaydı. Tüm bu zorluklar Bangladeş'teki banka müşterilerinin neden sadece yüzde birinin kadın olduğunu çok iyi açıklıyordu. Kredi almak için maddi teminat gösterme zorunluluğu, herhangi bir mal varlığı bulunmayan yoksulları da bankacılık sisteminin dışına itiyordu. Teminatın olmadığı bir durumda kredinin geri dönüşünü ne garanti edebilirdi? Ayrıca yoksul insanların talep ettiği kredi miktarları o kadar düşüktü ki, bu kredilerden elde edilecek faiz geliri bankaların yüksek işlem maliyetlerini karşılayamıyordu.

Geleneksel bankacılık sisteminin yapısı ve işleyiş şeklinin okuma-yazma bilmeyenlerin, kadınların ve yoksulların ihtiyaçlarına cevap veremediği aşikârdı. Toplumdan ve ekonomiden dışlanan bu kesimlerin kendi ihtiyaçlarına göre şekillenmiş finansal hizmetlere ihtiyacı vardı. Sermayeye erişimin bir insan hakkı olduğunu düşünen Yunus, becerilerine ve çalışkanlıklarına inanç duyduğu yoksullara yardım için kollan sıvadı (Adaman ve Bulut, 2007: 27).

Daha kapsamlı bir araştırma yapmak için tekrar Jobra köyüne dönen Yunus, mutlak yoksulluk koşullarında yaşayan 42 kişinin kendi işlerini kurmaları için gereken toplam paranın sadece 27.42 dolar olduğunu tespit etti. Finansal piyasaların hâkimi klasik bankalar bu yoksul kişilere kredi vermeyi reddedince, Yunus krediyi kendi adına alıp, uygun bir faiz oranıyla projeye dahil olmuş 42 kişiye dağıttı. Böylece ilk mikrokredi projesi 1976 yılında Jobra köyünde başlamış oldu. Yunus'tan aldıkları krediyle işleri için gerekli hammaddeyi satın alan üreticiler elde ettikleri gelirle hem hayat standartlarını yoksulluk çizgisinin üstüne çıkarmayı hem de krediyi geri ödemeyi başardı. Tefecilere ve tüccarlara göre daha avantajlı şartlarla kredi sağlandığında yoksulların işlerinden elde ettikleri gelirin nasıl artabileceğini, henüz deneysel

aşamadaki mikrokredi projesi başarıyla göstermişti. Bütün mesele kendi birikimleri ve mal varlığı olmayan kişilerin bu başlangıç sermayesine ulaşımını sağlamak, yoksulla finansal piyasalar arasındaki uçuruma bir köprü atmaktı. Bu köprü, 1983 yılında kurulacak olan Grameen Bankası olacaktı. "İlk mikrokredi projesinin başarıyla sonuçlanmasına, dağıtılan tüm paranın faiziyle geri toplanabilmiş olmasına rağmen geleneksel bankalar yoksullara kredi vermek konusunda isteksiz davranmaya devam ediyordu. Bu sırada "mikrokredi mucizesi" komşu köylerde ağızdan ağza yayılıyor, uygun faizlerle kredi sağlandığını duyan tüm köylüler borç almak için sıraya giriyordu. Projeyi genişletmek isteyen Yunus, bu işin var olan bankacılık sistemiyle yürütülemeyeceğini anlamıştı. Yoksul insanların sermayeye erişimini sağlamak amacıyla 1983 yılında Yunus, pek alışılmamış tarzda bir banka kurdu. Bu banka özellikle kırsal kesimde yaşayan yoksul kadınların ihtiyaçlarına cevap vermeyi ve onlara başlangıç sermayesi tedarik ederek gelir düzeylerini arttırmayı hedefliyordu. Kredi alan kadınlar kâra geçtikçe tasarrufla bulunmaya başlayacak, bu tasarruflar zaman içinde yeni yatırımlara dönüşecek, bu yatırımlar sayesinde artan gelirleri onları yoksulluk kapanından kurtaracaktı.

Geleneksel bankaların kredi verme prosedürlerinin yoksulları otomatik olarak dışladığının farkında olan Yunus, Grameen Bankası'nın çalışma sistemini yoksulların özel ihtiyaçlarına göre düzenledi. İş kurmak isteyen yoksul kadınlara, herhangi bir fiziksel teminat istenmeden, küçük miktarlarda kredi verilecek, geri ödeme de her hafta küçük taksitler halinde yapılacaktı. Böylece başka bir birikimi olmayan yoksul kadınların borç yükünü ağırlaştırmamak hedefleniyordu. Ayrıca kredi başvuru işlemleri basitleştirilmiş, hatta evden çıkmaya çekinen kadınlar sorun yaşamadan diye bankacılık hizmetleri müşterilerin evinde verilmeye başlanmıştı.

Mikrokredi projesinin bir üyesi olmak için klasik bankacılık hizmetlerinden yararlanamayacak kadar yoksul olmak gerekiyordu. Sonuçta Grameen Bankası yoksullukla savaşıma için kurulmuştu ve göreceli olarak varlıklı durumda bulunanların bankanın kapasitesini doldurarak gerçekten ihtiyacı olanları sistemin dışına itelemesi istenmiyordu. (Adaman ve Bulut, 2007: 28).

Ekonomik durumu mikrokrediye ihtiyacı olduğunu gösterenlerin bu krediyi alabilmek için beş kişilik gruplar kurması gerekiyordu. Aynı mahallede yaşayan, birbirini tanıyan ve güvenen kişilerin bir araya gelmesiyle oluşan bu "destek grupları" kredilerin geri dönüşünü garanti etmek için tasarlanmıştı. Grameen Bankası'nın yoksul üyeleri belki maddi teminat veremiyorlardı ama sahip oldukları "toplumsal sermaye" sayesinde birbirlerinin borçları için "ortak sorumluluk" alabilirlerdi. Bu sosyal teminat bankayla borçlular arasındaki güven bağına kuruyordu. Gerçi üyeler birbirinin borcunu ödemekle yükümlü değillerdi ama aralarından biri geri ödemeleri tamamlamazsa grubun diğer üyeleri de ileride tekrar kredi alamayacaktı. Bu nedenle gruptaki üyeler birbirlerine maddi manevi destek olacaklar ve gerektiğinde "grup baskısı" oluşturarak kredinin geri dönüşünü sağlayacaklardı.

Üyeler kredilerini almadan önce gruplarıyla beraber iki haftalık bir eğitime katılıyorlardı. Bu eğitim süresince Grameen Bankası'nın amaçlarını, felsefesini, kurallarını ve eğer biliniyorlarsa kendi isimlerini yazıp imza atmayı öğreniyorlardı. Her grubun bir başkanı bir de sekreteri vardı. Grup başkanı tüm üyelerin haftalık toplantılara eksiksiz katılımını sağlamakla yükümlüydü. Tüm para alışverişleri üyelerden birinin evinde gerçekleşen bu toplantılar sırasında yapılıyordu.

Krediyi alan yoksul kadınlar, bu parayla ne yapacaklarına kendileri karar veriyorlardı. Yunus'a göre, kendi köyünde hangi işin para getireceğini en iyi yine köylünün kendisi bilirdi. Grameen'in tek amacı kafalarındaki projeleri gerçekleştirebil-

meleri için insanlara başlangıç sermayesi sağlamaktı. Yoksulun akla değil, paraya ihtiyacı vardı (Adaman ve Bulut, 2007: 29).

Mikrokredi projesi kısa zamanda bir başarı hikâyesine dönüştü. Grameen Bankası'na üye olanlar birer birer boyunlarındaki yoksulluk zincirini koparıyorlardı. Elde ettikleri gelirlerle hem kredi borçlarını ödemeyi hem de yoksunluklarının giderek azaldığı bir hayat sürmeyi başarmışlardı. Hızla genişleyen proje kısa sürede tüm Bangladeş'e yayıldı. 2006 yılının Mayıs ayı itibarıyla Grameen Bankası'nın 2185 şubesi Bangladeş'in çeşitli köylerindeki 6.39 milyon üyesine hizmet vermekteydi.

Grameen'in yoksullukla savaşındaki başarısı bütün dünyanın ilgisini çekti. Bangladeş'te yoksullara rahat bir nefes aldırان sistem neden farklı coğrafyalarda da yoksulluğa çare olma-sındı? Başka ülkelerde hayata geçirilen mikrokredi projelerine destek olmak amacıyla 1989 yılında Grameen Vakfı kuruldu. Vakfın görevlendirdiği eğitilmiş Grameen çalışanları dünyanın çeşitli bölgelerine giderek Grameen Bankası'nın modellerini kuruyorlardı. Ancak yoksulluğun yüzü her yerde farklı tezahür ediyor ve mikrokredi projeleri başlatıldıkları her ülkede farklı zorlukları göğüslemek zorunda kalıyordu. Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi de Diyarbakır'da karşılaştığı engelleri aşarak, yöre yoksullarının güvenini kazanmaya çalışıyordu (Adaman ve Bulut, 2007: 30).

3.2.2. Mikrokredi Sisteminin Gelişimi

İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya ekonomik, sosyal ve siyasal açılardan yeniden biçimlenme sürecine girerek “yeni düzen” olarak da adlandırılan bir oluşumun içine girmiştir. Bu sürecin belki de en belirgin özelliği, gelişmiş ülkelerin yönetim kurullarında etkin rol alarak yönlendirdikleri BM’ler, DB ve Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi kuruluşlar aracılığı ile dünya sistemini yeniden oluşturma imkânlarına sahip olmalarıydı. Nitekim ülkelerin imarına yönelik kalkınmalarını da hızlandıracak projeler DB tarafından finanse edilirken, IMF aracılığı ile özellikle dış açıkların ve dış borçlarının finanse edilmesi sağlanarak, ekonomik istikrara ulaşılması hedeflenmekteydi.

Sözü edilen kurumlar aracılığı ile kalkınma projelerinin desteklenmesinde önemli adımlar atıldığı ve birçok ülkenin bu yolla imara yönelik projeleri başarı ile gerçekleştirdiği ve bunun yanında ekonomilerinin finansman imkânlarına kavuştuğu ileri sürülebilir. Ancak yoksul kitlelere ulaşılmasında spesifik programlar ve politikalar geliştirilemediği için bu projeler kanalı ile yoksulluğun azaltılması mümkün olamamıştır. Hatta geri kalmış veya gelişme yolundaki ülkelerde gerek kamu yönetiminin yapılanma biçimi ve gerekse yoksulluk sınıflandırmalarındaki eksiklikler nedeniyle uluslar arası kurumlardan sağlanan yardımlar ve fonlar bu kesimlere ulaşamamıştır. Yoksulluğun daha yoğun yaşandığı kırsal bölgelerin kalkındırılması amacıyla gerek uluslar arası ve gerekse yerel kalkınma bankaları köylü ve küçük çiftçiyi geliştirmek amaçlı krediler açmışlardır. Ancak çoğu zaman sözü edilen kitlelerin zayıf geri ödeme disiplini nedeniyle bu kurumlar daha iyi durumdaki çiftçilere yönelmişlerdir. 1970’lerde, Bangladeş, Brezilya ve diğer birkaç ülkede özellikle küçük kadın gruplarını hedef alan bazı uygulamalar söz konusu olmuştur. Yoksul kadınların küçük ölçekli “mikro” işlere yatırım yapmalarını sağlamak üzere kredi veren bu kurumlar, çoğunlukla bir üretim aracına dayalı (bir dikiş makinesi, bir inek, bir miktar sepet örmek için hasır vb.) mikro girişimi desteklemişlerdir. Bu mikro girişim tipi, bir grubun her bir üyesinin bütün üyelerin geri ödemelerini garanti altına aldığı bir yardımlaşma grubu esasına dayanmaktadır. Bu sayede kendi hesaplarına üretim yapan

kadınların oluşturduğu küçük grup birbirlerini kredinin geri ödenmesinde kontrol edebileceklerdir(Altay, 2007: 61).

1974 yılında Bangladesh’de bir iktisat profesörü olan Muhammed Yunus tarafından düşünülecek uygulamaya geçirilen mikrokredi ve mikro finansman yaklaşımları, Grameen Bank adı ile kurulan bankanın öncülüğünde hızla gelişmiştir. Günümüzde yalnızca mikro finansman faaliyetlerinde bulunan kuruluş sayısının on bine yakın olduğu tahmin edilmektedir. Dünya Bankası bu kuruluşların GOÜ’de 16 milyonun üzerinde insana hizmet sunduğunu belirtmektedir. Bu kuruluşların tüm dünyada elde ettiği toplam nakit cironun ise 2.5 milyon Amerikan Doları olduğu tahmini yapılmaktadır.

1980’ler ve 1990’lar boyunca, dünya çapında mikrokredi programları farklı metodolojiler üzerinde gelişmeleri sürdürmüşlerdir. Çok yoksulları da sisteme dâhil etmenin bir aracı olan mikrokredi yöntemi ile sanılanın aksine kredilerin geri dönüşleri çok yüksek olmuştur. Bunun yanında, mikrokreditinin sadece bir finansman yaklaşımı olmadığı yoksul insanların sosyal statülerini yükselten ve yaşam kalitelerini artıran bir özelliğe sahip olduğu görülmüştür (Hulme, 2000, 26).

Nitekim mikro finansmanın yaklaşımının temel amaçları arasında, klasik yollarla kredi alamayanlara mikrokredi ile ulaşılabilmesi; yoksulluğun, gelir dağılımındaki adaletsizliğin ve işsizliğin azaltılabilmesi gelmektedir. Kredi alan aileler ve özellikle kadınlar için, kendi kendine gelir getirici bir faaliyete başlayabilmesine aracılık etmesi ve böylece gerek kişinin ve gerekse ailenin ve toplumun gelişimine katkıda bulunabilmek gibi amaçlar mikrokredi kapsamında yer almaktadır.

Bu konuda Bangladeş’li bir grup araştırmacı Bangladeş’de kırsal alanda yaşayan ve mikrokredi programlarından yararlanan yoksul kadınlara bu durumun neler kazandırdığına ilişkin ampirik bir çalışma yapmışlardır. Krediden yararlanan kadınlar ile yararlanmayanlar arasında yapılan karşılaştırmalar sonucunda, mikrokredi kullanan kadınların ve ailelerinin refah seviyelerinin daha yüksek ve yaşamlarından daha memnun oldukları görülmüştür (Ruhul Amin vd., 1998 : 221-226).

Sonuç olarak mikro finansman herhangi bir ülkenin finansal sisteminin ayrılmaz bir unsurudur. Kapsamalı araştırma sonuçları göstermektedir ki (MFT,10.05.2009, www.mikrofinanssturkiye.org);

Mikro finans çok yoksul hane halklarının temel ihtiyaçlarını karşılamalarına ve kendilerini risklerden korumalarına yardım etmektedir.

- Düşük gelirli hane halkı tarafından kullanılan finansal hizmetler, hane halkının ekonomik refahının artışı ve girişimlerin istikrarlı büyümesine eşlik etmektedir.
- Mikro finans, kadınların ekonomik girişimlerini destekleyerek güçlenmelerine, cinsiyet eşitliğinin yaygınlaşmasına ve hane halkının refahının artmasına yardımcı olmaktadır.
- Müşterilerin program kapsamı içinde kaldıkları sürenin uzaması ortaya çıkan etkinin kapsamını olumlu yönde belirlemektedir. Ancak bütün bu olumlu gelişmelere rağmen başvuruların çoğu karşılanamamakta, tahmin edilen kişi sayısının çok altında kişiye hizmet verilmektedir. Ancak yapılan çalışmaların son yıllarda mikro finans müşteri sayısının %25–30 artış gösterdiğini saptamıştır.

Finansman kaynağı temel alınarak yapılan sınıflamada mikro finans aşağıdaki gibi Üç kategoriye ayrılabilir (Wisniwski, 1999; Seyitbekov ,2007: 7).

Tam teşekküllü finansal araçlar; mikro müşteriye önem veren ticari bankalar gibi.

- Tasarrufa dayalı mikro finans kuruluşları; tasarruf ve kredi kooperatifleri ve kredi ayakları üzerinde durabilen köy bankaları
- Yardımlara dayalı sivil toplum örgütleri; özel mikro kredi programları olan kuruluşlar gibi.

Hem tam teşekküllü, hem de tasarruflara dayalı kuruluşlar kaynaklarının büyük bir bölümünü mevduatları harekete geçirerek oluştururlar. Fakat tam teşekküllü finansal araçların daha geniş fon seçeneği olması nedeniyle diğerlerinden farklıdır. Bunlardan farklı olarak sivil toplum örgütleri, kredilendirmede kullanılabilecekleri kaynağı elde etmek için hayır kurumları ve devletten yardım almaktadır (Bilen, 2003: 52).

Günümüzde, mikro finansman adeta bir endüstri halini almıştır. 2005 yılını BM’ler “Mikrokredi Yılı” ilan etmiş ve böylece mikro finansman birçok ülkenin yoksullukla mücadele programında bir yöntem olarak görülmeye ve uygulanmaya başlanmıştır. Yoksulluğun acınacak insanlar kitlesi demek olmadığı, desteklenildiğinde mikro düzeyde de olsa girişimci olabilecekleri ve bu yolla önemli ekonomik değerler üretebilecekleri de ortaya çıkmıştır. Yine BM’ler tarafından 2000 yılında ilan edilen ve GÜ’lerce imzalanan “Binyıl Kalkınma Hedefleri” kapsamında başta yoksulluk ile eğitim, sağlık, kadınların güçlendirilmesi gibi alanlar yer almaktadır. Mikro finansman yaklaşımı sözü edilen hedeflere ulaşılmasında kullanılacak etkin araçlardan biri olabilir. Ancak bunun gerçekleşmesinin, mikro finansman yaklaşımını ülkelerin finansal sistemlerinin ayrılmaz bir parçası olarak görmelerine bağlı olduğu unutulmamalıdır(Altay, 2007: 61).

3.2.3. Mikrokredi Sisteminin Özellikleri

Dünya genelinde uygulanmakta olan mikro finans sistemi ülkeden ülkeye farklılık gösterebileceği gibi genel itibariyle şu özellikleri taşımaktadır.

- Küçük miktarlı kredi ve tasarruflar
- Genellikle kayıt dışı sektörde faaliyet gösteren yoksul müşteri kitlesi
- Klasik teminat yapısı yerine grup sistemi gibi sosyal teminatlar
- Geri ödeme performansına göre daha yüksek tutarlı kredilere ulaşma imkânı
- Kredi verilen müşterilerin sürekli takibi ve gerektiğinde krediden farklı desteklerin sağlanması (Çalışkan, 2008: 6)

3.2.4. Mikrokreditinin Temel Prensipleri

Gelişmekte olan ülkelerde yoksulları finansal sisteme erişimlerini sağlamak için faaliyet gösteren bir grup olan CGAP (Consultative Group to assist the poor) tarafından belirlenen temel prensipler şunlardır:

- Yoksul kişiler krediden başka tasarruf, para transferi, sigorta vs. gibi finansal hizmetlere de ihtiyaç duyarlar.
- Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yoksul insanlar nüfusun büyük bir kesimini oluşturmaktadırlar. Finansal sistem tarafından en az hizmet verilen kesim yine bu kimselerdir. Dolayısıyla, mikro finans bu kimseler için çalışan bir finansal sistem kurmak anlamına gelmektedir.
- Yoksul insanların gelir getirecek faaliyetlerde bulunmaları, tasarrufta bulunmaları, eğitim, sağlık gibi imkânlardan yararlanmaları ve refah seviyelerini yükseltmeleri finansal hizmetlere ulaşabilmelerine bağlıdır. Dolayısıyla, mikro finans yoksullukla mücadelede önemli bir araçtır.

- Mikro finansın daha çok kişiye ulaşabilmesi için bu hizmetleri sunan kuruluşların kalıcı olmaları ve kendi kendine yetebilmeleri gerekmektedir. Yardım kuruluşlarından alınan fonlarla maliyetlerini karşılayan kuruluşlar, yardımlar kesilince faaliyetlerine devam edemeyeceklerdir.
- Mikro finans kuruluşlarının uyguladığı faiz oranlarına hükümetler tavan sınır koymamalıdır. Mikro finans kuruluşlarının maliyeti diğer geleneksel bankaların maliyetlerine göre daha yüksektir. Bu tür uygulamalar, yeni mikro finans kuruluşlarının ortaya çıkmalarını engellemekte, mevcut kurumların ise piyasada kalabilmelerini güçleştirmektedir.
- Başarılı bir mikro finans uygulaması için, mikro finans kuruluşunun performansı sürekli ölçülmeli ve ilan edilmelidir (Çalışkan, 2008: 8).

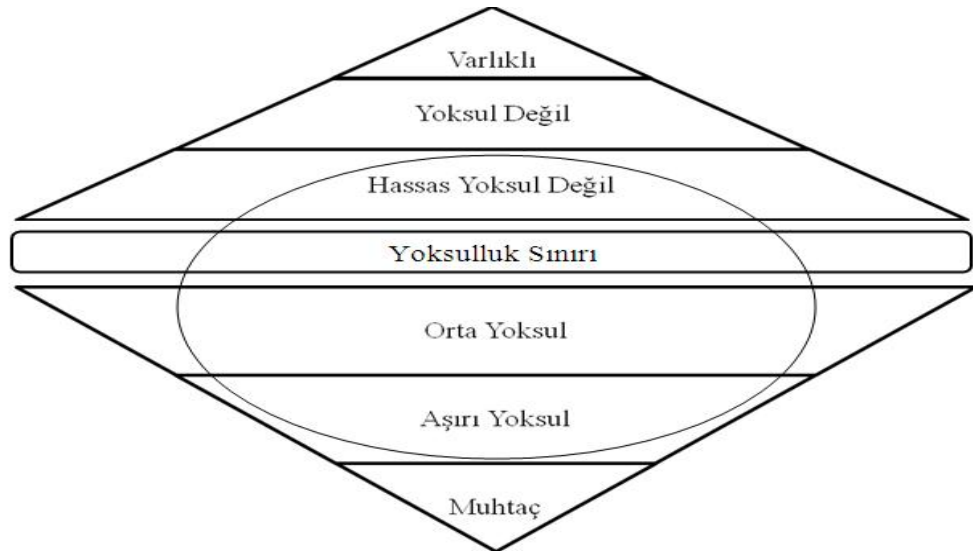
3.2.5. Mikrokreditinin Hedef Kitlesi

Mikro finansman imkânlarından yararlananların ortak özelliği düşük gelir seviyesinde olup, kendi işini yürütmek amacına sahip kişi veya işletmeler olmalarıdır. Genellikle ticari bankalardan hizmet alamayan düşük gelire sahip, tasarruflarını yastık altında tutan veya taşınır veya taşınmaz mal şeklinde değerlendirme yoluna giden kişilerdir.

Uluslararası uygulamalarda öncelik, günlük geliri 1 USD \$ altında olan ve yaşamını sürdürebilmek için kendi işini sürdürmek durumunda olan kişilerdedir.

Mikro finansın hedef kitlesinin özellikle kadınlardan oluşması da yadsınamaz bir gerçektir. Kadınların tercih edilmesinin nedenleri daha fazla sorumluluk sahibi olmaları, ödemelerini aksatmadan düzenli bir şekilde yapmaları, daha az riskli ve daha gerçekçi yatırımlara yönelmeleridir. Kadınların hedeflenmesindeki diğer bir neden de hep arka plana itilmiş olan kadınların desteklenerek iş sahibi olmalarına, gelir elde etmelerine ve toplumda söz hakkı elde etmelerine yardımcı olmaktır.

Çizelge 3.2. Mikro Finansın Hedef Kitlesi(Cohen ve Burjorjee , 2002).



Mikro finansın hedeflediği diğer bir kesim de kırsal kesimde yaşayan genellikle tarım ve hayvancılıkla geçimini sağlamaya çalışan kesimdir. Çoğu ülkede bu kesime düşük faizli kredi bankalar, kooperatifler, kredi birlikleri gibi kuruluşlar tarafından

sağlanmaktadır. Bu tip krediler genellikle devlet veya uluslararası kuruluşlarca desteklenmektedir. Kredi tutarları düşük olmakta veya bazı hallerde mal olarak verilebilmektedir (Çalışkan, 2008: 8).

3.2.6. Mikrokreditinin Amacı

3.2.6.1. Kurumsal Yaklaşım

Kurumsal yaklaşım taraftarlarına göre, yoksul kesimin kredi imkanlarına ulaşmalarında izlenecek en iyi yöntem, o ülkede bu amaca hizmet eden formel yapıdaki finansal kuruluşların sayısını arttırmaktır. Finansal kuruluşların sayılarındaki artış hem daha fazla yoksul insanın bu sistemden yararlanmasını sağlayacağı gibi hem de toplumdaki en fakir kesime ulaşmayı kolaylaştıracaktır. Bu yaklaşımın en bariz örneklerini Endonezya'daki Bank Rakyat ve Bolivya'daki Banco Solidario oluşturmaktadır. Kurumsalcılar kalkınmada ve yoksullukla mücadelede başarılı bir mikrokredi projesinin sınırlarını tüm dünyadaki yoksulluk sınırının altında kalan nüfus ile bu nüfusa yetecek olan mikrokredi talebinin belirlediğini savunarak, mikrokredi sistemini çok geniş ölçekli olarak düşünmektedirler. Ayrıca kapsamın genişliği ile birlikte mevcut mikrokredi sistemi içerisinde yer alan finansal kuruluşların amaca ulaşmada yeterli olamayacaklarını, bu nedenle yoksul kesime kaynak aktaran çok büyük ölçekli finansal araçların bulunduğu, tamamıyla yeni bir yapılaşmaya gidilmesi gerekliliğinden bahsetmektedirler. Yine bu yapı içerisindeki finansal araçların çok iyi organize olmuş, etkin bir biçimde işletilen ve karlı kuruluşlar olması gerektiğine dikkat çekmektedirler (Çak, 2007: 36).

Kurumsal yaklaşımın ortaya çıkmasında 1960-70'li yıllarda birçok ülkede yaygın olarak yürütülen kırsal kalkınma kurumları uygulamasının yer aldığı söylenebilir. Şöyle ki, söz konusu yıllarda tarımsal kesimi desteklemek için fakir çiftçilere devletçe oluşturulan kırsal kalkınma kuruluşlarınca krediler verilmekte idi.

Bu programın daha başında işlem maliyetleri, karar almada yaşanan aksaklıklar ve yolsuzluklar nedeniyle başarısızlığa uğramasının ana nedeni kurumsallaşamamaları olarak gösterilmiştir. Bu nedenle, kurumsal bir hüviyete sahip olmak ve bunun sürdürülebilmesi, kurumsalcılar tarafından mikrokredi programlarının başarısı için birinci öncelik olarak görülmüş, sürdürülebilir kurumsal kimliğin başarılmasında ise finansal yeterliliğin önemi birçok defa vurgulanmıştır (Çak, 2007: 36).

3.2.6.2. Refahçı Yaklaşım

Öte yandan refahçı yaklaşımın taraftarları ise mikrokredi sisteminin temelinde kurumlardan ziyade toplumdaki en fakir kesime nasıl ulaşılacağı, onların kendi kendilerine yeterli bir hale nasıl getirilebileceği hususlarının bulunması gerektiğinden hareket etmekte ve kurumsalcıların mikrokredi sistemini ticari bir hale getirdiklerini savunmaktadırlar. Onlara göre, mikrokredi sisteminin temel amacı mümkün olduğunca daha fazla yoksul insana ulaşmak ve bu insanları ekonomiye kazandırılmaktır (Çak, 2007: 37).

Refahçılar mikrokredi kurumlarının öncelikle karlılık noktasından hareket etmelerinin hem amaca hizmet etmeyeceğini hem de sistemin ruhuna aykırı olduğunu belirtmektedirler. Refahçıların bir diğer eleştirileri finansal alanda kendi kendine yeterli mikrokredi organizasyonlarının uyguladıkları programlardan ziyade, kurumsal performanslarına öncelik verecekleri ve ticari bankalardan farklı bir görüntü

sergileyemeyecekleridir. Bununla birlikte, finansal yeterliliğin sisteme gönüllü destek veren kişi ya da kuruluşların azalmasıyla sonuçlanacağını da vurgulamaktadırlar (Çak, 2007: 37).

Görüldüğü üzere kalkınmanın sağlanması ve yoksullukla mücadelede makro düzeydeki programlara kimi zaman alternatif olarak düşünülen, kimi yerde ise onları tamamlayıcı şekilde hizmet edeceği varsayılan mikrokredi sisteminin kendi içerisinde de nihai hedefe nasıl ulaşılacağı konusunda fikir ayrılıklarının oluşturduğu birtakım kamplaşmalar bulunmaktadır. Ancak, her iki yaklaşımın birbirlerinden ayrıldıkları noktalar göz önüne alındığında, asıl amaçlar olan yoksullukla mücadele ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması hedeflerine ulaşmada birer engel teşkil etmedikleri görülecektir. Şöyle ki, bir mikrokredi kurumunun finansal olarak kendi kendine yeterli olmasıyla o kurumun toplumdaki en yoksul kesimlere kredi sağlayabilmesi amaçları birbiriyle kesinlikle çelişmemektedir. Nitekim Cristen ve diğerlerinin 1995 yılında yaptıkları bir ampirik çalışmanın bu sonucu doğruladığını görmekteyiz. Yine Bancosol, Grameen Bank vb. kuruluşların kurumsal yapılarına rağmen hatırı sayılır miktarda yoksul müşterilerine kredi sağlamaları da bu tezimizi güçlendirmektedir(Çak, 2007: 37).

Sonuç olarak, mikrokredi sisteminde hedefe giden yolda her ne kadar fikir ayrılıklarının bulunduğu bilinse de, başarılı uygulamaların varlığı sisteme olan inancı her geçen gün kuvvetlendirmektedir.

4. MİKRO FİNANS KURULUŞLARI

Çok basit bir şekilde tanımlarsak, mikro finans kuruluşu, çok yoksullara finans hizmetleri sunan bir kuruluştur. Mikro finans kuruluşlarının (MFK) çoğu, düşük gelir düzeyindeki nüfusun belirli kesimlerine yardım etmek amacıyla güden sivil toplum örgütleri ve kuruluşlarıdır. Bu kuruluşların hemen hemen tümü mikro kredi verirler ve genel olarak kamudan değil, sadece bu kredilerin borçlularından küçük miktarlarda tasarrufları geri alırlar. Mikro finans endüstrisinde, mikro finans kuruluşu terimi, bu tip hizmetleri vermek amacıyla kurulmuş çok değişik ve farklı kuruluşları anlatmak amacıyla kullanılmaktadır. Örneğin: sivil toplum örgütleri, kredi birlikleri, kooperatifler, özel ticaret bankaları ve banka dışı finans kuruluşları (bazıları sivil toplum örgütlerinden özel imtiyazlı kuruluşlara dönüşmektedir) ve devlet bankalarının belirli bölümleri gibi.

“Mikro finans kuruluşu” denilince çoğumuzun aklına ilk gelen izlenim, mikro finans kuruluşlarının bir finansal sivil toplum örgütü, yani hemen tamamen ve sadece finans hizmetleri vermek amacıyla güden bir sivil toplum örgütü gelir. Çoğu durumda, mikro kredi sivil toplum örgütlerinin genel kamudan tasarruf mevduatı toplamalarına izin verilmez. Birkaç yüz sivil toplum örgütünden oluşan bu grup, bütün dünyada önce mikro kredinin, daha sonra da mikro finansın gelişmesini sağlamıştır. Bunların çoğu, genellikle ve yaygın olarak “en iyi uygulama” kuruluşları olarak anılan bir grubu oluşturur. Bir başka deyişle, ekonominin yoksul sektörlerine devamlı ve sürdürülebilir bir esasta ulaşmalarına olanak sağlayan etkin ve verimli yolları yaratan en yeni kredilendirme tekniklerini kullananlar (Seyitbekov, 2007: 21).

Mikro kredi veren sivil toplum örgütlerinin büyük kısmı, belki de çoğunluğu, pek çok başka finans-dışı kalkınma ve geliştirme faaliyetleriyle de uğraşmaktadırlar ve bunların esas olarak finans kuruluşu olduğu tezi bile onların saçlarını diken diken etmeye yeter. Buna rağmen, endüstri perspektifiyle bakıldığı takdirde, bunlar yoksullara finans hizmetleri vermekle de iştigal ettiğinden dolayı, bunları mikro finans kuruluşları olarak adlandırıyoruz. Aynı durum, mikro finans hizmetleri veren az sayıda ticaret bankası için de geçerlidir. Bizim amaçlarımızla, bunların varlıklarının sadece küçük bir kısmı yoksullara finans hizmetleri sunmaya ayrılmış olsa bile, bu tip ticaret bankalarını da mikro finans kuruluşları olarak adlandırılmaktadır. Her iki durumda da, bu endüstride insanlar mikro finans kuruluşundan bahsettiklerinde, aslında sadece o kuruluşun mikro finans hizmeti sunan kısmına veya bölümüne atıf yapmaktadırlar (Seyitbekov, 2007: 21).

Ancak kendilerini mikro finans işinde gören ve yeniden şekillendirilen ve derinleştirilmiş finans sektöründe kesinlikle bir rol oynayacak olan başka kuruluşlar da vardır. Bunlar, mahalli topluma dayanan finansal araçlardır. Kredi birlikleri ve inşaat kooperatifleri gibi bazıları üyelik temelli kuruluşlardır. Diğerleri ise mahalli girişimciler veya belediyelerin sahip olduğu ve yönettiği kuruluşlardır. Bu kuruluşların müşteri tabanı finansal sivil toplum örgütlerinin müşteri tabanından daha geniştir ve onlar da kendilerini resmi finans sektörünün bir parçası olarak görmektedirler. Ülkeden ülkeye farklılık arz etmesine ve bu kuruluşların finansal sivil toplum örgütleri kadar pazara ulaşmak gibi bir amacı olmamasına rağmen, yoksul insanların çoğu bu tip kuruluşlara erişim olanağına sahiptir (International Financial Corporation, 2003; Seyitbekov, 2007).

4.1. Enformel Finansörler: Tefeciler Ve Bankerler

Dünya üzerindeki düşük ve düşük-orta gelirli ülkelerde 4,5 milyar insan yaşamaktadır. Bir hane halkının 5 kişiden oluştuğu ve bu hane halklarından %30'unun yılda en az bir kez tefecilerden finansal hizmet aldıklarını varsayılırsa, bu 270 milyon hane halkının tefecilerden borçlandığı anlamına gelir (Robinson, 2001; Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Düşük gelirli ve yoksul kimseler kısa vadeli, kolay prosedürlü, uygun ödeme planına sahip, hızlı bir şekilde elde edilebilen ve faizini hane halkı geliri ile ödeyebileceği kredilere ihtiyaç duyarlar. Gelişmekte olan birçok ülkede, yerel tefeciler resmi finans piyasası tarafından dışlanmış bu piyasa segmentine hitap etmektedirler (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 23).

Mahalli tacirler, işverenler, toprak ağaları, toptancılar, rehinciler, tefeciler yoksul kimselere enformel ticari kredi sunan kesimleri oluşturmaktadırlar. Kredi kullanıcılarının işlem maliyeti genellikle düşüktür; krediler hızlı ve uygun bir şekilde sağlanır ve prosedürler endüyük seviyededir.

Tefeciler krediye hızlı fakat pahalıya erişim olanağı sağlarlar. Tefeciler yüksek faiz oranları talep ettikleri ve borcun ödenmesinden ziyade sürekli hale getirilmesine çaba harcadıkları için eleştirilmektedirler. Tefecilerin aylık efektif faiz oranları %10'dan %100'e kadar çıkabilmektedir (Robinson, 2001: 7).

Tefecilerin fazla para talep etmelerinin nedeni ise işlem maliyetleri yada başka bir nedenden dolayı değil piyasa da ki monopol rekabetten dolayı faizler yüksek olmaktadır.

Tefeciler, kredi verebilecekleri sermaye/fonlar bakımından bir kısıt altında değilken, düşük riskli, güvenli bir şekilde kredi verilebilecek müşteri kısıtına sahiptirler. Göreceli az sayıda müşteriye sahip olan tefecilerin birçoğu birden fazla gelir kaynağına ve formel kurumlardan sübvansiyeye kredi elde etme olanağına da sahiptirler. Enformel kredi sunucularının ellerindeki kaynakların ortalama %30'unu doğrudan veya dolaylı olarak sübvansiyeye kredi sunan kurumlardan temin ettiklerini bilinmektedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 24).

Enformel ticari mikro kredi piyasalar genellikle rekabetçi bir piyasa değildir. Bu piyasada tefeciler hakkında iyi enformasyona sahip olduğu görece az sayıdaki borçluya kolay kredi sağlarlar. Her bir tefecinin işlem alanı işlem ilişkilerinin bulunduğu, enformasyon akışının kontrol altında tutulduğu ve politik olarak bağlantılı küçük bir alandır.

Enformel kredi kullandırıcıları ait oldukları toplumsal grubun bir üyesi olarak güvenilir bilgi akışına düşük maliyetlerle ulaşabilirler. Fakat bu bilgilenme çok geniş kapsamlı değildir. Tefeciler yerel nüfusun ancak bazı bölümlerine ait bilgiye güvenilir ve düşük maliyetlerle ulaşabilirler. Lokal enformasyon toplumun içinde serbestçe dolaşmamaktadır. Değer taşıyan enformasyonun büyük kısmı toplumun belli kısımlarında, spesifik grupların içinde ve bilgi ağında dolaşmaktadır. Dini görüş, politik görüş, yaş, etnik ayrım, cinsiyet gibi etkenler bilginin belli kısımlarda dolaşmasına yol açmaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Tefecilerin kendi etki ve kontrol alanlarının ötesindeki kesimlere kredi kullandırması geri ödememe oranlarını yükseltebilir ve böylece kredi portföyünün kalitesini düşürebilir. Bu nedenle tefeciler temel olarak kendileri ile çeşitli karşılıklı işlem ilişkileri olan kesimlere kredi kullandırma eğilimindedirler. Kredi kullanan kimse kredi sunanın yanında çalışmakta, malını ona satmakta, toprağını kiralamaktadır veya işlenmemiş malları ondan almaktadır. Böylece kredi kullanan kimsenin geri ödeme

teşviki yüksek olmaktadır ve bu tür karşılıklı ilişki içinde olunan kimselere kredi kullandıran tefecilerde düşük riskle karşı karşıya kalmaktadırlar. Ayrıca borçlu borcunu ödeyemeyince kredi kolaylıkla tahsil edilebilir. Kredi kullanan kimse borcunu ödeyemediğinde piyasanın altında bir ücrete çalıştırılabilir ya da elindeki mahsulü veya malı piyasa fiyatının altında bir rakama satın alınabilir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 25).

Bir enformel kredi kullandırıcısının yüksek kredi tahsil kapasitesine sahip olması için kritik faktörler olan "karşılıklı ilişki içinde bulunulan işlemler ve kredi müşterisi hakkında iyi bilgiye sahip olma olanağı" aynı zamanda her bir tefecinin kredi verebileceği müşterileri de sınırlayan faktörlerdir. Kredi piyasasındaki eksik bilgidan dolayı, tefeciler faiz oranlarını düşürmek yoluyla piyasa paylarını artırma eğiliminde ve isteğinde değildirlir (Aleem, 1993: 150; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 25).

Başka bir tefecinin işlem ağındaki kimselere kredi vermek riskli olarak algılanır. Tefeciler kendi kontrolleri altındaki bilgi ağının ve kontrol gücünün sınırları ötesine kredi vermek istemezler çünkü bu alanın dışındaki krediyi geri toplamak riskleri içinde barındırır ve kredi portföyünün kalitesini düşürür. Böylece, enformel kredi piyasasında çok sayıda tefeci ve kredi için yüksek bir talep olmasına rağmen, her bir tefeci görece az sayıda müşteriye kredi vermek ister çünkü enformel kredi piyasasında tefeciler birbirlerinin eksik ikamesidirler. Sonuç olarak, her bir tefeci görece olarak az sayıdaki müşteriye kredi sunmaktadır. Bu rakam genellikle 20 ile 50 arasında değişmektedir (Siamwalla vd., 1993; Bouman, 1984).

Enformel kredi piyasasında, geri ödeme oranları oldukça yüksektir çünkü tefeciler kredi kullanıcıları hakkında iyi bir enformasyona sahiptirler, diğer yollarla kredi kullanıcılarını kontrolleri altında tutarlar ve kredi kullanıcıları bir daha ki borçlanma konusunda imkânlarını açık tutmak isterler. Kredi kullanıcıları bir tefeci ile uzun dönemli ilişkiye sahiptir. Genellikle bir tefeci ile işlem ilişkisindeyken, diğer bir tefeci ile ilişki içinde değildirlir.

Piyasada ürün farklılaştırması mevcuttur: tefeci hizmetleri kredi kullanıcısının krediye ulaşım olanağına, kredinin miktarına ve diğer faktörlere göre çeşitlilik gösterir. Her bir tefeci, kendi faiz oranını kendi işinin koşullarına ve krediyi geri toplama kabiliyetine dayalı olarak belirler ve kredi tayinleşmesine (seleksiyonuna) gider: aynı bölgede farklı borçlanıcı gruplarından farklı faiz oranları talep eder. Bir başka işlemle ilişkili kredilerin faiz oranları bir başka işlemle ilişkisiz kredilerden daha yüksektir. Bir başka işlemle ilişkili ve ilişkisiz kredilerin her ikisinin de faiz oranları kırsal bölgelerde kalkınmış bölgelerden daha yüksektir. Bu durum risk primini göstermektedir: bir başka işlemle ilişkisiz kredilerde ve yoksul tanımsal alanlarda kredinin geri ödenmeme riski daha fazladır (Floro ve Yotopoulos, 1991: 87; Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Tefeciler yoksullardan daha yüksek faiz talep etmektedirler çünkü yoksulların pazarlık güçleri daha düşüktür. Böylece, müşteriler aynı tefeciden farklı faiz oranlarından kredi kullanabilecekleri gibi, aynı bölgedeki tefeciler farklı faiz oranları isteyebilirler. Kredi faaliyetlerini artırmak isteyenler ve daha geniş bir etki alanına sahip büyük tefeciler kredi katmanlar yoluyla işlem yaparlar: diğerlerine kredi sağlayan alt tefecilere kredi verirler. Tefeciler genellikle ticari ağlara dayanan çok katmanlı hiyerarşik ilişkiler içindedirler. Filipinlerde enformel krediler konusunda araştırma yapan Floro ve Yotopoulos:

472 hane-halkından oluşan sebze üreticisi bir köyde, sebze üreticilerine kredi kullandıran 19 orta-seviye sebze aracı tespit etmişlerdir. 19 aracının tümü beş sebze ticareti ile uğraşan kimse tarafından finanse edilmektedir. Bu beş tacirde sermayelerini iki büyük sebze toptancısından almaktadır. Nihai olarak, kredi kullanıcılarının %83'ü bu iki toptancının vekilleri tarafından kredilendirilmektedirler.

Tefeciler faiz oranlarını düşürme isteğinde ve eğiliminde değildirler çünkü kendileri ile işlem ilişkisi içindeki borçlanıcılarının kolaylıkla yeni bir tefeci bulamayacağını bilirler.

4.2. Sübvansiyel Fonlarla Çalışan Resmi Ve Yarı Resmi Mikro Finans Kuruluşları

Gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki birçok hükümet, finansal olarak zor durumda bulunan vatandaşların desteklemek (kalkındırmak) için tarım bakanlığı, sosyal hizmetler müdürlüğü, kamu bankaları ve diğer devlet kuruluşları aracılığıyla ve sübvansiyel fonlarla yürütülen mikro finansman programlarını uygulamaya koymuşlardır.

İkinci dünya savaşı sonrası, 1940'ların sonlarındaki ve 1950'lerdeki ekonomik kalkınma yaklaşımlarına göre, gelişmekte olan ülkeler kalkınmış ülke statüsüne ulaşmak için çeşitli aşamalardan geçmek zorundadırlar. Ekonomik kalkınma hükümetlerin sorumluluğu altındadır. Hükümetler sermaye birikiminden, yatırımların planlamasından, sanayi sektörünün teşvikinden, tarımsal büyümeden, altyapı çalışmalarından sorumludurlar(Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 28)

Ulusal kalkınma için kırsal kalkınma çok büyük bir önem taşımaktadır. Bu nedenle ekonomik büyüme için yüksek üretim sağlayan tarımsal teknolojilerin hızlı ve kapsamlı bir şekilde adaptasyonu zorunludur. Birçok çiftçinin tasarruf edebileceğinden daha fazla sermayeye ihtiyacı (Lewis, 1955) vardır: çiftçilerin kendi tasarrufları yüksek verimliliğe sahip girdileri satın almaya ve gerekli olan yatırımları yapmaya yeterli değildir. Fakat çiftçiler yeni tarımsal teknolojiler için gerekli olan girdileri satın almak ve yatırımları yapmak için gerekli olan kredi maliyetine güç yetmemektedirler. Ayrıca "kırsal hane halklarından ancak az bir kısmının ticari faiz oranlarını ödeyebilecek istek ve güçte olduğu ve kırsal alandaki kuramsal ticari kredilerin geri toplanmasının zor olduğu" inancında olan ticari bankacılık sektörü kırsal alanın finansmanına girmek istememektedir. Böylece, hükümetlerin ve yardım kuruluşlarının kırsal finansmana müdahalelerinin zorunlu olduğu düşünülmüş ve dünyanın çeşitli yerlerindeki gelişmekte olan ülkelere büyük-çaplı sübvansiyel kredi programları yaygın şekilde uygulanmaya konulmuştur. Bu yaklaşımın daha sonra da tarım dışı sektörlerle de genişletilmiştir.

Bu kredi programlarındaki ana düşünce şudur: piyasa fiyatının altında, düşük maliyetli kredileri temin eden çok sayıda düşük ve orta gelir grubundaki çiftçiler, yeni tarımsal teknolojileri kullanarak daha fazla ürün elde edecekler ve böylece gelirlerini artıracaklardır. Hedef grubundaki çiftçiler gelirleri yükseldikçe zamanla sübvansiyel tarımsal kredi programlarından ayrılacaklardır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 28).

Fakat gerçekler teoriyi doğrulamamıştır. 1960'ların sonlarına doğru ve 1970'lerde sübvansiyel edilmiş kırsal kredi programları ile ilgili sorunlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Amerikan Uluslararası Kalkınma Kurumu (U.S. Agency for International Development-USAID) tarafından 1972-73 yıllarında kredi programları hakkında gelişmekte olan ülkelere düzenlenen geniş kapsamlı anket (the Spring Review of Small Farmer Credit) sübvansiyel kredi programlarındaki başarısızlıkları ilk defa tespit etmiştir. (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 29).

Sübvansiyel krediler aşağıdaki problemleri doğurmuştur.

1. Büyük çaplı sübvansiyel kredi programları genellikle düşük gelir grubundaki hane halklarına ulaşamamaktadırlar.

Kosta Rika'daki sübvansiyel tarımsal krediler hakkındaki bir çalışma, kredilerin %80'ninin büyük çiftçilere gittiğini göstermektedir. Endonezya'da uygulamaya konulan BIMAS kredi programından genellikle geliri iyi durumda bulunan çiftçiler yararlanması üzerine hükümet 1983 yılında 1 hektardan fazla pirinç tarlasına sahip çiftçilerin bu

programdan yararlanmasını yasaklamış ve kısa bir süre sonra da programı uygulamadan kaldırmıştır (Robinson, 2001: 149; Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

2.Özellikle kamu kuruluşları tarafından sunulan sübvansiyeye kredi programları genellikle yüksek geri ödememe oranlarına sahiptirler.

Politikacıların kontrolü altındaki bu kuruluşlar fonları çok çabuk ve düşüncesiz harcamakta ve temerrüde düşen borçlulara karşı esnek davranmaktadırlar, böylece kredi geri dönüş oranları düşük olmakta ve sistem başarısız olmaktadır. Hindistan'daki kırsal finansman kuruluşları %50 geri ödeme oranları yakalayabilmişlerdir. Meksika'daki BANRURAL programının 1980'lerin sonlarına doğru geri ödeme oranı %25'dir. Malavi'deki Tarımsal Kredi Kurumu yaklaşık %90'lık geri ödeme oranına sahipken, seçim döneminde bu oran %20'ye düşmüş ve kurumun batmasına neden olmuştur. 1980'lerde Latin Amerika ülkelerinde görülen yüksek enflasyon ve düşük geri dönüş oranları, kamuya ait kırsal finansman kuruluşlarının öz sermayelerinin reel değerini yitirmelerine neden olmuştur. Kamu kırsal finansman kuruluşlarının kötü performansının ekonomik maliyetleri oldukça yüksek olmuş ve bazı durumlarda ülkenin makro ekonomik istikrarını risk altına koymuştur. Örneğin, tarımsal kredi sübvansiyonları 1980 yılında Brezilya'nın GSYH'sının %2,2'sine ve 1986 yılında Meksika'nın GSYH'nın %1,7'sine denk gelmektedir (Robinson, 2001: 144; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 30).

3) Sübvansiyeye krediler politik destek sağlamak için mahalli elit kimselere aktarılmakta ve kredi programı bir kez başlatıldıktan sonra bir daha uygulamadan geri dönülememektedir.

Yerel politik liderler ve etkinliği olan kredi borçlanıcıları hızlı bir şekilde piyasanın altında sunulan finansman olanaklarından yararlanmayı öğrenirler. Kredinin geri ödenmeme olasılığını da dikkate aldığımızda bu kredilerden yararlanmak oldukça arzu edilir bir durumdur. Bu tür programlar kırsal alandaki liderlerin pozisyonunu sürdürmesine ve hatta daha da güçlendirmesine yardımcı olmaktadır (Blair, 1984: 187). 1992 yılında Zimbabwe hükümeti küçük ve mikro işletmeler için 14 milyon dolarlık bir Sosyal Kalkınma Programı'nı yürürlüğe koymuştur. Enflasyonun %20'ler düzeyinde olduğu bir ortamda, kredilerin faiz oranı %10 olarak belirlenmişti. Hedef kitle, yapısal uyum programından olumsuz şekilde etkilenen kesimdi. Fakat krediler öncelikle politik olarak hükümete yakın gruplara dağıtıldı. Vadesi dolan kredilerin izlenmesi için ne bir mekanizma ne de programın kredi takip uzmanı vardı. 1995 yılının sonuna kadar dağıtılan 1.500 kredinin geri ödeme oranı %3'tü ve program için ayrılan fonların büyük kısmı kredi dağıtıldıktan sonra kaybedilmişti. Benzer olaylar Arjantin'de ve Hindistan'da da gözlemlenmektedir: Hindistan'daki 14.000 şubesi olan Bölge Kırsal Bankaları 1996 yılı bilançolarında dağıttıkları kredilerin %56'sının geri dönmediğini rapor etmişlerdir. Bu bankalar belli sayıdaki yoksul kimselere kredi dağıtmakla yükümlüdürler. Fakat uygulamada bankadan ziyade mahalli liderlerin kredi dağıtılacak yoksul kimselerin listesini belirlediği görülmektedir. Kredi dağıtılan yoksul kimseler incelendiğinde, bu kimselerin mahalli liderlerin akrabaları veya destekçileri oldukları tespit edilmiştir (Robinson, 2001: 145).

Bu tür kredilerde kredi sunan kurum da kredinin geri dönüşünü beklememektedir. Birçok ülkede hükümet yetkilileri ve politikacılar düzenli olarak kredi afları getirmektedirler. Böylece kredi kullanıcıları kredi geri ödemelerini ertelemekte ve gelecek affa kadar beklemektedirler. Örneğin, 1997 yılının Aralık ayı itibarıyla Çin'deki Kırsal Kredi Kooperatifleri'nin 100 milyar dolardan fazla vadesi

geçmiş kredi alacağının yaklaşık yarısı köy ve kasaba işletmelerindendir. Bu kredinin büyük çoğunluğu politik olarak teşvik edilmiştir ve geri ödenme olasılığı yoktur (Robinson, 2001: 145).

4) Kredi borçlanıcıları yüksek işlem maliyetlerine katlanmak zorundadırlar.

Sübvansiyeye kredi kullandıran kuruluşlardan kredi kullanmanın işlem maliyeti oldukça yüksektir. Devlet sübvansiyonlu düşük faiz oranları uygulayan bu tür programlar aşırı talep ile karşılaşmış ve kredinin başvuranlar arasında tahsis için kredi seleksiyonuna gidilmiştir. Bu da kredi alabilmek için farklı mekanizmaların devreye girmesine yol açmakta ve krediyi alabilmek için harcanması gereken zaman ve parayı artırmaktadır. Dolayısıyla, kredinin maliyeti artmaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 32).

Piyasa faiz oranının altında, sübvansiyeye kredi sunan kurumların çalışanları genellikle potansiyel kredi müşterilerinden rüşvet istemektedirler. Bu süreç kredi kullanıcılarının hem işlem maliyetlerini artırmakta hem de kredi müşterileri arasında yolsuzluk kültürünün oluşmasına yol açmaktadır. Bu durum ise finansal disiplini olumsuz etkilemekte ve geri ödeme kültürünün altını oymaktadır (Yaron, Benjamin ve Piprek, 1997). Eğer kredi yoğun bir dokümantasyon gerektiriyorsa, bu yolsuzluk maliyetinin daha da artmasına neden olur çünkü her bir işlem rüşvet gerektirecektir. Örneğin, Hindistan'daki bir bölge kırsal bankasından 5.000 rupi kredi kullanmanın işlem maliyetinin 900 rupi olduğu (kredi başvurusu, garantör bulmak, noter başvurusu için yapılan ödemeler; bankanın defalarca ziyaret edilmesi gibi) rapor edilmektedir (Robinson, 2001:211; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 32).

5) Kredi ürünleri kredi borçlanıcılarının ihtiyacına uygun değildir.

Krediler belli miktarda ve belli projeler için verildiği için çok küçük işletmelerin isteklerine tam uygun düşmemektedir. Kredilerin miktarı genellikle ya çok küçük ya da çok büyüktür. Sübvansiyeye kredi programlarında kredi ürünleri çok rijit olarak belirlenmektedir. Kredilerin miktarı, amacı ve koşulları kredi kullanıcıların ihtiyaçlarına ve gelir akımlarını dikkate almamaktadır. Örneğin, bir kadına bir inek alması ve elde ettiği süt geliri ile krediyi geri ödemesi için 100 dolar kredi verilir. Fakat piyasada bu koşullara uygun inek fiyatı 175 dolardır. Eğer kadın 100 dolarlık bir inek alırsa, muhtemelen krediyi geri ödemek için gerekli gelir akımına sahip olamaz.

6) Sübvansiyeye kredi programları sürdürülebilir finansal kurumların gelişmesini engeller.

Sübvansiyeye ve etkin olmayan bir şekilde yürütülen mikro finansman programları sürdürülebilir mikro finansmanın teminini olumsuz olarak etkilemektedir. Hindistan'daki Tarımsal Kredi Uygulamaları Komitesi 1989 yılı raporunda "özellikle seçim yıllarında politikacıların kredi faizlerinin ertelenmesi ve/veya affı konusunda propaganda yaptıklarını ve kredi kuruluşlarına ise yaptırım mekanizmasının uygulamaya konulmaması konusunda baskı yaptıkları" ifade edilmektedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Yoksul kimselerin kamu bankalarına olan borçlarına aftar getiren hükümetler özel sektör mikro finansman kuruluşlarına büyük zararlar vermektedir çünkü ticari mikro finansman kuruluşlarının müşterileri de alınan kredilerin geri ödenmesinin zorunlu olmadığı kanısına kapılmaktadırlar (Ledgerwood, 2000: 15).

Sübvansiyeye fonlarla çalışan mikro finansman kuruluşları genellikle yoksullardan mevduat kabul etmezler (gönüllü tasarruf) ve sadece düşük maliyetli mikro kredi hizmeti verirler. Bu tür mikro finansman kuruluşları kredi ve tasarruf hizmetlerini geniş

toplum kitlelerine ulaştıramazlar çünkü kredi faiz oranları büyük ölçekli finansal aracılık hizmetleri sunmanın risklerini ve maliyetlerini karşılayamayacak kadar düşüktür. Yüksek oranlı sübvansiyeye edilmiş mikro finansman programları finansal olarak kendi kendilerine yeterli değildirler ve devamlı olarak ulusal ve uluslararası yardım örgütlerinin ve devletin yardımına muhtaçtırlar. Eğer bu yeni ilave fonlar gelmezse, program hızla sermayesini tüketir. Bu durumun binlerce kez tekrar edildiği görülmüştür (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 35).

Sermayeleri kısıtlı olan bu tür örgütler ancak yoksul kimselerin kredi taleplerinin çok az bir kısmına cevap verebilmektedirler. Bu kuruluşlar kredileri göreceli olarak düşük maliyetlerde sunmalarına rağmen, kredi kullanmak isteyenlerin krediye ulaşım olanakları sınırlı olmaktadır. Sübvansiyeye kredi programlarında, kredi genellikle bir eğitim programıyla ilişkilendirilmiştir. Buradaki düşünce şudur: krediyi uygun bir şekilde kullanabilmek için yoksulların yetenek geliştirme, iş idaresi, okuma-yazma, finans, tarım gibi konularda eğitime ihtiyacı vardır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 35).

Krediler eğitim ile ilişkilendirildiğinde iki problemin ortaya çıktığı gözlenmiştir: eğitim maliyetleri gelirlerle zorlukla karşılanabildiği için kurumsal sürdürülebilirlik sekteye uğramış ve verilen eğitim eğitimi alan kimselerce pek değerli bulunmamıştır. Ayrıca, bu tür programlar kredi kullanıcılarına ödeyeceği kredi faiz yükünün yanında eğitime katılmaktan kaynaklanan fırsat ve işlem maliyetlerini de getirmektedir (Robinson, 2001; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 35).

4.3. Ticari Esaslara Göre Çalışan Mikro Finans Kuruluşları

Ticari mikro finansman kuruluşları kendi kendine yeterlilik prensibi üzerine yoğunlaşmışlardır. Bu yaklaşımını benimseyen kuruluşlar ekonomik olarak aktif yoksullara kredi temin ederler ve gönüllü tasarrufları için mevduat hizmetleri sunarlar. Kredi portföylerini tasarruflar ve diğer kuruluşlardan elde ettikleri borçla finanse ederler. Bank Rakyat Indonesia (BRI)'nin mikro finansman ünitesi, BancoSol-Bolivia, Association for Social Advancement (ASA)-Bangladesh bu yaklaşımın öncü kuruluşlarıdır (Robinson, 2001; Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Endonezya'daki Bank Rakyat ve Bolivya'daki Banco-Sol finansal olarak kendi kendine yeterli olan mikro finansman kuruluşlarının önde gelen örnekleridir. Finansal olarak kendi kendine yeterlilik ile kastedilen, kuruluşun gelirleri ile finansal maliyetleri arasındaki fark pozitif olmasıdır; kuruluş mikro finansman hizmetleri sonunda kâr elde etmektedir. Bu kuruluşların deneyimleri göstermiştir ki, mikro finansman kârlı bir iş olabildiği gibi aynı zamanda da ekonomik olarak yoksul kimselerin büyük çoğunluğuna da ulaşılabilir. Sübvansiyeye edilmiş kredi programları sınırlı sermayeye sahiptirler ve dolayısıyla düşük gelirli hane halklarına istedikleri anda ve meblağda kredi kullanım olanağı sağlamazlar. Tefeciler yoksulların istedikleri anda ve meblağda kredi kullanım isteklerine cevap verirken, bu krediyi yüksek maliyetle temin ederler. Diğer yandan ticari mikro finansman kuruluşları finansal hizmetleri (kredi ve tasarruf hizmetlerini) herkesin ulaşabileceği bir maliyetle sunarlar. Bunu yaparken hem finansal kurumun kârlılığını hem de müşterilerinin mikro işletmelerinin büyümesini sağlarlar (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 36).

Tefeciden borçlanmanın işlem maliyeti genellikle finansal kurumdan (bankalar veya mikro finansman kuruluşları) temin edilen kredinin işlem maliyetinden daha düşüktür: tefeciler mikro kredi ihtiyacı olan kimselerin yakınlarında bulunurlar, onların civarlarında yaşarlar. Kredi prosedürleri minimum seviyededir. Nakde hemen ulaşılabilir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 36).

Kredinin miktarı, vadesi ve ödeme planı esnektir. Krediyi temin etmek için harcanan zaman oldukça azdır ve rüşvet vermeye gerek yoktur. Küçük miktartlı krediler için, genellikle bir teminat vermeye gerek yoktur.

Ticari mikro finansman kuruluşları müşteriler için uygun yerlerde çok sayıda küçük şube bulundurdıkları ve kredi prosedürleri oldukça basit olduğu için ticari mikro finansman kuruluşlarının kredi kullanıcılarının işlem maliyetleri göreceli olarak düşük olma eğilimindedir. Bununla birlikte bu maliyetler tefecilerden kredi kullanma maliyetinden daha yüksektir.

Diğer yandan, tefecilerin faiz oranları kendi kendine yeterli ve kârlı bir şekilde çalışan mikro finansman kuruluşlarının talep ettikleri faiz oranlarından oldukça yüksektir. Tefeciler kredi tayinlemesine gittiklerinden dolayı, düşük gelir grubundaki tefeci müşterileri daha yüksek faiz oranları ödemek zorunda kalırlar. Tefeciler, yoksul kredi borçlanıcılarından mikro finansman kuruluşlarının kârlı bir şekilde işlem yapmasına imkân tanıyan faiz oranlarından daha yüksek faiz oranları talep etmektedirler. Ticari mikro finansman kuruluşları tefecilerden daha düşük faiz oranlarında kredi sağlamaktadırlar çünkü piyasa paylarını artırmak istediklerinden dolayı ürünlerinin fiyatlarını rekabetçi bir şekilde belirlerler (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 37).

Aşağıdaki çizelgede 1980'li ve 1990'lı yıllarda araştırmacılar tarafından 13 ülkede tefeciler tarafından istendiği tespit edilen 41 çeşit aylık efektif faiz oranını göstermektedir. Bu faiz oranlarından %93'ü ticari mikro finansman kuruluşlarının (Bank Rakyat Indonesia ve BancoSol-Bolivia) istedikleri faiz oranından daha fazladır. Faiz oranlarından %44'ü mikro finansman kuruluşlarının faiz oranlarının 6 ile 12 katı arasındayken, % 27'si mikro finansman kuruluşlarının faiz oranlarının 13 ile 250 katı arasındadır.

Sonuç olarak, uygulamada tefeciler ve mikro finansman kuruluşları arasındaki faiz uçurumu o kadar fazladır ki, mikro finansman kuruluşundan kredi kullanmanın toplam maliyeti tefecilerden kredi kullanmanın toplam maliyetinden daha düşük olacaktır. Böylece, kredi kullanıcısının işlem maliyetleri dâhil edilse bile, mikro finansman kuruluşlarından borçlanmanın toplam maliyeti (faiz+işlem maliyeti) tefecilerden borçlanmanın toplam maliyetinden (faiz+işlem maliyeti) daha düşüktür.

Bunların yanında, mikro finansman kuruluşları ülkenin çeşitli yerlerinde çok sayıda müşteriye hizmet ettiklerinden dolayı ölçek ekonomilerinden, finansal aracılıktan ve dışsal şoklara karşı korunmadan tefecilere göre daha iyi yararlanırlar. Tefecilerin kredileri ve riskleri belli bir bölgeye yoğunlaşmıştır. Böylece, tefeciler ve müşterileri aynı dışsal şoklara açık durumdadırlar. Dolayısıyla, kuraklık, su baskını, bulaşıcı hastalıklar, makro ekonomik şok, savaş ve diğer benzer durumlarda, tefeciler kredilerini geri tahsil edemezler. Mikro finansman kuruluşları tefecilerden daha geniş bilgi ağına sahiptirler çünkü bu kuruluşlar yerel enformasyonu çoklu kaynaklardan elde ederler ve genellikle çalışanlarını yerel kimselerden seçerler. Etkin mikro bankalar müşterilerine kredileri daha düşük faiz oranlarında sağlayabilirler, daha yüksek miktarda ekonomik olarak aktif yoksul kimseye hizmet verebilirler ve sadece mikro kredi hizmeti sunmakla kalmaz ayrıca gönüllü tasarruf hizmeti de sağlarlar. (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 41).

Çizelge 4.1. 1980'lerde ve 1990'larda Tefeciler Tarafından Talep Edildiği Tespit Edilmiş Faiz Oranları(Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Kaynak	Ülke ve Yıl(lar)	Bildirilen Faiz Oranı	Aylık Efektif Faiz Oranı (%)	Yıllık Enflasyon Oranı
VonPischke(1991)	Filipinler, 1980'lerin sonları	Günlük, %20	23.638	1987-90 arası 3,8-14,1
Von Pischke(1991)	Filipinler, 1980'lerin sonları	6 Günlük, %20	149	1987-90 arası 3,8-14,1
BRI (1996a)	Endonezya, 1990'lann başları	Günlük, %5-10	332-1.645	1990-95 arası 7,5-12,5
BRI (1996a)	Endonezya, 1990'lann başları	Haftalık, % 100	1.939	1990-95 arası 7,5-12,5
Floro ve Yotopoulos (1991)	Filipinler, 1984	Aylık, %6,2-32	6,2-32	1984; 50,3
Germidis, Kessler ve Meghir (1991)	Filipinler, 1980'ler		30	1980-82 arası 10,2-18,2
Siamwalla ve diğerleri (1993)	Tayland, 1984-87	Aylık, %2-10	2-10	1984-87 arası 0,9-2,5
Sutoro ve Haryanto (1990)	Endonezya, 1988	Aylık, %13,4-14,8	13,4-14,8	1988;8
BR1-CPIS	Endonezya, 1980'ler	Aylık, %5-40	5-67	1980-90 arası 4,7-18
BRI (1997)	Endonezya, 1990'lann başları	2 Aylık, %20	10	1990-95 arası 7,5-12,5
BRI (1996)	Endonezya, 1990'lann başları	Aylık, %50	132	1990-95 arası 7,5-12,5
Mosley(1996)	Endonezya, 1993	Aylık, %5-60	5-60	1993; 12,5
Hossain (1996)	Bangladeş, 1982	Yıllık, %125	10,4	1982; 12,5

Mikro finansman kuruluşları ticari bankaların faiz oranlarından çok daha yüksek faiz oranlarıyla kredi vermek zorundadırlar çünkü mikro finansman kuruluşlarının işlem maliyetleri ticari bankaların işlem maliyetlerinden oldukça yüksektir. Küçük ölçekli müşterilere mikro finans hizmetleri sunmak büyük ölçekli müşterilere standart ticari bankacılık hizmetleri sunmaktan daha pahalıdır. Maliyetleri yükselten nedenler ise şunlardır: mikro finansman emek yoğun bir iştir; birçok küçük ve müşteriye uygun yerlerde şube bulundurmaları zorundadırlar; işlem yaptıkları yerlerde altyapı ve iletişim olanakları kısıtlıdır; birçok küçük kredi ve tasarruf hesabının işlem maliyeti yüksektir. Dolayısıyla, kendi kendine yeterli mikro finans kuruluşlarının kullandıkları kredilerden talep ettikleri faiz oranı aynı ülkedeki ticari bankacılık sisteminin kredi faiz oranından daha yüksek olacaktır. Birçok ülkedeki mikro finans kuruluşlarının deneyimleri göstermiştir ki, mikro finans kuruluşlarının ürünleri ve hizmetleri kredi kullananların ihtiyaçlarına uygun olduğu müddetçe, mikro finans kuruluşlarının müşterileri mikro finansman kuruluşunun tüm maliyetlerini karşılayacak ve kâra geçirecek faiz oranını ödeyeceklerdir. Çünkü bu kişilerin alternatif kaynağı tefecilerdir ve tefecilerin faiz oranı mikro finansman kuruluşlarının talep ettiği faiz oranının çok üstündedir.(Yılmaz ve Koyuncu, 2006:42).

Çizelge 4.2. Yoksullara Sağlanan Mikro Finansman Hizmetlerinin Karşılaştırması(Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

	Tefeciler	Ticari Bankalar	Devlet Sûbvansiyonlu Programlar	Mikro Finansman Kuruluşları
Erişim Kolaylığı	Yüksek	Düşük	Düşük	Yüksek
Erişimin İşlem Maliyeti	Düşük	Çok Yüksek	Çok Yüksek	Orta
Krediye Erişmek İçin Harcanan Zaman	Çok Kısa	Oldukça Uzun	Oldukça Uzun	Kısa
Geri Ödeme Koşulları	Sabit Ve Rijit	Sabit Ve Kolay	Sabit Ve Kolay	Esnek
Faiz Oranları	Oldukça Yüksek	Düşük Kolaylıkla Ödenebilir	Düşük Ödenebilir Ve Sûbvansiyonla Edilmiş	Ölçülü Ve Ödenebilir
Teşvikler	Yok	Yok	Yok	Ödedikçe Daha Fazla Kredi İmkânı
Yeniden Borçlanabilme	Mümkün	Mümkün Fakat Muhtemel Değil	Mümkün Fakat Muhtemel Değil	Kredi Akımı Kesindir
Krediye Erişim Prosedürleri	Çok Hızlı	Oldukça Zaman Alıcı Ve Karmaşık	Oldukça Zaman Alıcı Ve Karmaşık	Basit Ve Hızlı
Kredi Başvuru Prosedürleri	Enformel	Yorucu Ve Karmaşık	Yorucu Ve Karmaşık	Basit Ve Enformel
Teminat Gösterme Ve Senet Verme	Zorunlu	Gerekli	Gereksiz	Gereksiz Sosyal Teminat Fiziksel Teminatın Yerine Kullanılıyor

4.3.1. Zorunlu Ve Gönüllü Tasarruf Uygulamaları

Politika yapıcılar ve bankerler genellikle yoksulların tasarruf yapmadıklarına, tasarruf yapabilme kapasitelerinin olmadığına, finansal kurumlara güvenlerinin olmadığına ve finansal olmayan tasarruf araçlarını kullandıklarına ve bankalar küçük miktardaki tasarrufları kârlı bir şekilde toplayamayacaklarına inanırlar.

Tasarruf hizmeti veren mikro finansman kuruluşlarının deneyimleri göstermektedir ki, bu kuruluşlar oldukça yüksek miktarda yoksullara ait tasarrufu kendilerine çekebilmişlerdir. Mikro finansman kuruluşları başarılı bir şekilde yoksul kimselere ait tasarrufları mobilize etmektedirler. Dünyadaki mikro finansman kuruluşlarının performanslarını inceleyen Dünya Bankası, 1995 yılında incelenen mikro finansman kuruluşlarında 45 milyon tasarruf mevduatı hesabında 19 milyon dolar tespit ederken, bu kuruluşların 14 milyon aktif kredi hesabında 7 milyon dolar kredi kullandırdıklarını tespit etmiştir. Endonezya'daki Bank Rakyat Indonesia, Tayland'daki Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives ve Mali'deki Caisses Villageoises hızlı tasarruf mobilizasyonu sağlayan mikro finansman kuruluşlarıdır (Ledgerwood, 2000; Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Tasarruflarını koruyabilecek güvenilir bir yer veya tasarruflarına pozitif gelir sağlama eksikliği içindeki yoksul kimseler, en çok tasarruf hizmetlerine ihtiyaç duyan kesimlerdir. Tasarrufları mobilize edebilen mikro finansman kuruluşları sadece kredi kullandırılan mikro finansman kuruluşlarından daha büyük ortalama kredi büyüklüğüne sahiptirler (Ledgerwood, 2000; Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

Yoksul tasarruf sahiplerinin birçoğu faiz oranına karşı duyarlı değildir. Bu kimseler genellikle güvenlik, uygunluk, likidite ve güvenilirliğe önem verirler. Yoksullar, acil durumlar, beklenmeyen yatırım fırsatları, dalgalı gelir akımını yumuşatmak, çocukların eğitimi, ev inşası, arsa alımı, makine alımı gibi uzun vadeli yatırımlar, sosyal ve dini yükümlülüklerin yerine getirilmesi, yaşlılık ve özürllük durumları için tasarruf etmektedirler. Özellikle Afrika'daki bazı ülkelerde yoksulların tasarrufları enformel tasarruf toplayıcılar ve yerel kooperatifler tarafından toplanmaktadır. Bu tür tasarruf toplayıcılar yoksulların paralarını toplamak ve ellerinde tutmak için yoksullardan komisyon alırlar. Diğer bir deyişle, yoksullar tasarruflarından negatif getiri elde etmektedirler. Yoksulların tasarruflarını koruyabilecekleri güvenli ve uygun bir yere o kadar ihtiyaçları vardır ki koruma hizmeti için komisyon ödemeye isteklidirler (Robinson, 2001: 255).

Yoksul insanların birçoğu formel sektör tarafından kabul edilebilir bir teminat çeşidine sahip olmak yerine legal olarak tanınmayan ev, tarla ve iş yeri gibi varlıklara sahiptirler. Bu tür varlıklar "ölü sermaye" olarak adlandırılır çünkü bu tür sermaye yeniden sermaye yaratmak için kullanılamaz. Bu tür varlıklara sahip olan kimseler bu varlıkları kredi veya gayrimenkul rehini yoluyla borçlanma için teminat olarak gösteremezler. Mikro finansman kuruluşları ölü sermayeyi kredinin teminatı olarak kabul ederler veya hiç teminat istemezler. Düşük gelirli kimseler bankada tasarruf yaparak bu tasarruf hesaplarını teminat olarak gösterebilirler. Böylece, mikro finansman yoluyla yoksul kimseler legal olarak kabul edilen sermayeye sahip olurlar. Mikro finansman kuruluşlarında tasarruflarını tutmak ve kredi kullanmak yoluyla, yoksullar kredibilitelerini artırabilirler ve mevduatlarını kredi kullanmak için teminat olarak gösterebilirler. Tasarruf hesapları ayrıca yoksulların gelir akımı ve tüketim dalgalanmalarını yumuşatmalarına imkân tanıyacaktır (Robinson, 2001: 263).

Mikro finansman kuruluşları tasarrufları zorunlu ve gönüllü olarak mobilize etmektedirler. Zorunlu tasarruf uygulaması ve gönüllü tasarruf mobilizasyonu iki farklı düşünceyi yansıtmaktadır (CGAP, 1998). Zorunlu tasarruf uygulaması, yoksulların tasarruf etmediklerini, bu yüzden de tasarrufun bilincinin ve finansal disiplininin yoksullara öğretilmesi gerektiği üzerinde dururken, gönüllü tasarruf mobilizasyonu uygulaması, yoksulların hali hazırda tasarruf yaptıklarını, yoksulların ihtiyacı olan şeyin ihtiyaçlarına uygun kurumlar ve hizmetler olduğunu varsaymaktadır (Ledgerwood, 2000: 73).

Zorunlu tasarruf uygulamasında, kredi kullanmak isteyen müşteri bazen alınacak kredinin belli bir yüzdesi kadar bazen de sabit bir miktarı tasarruf olarak bankada bulundurmak zorundadır. Zorunlu tasarruf uygulaması bir tasarruf ürününden ziyade kredi ürününün bir parçası olarak görülebilir çünkü bu enstrüman kredinin alınması ve geri ödenmesi ile yakın ilişki içindedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 46).

Zorunlu tasarruf uygulaması, tasarrufun önemini kredi müşterisine gösterir; kredinin geri ödenmesini garanti altına almak için ek bir garanti mekanizması olarak hizmet edebilir ve müşterinin bir varlık temelini inşa etmesine yardım edebilir. Bununla birlikte, zorunlu tasarruflar kredi müşterileri tarafından kredinin alınması için bir komisyon olarak görülmektedir. Müşteri kredi borcu olduğu müddetçe, zorunlu tasarruf hesabından para çekemez. Bu yolla tasarruf hesabı bir çeşit teminata dönüşür (Ledgerwood, 2000: 72).

Yaron, Benjamin ve Piprek (1997), etkin gönüllü tasarruf mobilizasyonu için gerekli şartları şu şekilde sıralamaktadırlar: mikro finansman kuruluşları yüksek müşteri güveni sağlamalıdır; reel faiz oranları vermelidir-ki bu durum kredi faiz oranlarının da reel olarak pozitif olması anlamına gelir; tasarruf enstrümanları yoksulların ihtiyaçlarına

uygun esneklikte ve çeşitlilikte olmalıdır; müşteriler mevduat hesaplarına ve mikro finansman kuruluşlarına kolaylıkla ulaşabilmelidirler. Tasarruf hizmetlerinin sunulması, mikro finansman kuruluşlarının finansal aracılık hizmetinin de geliştirmesine yardım etmektedir. Tasarruf mevduatları mikro finansman kuruluşlarına ek kaynak oluşturacak ve mikro finansman kuruluşlarının hükümet ve yardım kuruluşlarına olan bağımlılıklarını azaltacaktır. Mevduat sahiplerinin baskısını üzerinde hisseden mikro finansman kuruluşları kredi tahsiline daha fazla önem vereceklerdir. Mevduat sahipleri bankalarını sahiplenecekler ve aldıkları kredileri geri ödenmeye hassasiyet göstereceklerdir(Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 47).

4.3.2. Bireysel Krediler Ve Grup Performansına Dayanan Krediler

Mikro finansman kuruluşları müşterilerine kredi kullanırken temel olarak iki metot kullanırlar: bireysel krediler ve grup performansına dayanan krediler.

⇒ Kredi kullanırken yöntem olarak bireysel kredileri tercih eden mikro finansman kuruluşları şu yöntemleri kullanmışlardır: Kredi kullanmak isteyen müşteri, kredi için bir teminat göstermek veya kuruluşa kredi borcu olmayan bir kefil getirmek zorundadır. Fakat istenen teminatın şekli bankaların istedikleri teminatlardan daha esnektir. Potansiyel kredi müşterisinin karakteristikleri gözlenir ve kurum çalışanları ve müşteri arasında yakınlaşma sağlanmaya çalışılır. Kredinin miktarı ve vadesi müşterinin ihtiyaçlarına göre ayarlanmaktadır. Müşteri performansına dayalı olarak kredinin miktarı ve vadesi artırılmaktadır.

Bireysel krediler müşteri ile sıkı ve yakın bir ilişkiyi gerektirir. Bu metot kırsal alanlarda tasarruf ve kredi kooperatifleri veya birlikleri tarafından başarıyla uygulanırken, genellikle müşteriye ulaşılabilmenin kolay olduğu kentsel alanlarda kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntemin kullanıldığı müşteriler ekseriyetle üretim-merkezli işe sahip olan ve çok yoksul olmayan müşterilerdir. Kuruluşun kredi uzmanları müşteriler ile görece olarak daha fazla zaman harcamak zorunda olduklarından dolayı, 60 ile 140 arasında bir müşteri kitlesi ile ilgilenirler(Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 48)

Bireysel kredilerin miktarı grup performansına dayanan kredilerin miktarından daha fazladır. Bireysel kredi metodu grup performansına dayanan kredilerden daha az maliyetli ve yürütülmesi daha az emek-yoğun bir metottur.

Dominik Cumhuriyeti'ndeki ADEMİ, Peru'daki Caja Municipales, Endonezya'daki Bank Rakyat Indonesia, Senegal'deki Agence de Credit pour L'Enterprise Privée, Mısır'daki Alexandria Business Association, Hindistan'daki Self-Employed Women's Association, Benin'deki Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel ve Kolombiya'daki Caja Social bireysel kredi yöntemini kullanan belli başlı kuruluşlardır.

⇒ Grup performansına dayalı kredilerde kredinin kullanılması için finansal hizmetlere ulaşmak ortak amacında olan kredi müşterilerinin bir grup oluşturması metodu kullanılır. Grup metodunu benimseyen mikro finansman kuruluşları iki temel yöntem kullanmaktadırlar. Grameen Bank ve ACCION gibi bazı MFK'ları, 5 ile 10 arasında küçük gruplar oluşturmakta ve grup üyelerine bireysel kredi vermektedirler. Foundation for International Community Assistance (FINCA) gibi MFK'lar 30-100 kişilik daha büyük gruplar oluşturmakta ve bireylerden ziyade grubun kendisine kredi vermektedir.

Grup üyelerinin bir teminat göstermesine gerek yoktur. Grup performansına dayalı kredilerde, toplu sorumluluk ve toplumsal baskı bireysel teminatların yerini almaktadır.

Eğer grup üyelerinden biri aldığı krediyi geri döndürmezse, alınan kredi geri döndürülene kadar grubun diğer üyeleri kredi kullanamazlar. Aksi durumda krediyi geri döndürmek istemeyen grup üyesi, toplumdan tecrit edilme tehlikesinden dolayı kredisini geri döndürme eğilimine girer. Eğer aldığı krediyi geri ödeyemeyen grup üyesinin meşru bir sebebi varsa, grup üyeleri ona yardım edebilirler. Böylece, bir grup üyesi krediyi geri ödeyemediğinde diğer grup üyelerinin kredi kullanamaması gibi ceza ve ödüllendirme sistemlerinin kullanılması kredi performansını yükseltir. Gruplar eğer küçük ve homojen olursa daha etkin olurlar(Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 49)

Grup performansına dayalı kredilerde, kredinin tahsilinde toplumsal hiyerarşi mekanizması kullanılır. Kredi uzmanları grup üyeleri ile muhatap olmazlar; kredi köy veya grup lideri yoluyla tahsil edilir. Bu yolla da işlem maliyetleri önemli ölçüde düşürülür.

Grup performansına dayalı krediler, işlem maliyetinde çok az bir artışla daha fazla müşteriye ulaşılabilme olanağından dolayı, ölçek ekonomilerinden yararlanılmasına imkân tanır. Bir kez grupların oluşturulması ve eğitimi için gereken başlangıçtaki yatırım yapılırsa, kredi müşterisinin seçimi, izlenmesi ve kredinin geri toplanması için yapılması gereken yönetsel maliyetler önemli ölçüde düşer. Kredi kullandırırken grupların oluşturulması, grup üyeleri birbirlerini iyi tanıdıklarından dolayı enformasyon asimetrisinin ve grup üyeleri birbirlerinin performansını izleyeceklerinden dolayı da ahlaki tehlikenin önüne geçmektedir. İzleme ve denetleme maliyetlerini gruba aktarmak ve grubun üyelerini grubun kendisinin seçmesine imkân tanımak yoluyla, asimetrik enformasyonun olduğu bir ortamda bile, MFK geniş müşteri kitlesine ulaşabilir. Aynı toplumun üyeleri birbirleri hakkında en iyi bilgiye sahiptirler ve kimin kredi riski olup olmadığını en iyi onlar bilir. Grup üyelerinden birisi kredi borcunu ödeyemediğinde, diğer üyelerin krediye ulaşım olanağı ve grubun birikmiş tasarrufları kaybolacağından dolayı, insanlar gruba birisini kabul ederken çok dikkatli olurlar (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 49).

Grup performansına dayalı krediler metodu kullanılırken, grup üyelerinin her hafta küçük tasarruflar yapmaları teşvik edilir. Bu yolla, bu metot tasarrufların artırılmasına imkân tanır.

Grup performansına dayalı kredilerin bazı dezavantajları da vardır. Grup performansına dayalı kredilerde, grup üyeleri birbirleriyle benzer işlerler iştigal olduklarından dolayı risk fazladır. Grup performansına dayalı kredilerin performansı ekonominin performansının iyi olduğu yıllarda bireysel kredilerin performansından daha iyiysen, kriz yıllarında daha kötü performansa sahiptir. Eğer grup üyelerinden bir kısmı geri ödeme problemleri ile karşılaşarsa, grup çökmekte ve domino etkisi yaratmaktadır. Burkina Faso'daki Sahel Action'dan kredi kullanan grupların kredi geri ödemelerinin belirleyicilerini inceleyen Paxton (1996), domino etkisinin kredi geri ödemesi üzerinde istikrarsızlık yarattığı sonucuna varmıştır: Sahel Action'ın grup performansına dayalı kredilerinde birlikte sorumluluk hem grup seviyesinde hem de köy seviyesinde vardır. Eğer aynı köydeki gruplardan biri kredisini geri döndürmezse, o köye başka kredi verilmez. Böylece, köyde bir kredi ödenmezse, borçlarını zamanında ödeyen gruplarda kredilerini geri ödememe eğilimine girmektedirler. Buna ek olarak, birkaç kredi döngüsünden sonra grupların borçlarını ödememe eğilimine girdikleri gözlemlenmiştir(Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 51)

Grup performansına dayalı kredilerde, grupların eğitimleri oldukça maliyetli olduğu gibi grupların oluşturulması da başlangıçta önemli zaman maliyetlerine yol açar.

Ayrıca grup toplantıları kredi müşterilerinin işlem maliyetini artırmaktadır. Bunların yanında banka-müşteri ilişkisi zaman içinde tesis edilememektedir. Grupların

oluşturulması yolsuzluğa ve grup içindeki güçlü bir liderin grubu kontrol etmesine yol açabilir. Bunun yanında eğer grup lideri gruptan ayrılırsa, grup zayıflayabilir.

4.3.3. Minimalist Entegre Yaklaşımlar

Mikro finansmanda minimalist yaklaşımı benimseyen kuruluşlar, sadece finansal hizmetler sunmayı prensip edinmişlerdir. Entegre yaklaşımı benimseyen MFK'lar hem finansal hizmetler hem de diğer hizmetler sunarlar. Grup oluşturulması, liderlik eğitimi, ortak hareket etme eğitimi gibi sosyal aracılık hizmetleri; iş kurma, pazarlama, üretim eğitimi, sektör analizi eğitimi gibi iş geliştirme hizmetleri; eğitim, sağlık, beslenme, okuma-yazma gibi sosyal hizmetler bütünleşmiş yaklaşımı benimseyen kuruluşların finansal hizmetlerin yanında sundukları diğer hizmetlerdir(Ledgerwood, 2000;Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

4.3.4. Mikro Finansman uygulamasının sürekliliğinin sağlanması İçin Temel uygulamalar

Mikro finansman bankacılığı ticari bankacılıktan oldukça farklıdır. Mikro kredi ürün masada oturularak pazarlanabilecek bir ürün değildir. Mikro finansman konusunda faaliyet göstermek isteyen ticari bankalar alışageldikleri kredi pazarlama yöntemlerden farklı yöntemler izlemelidirler. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi koordinatörü Belgin Güzeltan bu durumu şu şekilde özetliyor: "bizzat gitmeniz lazım. O kadın bilecek, evinden çıkacak, bankaya gidecek, kredi başvurusunda bulunacak..çok zor, bir de azarlanma riski var. Zaten içine kapanıklar, belki hayatında postaneden bir şey almaya gitmediler. Bu yüzden Halk Bankası istediği kadar kadın girişimci kredisi veriyorum desin onu fazla satamadı" (Coşkun, 2006: 46).

Uzun yıllar mikro finansman kuruluşlarının işlemlerini inceleyen Robinson (2001), başarılı ve finansal olarak kendi kendine yeterli mikro finansman kuruluşları için temel operasyonel prosedürleri aşağıdaki şekilde sıralamıştır:

4.3.4.1. Tasarruf Mobilizasyonu

- ⇒ Kurum çalışanları, yoksul kimselerin tasarruf etmek için her hangi bir eğitim ve disipline ihtiyaçları olmadığı konusunda bilgilendirilmelidirler çünkü yoksullar hali hazırda çeşitli şekillerde tasarrufta bulunmaktadırlar. Bunun yerine, mikro tasarruflar için uygun tasarruf enstrümanları üzerine yoğunlaşmalı ve çalışanlar bunlar konusunda bilgilendirilmelidir.
- ⇒ Şube veya üniteler kendi çevrelerinde yaşayan veya çalışan kimselerin tasarruflarına odaklanmalı ve öncelikle onların tasarruflarını mobilize etmeye çalışmalıdır. Bu durum, kurumun tasarruf hizmetleri için olan yerel talebi karşılamasını, yoksulların küçük meblağlardaki tasarruflarını toplamasını ve genişleyen mikro kredi portföyünü tüm kaynakların tasarruflarını kullanarak finanse etmesini sağlar (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 53)
- ⇒ Kredi ve tasarruf hesapları birlikte düzenlenmeli, fiyatlandırılmalı ve yönetilmelidir.
- ⇒ Zorunlu tasarruf uygulamasından kaçınılmalıdır. Tasarruf hizmetleri sadece gönüllü tasarruflar için olmalıdır. Kredi kullanmak için tasarruf etmeye gerek olmamalıdır. Tasarruf ürünleri hem kredi kullanıcılarının hem de diğer

kimselerin hizmetine sunulmalıdır. Eğer kredi kullanmak için tasarruf mevduatı açılması zorunlu hale getirilmişse, bu hesaplar tasarruf enstrümanlarından ayrı tutulmalıdır.

- ⇒ Eğer bir kuruluşa mevduat toplama yetkisi verilmişse, bu kuruluşun hem resmi hem de içsel denetiminin çok dikkatli ve düzenli olarak yapılması gerekmektedir.
- ⇒ Kuruluş her zaman iyi bir güvenlik, hızlı ve sevecen bir hizmet ve efektif bir nakit yönetimi sunmalıdır. Tasarruf sahipleri hesaplarının özelliklerine uygun olarak istedikleri zaman paralarını çekebilmeli ve şubede her zaman bu miktarda nakit bulunmalıdır.
- ⇒ Mikro tasarrufçulara çeşitli likidite ve getirilere sahip mevduat hesapları sunulmalıdır. Tasarruf hesabı açmak için gerekli minimum meblağ mümkün olduğu kadar düşük tutulmalıdır. Tasarruf sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap veren bir veya birkaç hesap seçmelerine yardım edilmelidir.
- ⇒ Sabit vadeli tasarruf hesaplarına ödenen faiz oranları ticari bankacılık faiz oranlarına yakın olarak belirlenmelidir. Lokal ünite ve şubelerdeki likit tasarruf hesaplarına ödenen faiz oranları daha merkezi yerlerdeki faiz oranlarından daha düşük olabilir. Kredi faiz oranları ve tasarrufları mobilize etmenin maliyeti arasındaki marjı yeterli seviyede tutabilmek için tasarruf hesabına ödenecek faiz oranı hesabın büyüklüğüne göre değişmelidir. Birçok mikro tasarrufçu için güvenlik, uygunluk, likidite ve alınacak hizmetler faiz getirisinden daha önemlidir.
- ⇒ Banka çalışanları potansiyel tasarruf sahiplerini belirleme konusunda eğitilmelidir. Çalışanlar potansiyel tasarruf sahiplerini ziyaret etmeli, mevcut enstrüman ve hizmetleri tanıtmalı ve onların ihtiyaçlarına uygun tasarruf hesabı açılmasına yardım etmelidirler. Çalışanlar müşteriler ile sürekli bir ilişki içinde olmalı ve potansiyel tasarruf sahiplerini belirlemek için bilgi ağları geliştirmelidirler.
- ⇒ Mevduat hesaplarının sahiplerinin isimleri gizli tutulmalıdır.
- ⇒ Hane halklarının tasarruflarının yanında, devlet kuruluşları, özel şirketler, okullar, kooperatifler gibi diğer kesimlerden de mevduat kabul edilmelidir.
- ⇒ Düşük suç oranlarının olduğu sosyal olarak düzenli bölgelerde mobilize tasarruf timleri müşterilerin işyerlerini ve evlerini ziyaret edebilir ve tasarrufları toplayabilir.
- ⇒ Lokal seviyedeki halkla ilişkilere önem verilmelidir. Verilen hizmetler ve bu hizmetlerin iş ve hane halkı üzerindeki potansiyel etkileri konusunda çevre sakinleri bilgilendirilmelidir. Promosyon el aktivitelerine girilebilir. Mesela, mevduat sahipleri arasında kura çekilebilir ve bazı hediyeler dağıtılabilir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

4.3.4.2. Kredi Türleri

- ⇒ Kredi programları standart hale getirilmelidir. Kredinin vadesi ve meblağları kredi kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayacak esneklikte olmalıdır.
- ⇒ Kredi ve tasarruf ürünlerinin fiyatları birlikte ve aradaki pay kurumsal kârlılığa imkân tanıyacak şekilde belirlenmelidir.
- ⇒ Krediler belli bir sektör, mal ve grup ile sınırlandırılmamalıdır. Krediler kredi yeterliliği olan her mikro işletme sahibine ve yatırım planı olan her kişiye temin edilmelidir.

- ⇒ Krediler ya bireylere veya üyeleri birbirlerine kefil olmuş kendi kendine oluşturulmuş kredi gruplarına sağlanır.
- ⇒ Yeni kredi müşterileri küçük meblağlı krediler ile başlamalıdır; kredi müşterisinin geri ödeme isteği ve kapasitesine göre kredi meblağı daha sonraki kredi dilimlerinde artırılabilir.
- ⇒ Kredilerin çoğu işletme sermayesi için olmalıdır; krediler kısa vadeli (iki aydan bir yıla kadar); kredilerin geri ödemesi haftalık, iki haftalık veya aylık olmalıdır; kredi kullanıcıları geri ödeme dönemlerinde hem anaparanın hem de faizin o döneme düşen kısmını ödemelidirler.
- ⇒ Krediler hali hazırda bir işletme sahibine veya iş deneyimi olan bir kimseye verilmelidir.
- ⇒ Kredi uyum programı dışında, kredi almak için herhangi bir eğitim programından geçmek zorunlu tutulmamalıdır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

4.3.4.3. Kredinin Onayı Ve Dağıtımı

- ⇒ Mikro finansman kuruluşu çalışanları kredi müşterisinin karakter özelliklerini ve mikro işletmesinin krediyi geri ödeme kapasitesini analiz ederler. Kredi grubu programlarında, grup içindeki uyum ve grubun geri ödeme kapasitesi analiz edilir.
- ⇒ Kredi meblağı belirlenirken, kredi kullanıcısının geri ödeme kapasitesi dikkate alınır. Geri ödeme kapasitesinin belirlenmesi var olan gelir akımının değerlendirilmesi yoluyla yapılır; kredinin kullanımından doğabilecek muhtemel gelir akımının tahminine dayanılarak yapılmaz.
- ⇒ Kredi başvuruları basit bir şekilde yapılır. Kredi kararları hızlı bir şekilde ve başvurunun yapıldığı yerde alınır; örneğin yeni kredi müşterileri için bir hafta, eski müşteriler için iki gün içinde karar alınır.
- ⇒ Kredi müşterisinin işlem maliyeti düşük tutulmalıdır. Bunun için, kredi formları ve prosedürleri basit olmalıdır; kredinin onayından sonra kredi hemen kullanılabilir; kredi kullanımı için bankanın defalarca ziyaret edilmesi gerekmemelidir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006).

4.3.4.4. Kredi Tahsil Politikaları Ve Prosedürleri

- ⇒ Etketif kredi tahsil sistemleri geliştirmelerini motive etmek amacıyla, mikro finansman kuruluşlarının tüm kredi risklerini üstlenmeleri sağlanmalıdır.
- ⇒ Krediyi onaylayan ve tahsis eden banka çalışanı aynı zamanda da tahsilinden sorumlu olmalıdır.
- ⇒ Kredi memurları, kredi müşterisi ödeme zorluğuna düşmedikçe, müşterinin işini ve kredinin kullanımını gözlemlememelidir. Böylece kredi memurları daha çok müşteri ile ilgilenebilir.
- ⇒ Kredi müşterilerinin, eğer iyi bir kredi geri ödeme kaydına (cetveline) sahipse ve mikro işletmeleri kredi değerliliğini koruyorsa, yeniden borçlanmalarına izin verilmelidir. İyi bir kredi geri ödeme kaydına sahip müşteriler daha yüksek meblağlı kredilere hak kazanırlar.
- ⇒ Felaketler gibi dışsal şoklar dışındaki sebeplerle kredi geri ödemelerini aksatan müşterilere bir daha kredi kullandırılmaz.

- ⇒ Tam zamanlı geri ödeme yapan kredi müşterileri için faiz indirimi gibi teşvikler verilmelidir.
- ⇒ Geri ödemesini zamanında yapamayan müşteriler hemen ertesi iş günü risk takip memuru tarafından ziyaret edilmelidir. Geri ödeme yapmayan müşteriler sıklıkla ziyaret edilmelidir.
- ⇒ Geç geri ödemeler hemen kaydedilmeli ve şüpheli alacak olarak gösterilmelidir(Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 58).

4.3.4.5. Kredi Portföy Yönetimi

- ⇒ Kredi raporlaması ve muhasebesi basit ve açık olmalıdır; yönetim bilgi sistemi basit olmasına rağmen her bir müşterinin, memurun, ünitenin, şubenin ve tüm kuruluşun performansının doğru, düzenli ve istenilen sıklıkta değerlendirilmesine izin verir bir şekilde dizayn edilmelidir.
- ⇒ Şüpheli alacaklar karşılıkları ve provizyonları yeterli şekilde ayrılmalı ve düzenli olarak gözden geçirilmelidir.
- ⇒ Kredi tahsisinde bulunan üniteler ve şubeler müfettişler tarafından düzenli ve dikkatli bir şekilde denetlenmelidir.
- ⇒ Mikro finansman kuruluşunun her seviyesinde mikro kredi müşterilerinin talep tahminleri yapılmalıdır.
- ⇒ Mikro finansman kuruluşunun varlıklar-borçlar yönetimi öncelikli olarak ve düzenli olarak yapılmalıdır.
- ⇒ Kredi portföyü işletme tipine ve bölgeye göre tahsis edilmelidir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 59).

4.3.4.6. Kurumsal Konular

- ⇒ Mikro finansman kuruluşları geleneksel bankacılık sisteminden çok farklı çalışanlar, ürünler, fiyatlama, kurum içi eğitim çalışmaları ve raporlama sistemi gerektirir. Bundan dolayı, ticari bankacılık kesimindeki bir banka özel bir mikro finansman bölümü açmak isterse bu olayın farkında olmalıdır.
- ⇒ Kurumsal ticari mikro finansmanın operasyonel maliyetleri aynı ülkedeki ticari bankaların operasyonel maliyetlerinden daha yüksektir. Bunun nedeni, küçük ve birçok şube ve ünitesi olan bir bankanın birçok müşteriye küçük kredi ve tasarruf hizmetleri sunması büyük ve az sayıda şubesi olan bir bankanın göreceli olarak az sayıda büyük mevduat hesabına ve kredi müşterisine hizmet sunmasından daha pahalı bir işlem olmasından kaynaklanmaktadır.
- ⇒ Kurumsal ticari mikro finansman kuruluşunun kredi faizlerinden ve hizmet bedellerinden elde edeceği gelir ticari fonlarının maliyetini, operasyonel giderleri, şüpheli alacaklar karşılıklarını, işletme riskini karşılamalı ve sonuç da kâr elde edilmesine imkân tanınmalıdır.
- ⇒ Piyasanın ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde tasarlanmış gönüllü tasarruf enstrümanları güvenli ve uygun yerlerde sunulmalı ve tasarruf hizmetleri için olan yaygın talebe karşılık verebilmelidir.
- ⇒ Mikro finansman için olan yaygın talep, kredi portföylerini mahalli kaynaklardan mobilize edilmiş tasarruflar, diğer finansal araçlardan borçlanma, yatırımlardan elde edilen gelir ve dağıtılmamış kâr payları yoluyla finanse eden sürdürülebilir kuruluşlar tarafından karşılanabilir.

- ⇒ Mikro finansman kuruluşunun ilk kurulma aşamasında çalışanların eğitimi, yönetim bilgi sistemi, teknik yardım, bina, makine ve teçhizat için olan harcamaların karşılanması için devlet ve yardım kuruluşlarından sübvansiyonlar alınabilir. Burada önemli olan nokta kredi kullanacaklardan ziyade kuruluşun kendisinin sübvansiye edildiğidir. Kurumsal bağımlılığın oluşmamasına da dikkat edilmelidir.
- ⇒ Az sayıda basit, dikkatli olarak tasarımılanmış ve test edilmiş ürünlerin müşterilere sunulması büyük ölçekli uzun vadeli sürdürülebilir mikro finansman kuruluşları için önem arz eder.
- ⇒ Her şube ve ünitenin düzenli olarak denetlenmesi ve izlenmesi kadar bu şube ve üniteler bazında basit ve açık gelir gider tablolarının ve bilançolarının hazırlanması da önemlidir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 60).

5. MİKROKREDİ KURULUŞ MODELLERİ

Mikro finans kuruluşları, bazı durumlarda geleneksel finansman kuruluşları yapısına sahip olan kuruluşlar olduğu gibi genellikle yoksul kesime hizmet verirken kar amacından çok, sosyal yönden fayda sağlayan topluluk, kurum, sivil toplum örgütleri gibi kuruluşlardır. Farklı çalışma ilkeleri ve yapıları olmakla beraber, yoksulluğu ortadan kaldırmak için küçük tutardaki finansman olanaklarını ihtiyacı olan yoksul kesime aktaran kuruluşlardır (Dolun, 2005).

Mikro finans kurumları geleneksel bankacılık ilkelerini benimsememişlerdir. Bunların başarılı olanları yeni ve verimli işletme modelleri ve yenilikçi kredi sağlama yöntemleri geliştirmişlerdir. Kredi sağlama yöntemleri, talebe cevap veren ürünlerin geliştirilmesi, ürünün pazarlanması, sunum kanallarının oluşturulması, kurumun karşılaşılabileceği risklerin azaltılması ve kredilerin geri ödenmesinin zorlanması için yapılan tüm faaliyetleri içermektedir (Özgün, 2009).

Eskiden mali sistemden kopuk olan mikro finans girişimleri, çoğu ülkede siyasal destek sağlamak ve kalkınma politikalarını uygulamaya dönük mali sistemin bir alt kesimini oluşturan ticari açıdan da karlı kurumlar haline getirilmişlerdir (Dündar, 2007).

Mikro finansman kuruluşlarının birçoğu sivil toplum örgütü olarak örgütlenmiş, ancak en önemli gelir kaynağı olan bağışlardaki azalma bu kuruluşları dönüşüme zorlamaktadır. Düzenleme, denetleme açısından mikro finansman kuruluşları formal, yarı formal ve informal olarak nitelendirilebilecek üç gruba ayırmak mümkündür. Bunlardan kısaca bahsedecek olursak;

Formal Kurumlar; bulunduğu ülkenin genel kanunlarına ve bankacılık otoritelerince uygulanan düzenlemelere uygun olarak faaliyet gösteren kuruluşlardır ve mikro finansman hizmeti veren formal kurumlar bankacılık otoritelerince düzenlenmekte ve denetlenmektedir. Bu kurumlar daha çok tarım ve küçük sanayi gibi stratejik sektörler için sübvansiyonlu kredi veren kamu bankalarıdır. Devlet destekli programlara aracılık etme isteği ve mikro finansmanın karlı bir iş olduğunun anlaşılmaya başlaması üzerine, özel bankalar ve finansman şirketleri bu alana yönelmeye başlamışlardır.

Yarı-formal kurumlar; bulunduğu ülkenin kanun ve düzenlemelerine uygun faaliyet gösteren, ancak bankacılıkla ilgili düzenlemelere uymak zorunda olmayan kuruluşlardır. Bunlar sivil toplum örgütleri, kredi birlikleri, tasarruf ve kredi kooperatifleridir. Bunlar, bankacılık otoritelerince düzenlenmemekte, ancak diğer kamu otoritelerinin lisansı ve denetimi altında faaliyet göstermektedir. Uygulamaya baktığımızda finansal kooperatif ve birliklerin nadiren de olsa temel bankacılık düzenlemelerine tabi olduğu görülebilmektedir.

İnformal kurumlar; kurum olarak nitelendirilmesi güç olan, genellikle kuruluş olarak nitelendirilmeyen, bankacılıkla ya da ticari hayatla ilgili düzenlemelere tabi olmayan, herhangi bir kamu otoritesi tarafından denetlenmeyen yardımlaşma sandıkları, tefeciler, aile bireyleri ve arkadaşlardan oluşur.

Dünyadaki mikro kredi modellerini incelediğimizde, “Global Development Research Center, Virtual Library on Micro Credit” koordinatörlerinden Hari Srinivas tarafından yapılmış olan sınıflandırmaya göre 14 adet Mikro kredi kuruluş modeli karşımıza çıkmaktadır. Aşağıdaki bölümde farklı mikro finansman kuruluş modelleri hakkında genel bilgiler verilmektedir.

5.1. Birlik Modeli

Bu mikro finansman kuruluşu modelinde, hedef topluluk kendi içinde bir birlik oluşturarak mikro finansman hizmetleri vermektedir. Topluluklar gençlik grubu, kadın toplulukları olduğu gibi, bir siyasi, dini veya kültürel görüş etrafında toplanan kişiler olabilirler ve mikro işletmeler ve diğer çalışma konularında destek verebilirler.

5.2. Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli

Geleneksel bankacılıkta bir başka banka garantisi, ticari bankadan kredi sağlanması için gerekmektedir. Mikro finansman sisteminde bu garanti bir başka ticari banka yerine, dışarıdan bir hükümet kuruluşu veya bir hibe veren kuruluş veya benzer kuruluşlarca düzenlenebileceği gibi, içerden üyelerin tasarrufları teminat gösterilerek düzenlenebilir. Sağlanan garanti çerçevesinde kredi doğrudan bir kişiye verilebilir veya oluşturulmuş bir grup yararlanabilir.

5.3. Topluluk Bankası Modeli

Topluluk bankası modelinde tüm topluluğa bir ünite olarak muamele edilir ve yarı resmi veya resmi kuruluşlar oluşturularak, mikro kredi dağıtılır. Bu kuruluşlar genellikle, sivil toplum örgütleri veya diğer organizasyonların yardımları ile oluşturulur ve öncelikle topluluk üyelerini, topluluk bankasının çeşitli finansman faaliyetleri hakkında eğitir. Bu kuruluşların yapılarında, gelir yaratıcı projeler veya tasarruf imkânları olabilir.

5.4. Kooperatif Modeli

Kooperatif; ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları ve taleplerini karşılamak amacıyla isteğe bağlı olarak bir araya gelen kişilerce oluşturulmuş, ortaklaşa sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen işletmelerdir. Bazı kooperatifler, üye finansmanı ve tasarruf faaliyetleri gibi konuları da kuruluş amaçları içinde almaktadır.

5.5. Kredi Birlikleri Modeli

Kredi birlikleri, üyelerce idare edilen ve kendi üyelerine yardımcı olmak üzere oluşturulmuş finansman kuruluşlarıdır. Belirli bir grup veya organizasyonun tasarruflarını birlikte çalıştırmayı kabul eden ve birbirlerine makul faiz oranlarıyla kredi vermek amacıyla bir araya gelen üyelerce organize edilirler. Aynı kuruluştaki çalışan, aynı dine bağlı olan, aynı işçi kuruluşuna üye olan, aynı sosyal gruba dahil olan, aynı toplumda çalışan veya yaşayan kişiler arasında oluşturulan demokratik, kar amacı gütmeyen, finansman sağlamak amaçlı kooperatiflerdir.

5.6. Grameen Tipi Kuruluş Modeli

Grameen modeli Bangladeş'te Prof. Muhammed Yunus tarafından başlatılan yoksul kesime yönelik kuruluş olan Grameen Bankası modelinden ortaya çıkmış olup, on beş - yirmi köy civarında bir bölgeyi kapsayacak şekilde, bir bölge yöneticisi ve birkaç banka çalışanından bir banka ünitesi oluşturulmakta ve buradan yönetici ve çalışanlar köyleri ziyaret etmekte, yerel ortam incelenip ve olası müşteriler saptanmakta

ve bu müşterilerden beş kişilik gruplar oluşturulmakta, ancak ilk aşamada sadece ikisi kredi verilmek üzere seçilmektedir. Bir ay boyunca grup üyelerinin banka kurallarına uygun olup olmadıkları gözlenmekte ve grup üyelerinden kredi almış olan ikisi, anapara ve faizi elli haftalık süre içinde ödemediği takdirde geri kalan grup üyeleri kredi almaya hak kazanmaktalar. Bu kısıtlamalar nedeniyle, kişilerin ödemelerinin muntazam olması için diğerlerinin baskısı olmaktadır. Bu durumda grubun ortak sorumluluğu, bir yerde kredinin teminatı görevini yerine getirmektedir.

5.7. Grup Modeli

Bu model Grameen, topluluk bankacılığı, köy bankacılığı, grup baskısı modeli gibi modellere benzemektedir. Bu modelde ana felsefe, bireysel olarak hareket edildiğinde karşılaşılan güçlükleri ve zayıflıkları bertaraf etmek için grup olarak hareket ederek, ortak bir sorumluluk ve teminat altına girmektir. Fonlar bireylere değil gruplara aktarılmaktadır.

5.8. Bireysel Model

Bu modelde mikro krediler doğrudan borçluya verilmektedir. Burada bir grup oluşumu veya geri ödenmenin garanti edilmesi için grup baskısı gerekmemektedir. Bireysel model, birçok durumda “kredi artı” programının bir parçasıdır ve bu programlarda eğitim, beceri gelişimi gibi diğer sosyo-ekonomik hizmetlerde sağlanmaktadır.

5.9. Aracı Kuruluş Modeli

Aracı kuruluş modelinde, borçlu ve alacaklı arasında bir aracı kuruluş bulunmaktadır. Burada aracı kuruluş özellikle borçluların kredi bilincine kavuşmasında ve eğitiminde önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin tasarruf programları başlatarak, borç alacakların kredi vermeye uygun seviyeye gelmelerini sağlamaktadırlar. Aracılar tarafından geliştirilen bağlantılar; fon sağlama, program bağlantıları, eğitim ve öğretim ve araştırma gibi konuları kapsayabilir. Aracılar bireysel olabildiği gibi, sivil toplum örgütleri, mikro-kredi programları ve ticari bankalar olabilir. Borç verenler hükümet kuruluşları, ticari bankalar, uluslararası kuruluşlar olabilir.

5.10. Sivil Toplum Örgütü Modeli

Sivil toplum örgütleri (STÖ) mikro kredi alanında anahtar konumunda olup, mikro kredi programlarının başlatılmasında ve katılımında aktif rol oynamaktadırlar. Gerek toplum içinde, gerek ulusal ve uluslararası hibe veren kuruluşlar içinde, mikro kredinin önemini anlaşılmaya yardımcı olmaktadır. STÖ’ler mikro kredi organizasyonları için kaynak ve araç geliştirerek gelişmelerine katkıda bulunmaktadır. Aynı zamanda mikro kredi uygulamaları ve ilkeleri hakkında bilgi temini için yayınları ile çalışma grup toplantıları, seminer ve eğitim programları ile de katkıda bulunmaktadır.

5.11. Grup Baskısı Modeli

Grup baskısı borçlularla, proje katılımcıları arasında ahlaki ve diğer bağlantılar yoluyla mikro kredi programlarında geri ödemeyi ve katılımı temin etmeye çalışır. Baskı grupları: borçlu grubun diğer üyeleri olduğu gibi(burada ilk borçlu krediyi geri ödemediği sürece diğerleri kredi alamamakta, dolayısıyla ilk borçlunun geri ödemesi için baskı olmaktadır); topluluk liderleri (genellikle dışarıdan bir sivil topluluk örgütüne seçilen ve eğitilen); sivil toplum örgütünün kendisi ve bölge sorumluları veya bankalar olabilir. Uygulanan “baskı” geri ödemeyen borçluya sık ziyaretler olabileceği gibi, topluluk toplantılarında isimleri açıklanarak borcunu ifa etmesi istenebilir.

5.12. Rosca (Rotatingsavingsandcreditassociations) Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli

Döner tasarruf ve kredi birlikleri, ortak bir fona düzenli katkıda bulunmak üzere bir araya gelen bireylerin, her bir bireye bir seferde toplu para aktardığı bir grup esasına dayanır. Örneğin 12 kişilik bir grup 12 ay boyunca her ay kişi başına 100 USD toplayabilirler. Her ay toplanan 1.200 USD topluluğun bir üyesine verilir. Sırası gelip toplu parayı aldıktan (gruptan borç aldıktan) sonra tutarı düzenli olarak, sonraki aylık katılımlarıyla geri öder. Toplu parayı kimin alacağına karar vermek oy birliği ile çekilişle veya üzerinde anlaşılan herhangi bir yolla olabilir.

5.13. Küçük işyeri Modeli

“Kayıt dışı sektör” hakkındaki daha önceleri var olan görüş bu sektörde bulunanların sadece hayatını devam ettirmek için, düşük verimlilikle çalışan ve çok düşük katma değer yaratan birimlerden oluştuğu şeklinde idi. Ancak bu görüş değişti ve istihdam yaratmak, gelir artırmak ve ihtiyaç duyulan hizmetleri sağlamak için; küçük ve orta ölçekli işletmelere daha fazla önem verilmeye başlandı.

Bu tip işletmeler için uygulanan politikalar, genellikle eğitim, teknik tavsiyeler, yönetim ilkeleri ve benzeri destekleme sistemleri gibi doğrudan müdahaleler ile piyasa koşullarına hazırlanmak veya satış imkanları gibi dolaylı müdahalelerin yanı sıra mikro krediler küçük orta ölçekli işletmelere ya doğrudan veya diğer hizmetlerle birlikte daha geniş işletme geliştirme programının bir parçası olarak sağlanmaktadır.

5.14. Köy Bankacılığı Modeli

Köy bankaları topluluk temeline dayalı kredi ve tasarruf birlikleridir. Genellikle, kendi imkânlarıyla çalışan ve yaşantılarını geliştirmeye çalışan düşük gelirli 25–50 kişi tarafından oluşturulurlar. Köy Bankasının ilk kuruluş sermayesi dış kaynaktan gelebilir ancak üyelerin kendileri bankayı idare ederler: üyelerini kendileri seçerler, çalışanlarını kendileri belirlerler, kendi kuruluş tüzüklerini kendileri hazırlarlar, bireylere kredi dağıtırlar, ödemeleri tahsil ederler, tasarrufları toplarlar. Kredileri teminat altındadır ancak mal veya gayrimenkul kefaleti ile değil manevi kefaletle; grubun, her bireyi bireysel kredinin arkasındaki teminatıdır.

İyi bir mikro finans kuruluşunda bulunması gereken nitelikler, sunulan hizmetlerin(kreditinin büyüklüğü, vadesi, geri ödeme planı, teminat sistemi vs. gibi) hedef kitleye uygun olması, hizmetlerin sosyal açıdan da olumlu etki yaratması, finansal

açıdan kendine yetebilir olması ve süreklilik ilkesi çerçevesinde faaliyet göstermesi olarak sıralanabilir. Mikro finans kuruluşunun sunduğu hizmetlere karşılık müşterinin ödeyeceği ücretin hem mikro finans kuruluşunun maliyetlerini karşılaması hem de müşterinin bu ücretleri ödeyebilmesi açısından iyi ayarlanması gerekir (Öner, 2007).

Başarılı finans kuruluşlarına baktığımız zaman bazı ortak özellikleri olduğunu görebiliriz. Bunlar (Özgün, 2009) ;

- Düşük gelirli borçluların ihtiyaçlarını dengeleyen ve kurumun riskini en alt düzeye indiren yeni kredi verme yöntemleri geliştirirler. Kredi değerlendirmesi çoğu kez tüm hane halkının ya da işyerinin nakit akışı ve müşterinin karakteri esas alınarak yapılır. Varlık temelli teminatlar ikinci plandadır ve değerli takı ya da ev aletleri gibi geleneksel olmayan teminatlar da kabul edilebilmektedir.
- Kredi verilen kişilere yakın konumdadır. Kredinin verilmesi ve taksitlerin toplanması işlemleri genellikle bankada değil, borçlunun kendi yerinde gerçekleştirilir.
- Ürünlerini fiyatlandırırken, makul bir süre içinde kara geçebilmek için elde edilen gelirin işletmenin tüm maliyetlerini karşılamasına dikkat ederler. Yoksul ve düşük gelirli müşteriler tarafından talep edilen göreceli küçük kredi miktarları, kredi başına düşen masrafın yüksek olmasına neden olabilir ve bu durumda, genel olarak kayıt dışı (informal) sektördeki oranların altında olmakla birlikte, ticari bankalarınkinden çok daha yüksek faiz oranlarının uygulanması gerekebilir.
- Çok sayıda kişiye erişebilmek için son derece etkin bir operasyon yönetirler. Her banka görevlisi, kredi verme yöntemine bağlı olarak, sayıları genelde 200–500 arasında değişen borçluya hizmet verir ve böylelikle işlem masrafları, ödenmemiş kredi portföylerinin yüzdesi olarak en alt düzeyde tutulur.
- Müşteriyi "hedef almak" yerine, çekerler. Belirli ve dar bir grubu hedeflemek yerine, ürünlerini yoksulları, yoksul olmayan korumasızları, düşük gelirli banka hizmeti almayan nüfusu kapsayan geniş bir müşteri grubunu çekecek şekilde geliştirirler.
- Sadece finansman hizmeti sunarlar. Genel bir kural olarak, başarılı Mikro Finans Kuruluşları finansman dışı hizmet sunmayan kuruluşlardır.

Yukarıdaki bölümde anlatılmaya çalışılan mikro finansman modelleri ile ilgili olarak Malfred Zeller tarafından yazılan “Kırsal finansman kurumları ve sistemleri, kırsal kurum modelleri”(Rural Finance Institutions and Systems, Models of Rural nstitutions) adlı çalışmada yer alan mikro finansman kuruluşlarının çeşitleri ve ana özelliklerine dair tablo aşağıda yer almaktadır (Dolun, 2005).

Çizelge 5.1. Mikro finansman kuruluşlarının çeşitleri ve ana özellikleri(Dolun, 2005).

	Yararlanan	Sermayedar	Kurallar/karar verme	Seçilebilirlik	Fonun ana kaynağı	Tasarruf/kredi ilişkisi	Yapı	Teminat	İdare
1.Kredi birlikleri	Yeni grup, ortalama 100-200 üye	Üyeler (hissedar	Demokratik (1 kişi:1 oy)	Hisselerin alımı;bazen bir meslek veya sosyal bir grup	Üye tasarrufları	Tasarruf üzerinde odaklı kredi daha çok tasarruflardan	Piramit yapısı birlikler veya federasyonlar/ yerel şubeler aşağıdan yukarıya	Tasarruflar	Maaşlı personel ve seçilmiş gönüllü üyeler
2.Köy bankası	Yeni grup, 30-50 üye	Üyeler	Aşağıdan yukarıya/ demokratik(üyeler), STÖ/ Devletçe desteklenen bankalarla bağlantılı	Köy üyesi üyelik için ödeme	Dış krediler, daha sonra iç hesapların artmasıyla üye tasarrufları	Kredi odaklı, tasarruf ikinci planda	Köy seviyesinde ademi merkezi	Tasarruflar, sosyal baskı	Seçilmiş üyeler (kendi kendini yönetim) bazıları yeniden seçilebilir.
3.Mikro banka	Müşteri ile bireysel ilişki	Yatırımcılar: hibe şeklinde sermaye sağlayan özel şirketler, kişiler, kurumlar veya devlet	Yukardan-aşağıya	Müşteri hakkında bilgi	Müşteri tasarrufları sermaye (hibe veya devletçe sağlanan) ve ticari krediler	Kredi ve tasarruf üzerinde odaklı	Merkezi, yerel şubeli	Olağan teminat yanında yerine geçebilecek teminatlar	Maaşlı personel
4.Grup modeli	Yeni grup, 5-10 üyeli 5-6 grup	Üyeler	Yukardan-aşağıya	Grubun bir üyesi olarak kabul edilme	Dış krediler ve hibe	Kredi odaklı, zorunlu tasarruf bazıları mikro sigorta ürünü ile	Piramit yapısı, çoğunlukla yukardan aşağıya	Grup baskısı	Maaşlı personel
5.Aracı model	Kamu veya özel bankadan kredi alabilen önceden var olan gayri resmi grup veya gruplar	Üyeler	Aşağıdan yukarı, yukardan aşağı karışımı yaklaşımı (destekleyici aracı/üyeler)	Önceden var olan bir grubun üyesi olup banka veya STÖ onaylanmak	Dış krediler ve üye tasarrufları	Önce tasarruf (ama teminat olarak)		Tasarruf, sosyal baskı, STÖ baskısı	Resmi Kurumdan maaşlı çalışan veya STÖ çalışanı olabilir.

6. KLASİK BANKACILIK İLE MİKROKREDİ KURULUŞLARI ARASINDAKİ FARKLAR

Mikro finans uygulaması, kredi verme esasları bakımından geleneksel bankacılık sisteminden büyük ölçüde farklılaşmaktadır. Klasik bankacılık sisteminde, tapu, teminat ve kefalet gibi maddi güvenceler kredi alabilmenin temel unsurlarını oluştururken, mikro finans uygulamasında söz konusu teminatlar ve belgeler istenmez, bu uygulamada kişiye güven esas alınmaktadır.

Aslına bakıldığında MFK da klasik bankalar gibi halka kredi verir. Ama uygulamada ve kredi kullandırma amaçlarında mikro finans uygulaması, klasik bankacılığın hemen hemen tersidir. Klasik bankaların her ne kadar yoksulları destekleme amaçlı programları olsa bile ilk önce kar maksimizasyonu söz konusudur. MFK ise fakirlere finansal hizmet sunmak ve onları desteklemek ilk amaçlarıdır.

Mantık olarak klasik bankacılık “ne kadar fazlaya sahipsen o kadar daha fazla kredi alabilirsin” prensibine dayanır. Bir başka ifadeyle, çok az veya hiçbir şeye sahip değilsen, hiç kredi alamazsın. Bunun sonucu olarak, dünyadaki nüfusun yarısından fazlası klasik bankaların finansal desteklerinden yoksundur (Akgül, 2003: 19).

Mikro finans kuruluşları, kredinin bir insanlık hakkı olduğu inancına dayanarak oluşturulmuş olup, hiçbir şeye sahip olmayan fakir insanlar kredi alırken en yüksek önceliğe sahiptir.

Burada ekonomik olarak hiçbir şeye sahip olmayan insanlar, her şeyi olan teminat gösterebilecek malvarlığı olanlara karşı bir adım önde bulunmaktadır.

Mikro finans yöntemi, şahsın sahip oldukları varlıkların değerlendirilmesine dayanmayıp, şahsın geleceğe dönük çalışma azmi ve potansiyelinin değerlendirmesine dayanır. Mikro finans kuruluşları, en fakir olanlar da dâhil olmak üzere bütün insanların sınırsız kabiliyetlerle donanmış olduklarına inanırlar. Klasik bankalar, şahsın halen sahip oldukları varlıkları dikkate alır. Mikro finans kuruluşları ise, insanların sahip olduğu ve açığa çıkarılmamış potansiyellerini dikkate alır. (Seyitbekov, 2007: 21).

Klasik bankaların ana amacı, kârın azamileştirilmesidir. Ancak mikro finans kuruluşlarının ana amacı; karlı ve mali açıdan sürdürülebilir bir duruma sahip olurken, özellikle fakirin fakiri kitleye finansal hizmetler sunarak fakirliğin azaltılmasıdır. Mikro finans kuruluşlarının bu amacı ekonomik ve sosyal vizyonun bir karışımıdır. Klasik Bankalar kredilendirmede erkekler üzerinde yoğunlaşırken Mikro finans kuruluşları ise kadınlara en yüksek önceliği verir. Mikro finans kuruluşları fakir kadının kendi varlıklarını artırmak suretiyle statüsünün yükseltilmesi için çalışırlar. Mikro finans kuruluşları borç alan ve veren arasında bir kanuni araç yoktur. Klasik bankacılık sisteminin aksine fakirlere yönelik mikro finansmanda icra veya mahkeme süreci uygulanmaz. Mikro finans kuruluşları kredi alan ve veren arasındaki münasebetlerde dışsal bir destek veya katılım yoktur (Seyitbekov, 2007: 22).

Klasik bankacılıkta ise vadesinde tahsil edilemeyen krediler için “cezalandırma” yolu takip edilir. Hâlbuki mikro finans kuruluşlarında kredi alan fakirler bir mikro kredi otobanına çıkarılır ve hayatlarını idame ettirebilmeleri için onların daima orada kalmalarını sağlayacak karşılıklı anlayışa dayanarak tedbirler alınır.

Mikro finans kuruluşları, kredisini ödeme güçlüğü içerisine girmiş veya zamanında kredisini ödeyemeyen fakirlerin kredilerini yeniden yapılandırarak onların üretken olmaya ve böylece hayatlarını daha iyi şartlarda devam ettirmelerine imkân sağlar. Klasik bankacılıkta müşteriler zor duruma girdiklerinde verdikleri paralar için endişeye kapılırlar. Mikro finans kuruluşları ise, böyle durumlarda fakirlerle daha

yakından ilgilenerek ve borç alanlara yardım etmek için daha fazla çalışarak onların mikro kredi otobanın üzerine tekrar çıkarılmalarını sağlarlar (Seyitbekov, 2007: 22).

Klasik bankacılıkta borç alanlar sıkıntıya veya ödeme güçlüğüne girdiğinde, kredi üzerinde faiz yürütülmesi durdurulmamaktadır. Bunun sonucu olarak tahakkuk ettirilen faiz bazen anaparanın birkaç misli olabilir. Ancak, mikro finans kuruluşlarında bu durum söz konusu olamaz. Ödenecek faiz önceden belirlenen bir maksimum miktarı aşamaz. Klasik bankacılıkla, mikro kredi her ne kadar karlılık noktasında farklılıklar gösterse de mikro kredi sisteminin gelecek vaat etmesi finansal kurumların iştahını kabartmaktadır.

Ayrıca bu aradaki farklılıklardan dolayı, bankaların arasındaki mevcut rekabetin de bankaları mikro finans gibi uygulamalara yönelteceği ifade edilmektedir. Bankaların bu konudaki çekincelerinin ise, kredinin geri dönüşü ile ilgili olduğu görülmüştür. Bunun dışında söz konusu çalışma kapsamında bankalar mikro finansa mikro kredi ile başlamanın daha uygun olacağını düşünmektedirler. Bankalar, bir süre mikro kredi uyguladıktan sonra diğer mikro finans araçlarına geçmeyi daha uygun bulmaktadırlar. Yani kademeli bir geçişi yeğlemektedirler (comcec, 10.05.2009, www.comcec.org,).

Çizelge 6.1. Mikro finans Kuruluşları-Geleneksel Bankacılık Farkları (Comcec, 2009)

	Geleneksel Bankacılık	Mikro Finans
Kredi Verme Tekniği	-Teminata dayalı -Aşırı dokümantasyon -Daha az emek yoğun	-Karaktere ve nakit akısına dayalı -Asgari dokümantasyon -Daha çok emek yoğun
Ürün tipi	-Daha büyük miktar -Daha uzun vadeli -Daha düşük faizli -Daha çok hizmet	-Daha düşük miktar -Daha kısa vadeli -Daha yüksek faizli -Daha sınırlı hizmet
Müşteri profili	-Orta ve üst gelir grubu	-Yoksulluk sınırında yada altında yaşayan gruplar/dezavantajlı gruplar

6.1. Ticari Bankaların Mikrokredi Hizmeti Vermesi

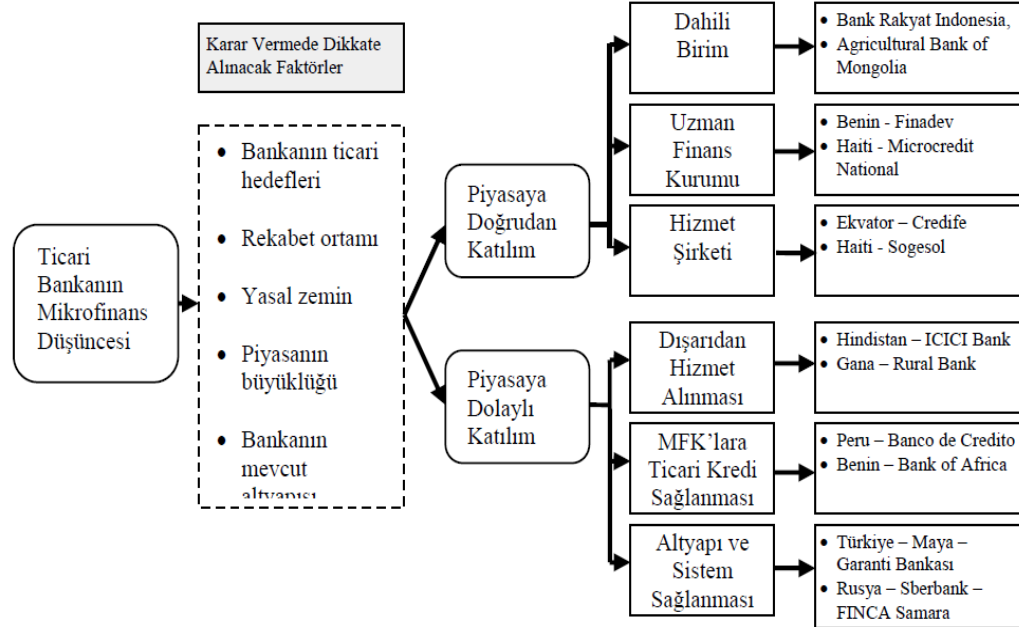
Mikro finans sisteminin ortaya çıkışı 1970’li yıllara uzanmasına rağmen, ticari bankaların mikro finans dünyasına katılımı ancak 1990’lı yıllarda görülmeye başlanmıştır. Bunun en önemli nedenleri, ticari bankaların mikro veya küçük ölçekli işlemleri maliyetli bulmaları, mikro finansın hedef kitlesini oluşturan yoksul kimseleri fazla riskli bulmaları, sosyo-ekonomik ve kültürel engeller ve ticari bankaların mikro finans dünyasına katılmasını destekleyici yasal düzenlemelerin bulunmaması şeklinde sıralanabilir (Mayada, Douglas ve Valenzuela, 1997: 3).

1990’lı yıllardan sonra mikro finans dünyasına katılma sebeplerinin başında ise ticari bankaların mevcut faaliyet gösterdikleri piyasada giderek artan rekabetle karşı karşıya kalmaları, bekledikleri kar marjlarını yakalamada sıkıntıya düşmeleri ve çözüm olarak da müşteri sayısında artış yaratacak yeni potansiyel pazarlar aramaları yer almaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda mikro finans piyasasında sürdürülebilir kar ve büyüme fırsatları gördükleri için mikro finans piyasasına girmeye başlamışlardır (Öner vd, 2008: 66).

Ticari bankalar mikro finans piyasasına girerken farklı modeller kullanabilmektedirler. Söz konusu modeller, bankanın müşterilerle nasıl ilişki kurduğuna bağlı olarak doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet sunulması şeklinde ikiye

ayrılmaktadır. Bankalar, faaliyetleri kontrol altında tutmak ya da ticari itibarları ile ilgili doğabilecek riskleri önlemek amacıyla doğrudan hizmet sunumunu ya da maliyetleri azaltmak amacıyla mevcut mikro finans sağlayıcıları üzerinden hizmet sunumunu tercih edebilmektedirler (Öner vd, 2008: 66).

Çizelge 6.2. Ticari Bankaların Mikro Finans Sistemine Katılımda Karar Verme Süreçleri(Isern ve Porteous: 2005)



Banka, doğrudan piyasaya girmeye karar verdiğinde, dâhili birim, uzman finans kurumu ya da mikro finans hizmet şirketi modellerinden birini kullanarak mikro finans hizmeti sunabilir. Dolaylı olarak piyasaya girmeye karar verdiğinde ise dışarıdan hizmet alımı suretiyle, mikro finans kurumlarına ticari kredi sağlamak suretiyle ya da altyapı ve sistem sağlamak suretiyle mikro finans hizmeti sunabilir (Isern ve Porteous, 2005: 3).

Bankanın söz konusu modellerden hangisini kullanarak mikro finans piyasasına gireceği bazı faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Söz konusu faktörler, bankanın ticari hedefleri, rekabet ortamı, yasal zemin, piyasanın büyüklüğü ve bankanın mevcut altyapısı vd. olarak belirtilebilir (Isern ve Porteous, 2005: 3).

Bahsedilen faktörleri de göz önünde bulundurarak bankanın hangi modeli kullanarak mikro finans piyasasına katılacağı şekilde gösterilmektedir.

6.2. Dünya Bankasının Mikrokredi Sistemindeki Rolü

Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler Teşkilatına bağlı olarak kurulan ve dünyada fakirliği ortadan kaldırmak için genellikle orta ve uzun vadeli kredi vererek, gerekli teknik yardım ve müşavirlik hizmetleri sunarak ülkelerin kalkınmasına yardımcı olmak amacıyla kurulmuş 184 ülkenin üye olduğu bir kuruluştur. Aslında Dünya Bankası; IBRD(International Bank for Reconstruction and Development) ile IDA(International Development Association) ortaklaşa adıdır. Bu iki kuruluş düşük faizli veya faizsiz kredi ve hibe sağlamaktadırlar. Mikro kredi alanında da özellikle Bangladeş, Kırgızistan, Bosna Hersek gibi az gelişmiş ülkelerde mikro finansman kuruluşlarının

kurulusunda teknik yardım, finansman sağlama çalışmalarında bulunmuştur (Dolun,2007:23).

6.3. Mikro Kredi Uygulamalarına Destek Veren Diğer Finansal Kuruluşlar

- CGAP (Consultative Group to assist the Poor)
- GTZ (The Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)
- Planet Finance

6.3.1 CGAP (Consultative Group to assist the Poor)

CGAP- Dünya Bankası öncülüğünde, fakirler için mali sistem kurma amacıyla bir araya gelmiş çeşitli ülkelerden 28 kurumun oluşturduğu bir konsorsiyumdur. Konsorsiyumu oluşturan kuruluşlar aşağıdadır. Görüldüğü üzere çoğu gelişmiş ülkenin dışişleri Bakanlığı ve Maliye Bakanlıklarının yanında Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler kuruluşları ile özel ve uluslararası kuruluşlar konsorsiyumda yer almaktadır. Amaçlanan fakir kesimin yararlanabileceği bir finansman sistemi yaratılması için gereken standartlar ve kurallar üzerinde bir görüş birliği yaratılarak mikro finansman sisteminin sağlam temellere oturtulmasıdır. CGAP, kalkınma kurumlarına, mikro finansman kuruluşlarına, hükümetlere, denetim ve derecelendirme (rating) kurumlarına müşavirlik, eğitim, araştırma hizmetleri vermekte ve gerekli bilgileri aktarmaktadır. Bunun dışında hibe şeklinde mikro finansman kuruluşlarına yardımda bulunmaktadır. Bu hibe tutarı 1996-2003 yılları arasında yaklaşık 60 milyon USD Doları kadardır ve daha çok mevcut veya kurulacak mikro finansman kuruluşlarının eğitimi, müşavirlik hizmetlerine yardım amaçlı verilmektedir

6.3.2 GTZ (The Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)

GTZ- 1975 yılında Alman Federal Hükümetine bağlı özel bir şirket olarak kurulan GTZ kamu menfaatine ve uluslararası işbirliğine dayalı projelerin finansmanı için kaynak aktaran bir uluslararası işbirliği kuruluşudur. Hâlihazırda 130'un üzerinde ülkede 2.700 kalkınma projesine ve programının yürütülmesinde görev almıştır. Ana amacı uluslararası düzeyde sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak için özellikle teknik yardım sağlamaktır.

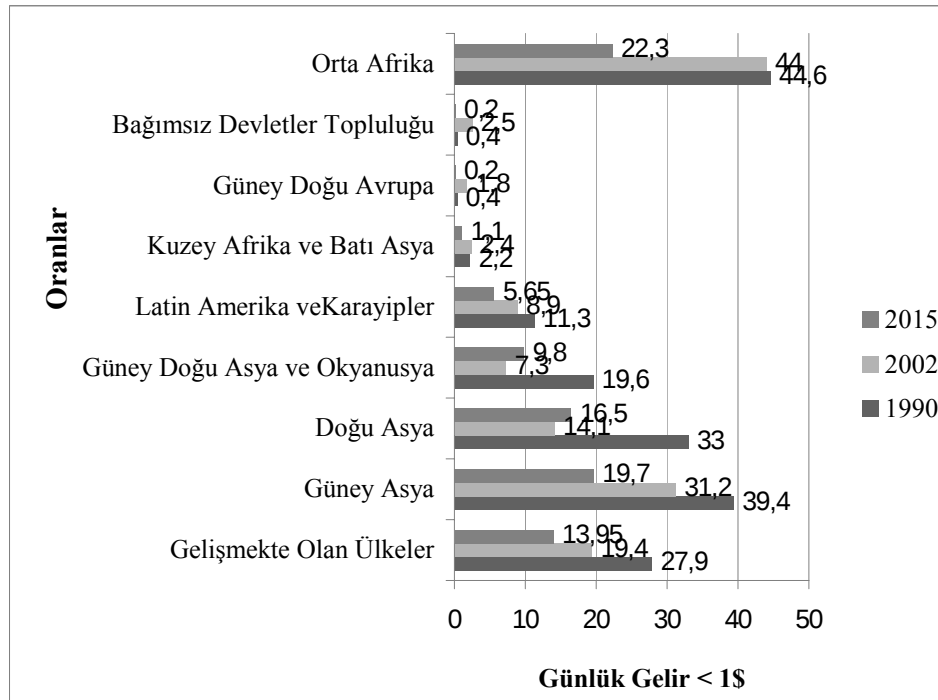
6.3.3 Planet finans

Planet Finance- Uluslararası kâr amacı gütmeyen ve üyelerine döner kredi şeklinde finansman sağlayan uluslararası bir organizasyondur. Kuruluş fikri 1997 yılında Jacques Attali tarafından bir seminerde ortaya atılmış ve 1998 yılında Fransız kanunlarına uygun Olarak kar amacı gütmeyen bir kurum olarak kurulmuştur. Amacı dünyadaki mikro finansman kuruluşları arasında bir internet ağı kurarak mikro finansman konusunun gelişimine katkıda bulunmaktır. Ayrıca mikro finansman kuruluşlarına sağladığı teknik desteğin yanında, derecelendirme (rating) hizmeti vermektedir. Kuruluşların kaynak sorunu için çözüm yaratmaktadır.

7. DÜNYADA MİKROKREDİ UYGULAMALARI

Mikro kredi fikri ilk olarak 1973 yılında Prof. Dr. Muhammed Yusuf tarafından Bangladeş'te uygulanmaya başlanmıştır. 1979 yılına kadar Bangladeş Merkez Bankası ve diğer ticari bankaların sponsorluğunda proje geliştirilmiş ve 1983'te Grameen Bank adı altında yoksullara kredi veren mikro kredi bankası kurulmuştur. Mikro Kredi son on yılda Güneydoğu Asya'da özellikle Tayland'da tarım kooperatiflerine, Latin Amerika'da özellikle Bolivya'da çok yoksul girişimlere, Afrika'da Gine ve Senegal'de fakir çiftçilere ve zanaatkârlara verilmiştir. Mikro kredi, basta ABD ve Avrupa'nın çeşitli ülkeleri dâhil olmak üzere 111 ülkede başarıyla uygulanmaktadır. 2003 yılı sonu itibariyle dünyada 58 milyon aile bu imkânlardan yararlanmaktadır. Bu sistemdeki kredilerin geri dönüş oranlarının en kötüsü %98 oranında iken büyük çoğunluğunun %100 oranında olduğu görülmektedir. Bir başka dikkat çekici ve önemli bir nokta ise bugüne kadar mikro krediden yararlananların %48'i fakirlik sınırının üzerine çıkmıştır. Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılı "Dünya Mikro Kredi Yılı" olarak ilan edilmiştir ve 2015 yılına kadar yoksulluğun, mikro kredi vasıtasıyla %50 oranında azaltılması hedeflenmektedir (Dündar, 2007: 7).

Çizelge 7.1. Dünyada Yoksulluğun Boyutları(United Nations, 2006)



Mikro finans kurumları geleneksel bankacılık ilkelerini benimsememişlerdir. Bunların başarılı olanları yeni ve verimli işletme modelleri ve yenilikçi kredi sağlama yöntemleri geliştirmişlerdir. Kredi sağlama yöntemleri, talebe cevap veren ürünlerin geliştirilmesi, ürünün pazarlanması, sunum kanallarının oluşturulması, kurumun karşılaşılabileceği risklerin azaltılması ve kredilerin geri ödenmesinin zorlanması için yapılan tüm faaliyetleri içermektedir. Başarılı mikro finans kuruluşlarının bazı özellikleri şöyle sıralanabilir:

- Düşük gelirli borçluların gereksinimlerini dengeleyen ve kurumun riskini en alt düzeye indiren yeni kredi sunum yöntemleri geliştirirler. Kredi değerlendirmesi çoğu kez tüm hane halkının ya da işyerinin nakit akışı ve müşterinin karakteri

esas alınarak yapılır. Varlık temelli teminatlar ikinci plandadır ve değerli takı ya da ev aletleri gibi geleneksel olmayan teminatlar da kabul edilebilmektedir.

- Kredi verilen kişilere yakın konumdadır. Kredinin verilmesi ve taksitlerin toplanması işlemleri genellikle bankada değil, borçlunun kendi yerinde gerçekleştirilir
- Ürünlerini fiyatlandırırken, makul bir süre içinde kâra geçebilmek için elde edilen gelirin işletmenin tüm maliyetlerini karşılamasına dikkat ederler. Yoksul ve düşük gelirli müşteriler tarafından talep edilen göreceli küçük kredi miktarları, kredi basına düşen masrafın yüksek olmasına neden olabilir ve bu durumda, genel olarak kayıt dışı (informal) sektördeki oranların altında olmakla birlikte, ticari bankalarınkinden çok daha yüksek faiz oranlarının uygulanması gerekebilir.
- Çok sayıda kişiye erişebilmek için son derece etkin bir operasyon yönetirler. Her banka görevlisi, kredi verme yöntemine bağlı olarak, sayıları genelde 200–500 arasında değişen borçluya hizmet verir ve böylelikle işlem masrafları, ödenmemiş kredi portföylerinin yüzdesi olarak en alt düzeyde tutulur. Müşteriyi "hedef almak" yerine, çekerler. Belirli ve dar bir grubu hedeflemek yerine, ürünlerini yoksulları, yoksul olmayan korumasızları, düşük gelirli banka hizmeti almayan nüfusu kapsayan geniş bir müşteri grubunu çekecek şekilde geliştirirler
- Sadece finansman hizmeti sunarlar. Genel bir kural olarak, başarılı Mikro Finans Kuruluşları finansman dışı hizmet sunmayan kuruluşlardır (Dündar, 2007: 8).

Çizelge 7.2. Mikrokredi Kampanyasının Yıllar İçindeki Gelişimi(Microcredit Summit Campaing, 2004)

Ülke	Örgüt/Kişi adı	Çalışmaları	Ülke
1997	618 kurum	13.478.797	7.600.000
1998	925 kurum	20.938.899	12.221.918
1999	1.065 kurum	23.555.689	13.779.872
2000	1.567 kurum	30.681.107	19.327.451
2001	2.186 kurum	54.932.235	26.878.332
2002	2.572 kurum	67.606.080	41.594.778
2003	2.931 kurum	80.868.343	54.785.433

Çizelge 7.3. Dünyada Mikrokredi Kaynaklı Başarı Öyküleri(Demiryürek ve Köprülü, 2006)

Ülke	Örgüt/Kişi adı	Çalışmaları
Hindistan	SEWA (serbest Çalışan Kadınlar Örgütü- 1970)	İlk mikrokredi hareketini başlatanlardır.
Portekiz (Madeira)	Nakış işçileri sendikası (1970)	Sosyal haklar sağlamış bir işçi örgütüdür.
Şili	4 Yerel ev eksenli çalışan sendikası	Latin Amerika koordinasyonu da yürütmektedir.
Asya (Nepal, Hindistan, Tayland, Çin v.s.)	Ev eksenli çalışan kadın örgütleri	Mikrokredi yardımlarıyla kırsal yoksulluğu azaltma çalışmaları yapılmaktadır.
Orta ve Doğu Avrupa (Sırbistan, Karadağ, Bulgaristan v.s.)	Ev eksenli çalışan kadın örgütleri	Bazılarında resmi örgütlerde kurulmuştur.
Tunus	Enda Inter - Arabe(1990)	28.000 mikro girişimciye kredi sağlamıştır

Çizelge 7.4. Mikrokredi Kampanyasının Bölgesel Dağılımı(Microcredit Summit, 2004)

Bölgeler	Program sayısı	2005’de ulaşılan toplam müşteri sayısı	2006’da ulaşılan toplam müşteri sayısı	2005’de ulaşılan en yoksul müşteri sayısı	2006’da ulaşılan en yoksul müşteri sayısı	2005’de ulaşılan en yoksul kadın müşteri	2006’da ulaşılan en yoksul kadın müşteri
Sahra-altı Afrika	970	7.429.730	8.411.416	5.380.680	6.182.812	3.422.825	4.036.017
Asya ve Pasifik	1.677	96.689.252	112.714.909	74.330.516	83.755.659	63.934.812	72.934.477
L.Amerika-Karayipler	579	4.409.093	6.755.569	1.760.405	1.978.145	1.258.668	1.384.338
Orta Doğu-Kuzey Afrika	30	1.287.318	1.722.274	387.951	755.682	321.004	621.111
Gelişmekte Olan Ülkeler (Toplam)	3.256	109.815.393	129.604.168	81.859.552	92.672.298	68.937.309	78.975.943
Kuzey Amerika-Batı Avrupa	39	55.707	54.466	13.318	25.265	7.862	11.765
Doğu Avrupa-Orta Asya	21	3.390.290	3.372.280	76.166	225.011	47.856	142.873
Gelişmiş Ülkeler (Toplam)	60	3.445.997	3.426.746	89.484	250.276	55.718	154.638
Küresel Toplam	3.316	113.261.390	133.030.913	81.949.036	92.922.574	68.993.027	79.130.581

Mikrokredi uygulaması ile ilgili dünyada bulunduğu uygulama alanları ile ilgili olarak kaç kurumun yer aldığı, ne kadar kişiye ulaşıldığı, ne kadar bir bütçeye sahipler bununla ilgili bilgiler yukarıda ki tabloda görülmektedir. Yıllar itibariyle bütçeleri yada kullandıkları fon miktarı ve bölgelerde ki kuruluşların sayısı artmıştır. 2006 yılı itibari ile elimizde bulunan veride 3316 örgüt bulunmaktadır.

Dünyada uygulanmakta olan bazı mikrokredi uygulamalarının hangi sivil toplum örgütleri tarafından yerine getirildiği yada hangi bölgede gerçekleştiği konusunda, yapılan çalışmanın içeriği ile ilgili bilgiler tabloda yer almaktadır.

7.1. Latin Amerika Ve Bölgedeki Diğer Mikrokredi Uygulamaları

Latin Amerika’daki mikrofinans kuruluşları daha çok küçük işletmelere finansal hizmet sunma üzerinde yoğunlaşmışlardır. Önde gelen mikrofinans kuruluşları arasında Bolivya’da faaliyet gösteren BancoSol, Peru’da faaliyet gösteren Mibanco, Meksika’da faaliyet gösteren Financiera Compartamos, Haiti’de Sogesol, Brezilya’da Banco Real ve Ekvador’da faaliyet gösteren Banco Solidario S.A. gelmektedir.

Bolivya’da faaliyet gösteren Bancosol sivil toplum örgütüyken 1992 yılında ticari bankaya dönüşmüş finansal bir kurumdur. Peruda faaliyet gösteren Mibanco mikrofinans hizmeti vermek üzere kurulmuş ilk ticari bankadır. Haitide ki Sogesol ise Sogebank tarafından kurulmuş ticari bir mikro finans kuruluşudur. 2005 yılında yapılan bir

araştırmaya göre, Latin Amerika’da 6 milyon kişi mikrokredilerden yararlanmış ve yaklaşık \$5,4 milyar kredi dağıtılmıştır.(Navajas, 2006).

Asya ve Afrika’daki mikro finans kuruluşları çoğunlukla yoksul kişilere odaklanırken, Latin Amerika’daki mikro finans kuruluşları mikro ölçekli işletmelere yönelmiştir. Dolayısıyla, ortalama verilen kredi miktarı Asya’da \$121, Afrika’da \$187 olurken bu tutar Latin Amerika’da \$783 kadardır (Microbanking Bulletin, 2007).

Asya’dakinin tersine, Latin Amerika’da grup kredisinden ziyade bireysel krediler verilmekte ve mikro finans hizmeti kırsal alanlarda yaşayanlardan daha çok kentlerde yaşayanlara yönelik bir hizmet sunmaktadır.

7.1.1. Peru Mikro Finansman Uygulaması

Düşük–orta gelir grubundan olan Peru’da başarılı bir Mikro Finans Kurumu (MFK) olan MiBanco’dan söz edilebilir; Accion Comunitaria del Peru (ACP) toplum kalkınmasına yönelik kâr amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütü olarak kurulmuştur. ACP faaliyetlerini 1980’li yılların başında başkent Lima’da mikro girişimcilere kredi sağlama konusunda yoğunlaştırmıştır. Kurumsal yapısı sermayeye ulaşmasını ve dolayısı ile hizmetlerini yaygınlaştırmasını kısıtladığı için ACP,1985 yılından itibaren kâr amacı güden bir finans kurumuna dönüşmeye karar verdi. ACP gibi sivil toplum kuruluşlarına sermaye bağısı sınırlı olmakla birlikte Peru’da çok taraflı bir kalkınma bankası olan Intra-American Development Bank’dan (IDB) mikro finans sektöründeki düzenlemeye tabi finansal kurumlara kredi olarak aktarılacak üzere kaynak alabiliyorlardı. Düzenleme dışı olduğu için ACP’nun bu kaynaktan yararlanma hakkı yoktu(Dündar, 2007: 9).

1980’li yıllardaki Peru’yu etkileyen ekonomik krizin ardından 1990’lı yılların başında söz konusu yasal düzenleme gerçekleşerek ACP Peru’nun mikro finansman için kurulmuş kâr amaçlı, lisanslı ve düzenlemeye tabi ilk bankası olan MiBanco’ya dönüştü. MiBanco’nun hâlâ geçerli olan kuruluş amacı mali hizmetler sunarak, Peru’nun çoğunluğu oluşturan düşük gelirli nüfusunun ekonomik kalkınmasını teşvik etmektir. MiBanco Lima, Callao, Chinchu, Chiclayo, ve Huancayo kentlerinde hizmet vermektedir(Dündar, 2007: 9).

MiBanco’nun sahipleri özel sektör ve kamudan gelen bir dizi yatırımcıdan oluşmaktadır. Hisselerinin çoğunluğu, kurucu Sivil Toplum Kuruluşu (STK) olan ACP’nun elindedir. Diğer yatırımcılar arasında ProFund (sahipleri özel vakıflar, çok-taraflı yatırım fonları ve bireysel özel sektör yatırımcıları olan bir MFK sermaye yatırımı fonu) Accion’un Gateway Fonu, Banco de Credito (ticari banka), Banco Wiese (ticari banka), ve Andean Development Corporation bulunmaktadır. Banco de Credito ile Banco Wiese, Peru’daki en büyük iki özel bankadır. MiBanco, düzenlemeye tabi bir kuruluş olarak pek çok farklı kredi sermayesi kaynağına ulaşabilmektedir. İkinci düzey finans kuruluşu olan COFIDE’den ve özel ticari bankalardan önemli boyutlarda finansman sağlamıştır. MiBanco tasarruf hizmetleri de vermeye başlamış, ayrıca hem kentsel hem de kırsal alanlara sunduğu ürünlerini önemli ölçüde çeşitlendirmiştir. Bu ürünler arasında, işletme sermayesi kredileri, konut kredileri, bireysel krediler, cüzdan hesapları, vadeli hesaplar, havale işlemleri, sabit varlık kredileri ve kambiyo işlemleri bulunmaktadır. MiBanco, hem geleneksel malvarlığına-dayalı kredi uygulamasını hem de geleneksel olmayan teminatları içeren farklı kredilendirme yöntemlerini uygulamaktadır. MiBanco’nun, teknik destek hizmeti aldığı, uluslararası bir teknik hizmet sağlayıcısı olan Accion International ile uzun yıllardan bu yana süren bir ilişkisi vardır. MiBanco aynı zamanda Kadınların Dünya Bankası örgütlenmesi olan

Mikrofinans Alanında Yeni Bankacılık Küresel Ağı (Global Network for Banking Innovation in Microfinance) içinde de yer almaktadır(Dündar, 2007: 9).

MiBanco'nun 2002 yılı sonunda hem kredi hem tasarruf hesabı hizmetlerinden yararlanan 99.121 aktif müşterisi bulunmaktadır. Müşterilerinin %50'sinden fazlasını kadınlar oluşturmaktadır. Kredi miktarları 100 \$ - 100,000 \$ arasında değişirken, kredi vadeleri ise üç ayla beş yıl arasında değişmektedir. MiBanco'nun verdiği kredilerin yaklaşık %19'u gruplara, %81'i bireylere verilen kredilerden oluşmaktadır. Bireysel kredilerin %71'inin teminatı yoktur. 2002 yılında geri ödenmemiş krediler ortalama 931 \$ düzeyinde olup, toplam kredi portföyü yaklaşık olarak 92 milyon \$2'dir. Verilen ilk krediler 300 \$-700 \$ düzeyinde olmuştur. 2002 yılında riskli portföy oranı %3,1 olan MiBanco, Peru'nun mali sistemi içindeki en sağlam bankalardan biridir ve oldukça kârlıdır. MiBanco performansını iyileştirmek için teknolojiyi de kullanmaktadır. MiBanco'nun kendi ağı içinde 35 şubesi ve pek çok yerde ATM'leri bulunmaktadır(Dündar, 2007: 9).

7.1.2. Haiti Mikro Finans Uygulaması

Bir ticari bankanın mikro finans yan kuruluşu olan Sogesol, Haiti'nin en büyük ticari bankası olan Sogebank, faiz tavanları kaldırılınca ülkenin çalışan nüfusunun %75'ini oluşturan ve yaklaşık 1.6 milyon mikro girişim içeren kayıt dışı (informal) sektör içinde bir müşteri tabanı oluşturmak istemiştir. Sogebank Haiti ticari bankacılık piyasası içinde %25'in üzerinde bir pazar payına sahiptir. Toplam varlığı 300 milyon \$'ı asan banka son derece kârlı bir kuruluştur. Bir kredi kartı şirketi, bir tüketici kredisi işletmesi, bir gayri menkul kuruluşu ve ipotek şirketi ile kendi mikro finans kuruluşu dahil, çeşitli yan işletmeleri de bulunmaktadır. Sogebank, mikro finans alanına girme olasılığını irdelemek üzere Multilateral Investment Fund (Çok taraflı Yatırım Fonu) kanalı ile Intra-American Development Bank'dan finansman sağlamıştır ve 2000 yılında bağımsız bir mikro finans yan kuruluşu olan Sogesol'u kurmuştur(Dündar, 2007: 12).

Bu işletmenin sahipleri Sogebank (%35), Accion International'ın Gateway Fund'u (%19.5), mikro finans alanında uzmanlaşmış bir sermaye yatırım fonu olan Profund (%20.5) ve yerel bir kişidir (%25). Aynı zamanda hissedarlardan biri olan Accion, Sogesol'a teknik yardım hizmeti sağlamaktadır. Accion, ürün geliştirilmesi, personelin kredi değerlendirme ve risk yönetimi konularında eğitilmesi ve mikro finans işlerinin yürütülmesinde yardımcı olacak yönetim sistemlerinin uygulamaya sokulması konularında Sogesol ile birlikte çalışmaktadır. Sogesol ve Sogebank her ne kadar birbirinden bağımsızsa da, Sogesol kendi operasyonlarını yürütürken bankanın altyapısından, özellikle de teknolojisi ve insan kaynaklarından yararlanmaktadır. Sogesol'un ayrıca bu işletmenin ürün pazarlaması gibi, kendine özgü işlevlerini şubelerde yürüten ve işlerine son derece bağlı bir ekibi bulunmaktadır. Kredileri Sogesol vermektedir, ancak borçlular ödemelerini Sogebank'ın 24 şubesinden birine yapmaktadır. Bağımsız bir enformasyon sistemi Sogesol'e portföyünü yönetmesi için gerekli tüm bilgileri sağlamaktadır. Sogebank, Sogesol'e kredi olarak dağıtılmak üzere kaynak sağlamakta böylelikle Sogesol'ün öz varlığını kaynak yaratmak için kullanmasına olanak vermektedir. Ancak, Sogesol'ün Haiti Merkez Bankası tarafından belirlenen minimum sermaye koşullarına uyması gerekmektedir. Sogebank, Sogesol'e ayrıca insan kaynakları, hukuk, denetim ve pazarlama dâhil olmak üzere yönetim hizmetleri de vermektedir(Dündar, 2007: 12).

Sogesol'un Sogebank'a yaptığı aylık ödemeler, Sogesol portföyünü finanse etmek için kullanılan sermayenin faizi, yönetim hizmetleri için yapılan ödemeler, şube ve vezne hizmetleri için yapılan ödemeler ve kredi zarar riski rezervini sürdürebilmek için yapılan ödemeleri içermektedir. Sogesol, Sogebank'tan aldığı hizmetlerle işletmesini hızla büyütebilmekte ve sabit giderlerini en aza indirebilmektedir. Aralık 2002'de Sogesol'un 5.657 aktif müşterisi ve 1.7 milyon \$'lık bir kredi portföyüne sahipken, geri ödenmeyen kredi bakiyesi 421 \$ olmuştur. Sogesol 2005 yılı için 30.000 müşteriye erişmeyi hedeflemiştir(Dündar, 2007:12).

7.1.3. Bolivya Mikro Finansman Uygulaması

Olgunlaşmış bir mikro finans sektörüne sahip olan Bolivya uygulamasından, yeni oluşan pazarların, olgunlaşan mikro finans pazarları yararlı dersler çıkarılabilecektir. Bolivya'daki ticarileşme, yoksul ve düşük gelirli müşterilere erişimin çok önemli boyutlara ulaşmasına olanak vermiş, rekabeti arttırmış ve artan rekabet sonucunda da hem faiz oranları düşmüş hem de müşteriye daha nitelikli hizmetler sunulmaya başlanmıştır. Öte yandan işlerini kötü yürüten tüketici kredisi sunucularının yeni oyuncular olarak bu pazara girmeleri, 1990'lı yılların sonunda bu piyasada istikrarsızlığın dogmasına yol açmıştır. Pazarın olumsa aşamalarında müşteri sayısı çarpıcı bir biçimde artarken, mali hizmetlere erişemeyen nüfusun hâlâ büyük boyutlarda olmasına karşın, pazarın büyümesi son yıllarda önemli ölçüde yavaşlamıştır. Bolivya'da sayıları 600.000 olarak tahmin edilen işletmelerin ancak 1/3'ü mali hizmetlere erişebilmektedir (Dündar, 2007:15).

Bolivya'daki mikro finans uygulaması başlangıçta başarılı Sivil Toplum Kuruluşları (STK) ile olmuş ve zamanla çoğu kayıtlı kuruluşlar tarafından da mikro finans müşterilerine hizmet verilir olmuştur. Bir sektör değerlendirme kuruluştan oluşan "MicroRate 29" listesindeki en büyük mikro finans kuruluşlarından ikisi Bolivya'dadır. 2001 yılında Banco Sol'un 81 milyon \$'lık bir kredi portföyü ve 61.386 müşterisi, Casa Los Andes'in de 52.6 milyon \$'lık bir kredi portföyü ve 43.530 müşterisi vardı. Banco Sol tümü ile mikro ve küçük işletme finansmanına yoğunlaşmıştır ve ülkenin ticari banka müşterilerinin yaklaşık %25'ine hizmet vermektedir. Bolivya'daki diğer dikkate değer kuruluşlar arasında Prodem, FIE ve ProMujer sayılabilir. Bolivya, BancoSol örneğinde görüldüğü gibi yola STK olarak çıkıp zaman içinde lisanslı ve düzenlemeye tabi bankalar haline gelen mikro finans kurumlarının en gelişmiş örneklerine sahip olmuştur(Dündar, 2007:15).

Bolivya'daki mikro finans kuruluşlarının çoğunluğu FFP modelini benimsemektedir. FFP'ler, tam hizmet veren bankalara kıyasla daha düşük minimum sermaye koşulları olan, daha yalın bir ürün dizisi sunan, pek azında tasarruflarla ilgili hizmet verilen özel finansman fonlarıdır. Bolivya pazarına aynı zamanda tamamen ticari nitelikte mikro finans oyuncuları da girmiştir. Bunların arasında 1996 yılında kurulan gerek tüketici kredileri gerekse daha geleneksel şirket esaslı mikro finans işlemlerine yönelmiş olan Fassil ve mikro finans müşterileri için bağımsız bir birim oluşturan, kendisi ise tüm bankacılık hizmetlerini sunan Banco Economico da bulunmaktadır. Kurumlar sayıca artıp, tür olarak çeşitlendikçe oyuncular arasında da rekabet başlamıştır. Rekabet daha düşük fiyatlar, yeni ürünler ve daha iyi hizmet getirdiğinden, müşterilerin yararına olmuştur. Öte yandan rekabetçi baskılara dayanamayan bazı kuruluşlar da pazarı terk etmek zorunda kalmıştır. 1990'lı yılların sonlarında Bolivya'da rekabetin başladığı sıralarda, ortaya tüketici kredisi sunumu üzerine yoğunlaşan bir grup

isletme çıkmıştır. Bunlar, tüketici kredisi olarak mikro kredi verenlerinkine benzer miktarda kredi sunmakta ve ağırlıklı olarak ücretli çalışanları ve kendisine belirli bir yer edinmiş olan mikro finans işletmelerinin en iyi müşterilerini hedef almaktaydı. Bolivya'daki bu tüketici kredisi sunucuları oldukça cesareti idiler. Geri ödeme konusunda katı davranmadılar ve zaten borçlu olan müşterilere borç vermekten çekinmediler(Dündar, 2007: 15).

Sonuçta hem tüketiciye kredi verenler hem de o zamana kadar ödeme aksamalarına katı kurallar uygulayarak çok güçlü portföyler yönetmeyi becerebilmiş olan mikro kredi kuruluşları arasında geri alınamayan kredi oranları aşırı derecede yükseldi. Sonuçta, tüketici kredisi sunan şirketlerin kötü performansı, mali hizmet pazarını zayıflattı. Bu deneyim olgunlaşmış pazarlarda kredi bürolarına duyulan gereksinimi ve Bolivya'daki tüketici kredisi sunucuları gibi yeni kurumların mali hizmet sektöründeki istikrarı tehdit eden "gözü kara" uygulamalara girmelerini engelleyecek düzenlemelerin yapılmasını zorunlu kıldı. Bolivya'da pazardaki bu tür faktörlere rağmen MFK'ların genel olarak geleneksel bankalardan daha başarılı olduğu, MFK'ların portföy niteliğinin geleneksel bankacılık sektöründekinden daha güçlü olduğu ve bunun da mikro finans kuruluşlarını ticari bankalardan daha kârlı yaptığı görülmektedir. Ancak Bolivya'da nüfusun birçok kesimi hala bankacılık hizmetleri dışında kalırken, baslıca kuruluşların portföylerindeki büyümenin önemli ölçüde yavaşlaması ve 1997 yılındaki %54'den 2001 yılında %9'a düşmesi, mali kesim sınırlarını daha da ötelere götürebilmek için yeni hizmet sunum modellerine ve yeni ürünlere gerek olduğuna işaret etmektedir(Dündar, 2007:15).

Bolivya'daki mikro finansman kuruluşları içersinde en önemli iki kuruluştan biri olan Banco Sol ile ilgili daha ayrıntılı bilgi aşağıda verilmiştir. Banco Sol en düşük gelir grubunun daha iyi bir geleceğe kavuşması için, yüksek kalitede bireysel finansman sağlama amacı güden bir mikro finans kuruluşu olarak 2001 yılında, bir sektör değerlendirme kuruluşu olan Mikrorate tarafından yapılmış olan "Mikrorate-29" arasına girmiştir. Bu kuruluşun sağladığı kredileri su şekilde sınıflandırmak mümkündür;

a) *Sol Bireysel Kredileri*: Kendi işyerlerini kuracak olan mikro girişimcilere yönelik kredilerdir. Bu bireysel kredilerde, ekonomik faaliyetlerini hayata geçirecek gerekli nakit akısını sağlamada mikro kredi deneyimi olan, Banka müşterisi olan veya olmayan kişiler hedeflenmektedir.

Bu kredi türü işletme sermayesi, yatırımlar ve kişisel tüketimle ilgili ihtiyaçlar için tahsis edilebilir. Kredi limitleri 300 \$ ile 30.000 \$ arasında olup, maksimum 5 yıl vadeli. Kredi için teminat olarak kişisel garanti veya mülk üzerine konulan ipotek istenilmektedir.

b) *Solidario*: BancoSol'un ilk kredi ürünüdür. Bir genel borç yapısı ile dayanışma grubuna dayandırılarak geliştirilmiştir. Söz konusu dayanışma kredisi, kredi hizmetinin sorumluluklarını paylaşacak olan üç veya dört kişilik gruplardan oluşan mikro girişimcilere verilmektedir. Verilen kredi miktarı müşteri başına 3.000 \$'ı ve dayanışma grubu başına ise 12.000 \$'ı geçemez şartı bulunmaktadır. Dayanışma grubunun üyeleri arasında tam bir akrabalık (hısımlık) olmak zorundadır. Fakat aile bağı olmaması gerekmektedir. Kredinin tutar ve vadesinin basit karakteristik özellikleri vardır. Düşük miktarlarla başlanıp miktar zamanla artırılabilir. Bir grup için sağlanan fon için en küçük ile en büyük miktarlar arasındaki dağılım, 500 \$'dan daha fazla olan kredilerde kredi miktarının %30'unu geçemez.

c) *Sol Vivienda*: Bir konut kredisi programı olup bu mortgage kredi fonu, faydalanan kimsenin evinin ticari değerinin %80'ine kadar olabilmektedir. Bu krediler 3.000 \$ ile 100.000 \$ Aralığında olup 10 yıllık vade ile verilmektedir. Kredi, hayat, yangın ve benzer riskler için sigortalanmakta ve mülk üzerine ipotek konulmaktadır.

d) *Sol Efektivo*: Kayıtlı sistemdeki firmalar için çalışan ücretlileri hedefleyen bir tüketici kredisi imkânıdır. Bu kredi işletme sermayesi, yatırım ve kişisel ihtiyaçların giderilmesi için tahsis edilebilir. En fazla 10.000 \$'a kadar olabilecek bu kredinin vadesi üç yıldır. Teminat olarak kişisel garanti veya gayrimenkul ipoteği istenmektedir. Hayat ve işsizlik sigortası, teminat için gerekli sigorta kapsamında olması zorunlu sigortalardır.

e) *Sol Vehiculo*: Bu kredi kişisel veya toplu taşıma araçlarının finansmanı için verilen bir Kredidir. Özel otolarda; yeni araçlar için satış değerinin %80'ine ve kullanılmış otolar için %70'ine kadar kredi verilebilmektedir. Maksimum kredi miktarı 35.000 \$ olup, 5 yıllık vadelerde kullanılır. Taşıt için yapılan sigorta kapsamında araca konulan ipotek de dâhildir. Toplu taşıma araçları için ise; toplu taşıma teklifini veren girişimciler hedeflenmiştir. Toplu taşıma aracının ticari değerinin %70'ine kadar verilir ve taşıtların yeni olması şartı aranır. Araç üzerine konulmuş ipotek ve/veya mortgage istenilen sigorta kapsamındadır.

f) *Solicita*: Söz konusu ticari kredi, temiz bir kredi geçmişi olan deneyimli mikro girişimcilerin işletme sermayesi ve yatırım ihtiyacını karşılamak için oluşturulmuştur. Krediler 2.000 \$ ile 100.000 \$ aralığında olup, maksimum 5 yıl vadeli olarak kullanılır. Öngörülen teminatlar arasında kişisel garanti veya gayrimenkul ipoteği istenebilir. Şarta bağlı sigorta kapsamında hayat ve işsizlik sigortasının olması da zorunlu tutulmaktadır.

g) *Sol de Oro*: Acil nakit ihtiyacını karşılamak için altın ve mücevherat ile geri ödenmesi yapılan kredilerdir.

h) *İspanya'ya Göçen Bolivyalı Göçmenlere Kullanılan Krediler*: İspanya'da yaşayan ve çalışan Bolivyalılara kendi tasarruflarına ek olarak, Bolivya'da ev satın almak, mevcut evlerini yenilemek, iyileştirmek ve inşa ettirmek için ipoteğe dayalı (mortgage) krediler kullanılmaktadır. Bu tip krediler en fazla 60.000 \$'a kadar 10 yıllık vadelerle kullanılan kredilerdir. Krediler müşterinin isteğine göre sabit veya değişken sistemlerde olabilir. Teminat olarak Bolivya'da satın almaya konu olan emlağın değeri kadar bir garanti aranır.

I) *Sol 500*: Sol 500 BancoSol tarafından yaratılmış bir kredidir. Bu ürün işletme sermayesi ve diğer tüketim ihtiyaçları için tahsis edilebilir. Kredi tutarı 50 \$ ile 500 \$ veya bu miktar karşılığı Bolivyo (1 \$ = 8 Bs.) cinsinden olabilir. Bu kredi maksimum 24 saat içerisinde kullanılabilir. Önemli bir mikro finans kuruluşu olan Banco Sol sözü edilen kredilerin yanı sıra, tasarruf hesapları oluşturmak, yurtiçi ve uluslararası para transferleri yapmak, mikro sigorta yapmak ve yaptıkları işler ile ilgili özellikle de mikro finans konusunda eğitim çalışmaları yapmak gibi diğer bankacılık faaliyetlerini de sürdürmektedir (Dündar, 2007:15).

7.2. Asya'daki Mikro kredi Uygulamaları

Mikro finansın en gelişmiş olduğu bölge Asya diyebiliriz. Bu durumda mikro finansın ilk olarak bu bölgede ortaya çıkmış olmasının etkisi vardır. Asya'daki mikro finans kuruluşları genellikle kırsal kesimdeki yoksul insanlara hizmet vermektedir.

Asya da faaliyet gösteren önde gelen mikro finans kuruluşları arasında Grameen Bank, Endonezya da faaliyet gösteren Bank Rakyat (BRI) , Tayland'da faaliyet gösteren Bank of Agriculture and Agricultural Cooperatives(BAAC), Bangladeş'te faaliyet gösteren Association for Social Advancement (ASA) yer almaktadır.

Bu mikro finans kuruluşlarından Grameen Bank, Bangladeş'teki yaklaşık 83 bin köyde, 2535 şubesiyle faaliyet göstermekte ve müşterilerinin %97'sini kadınlar oluşturmaktadır.

Bankanın %95'ine müşteriler sahiptir. Grameen Bank, kuruluşundan bugüne kadar \$7,43 milyar kredi dağıtmış ve kredilerin geri ödenme oranı da %98,24'tür. Kasım 2007 ile Kasım 2008 Aralığını içeren dönemde banka \$874 milyon kredi vermiş ve aybaşına düşen ortalama kredi miktarı \$72,83 milyon'dur. Grameen Bank, 1995 yılından sonra yardım fonu kabul etmemeye başlamıştır. Dağıttığı kredileri mevduatlarıyla karşılamaktadır. 2007 yılı itibariyle, mevduatların tutarı \$758 milyon'dur. Mevduatların açık olan kredilere oranı % 137'dir. Mevduatlara verdiği faiz oranı %8,5 ile 12 arasında değişmektedir.

Grammen Bank 2007 yılında \$155 milyon gelir elde etmiş, \$153 milyon gider kaydetmiştir. Bu giderlerin %43'ünü mevduata ödenen faizler, %23'ünü ise maaş, ödenek ve emekli fonundan yapılan ödemeler oluşturmaktadır. Banka, 2007 yılına \$1,56 milyon kar etmiştir.

Banka, müşterilerine çeşitli kredi olanakları sunmaktadır. Bunlar, gelir getirici faaliyetlerde kullanmaları için temel krediler, ev kredisi ve eğitim kredisidir. Banka, dilencilere de 0 faizli kredi kullandırmakta, onlardan hiçbir ücret almadan kredi sigortası ve hayat sigortası yapmaktadır. Ayrıca, dilenciler, kendi hayatlarını kazanabilecekleri seyyar satıcılık vs. gibi işlere yönlendirilmektedir. Bankanın krediler için uyguladığı faiz oranları temel krediler için %20, ev kredisi için %8 eğitim kredisi için %5'tir.

Ev kredisi için verilen maksimum kredi tutarı \$218 olup ortalama kredi tutarı \$191'dir. Bu kredilerde vade 5 yıl olup, ödemeler haftalık olarak yapılmaktadır. Ev kredisi için dağıtılan toplam kredi miktarı \$206 milyon olup toplam yaklaşık 662 bin ev inşa edilmiştir. Banka, küçük ölçekli işletmelere de kredi olanağı sunmaktadır. Bu işletmelere dağıtılan kredi tutarı \$565 milyon olup, bu kredilerden yararlanan kişi sayısı da yaklaşık 1,5 milyondur. Ortalama kredi tutarı \$343 olup, bu kapsamda verilen en yüksek kredi tutarı \$17.500'dür. Bu verilen krediler traktör, su pompası, ulaşım aracı, taşımacılıkta kullanmak için tekne alımı gibi vs. alanlarda kullanılmaktadır. Eğitim kredilerinden yaralanan öğrenci sayısı da 19.365'tir. Bunların 27.000'i değişik üniversitelerde öğrenim görmektedir. Ayrıca, banka Kasım 2008'e kadar yaklaşık 701 bin öğrenciye \$1,2 milyon tutarında burs sağlamıştır.

Mikro finans kuruluşları arasında en çok tercih edilen grup kredisi yöntemidir. Grup kredisi sistemi de Grameen Bank'ın yıllardır uyguladığı bir yöntemdir. Bu nedenle, Grameen Bank'ın kredi verme sürecine de değinmekte yarar vardır. 11 Grameen Bank'ın sisteminde kredi verme teminata bağlı değildir. Grup sistemi en iyi teminat olarak işlemektedir. Kredi verme sürecinde, hedef kitlenin yoğun olduğu ve başka bankaların bulunmadığı yerler tespit edilir. Merkez bankasının izni alınarak buralarda şubeler açılır ve şubede görevli personel köyleri ziyaret ederek bankanın amacını, yapısını ve kredi sürecini anlatır. Bu aşamadan sonra her biri beş kişiden oluşan gruplar oluşturulur. Gruptaki ilk üyeyi banka personeli belirler. Kalan üyeleri de bu belirlenen kişi güvenebileceği kişiler arasından seçer. Bu gruptan bir kişi grup başkanı olarak belirlenir. Öncelikle, gruptaki iki kişiye kredi verilir ve en az altı haftalık geri ödeme performanslarına bakılarak diğer iki üyeye kredi verilip verilmeyeceği kararlaştırılır. Grup başkanı ise kredisini en son alır. Üyelerden biri krediyi geri ödeyemezse sonraki krediler verilmez. Kredi geri ödemeleri haftalık olarak yapılır. Verilen ilk kredi küçük tutarlı olup, müşteri eğer bu krediyi sorunsuz öderse daha büyük kredi için başvuruda bulunabilir. Grameen sisteminde, üyeler tasarrufa da yönlendirilmektedir. Üyeler aldıkları kredinin %5'ini oluşturulan grup fonuna yatırmakla yükümlüdürler. Ayrıca, her hafta 1 Taka tutarında tasarruf etmeleri ve bu tutarı grup fonuna dâhil etmeleri istenmektedir. Grup fonundaki tasarruf miktarı 600

Takaya ulaşınca grup üyeleri Grameen Bank'ın hisselerinden satın almaya mecbur tutulmaktadırlar. Bu durum, yeni krediler için bir fon kaynağı işlevi görmektedir.

7.2.1. Endonezya Mikro Finansman Uygulaması

Endonezya'da başlangıçta tarımsal kalkınma bankası olarak kurulan Bank Rakyat Indonesia (BRI) aracılığı ile yapılan mikro kredi uygulaması, bir devlet bankasının mikro finans kredi uygulaması olarak karşımıza çıkmaktadır. Başlangıçta tarımsal kalkınma bankası olarak kurulan BRI günümüzde ticari bir devlet bankasıdır. İlgili alanı ticari olmakla birlikte, genellikle basta tarımsal pazarlar olmak üzere, ağırlıklı olarak kırsal bankacılık hizmetleri üzerinde yoğunlaşmaktadır (Dündar, 2007: 11).

1996 yılında, BRI'nın toplam varlığı 12 milyar \$'ın üzerinde olmuştur. Bankanın ilçe ya da belediye düzeyinde 320 şubesi ve belde düzeyinde, BRI Köy Birimi (ya da Unit Desas) olarak tanımlanan 3.600 hizmet noktası bulunmaktadır. Kırsal ve kentsel alanlardaki müşterilere mikro finans hizmetleri bağımsız bir kâr amaçlı birim olarak çalışan Unit Desas (UD) aracılığı ile sunulmaktadır. BRI-UD tam anlamıyla ticari kurallara göre çalışmakta ve BRI'nin toplam varlığının %25'ini ve toplam tasarruf hesaplarının %70'ini oluşturmaktadır. BRI-UD 1970'li yılların başlarında, ulusal pirinç üretimini teşvik amacıyla oluşturulan bir program (BIMAS) kapsamında çiftçilere kredi sağlamak üzere kurulmuştur. Bu süreçte faiz oranları sübvansiyonlu düzeylerde tutulmuş ve açıklar Endonezya Maliye Bakanlığı tarafından kapatılmıştır. 1980'lere gelindiğinde verilen kredilerin hacmi son derece düşüktü ve geri ödenmeyen borç oranı %50'nin üzerindedir. BIMAS programına son verilince hükümet BRI-UD'u düşük gelirli müşterilere çeşitli mali hizmetler sunan bir kırsal bankacılık ağına dönüştürmeye karar verdi. 1984 yılında tüm BRI-UD sistemi yeniden yapılandırıldı ve kırsal alana yönelik tek bir kredi ürünü olarak geliştirilen (KUPEDDES) devreye sokuldu. KUPEDDES ne belirli müşteri gruplarını hedef almakta ne de sübvansiyon edilmektedir ve hem işletme sermayesi, hem de yatırım sermayesi olarak kullanılabilir. KUPEDDES kredilerindeki en yüksek borçlanma düzeyi, piyasaya ilk girdiğinde geçerli olan 1000 \$'dan, günümüzde 10,000 \$'ın üzerine çıkmış olduğu gözlenmektedir. BRI uzun yıllar boyunca ucuz ve sübvansiyon edilen kredilerle uğraştıktan sonra, müşterilerinin tasarruf hizmetlerine olan çok büyük talebini fark ederek, bu talebi karşılamaya yönelik uygun hizmetler geliştirmiştir. Bu ürün başarılı olunca, BRI-UD'un da mali açıdan başarılı olabileceği anlaşıncaya, BRI-UD, piyasaya SIMPEDES (kırsal tasarruflar) olarak adlandırılan bir tasarruf ürünü daha çıkartmıştır. Bu ürünün gördüğü ilgi BRI'nin halkla ilişkiler ve pazarlama stratejilerini bastan sona yenilemesi ile de zenginleştirilmiştir. İnsanların evlerde sakladıkları paralarla, nakit olmayan varlıklarını paraya çevirerek açtıkları hesaplarla tasarruf mevduatı tavana vurmuştur (Dündar, 2007: 11).

Unit Desa'nın kendisi bir ilçe yerleşimindedir ve tek bir odadan 16-18 köye hizmet sunmaktadır. Ortalama olarak 4.500 tasarruf sahibi ve 700 kredi borçlusu bulunmaktadır. 2002 yılı sonunda, BRI-UD'nun toplam varlığı, 1.3 milyar \$'lık bir kredi portföyü ve 2.6 milyar \$'lık bir tasarruf mevduatı dâhil, 3.2 milyar \$'dı. 30 günden çok vadedeki riskli portföy oranı %4,3 olup, mal varlığı getirisi %6,58, öz kaynak getirisi ise %111 düzeyindedir. BRI-UD, BRI'nin toplam kârının aslan payını getirmektedir. BRI ayrıca, BRI-UD sayesinde, Endonezya'nın yaşadığı mali krizi atlatabilen az sayıdaki bankadan biridir ve o kriz döneminde bile işlerini geliştirmeyi başaramıştır (Dündar, 2007: 11).

7.2.2. Bangladeş Uygulaması

Banglades ve Grameen Bank uygulaması özdeşleşmiş durumdadır. 2006 yılında ekonomik ve sosyal kalkınmaya yapmış oldukları katkıdan dolayı, hem Muhammet Yunus hem de Grameen Bank, olayın iki eşit parçası olacak şekilde Nobel Barış Ödülüne layık görülmüşlerdir. Yapmış oldukları katkı ile çok geniş bir kitle olan fakir nüfusun, yoksulluklarının üstesinden gelmesine yardımcı olarak barışın sürdürülmesini sağlamışlardır. Mikro krediler, alt tabakanın kalkınması için demokrasi ve insan hakları lehine hizmet etmiştir. Muhammet Yunus, söz konusu çalışma vizyonunun hayata geçirilmesi konusunda, sadece Bangladeş'teki değil aynı zamanda diğer ülkelerdeki milyonlarca insana da kazanç sağlama konusunda öncülük ederek başarılı olmuştur. Hiçbir finansal güvencesi olmayan fakir nüfus için olanaksız bir fikir olarak ortaya çıkmıştır. 30 yıl kadar önce mütevazı bir şekilde Muhammet Yunus ve en önemlisi Grameen Bank ile başlayan mikro kredi uygulaması, fakirlikle mücadelede, günümüz dünyasında en önemli araç haline gelmiştir(Dündar, 2007: 18).

Mikro kredilerde öncelikle daha fazla sosyal ve ekonomik baskı altında olan kadınlar hedef alınmış ve öncelikle onların bu durumdan kurtulmalarına yardımcı olmak istenmiştir. Ekonomik büyüme ve demokrasi, dünya nüfusunun yarısına karşılık gelen kadın nüfusun erkek nüfusla eşit haklara sahip olması sayesinde tam anlamı ile başarılabilir. Yunus'un uzun vadeli misyonu dünyada fakirliğin tamamen devre dışı bırakılmasıdır. Bunda mikro kredi tek başına yeterli olmamakla birlikte önemli bir rol oynayacaktır. Mikro kredi uygulamalarına başladığında günün birinde 5 milyon kişiye ulaşılabileceği hayal bile edilmemişti. Bangladeş'teki kırsal kesimdeki fakirlerin fakiri sayılacak insanlara hiçbir koşul olmaksızın kredi tahsis edilmiştir. Böylece sosyoekonomik kalkınmaya katkıda bulunulmuştur. Grameen Bank'ın (GB) 2007 Ocak ayı itibarı ile 6,95 milyon kredi müşterisi olduğu ve bunların %97'sinin kadın olduğu ifade edilmektedir. GB 2.343 şubesi ile Bangladeş'teki köylerin neredeyse %90'ını oluşturan 75.359 köye hizmet götürmektedir(Dündar, 2007: 18).

GB, faaliyetlerini Grameen Ailesi olarak ifade edilen iştirakleri aracılığı ile sürdürmektedir. Bu iştirakleri arasında; Grameen Trust (1989), Grameen Fund (1994), Grameen Communication (1997), Grameen Shakti/Energy, Grameen Shikha/Education (1997), Grameen Telecom (Banglades'teki köylerin mobil telefon, ödemeli telefon ve sabit telefon hizmetlerini sağlamaktadır), Grameen Knitwear Limited (%100'ü ihracata yönelik kadın ve çocuk trikosu üretimi yapılmakta) ve Grameen Cybernet Ltd. (1996'dan bu yana internet hizmet sağlayıcılığı görevini üstlenmektedir) sayılabilir(Dündar, 2007: 18).

GB tarafından kullanılan krediler "Grameencredit" Grameenkredi olarak adlandırılmakta ve karakteristik özellikleri şu şekilde sıralanmaktadır;

- a)- Kredi bir insan hakkı olarak sunulur.
- b)- Fakir ailelerin özellikle de kadınların fakirliği ile mücadele etme misyonuna sahiptir.
- c)- Grameen kredi'nin en belirgin özelliği herhangi bir koşulunun veya yasal olarak zorlayıcı herhangi bir sözleşmesinin olmamasıdır. Yasal prosedürde veya sistemde olmayan "güven" esasına dayalı olmasıdır.
- d)- Kredi, fakir hane halkının kendi işgücü ile gelir getirici faaliyetlerini destekleyerek Tüketimlerini karşılamayı hedefler.
- e)- Öncelik geleneksel bankacılığın kredibilitesi olmayan kişiler olarak sınıflandırdığı fakir kişilerden yanadır. Bunun sonucu olarak geleneksel bankacılığın yöntemi reddedilmiş ve kendi yöntemini geliştirmiştir.

- f)- Öncelikle bankaya gidemeyecek kadar fakir durumdaki insanlara hizmet eder. Kişiler bankaya değil banka kişinin ayağına gider.
- g)- Bir müşteriye kredi sağlamak yerine bir müşteri grubuna kredi sağlanır.
- h)- Krediler birbirini izleyen bir devamlılık esasında kullanılır. Borçlu ancak önceki kredisini ödeyerek yeni krediyi alabilir.
- i)- Bütün krediler haftalık veya iki haftada bir taksit sisteme göre geri ödenir.
- j)- Bir borçlu birden çok kez kredi kullanabilir.
- k)- Borçlular için zorunlu ve gönüllü tasarruf programlarının her ikisini birden getirebilir.
- l)- Genel olarak bu krediler kâr amacı gütmeyen organizasyonlar veya kurumların kendi müşterilerince yapılan ödemeler veya ödünç verilen fonlardan verilir. Grameenkredi'nin faiz oranları piyasa faiz oranlarına yakındır.
- m)- Grameen kredi sosyal sermayenin yapılmasına öncelik verir. Ayrıca insani sermaye ve çevrenin korunması konularına önem verir. Çocukların eğitimi için burslar verir. Daha yüksek eğitim alabilmeleri için kredi verir. Buna ek olarak yine eğitim ve insanca yaşam için gerekli teknolojik alt yapının oluşturulmasına da katkıda bulunur (cep telefonu, güneş enerjisi, elle çalışan teknolojiler yerine mekanik olanların getirilmesi gibi şeyler) (Dündar, 2007: 18).

Bu ilkeler doğrultusunda kullanılan krediler ile üretim faaliyetinde bulunan ve gelir temin eden fakir halk böylece kredisini geri ödemekte ve isterse yeni kredi kullanarak bu faaliyetlerinin devamlılığını sağlayabilmektedirler. Grameen Bank(GB) müşteri portföyünü oluştururken yoksulluk düzeyini belirlemek için çeşitli kriterlerden hareket etmekte ve kredi müşterilerinin yıllar içerisinde sosyoekonomik durumunu takip edip değerlendirmektedir. GB borçluların yoksulluk düzeyini on kriter kullanarak değerlendirmektedir(Dündar, 2007: 18).

Bir üyenin ailesi, aşağıdaki kriterleri sağlıyorsa yoksulluktan çıkmış olarak kabul edilmektedir;

- 1)- Değeri en az 25.000 Taka (yaklaşık 482 \$) ve teneke çatısı olan evlerde yaşayan ve her bir aile ferdinin yerde yatmayıp, yatacak yatağa sahip olduğu aileler.
- 2)- İçme suyu ihtiyacını kuyulardan çeşitli arıtıcı tablet kullanarak elde eden aileler.
- 3)- 6 yaş üzeri çocukların okula gittiği veya ilkokulu bitirmiş olduğu aileler.
- 4)- Haftalık kredi taksiti 200 Taka (yaklaşık 4 \$) veya daha çok olan aileler.
- 5)- Seyyar tuvalet kullanan aileler.
- 6)- Günlük yaşam için uygun giysileri olan, kış için sıcak tutacak panço, kazak, battaniye vb. ile sivrisineklerden korunmak için tülü olan aileler.
- 7)- Ek gelir getirecek sebze bahçesi ve meyve ağacı olan, ek paraya ihtiyaçları olduğunda bunların desteğine başvurabilecek olan aileler.
- 8)- Yıllık ortalama 5.000 Taka (yaklaşık 97 \$) tasarruf yapanlar.
- 9)- Yıl boyunca günlük üç öğün yemek temininde güçlük çekmeyen aileler. Yılın hiçbir günü aç kalmayan aileler.
- 10)- Temel sağlıkla ilgili gerekli bakımı her bir aile ferdi için temin edebilen aileler(Dündar, 2007: 18).

7.2.3. Malezya Uygulaması

Malezya'da küçük ve orta ölçekli sanayilerin desteklenmesi için kurulmuş olan 14 tane DFI (Development Financial Institutions) Finansal Kalkınma Kuruluşu bulunmaktadır. DFI'ların temel hedefleri sanayileşmenin desteklenmesidir. Buradan hareketle KOBİ'lerin geliştirilmesi, ileri teknoloji içeren sanayilerin geliştirilmesi,

ihracata dönük sanayilerin oluşturulması, altyapı yatırımlarının geliştirilmesi, sermaye yoğun yatırımların finansmanı, tarım sektörü ve konut sektörünün desteklenmesi hedeflenmektedir. KOBİ tanımları şu şekildedir; satış hacmi 250.000 RM (yaklaşık 65.000 \$)'den az ve çalışan sayısı 5 kişi ve daha az olanlar mikro ölçekli işletmeler, satış hacmi 250.000 RM'den çok 10 Milyon RM'den az olan ve çalışan sayısı 5 kişiden çok 19 kişiden az olanlar küçük işletme ve satış hacmi 10 Milyon RM'den çok 25 Milyon RM'den az ve çalışan sayısı 20 kişiden çok 50 kişiden az olanlar da orta büyüklükte işletmeler olarak tanımlanmaktadır(Dündar, 2007: 22).

Söz konusu KOBİ'lerin Malezya Ekonomisi'ndeki rolüne bakıldığında toplam işletmeler içerisinde %90-99 arasında değişen bir paya sahipken, toplam istihdamdan aldığı pay %30- 34 arasında değişmekte ve GSYİH' DAN ise %5-6,5'lik bir pay aldıkları görülmektedir. Kapasitelerinin artırılmasını desteklemek, piyasaya ve finansmana daha rahat ulaşmalarını sağlamak, teknoloji düzeyini ve teknolojik yenilikleri (innovation) arttırmak ve KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştirmek gibi amaçlarla, Malezya'da bazı programlar uygulanmakta, hibeler ve fonlar oluşturulmaktadır. Bunlar arasında aşağıdakiler sayılabilir(Dündar, 2007: 23).

- Bölgesel & Karşılıklı işbirliği ASEAN-APEC,
- Sanayi iletişim (bağlantı-linkage) programı,
- Teknoloji ve bilgi işlem düzeyini artırma programı,
- Pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesi için hibe,
- Verimlilik, kalite iyileştirme ve sertifikalı üretim için hibe,
- Mühendislik tasarım yeteneklerinin geliştirilmesi için hibe,
- ARGE faaliyetlerinin ticarileştirilebilmesi için fon,
- Teknolojik yardım fonu, KOBİ'ler için uygun koşullu krediler,
- KOBİ bilişim ve danışmanlık hizmetleri

7.2.4. Kırgızistan Uygulaması

Kırgızistan'da ilk olarak 1995'te FİNCA tarafından uygulanmaya başlayan mikro finans uygulaması 12 yıldır faaliyet göstermektedir. En başta Kırgız devleti desteği ile uygulamaya konulan mikro finans 2005 sonuna doğru 5 milyonluk nüfusa sahip ülkede 100 binden fazla kişiye mikro kredi kullandırıldı. Toplam kullandırılan kredi tutarı da 3,2 milyar somu yani 80 milyon ABD dolarını geçmiştir. Halka dağıtılan ortalama kredi tutarı 18,7 bin som ile 54,1 som arasında değişmektedir. Şu an ülkede 2 Özel mikro kredi Şirketi (MKŞ), 78 mikro kredi ajansı (MKA), 26 mikro kredi şirketi, 305 kredi birliği (KB),116 lambard faaliyet göstermekte. Ayrıca Kırgızistan'daki 5 Ticari Banka (TB) da mikro finans faaliyetinde bulunmaktadır. Ülke kanunlarına uygun olarak "Mikro kredi organizasyonu kanun taslağında" belirtilen faaliyetler; mikro kredi verme, kiralama, faktöring, havale ve depozito kabul etme işlemleri yapabilirler. Mikro kredi sektörünün gelişiminden bizzat Merkez Bankası ile hükümet sorumludur (Seyitbekov, 2007: 58)

Ülke dışından gelen fonlar; bağışlar, faizsiz veya düşük faizli uzun dönemli krediler bu sektörde rahatça çalışabilmesi için devlet tarafından her türlü imkân yaratılmıştır. Eski SSCB ülkelerinin yani bugünkü BDT'nin mikro finans konusunda en önde giden ülke Kırgızistan'dır. Vatandaşların her türlü finansal hizmetlerden yararlanması, aynı zamanda yoksulluktan kurtulması için devlet mikro finans kuruluşlarına tüm imkânları yaratmış durumdadır. Ülkede faaliyet gösteren mikro finans kurumları şunlardır:

- Kırgızistan Cumhuriyeti Çalışma Bakanlığı

- Uluslararası Hayır Fonunun Kredilendirme programı
- FİNKA Kırgızistan (Az Gelirlilere Yardım Fonu)
- AOZT “Kırgız Tarım Ekonomisinin Finansal Korporasyonu”
- Uluslararası Hayır Fonu “Meerim” ve Mikro Kredilendirme Vatandaş Fonu
- Kredi Birliklerini Geliştirme ve Destekleme Finansal Şirketi
- Kırgızistan Cumhuriyetinde Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Komisyonu
- Avrupa Kalkınma ve İmar Bankasının Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Destekleme Kredi Programı
- Alman Kalkınma ve İmar Bankasının (KfW) Şahsi İşletmeleri Destekleme Kredi Programı
- Uluslararası Gelişme Organizasyonunun Şahsi İşletmeleri Destekleme Kredi Programı
- Kırgızistan Cumhuriyetinde aile, hanım ve gençler isleri ile ilgili komisyon
- Kırgızistan’da Yoksulluğu Asma Ulusal Komisyonunun Ulusal Fonu
- “Baytusum” Finans Fonu (ACDI/VOCA (ABD) VE CARITAS (İsviçre) v.d.) (Dündar, 2007: 19).

İstatistiklere bakıldığında bu uygulamanın Kırgızistan’da başarılı olduğu görülmektedir. Devletin bugüne kadar yaptığı mikro kredi veren kurumlara kusursuz zemin hazırlamaktı. Bunu da sonuçlar göstermektedir. Sözün kısası Kırgızistan’da MFK her zaman kredi veren kurum açısından başarılı olmuştur. Dağıttığı fonları faizi ile birlikte tahsil etmeyi başarmış durumda. Bu konuda hükümet desteği eksik olmamıştır. Birinci bölümde anlatılan mikro finans kuruluş modellerinin karması gibi bir uygulama Kırgızistan için söz konusudur. Bölgelere ayrıldı, şubeler açıldı ve gruplar oluşturuldu. Her grupta 12–25 arası kredi kullanıcı üye katıldığı yaptığımız araştırma sonucu öğrenildi. Ama işin en kötü tarafı nedense kredi kullananlar kredi kullanma sonucu başarısız olmuşlardır. Ayrıca başarısız olmakla beraber aldıkları kredileri faizleri ile geri ödemişlerdir (Seyitbekov, 2007: 58).

Kredilerin bölgesel dağılımına bakıldığında Os %21’ine, Çüy %18’ine, Celalabat %17’sine, Bişkek şehri %17’sine ve Issık -Göl %12’ye sahiptir. Daha az paya sahip olan bölgeler ise %6.4 ile Batken, %4 ile Narın, %3.2 ile Talas olarak sıralanabilir İlginç noktalardan biri de kredi alanların %79’unu bayanlar oluşturmaktadır. Ayrıca küçük ve orta ölçekli sanayilerin gelişimi için de mikro krediler kullanılmaktadır Halka verilen kredilerin geri dönüşümünü sağlamak amacıyla sert bir müşteri seçimi ve katı yönetim sekli uygulanmaktadır. Kredi miktarı ve faizleri haftalık ve aylık olarak ödenerek kapatılmaktadır. Anlaşmada belirtilen şartları yerine getirmeyen gerçek ya da tüzel kişiler cezaya tabi tutulmaktadırlar. Kredilerin yıllık faizleri %15 ile %36 arasında değişmektedir. 2002 yılı itibarı ile Kırgızistan Cumhuriyeti genelinde bütün bölgeler itibarı ile 1.354 milyon Som (32,23 milyon \$) kredi kullanılmış ve bunun 977 milyon Som’u (23,26 milyon \$’ı) geri ödenmiş dolayısı ile %72’lik bir geri dönüş oranı söz konusu olmuştur (Dündar, 2007: 20).

Kredi organizasyonlarından kredi kullanan müşterilerin en az 3/10’unun işsizlik dairesinde kayıtlı olanlardan tercih edilmekte, böylece bu kuruluşlar verdikleri mikro kredilerle istihdama da katkıda bulunmaktadır. Su anda kredi faizlerinde indirimler uygulanmaktadır. Ancak, uygulanan faizlerdeki indirimler devamlı kredi alan müşterilere uygulanmaktadır. Bu durum yeni, hiç krediden yararlanmayan müşterilerin korkmasına ve düşündüğü projelerini gerçekleştirememesine neden olmakta, kredi alanların geri ödemesinde de zorluklarla karşılaşmasına sebep olmaktadır. İkinci olarak ise kredi alanların krediyi nasıl kullanması ve karşılaşılabileceği riskler anlatılarak

düşündüğü projeleri gerçekleştirmesinde yardım edilmektedir. Örneğin evini ipotek olarak veren müşteri krediden verimli yararlanamamasından dolayı evsiz ve yine ek olarak borçlu kalmaktadır. Üçüncü olarak ise kredi alanların geçimlerinin denetimi yapılması gerekmektedir. Yani, kısa vadeli ve çok az miktarlarda kredi alanlar bir ayda günlük tüketimlerinde harcarlar ve mikro kredi organizasyonlarına kredi ve ek olarak da faizi artan borçlanmasına neden olacaktır (Dündar, 2007: 20).

Gelişmekte olan Kırgızistan Cumhuriyetinde, mikro kredi organizasyonlarının da geliştiği, insanlara olan yararlarının arttığı ve sağladığı yararların daha da artması için yukarıda tespit edilen sorunların çözümünüyle daha da ileri bir düzeye ulaşabileceği düşünülmektedir (Dündar, 2007: 20).

7.2.5. Hindistan Örneği

Hindistan 1997–1998 Asya Finans sektörü krizini nispeten yara almadan atlattı ve geçtiğimiz dönem içinde, büyük dünya ekonomilerinde yaşanan daralmaya rağmen % 5'i aşan bir büyüme oranı tutturmuştur. Bu durum Hindistan ekonomisinin boyut, güç ve Esnekliğini ortaya koymaktadır. Bol ve çeşitli doğal kaynaklar, sağlıklı ekonomi, endüstri, pazar temeli ve yüksek derecede yetenek ve beceri sahibi insan kaynakları, Hindistan'ı yüksek kar potansiyeli taşıdığı tartışmasız iş ve yatırım olanakları için hedef haline getirmektedir. Hükümet tarafından, Hindistan diğer ekonomilerle bütünleşmiş hale gelmesini sağlamak amacıyla geçen birkaç yıl içinde uygulamaya sokulan geniş etkili tedbirler birçok kesim tarafından takdirle karşılanmaktadır (Seyitbekov, 2007: 37).

Sosyal yardımlaşma grupları, yoksul kişilerin kendi küçük birikimlerini oluşturmak ve bu sayede gerek tüketim, gerekse yeniden üretim ve yatırım amaçlı harcamalarını karşılayabilecek fonları güven içerisinde ve makul faiz oranlarıyla kullanabilmek arzusu ile meydana getirdikleri küçük gruplardır. Bu anlayış, ilk olarak kırsal kesimdeki yoksulların kendi fonlarını biriktirmelerine ve yönetmelerine yardımcı olması amacıyla hareket edilmek suretiyle ortaya çıkmış ve özellikle Hindistan'da teşvik edilmiştir. Ayrıca sosyal yardımlaşma grupları, birçok sivil toplum kuruluşundan ve bu konu ile ilgilenen gönüllü acenteler tarafından da desteklenmiş ve Hindistan'da mevcut olan uygulamada, söz konusu acenteler ve sivil toplum kuruluşları adeta bu sistemin bir parçası haline gelmiştir (Korkmaz, 2004: 69).

Sosyal yardımlaşma grupları ister bireysel ister ortak sorunların anlaşılması, üyelerin oluşturdukları kaynaklara iyi yönetilmesi ve katılımcıların kendi becerilerinin ve kapasitelerinin geliştirilmesi amaçlarıyla hareket ederek, yoksulların genel baskı ve sömürüye karşı ortak sesi olan bir forum haline gelmektedir. Sosyal yardımlaşma gruplarının en önemli ortak özelliklerinden biri, grup içi katılımın en yüksek seviyede sağlanması imkânının olmasıdır. Bu amaca ulaşabilmek için, grupların genellikle az sayıda katılımcıdan (Hindistan'daki çeşitli uygulamalarda grup üyeleri 20–60 kişi arasında değişkenlik göstermektedir.) oluşmasına gayret gösterilmektedir. Bu grupta üyeler kendi verdikleri kararlarla hareket etmekte ve grubun gerçek üyesi olmanın vermiş olduğu huzur ve sorumluluk sayesinde daha katılımcı olabilmekte (Seyitbekov, 2007: 41).

Hindistan'daki uygulamada sosyal yardımlaşma gruplarının ekonomik faaliyeti üstlenmek için oluşturulduğu görülmektedir. Bu faaliyetler:

- Çiftçilik, hayvancılık, zanaat işleri, küçük ticaret ve ücretli işler gibi bireysel faaliyetleri desteklemek ve organize etmek.

- Ortak bir kuyu ya da bir takım tarım hizmetleri merkezi gibi, müşterek yatırımlara sermayeyi ve işletme maliyetlerini paylaşarak sahip olmak.
- Sorumlulukların üyeler arasında paylaşıldığı, bütün bir grup tarafından işletilen ormancılık gibi ortak faaliyetleri gerçekleştirmek(Seyitbekov, 2007: 41).

Hindistan'da sosyal yardımlaşma grupları ilk olarak, küçük tasarrufları teşvik ederek ve karşılıklı yardımlaşma kavramını gerçekleştirerek yoksulları bir araya getirmeyi amaçlayan kredi kooperatifleri biçimde teşekkül etmişlerdir. Ancak yıllar içinde kooperatif kurumlarının bir azınlığın çıkarlarını gözetmek üzere bürokratikleştiği ve siyasallaştığı ortaya çıkmış, bunun yanı sıra, kooperatif içinde etkin iletişimin kaybolmasıyla katılımcı yönetime ulaşmak imkânsız hale gelmiştir. İlk etapta yirmi büyük ticari bankanın kamulaştırılmasıyla (ilk olarak 1969 yılında daha sonra 1980'de) kırsal bölgelerdeki şubelerin sayısı 1969'da 1832 iken 1989'da 32,498'e yükselmiştir. Bu büyük ölçekli gelişmenin ana amaçları şunlardır:

- Kırsal bölge ekonomisinin izlenmesi
- Kırsal bölgelerdeki yoksulların kredi gereksinimlerinin karşılanması
- 1969'da 65,000 olan şube başına düşen nüfusun 1992'de 12,000'e getirilmesi

Gelişmekte olan ülkelerde yardımlaşma grupları ve bankaları ilişkilendirme üzerine hazırlanmış bir raporda, faiz oranlarının piyasa oranlanan altında oluşturulduğu, fonların Maliyetlerinin bankaların çok sayıda yoksulu kapsamasını engellediği, yerel kaynakların Seferber edilmemesi ve programların yabancı yardıma bağımlı olması nedeniyle borç verme portföyünün sınırlı kaldığı ileri sürülmüştür (Korkmaz, 2004: 74;Seyitbekov, 2007: 41).

Grubu oluşturan üyelerin kredi gereksinimleri genellikle üyelerden ödemelerin toplandığı aylık grup toplantılarında değerlendirilmekte, taleplerden sonra eğer mevcutsa, artan miktar bankalar ya da postanelerdeki tasarruf hesaplarına yatırılmaktadır. Borç alan üye ile grup arasında genelde çok az dokümantasyon oluşturulmaktadır. Borç geri ödemelerinde grup toplantılarına katılamamaktan kaynaklanan bir gecikme söz konusu olduğunda genelde katı cezalar uygulanmakta, ancak grup baskısı nedeniyle buna sık rastlanılmamaktadır. Sosyal yardımlaşma grubunun bazı özellikleri, yoksullara yönelik gelecekteki kredi stratejilerin oluşturulmasında büyük önem taşımaktadır. Teknik destek ve diğer danışma hizmetlerinin gerekliliği yapılmaksızın, sosyal yardımlaşma grubu araştırmalarının sonuçları yoksulların kendi sosyo-ekonomik durumlarını, ortaya çıkabilecek mikro girişimleri ve bunlar için gerekli desteği daha iyi takdir ettiklerini vurgulamaktadır. Üyelerin kendi kaynaklarını kullanma yeteneği ve dış kredi desteğinin kapsamı grup üyeleri tarafından daha iyi değerlendirilmekte, grubun yakın olması ise ödenmesi gereken miktarların daha çabuk ve daha yüksek bir oranda tahsil edilmesini sağlamaktadır. Diğer uygulamalardan ve kooperatiflerden farklı olan Hindistan'da grup yaklaşımı ise, daha çok kadınların ekonomik faaliyetlere katılmasını sağlamak amacıyla "Kırsal Bölge Kalkındırma Programının" (IRDP) bir parçası olan "Kırsal Bölgelerde Kadın ve çocukların Geliştirilmesi" (DWCRA) uygulamasında benimsenmiştir (Korkmaz, 2004: 75;Seyitbekov, 2007: 37)

7.2.6. Japonya Uygulaması

Japonya'daki mikro finansman olarak adlandırılabilir olan KOBİ'lerin finansmanı NLFC (National Life Finance Corporation) aracılığı ile yapılmakta, ülke ekonomisinde de önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. NLFC, özel sektör finansal kuruluşlarının kredi vermek istemedikleri alanlarda sosyal ve politik (kamu

politikası anlamında) finansman sağlamak üzere 1949 yılında kurulmuştur. 2005 yılı itibarı ile 152 şubesi ve 4.759 çalışanı bulunmaktadır. Sermayesi 368 Milyar JPY (3.3 Milyar \$) olup, kredilerinin tutarı 8.4 Trilyon JPY (76 Milyar \$) civarındadır. Kredi müşterisi sayısı 1.39 milyon işletme olup, Japonya'daki toplam 4.7 Milyon KOBİ'nin yaklaşık 1/3'üne tekabül etmektedir. NLFC müşterileri tarafından istihdam edilen kişi sayısı 9.5 Milyon olup, bu rakam Japonya toplam istihdamının %15'ini oluşturmaktadır(Dündar, 2007: 22).

NLFC kredilerinin karakteristik özellikleri şunlardır; verilen krediler genellikle küçük tutarlarda (ort. 6 Milyon JPY - 55 Bin USD) fakat çok sayıda müşteriye yönelik (1.39 Milyon Müşteri) krediler olup, küçük ve mikro ölçekli işletmelere (ortalama çalışan sayısı 6.6) verilmektedir. Bu kredilerin büyük bölümü (yaklaşık %90'ı) teminatsız olup, orta ve uzun vadeli kredilerdir. Hemen hemen tüm sanayi dallarını kapsamakta ve kuruluş aşamasında verilen kredilerden oluşmakta olduğu görülmektedir. Geri dönüş oranlarının da oldukça yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Mart 2004 itibarıyla tahsili şüpheli kredilerin toplam kredilere oranı %3.89'dur. NLFC, geleneksel mikro finansmanla KOBİ finansmanı arasında kalan "küçük" işletmelerin finansmanı sağlamaktadır (Dündar, 2007: 22).

7.2.7. Geçiş Ekonomilerinde Mikrokredi Uygulaması: Rusya Örneği

Mayıs 2004'te Rusya devlet başkanı tarafından açıklanan öncelikli hedefler listesinde ilk dört sırayı GSMH'nın iki katına çıkarılması, yoksulluk sınırının altında yaşayanların azaltılması, hayat standardının genel olarak iyileştirilmesi ve silahlı kuvvetlerin modernizasyonu almaktaydı. Gerçekten de 1998'deki ekonomik krizden günümüze kadar Rusya'da fakirliğin yarıya çekilmesi, işsizliğin azaltılması ve ücretlerde yapılan anlamlı artışlar meydana geldi. Ekonomideki bu değişimler iyileşmenin birer göstergesi olmuştur. Bunların yanı sıra petrol fiyatlarındaki yükselmeler devletin çeşitli alanlardaki borçlarını kapatmasına yardımcı olduğu gibi, kamu kesiminde çalışmayı özendirici hale getirecek bir dizi ücret iyileştirme politikası izlenmesini de sağlamıştır (Çak, 2007: 68).

Öte yandan ekonomik alandaki bu gelişmelere rağmen nüfusun 1/5'inin hala yoksulluk sınırının altında yaşadığı Rusya'da en büyük sorunlardan biri ekonomik çeşitliliğin oluşturulamamasıdır.110 Bu nedenle hükümet istihdamın %15'ini karşılayan KOBİ'lerin gelişmesine ve mikrokredi faaliyetlerine hem ekonomik çeşitliliğin artırılması hem de bölgesel kalkınma farklılıklarının ortadan kaldırılması bakımından destek vermektedir. Rusya'daki mikrokredi uygulamasına baktığımızda 1990'lı yılların sonlarına doğru ortaya çıkan bu alandaki kuruluşların daha çok küçük işletmelerin desteklenmesi ve köy bankacılığı (village banking) sistemi üzerinde yoğunlaştıkları gözlemlenmektedir (Çak, 2007: 69).

7.2.8. Gelişmiş Ülkelerde Mikrokredi: ABD Örneği

Amerika Birleşik Devletleri'nde mikrokredi alanındaki ilk uygulamaların 1980'lerin ortalarında başlatıldığı bilinmektedir. 1991 yılında mikro finansla ilgili bir tasarının yasallaşması ile bu alanda çok büyük bir adım atılmış ve bu sayede günümüzde 200 den fazla mikrokredi ve mikro finans kuruluşunun federal hükümet fonlarından yararlandırılması sağlanmıştır(Çak, 2007: 72).

ABD'nin birçok alanda olduğu gibi finansal alandaki mevcut üstünlüğüne rağmen yaklaşık 12 milyon vatandaşının temel finans hizmetlerinden yararlanamayışı

ve bu kişilerin bir çoğunun düşük gelir grubundaki azınlıklardan oluşması hem toplum içerisinde huzursuzlukların oluşmasına sebebiyet verirken hem de söz konusu hane halklarının yaşadığı yörelerin ekonomik açıdan geri kalmasına yani yöresel ekonomik dengesizliklere yol açmaktadır. Bu nedenlerdendir ki; bahis konusu problemlere potansiyel çözüm mekanizması olarak öngörülen mikrokredi sistemine gerek politik gerekse finansal destek her geçen gün artmaktadır.¹¹³ Ekonomik ve politik zemindeki farklılıklar nedeniyle gelişmekte olan ülkelerde başarıyla uygulanan mikrokredi sistemi, ABD de bu farklılıkların dikkatle göz önüne alınarak uygulanmasını gerekli kılmaktadır. Şöyle ki; ABD'nin, mikrokredi sisteminin başarıya ulaştığı ülkelerdeki kadar kayıt dışı ve informal bir ekonomiye sahip olmaması ve her türlü ekonomik aktivitenin bir kanun ve kurallar yumağı ile çevrili olması mikrokredi sisteminin ABD uygulamasında belirli sorunları da beraberinde getirmektedir(Çak, 2007: 72).

Sözgelimi birçok gelişmekte olan ülkede herhangi bir bireyin seyyar satıcılık vs. yapması serbest iken, aynı bireyin benzer işi ABD'de icra edebilmesi için gerekli lisansları edinmesi ve düzenli denetimlerden geçmesi gerekmektedir. Bu ve benzeri örneklerin çokluğu ABD'de mikrokredi sistemi vasıtası ile küçük bir iş başlatabilme sürecini zora sokmaktadır.¹¹⁴ Bunun yanı sıra çok büyük ve akla gelebilecek her türlü malzemeyi bünyesinde bulunduran zincir mağazaların A.B.D.'de ülkenin her tarafına yayılmış olması, bu tür firmalara rağmen benzer ürünleri daha küçük çapta satarak kar elde etmeyi hemen hemen imkansız hale getirmektedir. Yine iş dünyasını çevreleyen kanun ve kuralların çokluğu ile karmaşıklığı bir iş başlatmayı düşünen bireyin ilgili kanun ve kurallar hakkında geniş ölçüde bilgi sahibi olmasını gerektirirken, mikrokredi kuruluşlarının bu amaca yönelik eğitim hizmeti yüklerini arttırmaktadır. ABD'de mikrokredi programı uygulamasındaki bir diğer güçlük ise kişi başına dağıtılan ortalama kredi miktarındaki farklılıktır. Hâlihazırda Grameen Bank'ın Bangladeş'te başlangıç için birey başına dağıttığı ortalama kredi miktarı yaklaşık 60 dolar civarlarında iken, bu rakam ACCION New York için 1.293 dolardır. Bu miktara rağmen birçok kullanıcı söz konusu kredi miktarını yeterli bulmamaktadır(Çak, 2007: 72).

ABD uygulamasında yaşanan bir diğer engel ise kredi dağıtma sürecinde grup oluşturma sistemini benimsemiş kuruluşlarda yaşanmaktadır. ABD'de, gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi homojen gruplar oluşturulamaması grup stratejilerinden beklenen performansın alınmasını güçleştirmektedir.¹¹⁶ Tüm bu zorluklara rağmen Working Capital, Women's Initiative, ACCION, USA ve FINCA gibi başarılı uygulamalar mevcuttur. Bu kuruluşlardan Women's Initiative sadece ekonomik özgürlüğe kavuşmak için yeni bir iş başlatmayı düşünen ya da mevcut işlerini geliştirmeyi planlayan kadınlara hizmet ederken, ACCION New York şubesi en az bir yıldır kendi işine sahip azınlıklara kredi sunmaktadır(Çak, 2007: 72).

7.3. Afrika'daki Mikrokredi Uygulamaları

Afrika'da, nüfusun %50'si günlük \$1 veya daha az bir gelirle yaşamını sürdürmektedir. 300 milyondan fazla insanın finansal hizmetlere ihtiyacı vardır, ancak yoksul kesimin sadece %6'sı bu finansal hizmetlere erişim sağlayabilmektedir. Bu nedenlerle, Afrika'da da mikro finans kuruluşları faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu bölgedeki mikro finans kuruluşları genellikle kırsal kesimde faaliyet göstermektedirler.

Afrika'da mikro finansın gelişme aşamasında olduğunu söyleyebiliriz. Bu bölgedeki mikro finans kuruluşlarının performansı diğerlerine nazaran daha düşüktür. Bunun nedenleri arasında makroekonomik koşullar, yüksek faaliyet giderleri ve artan rekabet sayılabilir. Mikro finans kuruluşlarının kırsal kesimde nüfus yoğunluğunun az

ve zayıf altyapıların olduğu bölgelerde faaliyet göstermeleri onların maliyetlerini artıran bir faktördür. Bu kuruluşlar yeni teknoloji ve kredi ürünlerini geliştirme yolları arayışı içindedirler. Ayrıca, ticari bankaların da özellikle Benin, Cameroon, Ghana, Kenya, Madagascar, Mali, Senegal, Güney Africa ve Uganda da mikro finans hizmeti vermeye başlaması rekabeti artıran bir faktör olmuştur. Bu artan rekabet de maliyetleri artıran bir faktördür. (Lafourcade ve diğerleri; 2005)

7.4. Avrupa'daki Mikro kredi Uygulamaları

Mikro kredi uygulaması şimdiye kadar birçok aşamadan geçerek bu hale gelmiştir. Aslında dünyada 150 milyondan fazla insan mikro kredi uygulamasından faydalanmaktadır. Asya, Afrika, Latin Amerika gibi kıtadaki gelişmekte olan ülkelerdeki kırsal bölgelerde, yoksullar için yaşamsal anlam ifade etmektedir.

Bu uygulama kalkınmış ekonomilerde ise (gelişmiş ülkelerde ve kıtalarda) yoksulluğun oluşturduğu sosyal dışlama mikro kredi kullanılarak sosyal kazanımı kolaylaştırmakta sosyal bağlantı sağlamaktadır.

Avrupa'da ki mikro kredi uygulamasında ki bazı göstergelere baktığımızda:

Kredi ödemesi ve bunların boyutlarına baktığımızda

- Yıllık 50 krediden daha az %50 ödeme
- Yıllık 400 krediden daha fazla %20 ödeme
- Ortalama yıllık ödenen kredi 100 den küçük
- Avrupa'da ortalama kredi boyutu 11002 Euro

Avrupa'da mikro kredi Kuruluşları yapısına baktığımızda NGO (Sivil Toplum Kuruluşları) veya vakıflar veya bankalar yer almakta ve kredi kullanıcılarına ulaşmaktadırlar. bu kuruluşların %77 si kar amacı gütmemektedirler.

Kullandırılan fonların finansmanı konusunda ise %66'sı özel finansman kaynakları tarafından karşılanıyor. %28'sini ise kazanılan gelirler aracılığı ile karşılıyorlar. Mikro kredi kuruluşlarında Çalışanların %74'ü gönüllü katılımcılar, bunların % 64'ünde uzman mı gönüllü mü bilinmemektedir

Faiz oranı Ortalama faiz oranı %8 olarak görülmekte. Maksimum % 22 ve minimum % 5 olarak görülmekte. Bazı ülkelerde ise sert faiz limitlerine rastlanmaktadır. Mikro kredi uygulamasında ki hedef kitle, %32'sinde kuruluşta beyan edilen hedef kitle yok, % 68 kuruluşta hedef kitle bulunmakta bunlar: kadınlar, bekar kimseler, yaşlı ve rahatsız kimseler olarak görülmektedir.

Operasyonel Performansa baktığımızda elimizdeki verilerle 208 yapıdan sadece % 10' una atıfta bulunabiliyoruz. Bu durum bu konuda spekülasyon yapacak yeterli bilginin olmadığı anlamına geliyor. Sonuç olarak ücret, geri ödeme oranları, risk hakkında yeterli bilgiye sahip değiliz.

Ürün ve verilen hizmetler konusunda ise minimum kredi geri ödeme zamanı 6 ay ve maksimum 8 yıl olarak belirlenmektedir. Şu anki ortalama kredi zamanı 3 yıl, % 77 si ödünç aldığı ürünlerdeki vadeyi uzatmayı teklif ediyor. Buradaki vadeden kasıt 6 ay. Minimum 1 ay maksimum 24 ay vade uzatması yapılabilmektedir. Kuruluşların %49 u kredi başvuru harçlarını hesaba geçiyor. Faiz oranlarıyla beraber kredi harçları (ücretleri) ödünç verenleri operasyonel maliyetler ve sürdürülebilirliği yakalamak için riski içermesi açısından yetkilendiriyor.

Kullandırılan mikro kredi karşılığında kullandırıcının edinmiş olduğu garantiler şu şekilde ele alınmaktadır. Operasyoncular kredileri farklı garantiler (sigorta) şeklinde örneğin maddi teminat, garantör, garanti fonu, kişisel tasarruflar ve eş grup baskısı gibi güvence altına alıyor. En sık kullanılan şekil temerrüt zamanında yasal sorumluluk alan

arkadaşlardan ve aile üyelerinden kaynaklı garantidir. Diğer genel garanti şekli teminatlıdır. En az kullanılan ise kişisel tasarruflar ve grup garantisidir.

Kullandırılan kredilerin durumu elimizdeki verilere göre şu şekildedir.%94 ü bireysel kredilerini ödüyor ve sorun çıkarmamaktadır. % 22 si ilk aldığı krediyi geri ödemek için başka kredi kullanıyor. Bir şekilde aldığı krediyi başka bir kredi ile çeviriyor. Krediyi kullanacak kişiyi seçme kriterleri kredi güvene dayalı verilmiyor ama: İş hayatında yatırım amaçlı bir kimsenin kendi kaynaklarına, sahip olduğu varlıkların değerine göre veriliyor. Yine başka bir kriter arkadaş veya akrabaların garantisine göre veriliyor. Kişisel tutum ve davranışlar yeterli görülüyor kredi karar verme aşamasında.

Sonuçları izlenmesi hakkında da elimizde sağlıklı veriler bulunmamakta ancak 98 kuruluşun sadece % 54'ü operasyonların sonuçlarını izliyor, değerlendiriyor(Brunori ve Rahman, 2008).

Eski Avrupa Ve Yeni Avrupa’da Ki Mikro kredi Uygulamaları:

Mikro kredi girişimciliğe dayanır ve bu tutum, devlet kontrolüne dayalı bir ekonomiyle çelişir. Doğu Avrupa’da 2000’li yıllarda başlamış olan batı Avrupa da 1990’lı yıllarda başlamış olan mikrokrediyi, bu mikrokrediyi kıyaslarsak, bu politik/ekonomik taban, mikrokredi faaliyetinde ilginç ve önemli farklılıkları belirlemiş olan birçok şart oluşturmuştur.

Doğu Avrupa da olan ekonomik geçiş çok ilginç bir şekilde vuku bulmuştur. Bu sosyalist uygulamaların zorunlu bir işbirliği düşüncesinden, mikrokredi tecrübesi, sosyal bağları oluşturmak ve kuvvetlendirme fikrine dayalı, zorunlulukları serbest bir işbirliğine dönüştüren bir özgür dayanışmalı ilişkiler çerçevesinde önerilmiştir. Avrupa’ya daha geniş bir spektrumdan bakabiliriz. Toplumun ve kültürün “piyasa ekonomisine” dayandığı Batı Avrupa ve sosyal baskıcı bir ekonomiden meydan okuyucu olduğu kadar aynı zamanda endişe verici olan geçiş ekonomilerine geçen Doğu Avrupa.

Geliştirilen mikrokredi tecrübesine bakıldığında, karşılaştığımız farklılıklar şunlardır:

Batı Avrupa ülkelerindeki borç ödemeler, büyük borçlara doğru ilerlemekte. Öte yandan, Doğu Avrupa ülkelerindeki mikro kredi kuruluşları halen küçük miktarlar ancak artan ortalama borç hacmine dayanmaktadır. Batı Avrupa ülkelerinde, borç verenler geleneksel mikro krediden farklı faaliyetlere yoğunlaşırken, doğu Avrupa da bunun tam tersi olmaktadır. Batı Avrupa ülkelerinde, borç verenler gönülleri işe alırken, doğu Avrupa’dakiler tam zamanlı çalışanları işe almaktalar(Brunori ve Rahman, 2008).

The Grameen Model:

Bangladeş’te de uygulanarak tekrarlandığı üzere, Grameen Modeli uygulaması ile alakalı bir takım bilgiyi burada belirtmek isteriz. Uygulamadaki bazı bilgiler EMN araştırmasından, bazıları ise Grameen modelinden elde edildi. Bu durum En iyiyi ve daha etkiliyi tanımlamaya yardımcı olabilecek bilgileri anlamaya çalışmaktır. Bir değerlendirme ve karşılaştırma olarak bu durum çok zor bir konudur ancak bu değişimi ve bunla alakalı tartışmayı, amacımızın yararı için kabul etmek zorundayız(Brunori ve Rahman, 2008).

Bu amaçla birtakım bilgileri Grameen Modelinin tekrarlandığı Avrupa'nın değişik bölümleri, Kosova, Türkiye ve New York Amerika gibi ülkelerden toplamaya çalıştık.

Karşılaştırılabilir olarak birkaç bölgeye sahibiz ve bu durum aynı zamanda pratik olarak öğrenebileceğimiz farklı tecrübeleri karşılaştırmamıza olanak sağlayacak bir taslaktır. Yukarıda bahsetmiş olduğumuz bilgilerden, 3 Grameen modelinin de özellikle geri ödeme oranlarında toplama yakın olarak randımanlı olarak çalışmakta olduğunu görebiliriz. Ayrıca sağlıklı bir uygulamanın bir göstergisi olarak da görülebilir. Aynı zamanda üyelerin sayısına bakacak olursak, grubun önemine sebep teşkil edecek bulgular elde ederek, metodolojinin verimliliğini görebiliriz (Brunori ve Rahman, 2008).

Çizelge 7.5. Graamen Projesinin Uygulandığı Bazı Ülkeler(Brunori ve Rahman, 2008)

	Grameen Türkiye (TGMP)	Grameen Kosova (KGMAMF)	Grameen Amerika	Avrupa (94 ödünç veren)
Kuruluşun Yılı	2003	2000	Şubat, 2008	-
Üyelerin Sayısı	8437	5975	435	121677
Branşların sayısı	19	4	1	-
Ödenmemiş Krediler (\$)	2424296	5700765	553584	-
Ödenmemiş Tasarruflar (\$)	304725	464331	71651	-
Geri Ödeme Oranı	100%	100%	99.60%	89% (ortalama)
Kadınların Yüzdesi	100%	100%	100%	44%

Bu durumun bir sonucu olarak branşların sayısı daha yüksektir. Buna ek olarak üyelerin sayısı ile karşılaştırıldığında ödenmemiş krediler teşvik edicidir.

Diğer kaynaklardan elde ettiğimiz bilgilerden biliyoruz ki, meşgul bir yönetim kurulu sadece profesyonellerdir ve onların vücutları eğitimlerine mahsus dikkat arz ederler. Bu durum Grameen metodolojisi ile kesinlikle tutarlıdır ve uygulamanın başarısı için iyi bir neden olabilmektedir. Hedef kitle kadınlardır ve geri ödeme oranı %100 dür. Elbette Grameen bu veriden gurur duymaktadır ve biz metodolojinin bir kere geliştikten sonra ilişkisel yöntem olarak anlaşılacağını biliyoruz.

Bu durum gelişim ihtiyacını ve yetkili bir teknik bilgiyi, yapılacak bir teknik bilgiyi ve insanlara birlikte olması gereken bir teknik bilgiyi ima eder. Bunu ilişkisel teknoloji olarak adlandırabiliriz (Brunori ve Rahman, 2008).

8. TÜRKİYE’DE MİKROKREDİ

Ülkemizde mikro finansman sayılabilecek ilk uygulamalar, Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanmakta olup, bu dönemde nakde sıkışan küçük esnaf, para vakıflarına başvurarak evini teminat gösterip nakdî yardım alır ve kendi evinde kira ödeyerek oturur, borcu bitince tekrar evine sahip olurdu. Vakıflar bu hizmetin yanında fakirlere yiyecek yardımı yapar ayrıca yolların tamiri gibi işleri de üstlenirlerdi. Cumhuriyet döneminde ise kredi birlikleri, kooperatifler, emanet sandıkları, küçük esnafın nakit ihtiyaçlarını karşılamak için başvurabildikleri kurumlar olmuşlardır. Ayrıca Halk Bankası, Ziraat Bankası, Vakıflar Bankası küçük ölçekli işletmelere, çiftçilere devlet destekli ucuz kredi veren finans kuruluşları olmuşlardır. Halk Bankası son dönemlerde kadın girişimcilere yönelik özel kredi tahsisı yapmaktadır. Ayrıca Garanti Bankası, İş Bankası, TSKB gibi bazı özel ticari bankalar da mikro işletmeler için özel kredi hizmetleri vermektedirler (Dündar, 2007: 25).

Bütün bunların dışında ülkemizde bazı sivil toplum örgütleri dünyadaki benzerleri gibi özellikle kadınlar için mikro kredi uygulamaları yapmaktadırlar. Türkiye’de tam anlamı ile mikro kredi çalışmaları, Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) tarafından başlatılmıştır. 1995–1997 yılları arasında İstanbul’un dar gelirli bölgelerinde 100 kadına iş yapmaları için küçük miktarlarda krediler verilmiştir. Bu kredilerde geri dönüş oranı %98 oranında olmuş, söz konusu kredilerden yararlanan kadınlar aktif ekonominin içine girmişlerdir. Ancak, 1999 depremi sonrasında ülkenin ve KEDV’in öncelikleri değişerek söz konusu projelerin devamlılığı için fon arayışları ertelenmiştir. 2002 yılında mikro kredi projesi için gereken fonun bulunmasıyla KEDV, Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi’ni kurarak mikro kredi programını başlatmıştır. Bu kurumun amacı evinde, tezgâhında ya da dükkânında kendi işini yapan ya da bir iş kurmak isteyen dar gelirli kadınlara maddi destek sağlamaktır. KEDV’nin 31.6.2004 itibarıyla 712 üyesi olup, toplam 960.000 YTL kredi dağıtmıştır. Ortalama kredi meblağı 760 YTL’dir (Dündar, 2007: 25).

Türkiye’de ilk kez 2003 yılında AKP Diyarbakır Milletvekili Prof. Dr. Aziz Akgül tarafından gündeme getirilen mikro kredi projesi Dünya Bankası’nın 500 milyon USD kredi vermesi ve Başbakanlığın da ek olarak 130 milyon USD bütçe ayırmasıyla hayata geçirilmiştir. Türkiye İsrâfı Önleme Vakfı (Prof. Dr. Aziz Akgül’ün başkanlığını yaptığı), Diyarbakır Valiliği ve Grameen Trust (Bangladeş’teki Prof Dr. Muhammet Yunus Başkanlığındaki mikro finans kuruluşu) işbirliğiyle Diyarbakır’da 11 Haziran 2003 tarihinde proje uygulanmaya başlanmış ve 18 Temmuz 2003 tarihinde ilk mikro kredi çekleri verilmiştir. Söz konusu krediler en az 500 milyon (500 YTL) en çok 2.000 YTL tutarında ve 1 yıl vadeli olup, haftalık geri ödeme esasına göre verilmiştir. Bu kredilerin geri dönüşünde sorun yaşanmamış ve %100 geri dönüş oranı sağlanmıştır. Sadece Diyarbakır’da 4.000 kadına 4.5 milyon YTL kullandırılmış olduğu ifade edilmektedir. 2006 yılı sonu itibarı ile 5 milyon YTL kullandırılması hedeflenmiştir(Dündar, 2007: 25).

2003 yılında başlanan, Diyarbakır ve Batman’da sürdürülen proje, yakında Ankara’da başlatılacaktır. Bu amaçla Mamak ilçesi seçilmiş, ofisler kurulmuş, mahalle çalışmaları başlatılmış olup, 2007 yılında uygulamaya geçirileceği ifade edilmektedir. Mikro finansman konusu, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) sağlanan finansman hizmetleri şeklinde ele alındığında, konunun biraz daha genişlediği görülmektedir. Ülkemizde KOBİ’lere destek veren birçok ulusal ve uluslararası düzeyde kurum mevcuttur. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Dairesi

Başkanlığı) Yrd. Doç. Dr. Tahir Ak gemici tarafından hazırlanan raporda KOBİ'lere destek veren kurumlar:

“Kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlar: KOSGEB, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, KOBİ A.S. Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü, Küçük Sanayi, Sanayi Bölge ve Siteleri Genel Müdürlüğü, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü ve Milli Prodüktivite Merkezi; Mesleki Teşekküller olarak: Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Küçük Sanayi Kooperatifleri Özel Kuruluş-vakıfları olarak: Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar ile yurtdışı destekli veya örgütlü diğer kurum ve kuruluşlar: Hollanda Yönetim İşbirliği Programı, Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü Ankara Ofisi ve Avrupa Yatırım Bankası” olarak sıralanabilir (Dündar, 2007: 25).

8.2. Mikrokredinin Hukuki Alt Yapısı

Türkiye’de nüfusun %25’i açlık ve %50’si yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Yoksulluk ve açlık riskiyle karşı karşıya olan grupların basında kadınlar ve issiz gençler gelmektedir. Mikro kredi uygulamasında da ana hedef kitle olarak bu gruplar seçilmektedir. Ayrıca bunun dışında 730 bin topraksız köylü ve küçük ölçekli çiftçi bulunmaktadır. Bunlar ağırlıklı olarak Doğu, Güneydoğu, Orta Anadolu ve Karadeniz bölgelerinde yer almakta olup, ancak karnını doyurabilecek bir yaşam standardına sahiptirler. Türkiye’deki bir diğer sosyal sorun sokak çocuklarıdır ki, sayılarının bir milyon düzeyinde olduğu tahmin edilmektedir. Ayrıca çocuk işçiler ile bu sayının dört milyonu bulduğu tahmin edilmektedir. Türkiye’nin açlık ve yoksulluk açısından bu sorunları dikkate alındığında mikro kredi uygulamasının diğer benzer gelişmekte olan ülkelerdeki uygulamaları da dikkate alındığında, çözüm yollarından biri olarak karşımıza çıktığı görülmektedir(Dündar, 2007: 27).

Türkiye’de mikro kredinin uygulanması için öncelikle yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Su anda bu konu ile ilgili bir kanun taslağı hazırlanmış durumdadır. Hazırlanmış olan "Mikro Finansman Kuruluşları Hakkında Kanun Teklifi" 23.03.2005 tarihinde TBMM’ye sunulmuş, çeşitli komisyonlarda görüşülmüş fakat henüz sonuçlandırılmamıştır. Bu yasa teklifi, ihtiyaç sahibi mikro girişimcilere finansman sağlamak üzere faaliyette bulunacak mikro finans kuruluşlarının kuruluş, yönetim, çalışma, tasfiye ve denetlenmelerine ilişkin esasların düzenlenmesini içermektedir. Tasarı ile birlikte **mikro girişimci**: ekonomik ve sosyal refahını geliştirmek maksadıyla, gelir getirici bir faaliyette bulunacak ve ekonomik faaliyetleri nakdi sermayesinden ziyade emeğine dayanan ve kazancı geçimini sağlamaya yetmeyen veya asgari ölçüde sağlamaya yetecek derecede az olan gerçek kişi girişimcileri; **mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu**: bu Kanuna göre, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu adı altında kurulan ve mikro girişimciler ile mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına nakdi finansman sağlamak üzere faaliyet gösteren kuruluşları; **mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu**: bu Kanuna göre, sivil toplum kuruluşları tarafından kurulacak işletmeler de dahil olmak üzere, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu adı altında kurulan ve mikro girişimcilere mevduat kabul etmeden finansman sağlamak üzere faaliyet gösteren kuruluşları; **mikro kredi**: gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere, ihtiyaç sahiplerine verilen sermayeyi; **mikro finans**: sigorta dahil mikro krediyi; **müşteri**: mevduat kabul eden mikro finans

kuruluşlarında mikro girişimci ile mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarını, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında ise mikro girişimcileri; *şube*: mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşlarının elektronik işlem cihazlarından ibaret birimleri hariç, şube, ajans, sabit ya da seyyar büroları gibi her türlü yerel teşkilatlarını ifade etmektedir(Dündar, 2007: 27).

Söz konusu finans kuruluşlarının anonim şirket şeklinde kurulması ve kuruluş için BDDK' dan izin alınması şartı da getirilmektedir. Bir başka dikkat çeken nokta ise bu kuruluşlara mevduat kabul etme izninin verilmesidir. Tasarının kabul edilmesiyle artık bankalar ve özel finans kurumları haricinde bu kuruluşlar da mevduat toplayabileceklerdir. Ancak topladıkları mevduat öz kaynaklarının üç katını geçemeyecektir. Ayrıca yabancı para üzerinden işlem yapma yetkileri olmayıp mikro girişimciler dışında başka gerçek ve tüzel kişilere kredi veremeyeceklerdir. Ayrıca bu kurumlar BDDK'nın denetimine tabi tutulacaklardır. Buna ilave olarak mikro finans alanında faaliyet gösterecek mevduat kabul eden ve etmeyen kuruluşların üye olacağı ve BDDK tarafından belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde Mikro Finans Kuruluşlar Birliği ile bu kuruluşlardaki mevduatın sigorta edilebilmesi amacıyla Mikro Finans Güvence Fonu oluşturulacaktır(Dündar, 2007: 27).

8.3. Türkiye'de Mikrokredi Talebi

Bir ülkede mikrokredi sistemine olan talebin ölçülmesinde, o ülkede gelir dağılımının en alt %20'lik diliminde bulunan kesimin esas alındığı bilinmektedir. Ancak uygulamalarda görülen başka bir eğilim ise, bir ülkede yoksulluk sınırının altında kalan kesimin kendi içerisinde de yoksul ve aşırı yoksul olarak ikili bir sınıflandırmaya tabi tutulduğu ve aşırı yoksul gruba dahil olan bireylerin mikrokredi sisteminin potansiyel müşterileri arasında değerlendirilmelerinin güç olduğu şeklindedir.144 Bunu bir örnekle açıklayacak olursak; diyelim ki bir ülkede yoksulluk sınırının rakamsal ifadesi ayda 400 Dolarlık bir kazanca tekabül etsin ve bu sınırın altında kalan toplam nüfus on milyon olsun. Buradan o ülkedeki mikrokrediye ihtiyaç duyabilecek potansiyel bireyleri tahmin edebilmek için yoksulluk sınırının altında kalan bireyler arasında yukarıdan aşağıya doğru bir sıralama yapılması gerekmektedir. Bu şekilde yapılacak bir gelir sıralaması neticesinde, gelirleri yoksulluk sınırının yarısının da altında kalan bireyler mikrokredi müşterisi olarak değerlendirilmezlerken, bu %50'lik oranının üzerinde kalan 5 milyonluk nüfus potansiyel mikrokredi kullanıcıları olarak düşünülmektedir. Bu tahmin yönteminin ardında: nasıl ki, bir ülkede mevcut işsizlerin sayısını hesap ederken, hali hazırda işsiz oldukları halde iş bulma ümidini yitirdikleri için iş aramayanlar işsiz olarak nitelendirilmemekte ve sadece aktif olarak iş arayanlar bu hesaba dâhil edilmekte ise, aşırı yoksulların önemli bir bölümünün çok farklı nedenlerle yoksulluktan kurtulmak için ümit taşıyamadıkları bundan dolayı da yoksulluğu geride bırakacak bir ekonomik aktiviteye rağbet gösteremeyebilecekleri şeklinde bir mantığın olabileceği kanısını taşımaktayız (Robinson, 2003;Çak, 2007: 99).

Bu hesaplama yöntemlerine göre yapılacak tahminler dikkate alındığında TÜİK tarafından 2005 yılında yapılan gelir dağılımı rakamlarını kullanarak denilebilir ki, gelir dağılımının en alt %20'lik diliminde bulunan 14.681.000 birey veya ikinci yaklaşımla 7.340.500 kişi Türkiye'deki mikrokredi uygulamaları için potansiyel müşteri portföyünü oluşturmaktadır. Son yıllarda Türkiye'deki mikrokreditinin muhtemel talep yapısının belirlenmesine yönelik iki çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan birinde hayat Standardı esaslı ve özel sektör yaklaşımı olmak üzere iki farklı yöntem uygulanmak suretiyle potansiyel talep tahmin edilmeye çalışılmıştır. Hayat standardı esasında yoksul

hane halkları arasından gelirleri, alınacak kredinin geri ödemelerini yapmaya yeterli olabilecek potansiyeli taşıyanların, %20 ile %30’unun muhtemel bir mikrokredi uygulamasını talep edebileceği varsayımından hareket edilmiştir. Özel sektör yaklaşımında ise, informal ve formel sektörde faaliyet gösteren mikro ölçekli işletmelerle, tarım kesiminde aynı şartlarda işlerini sürdüren küçük işletme sayıları dikkate alınmak suretiyle muhtemel talep hesaplanmaya çalışılmıştır. Bu hususlar dikkate alınarak yapılan tahminlere göre, hayat standardı esaslı temel alındığında potansiyel mikrokredi kullanıcısı hane halkı sayısı 1.627.200 ile 1.084.800 arasında değişirken; özel sektör yaklaşımı göz önünde bulundurulduğunda olası talebin 1.275.000 ile 1.912.500 arasında olacağı öngörüsü yapılmaktadır (Çak, 2007: 100).

Çizelge 8.1.Hayat Standardına Göre Türkiye’de Potansiyel Mikrokredi T. (Burritt,2003)

Toplam Nüfus	Yoksul ve Korunmasız Nüfus	Yoksul Hanehalkı	Potansiyel Talebi(%30)	Potansiyel Mikrokredi Talebi(%20)
67.800.000	24.408.000	5.424.000	1.627.200	1.084.000

Çizelge 8.2. Özel Sektör Yaklaşımına Göre Türkiye’de Potansiyel Mikrokredi Talebi(Burritt,2003)

	İşletme Sayısı	%20 Talep	%30 Talep
Formel Alanlarda Faaliyet Gösteren Küçük İşletmeler	3.000.000	600.000	900.000
Formel Alanlar Dışında Faaliyet Gösteren Küçük İşletmeler	2.250.000	450.000	675.000
Küçük Tarım İşletmeleri	1.125.000	225.000	337.500
Toplam	6.375.000	1.275.000	1.912.500

Türkiye’de muhtemel mikrokredi talebine yönelik ikinci bir araştırma ise 2006 yılında 4 farklı ilçede (Ankara -Mamak, Erzurum-Uzundere, İzmir Şerefihisar, Gaziantep- Şahinbey) yapılan saha çalışmalarına dayanmaktadır. Söz konusu ilçelerde yapılan ve örnekleme 384 denek olan araştırmaya göre Türkiye’de potansiyel mikrokredi kullanıcısı 2,57 milyon hane halkıdır.146 Her iki çalışmada da ortalama hane halkı büyüklüğü 4,5 kişi olarak belirlenmiş olup, Türkiye’de yaklaşık 2 milyon hane halkını muhtemel bir mikrokredi sisteminin kullanıcısı olabileceğini belirtmektedir (Grossman, 2006: 28)

8.4. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı Maya Mikro Ekonomik İşletmesi

Türkiye’de ilk defa mikro kredi sistemini 1995 yılında uygulamaya başlayan kadının emeğini değerlendirme vakfı (KEDV),2002 yılının haziran ayında başlayan maya mikro kredi destek işletmesini İstanbul ve Kocaeli de ki kadınlara sistematik olarak mikro kredi vermek amacıyla kurulmuştur (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 75).

Üst kuruluş olan Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı, 1986 yılında kadınların üretici güçlerini arttırarak bireysel ve toplumsal yaşamlarını iyileştirme çabalarına yardımcı olmak amacıyla, bir grup gönüllü kadın tarafından kurulmuştur. Ekonomik ve toplumsal alanda önemli faaliyetlerde bulunan Vakfın hedef kitlesi yoksul kadınlardır. Yoksul kadınların içinde bulundukları durumla mücadele etmedeki üstün

performansları, kendilerini, ailelerini ve toplumu geliştirme güçlerine olan inanılan, hedef kitle olarak belirlenmelerindeki temel gerçekler olmuştur. Özellikle, yoksul bölgelerde çocuk bakım ve eğitim hizmetlerinin yaygınlaştırılması, kadınların bireysel ve kolektif kapasitelerinin geliştirilmesi, afet ve afet sonrası yeniden yapılandırma sürecine katkıda bulunma ve ekonomik güçlendirme programları Vakfın temel faaliyet alanını oluşturmaktadır (Korkmaz, 2005: 89).

Ekonomik güçlendirme hedefi çerçevesinde 1995–1997 yılları arasında gerçekleştirilen pilot projelerle mikro kredi uygulamadaki ilk adımlar atılmıştır. Deneysel nitelikte olan bu aşamada toplam 100 kadına iş yapmaları için küçük miktarlarda krediler verilmiştir. Bu kredilerde geri dönüş oranı %98 olmuştur, aynı zamanda birçok kadın aldığı borç para ile aktif ekonominin içine girmiştir (KEDV, 10.01.2009, www.kedv.org.tr,).

2002 yılında Haziran ayında kurulan Maya İktisadi işletmesi ile mikro kredi alanında esas uygulamaya geçilmiştir. Maya faaliyetlerine 1999 yılında yaşanan büyük Marmara depreminin en çok zarar verdiği illerden biri olan Kocaeli'nde başlamış, Haziran 2003 tarihinde ise İstanbul'da mikro kredi uygulamasına geçmiştir. İzleyen dönemlerde Sakarya ve Düzce'de mikro kredi faaliyetlerine başlamıştır (KEDV, 10.01.2009, www.kedv.org.tr).

Dünya ülkelerinde uygulanmakta olan mikro kredi programlarının birçoğunda olduğu gibi, Türkiye'de de kredi verme politikası, ticari bankacılık sisteminden önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Sistem şahsi güven esasına dayalı olarak kurulmuştur, kâğıtlar ve belgeler önem taşımamaktadır. Kredi verenler, krediye ihtiyacı olan kesimlere ulaşırlar. Ülkemizdeki mikro kredi uygulamasında üyelere herhangi bir teminat istenmez, grup sistemi benimsendiğinden tüm grup üyeleri birbirinin borcundan müteselsilin sorumludur. Kişisel güvene dayalı olarak kurulan bu sistemde, üyelerin kendi aralarında kuracakları oto kontrol mekanizması ve merkezi denetim büyük bir önem taşımaktadır. Bu çerçevede öncelikle üyeler birbirini sıkı bir biçimde denetlemekte, bunun haricinde kredi kurumu bünyesinde de gerekli takipler yapılmaktadır. Kredi dönemi boyunca gerçekleştirilen ziyaretlerle, kredi alan kadınların işlerindeki gelişmeler izlenmekte, krediyi nasıl kullandıkları, işlerine yarayıp yaramadığı gözlemlenmekte ve buradan hareketle bir sonraki kredi ihtiyaçları belirlenmeye çalışılmaktadır (Korkmaz, 2005: 90; Seyitbekov, 2007).

8.4.1. Kredilerin Verilme Süreçleri

Öncelikle hedeflenen bölgelerde Maya saha sorumluları tarafından krediye ihtiyaç duyan adaylar belirlenmekte, bununla birlikte daha önceden kredi kullanmış bireylerin yapmış olduğu olumlu tanıtımlar sayesinde de ihtiyaç sahibi bazı kadınlar kredi için başvurabilmektedir. Kredi kullanmaya karar verenler ile saha sorumluları kredi alma ve kullanma koşulları hakkında bilgilendirici ortak bir toplantı yaptıktan sonra, ayrıca her bir üyeyle birebir görüşülerek başvuru formunu doldurması ve kadının işi için ne kadar krediye ihtiyaç duyduğu konularında rehberlik hizmeti verilmektedir. Borç başvuru formlarında, üyeye ait kişisel ve ailevi bilgiler, aylık gelir ve gider bilgileri, varsa sürdürdüğü iktisadi faaliyet ile ilgili bilgiler ve son olarak da talep edilen krediye ilişkin bilgiler (talep edilen kredi tutarı, aylık taksitler, vade adedi, talep edilen kredi türü, kredi almadaki amacı, varsa daha önce aldığı krediler) yer almaktadır. Böylelikle bu birebir görüşmeler esnasında, ihtiyaç sahibinin aylık yapabileceği geri ödeme miktarı ve en fazla ne kadar kredi alabileceği hususları da karara bağlanmış olmaktadır (Çak, 2007: 105).

Kredi başvuruları ilgili şubenin direktörüne (şube müdürü) yapılmakta, direktör ve saha sorumlusunun krediyi talep eden kişiye yaptıkları ziyaret sonrasında kredinin kabulü veya reddi konusu açıklık kazanmaktadır. Kredinin kabul edilmesi durumunda kredi banka havalesi aracılığıyla ilgili kişiye ulaştırılmaktadır. Kişinin krediye başvurmasından onaylanmasına kadar geçen süreç 4 ile 7 gün arasında değişmekte ve kredinin onaylanmasından sonra 3 hafta içerisinde saha sorumluları krediyi alanları bir kez daha yerlerinde ziyaret ederek, kredinin alınan amaca uygun bir biçimde kullanılıp kullanılmadığını kontrol etmektedir (Çak, 2007: 105).

Kredilerin geri ödenmeleri ise Maya ofislerinde nakit işlemleri yapılmadığı için bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmekte, böylelikle önemli bir kısmının bankalar gibi formel kredi merkezleri ile hiç tanışıklığının olmadığı kredi müşterilerinin bu sistem ile de yakınlaşması sağlanmaktadır. Kredi müşterilerinin kredilerin geri ödemelerinde banka şubelerini kullanmaları dolayısıyla kendilerine ek bir külfet getirilmemektedir. Geri ödemeler hususunda hassas davranan kişilerin kredilerden tekrar yararlanmak istemeleri halinde ve ihtiyaç doğrultusunda, kullanabilecekleri maksimum kredi miktarları ilk kullandıkları kredinin %25'i tutarında arttırılmaktadır. Maya tarafından kredilerin geri ödemeleri için talep edilen faiz oranları bankaların bireysel kredi ya da ihtiyaç kredisi oranlarının her ne kadar bir miktar üzerinde seyretse de, bu faiz oranları Maya işletmesinin finansal anlamda kendi kendine yeterli bir seviyeye ulaşabilmesi için minimum seviyelerde hesaplanmaktadır. Ayrıca, bankalardaki bireysel ihtiyaç kredilerinde her ne kadar faiz oranları bir miktar düşük görünse de, kredinin onaylanmasından sonra talep edilen işlem ve dosya masrafı adı altındaki azımsanmayacak meblağlar da faiz oranlarına dağıtıldığında, aslında neredeyse başabaş bir seviyenin gözlemlendiği ortaya çıkmaktadır. Bu hususta tüm bunlara ilave olarak, dünyadaki mikrofinans uygulamalarında da kredi geri ödemelerinde talep edilen faiz oranlarının bankacılık kesiminde bireysel ihtiyaçlar için verilen kredilerin geri ödemelerinde istenen faiz oranlarından daha yüksek olduğunu belirtmekte yarar görmektedir (Çak, 2007: 105).

8.4.2. Kullandırılan Kredi Tipleri

Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı Maya Mikro kredi uygulamasında diğer uygulamalara benzemesine karşın üç farklı kredi tipi bulunmaktadır.

8.4.2.1. Dayanışma Grubu Kredileri

Sistemde %90'lara varan yoğunlukta en yaygın olarak kullanılmakta olan kredi tipi dayanışma grubu kredileridir. Söz konusu krediden yararlanabilmek isteyen bireylerin 3-10 kadından oluşan ve birbirlerini tanıyan bir grup oluşturmaları durumunda başvuruları dikkate alınmaktadır. Programa ilk başlanıldığı dönemlerde 50 YTL ile 500 YTL arasında değişen miktarlarda verilen bu kredi tutarı zaman içerisinde iki kez revize edilmek suretiyle, alt sınır 100 YTL'ye üst sınır ise 750YTL'ye daha sonra ise alt sınır aynı kalmak kaydıyla üst sınır 900 YTL'ye çıkarılmıştır. İkinci defa ve sonraki seferlerde kredi talep edildiğinde, verilen kredi miktarı talebe ve ihtiyaca göre bir önceki miktarın %25'i kadar artabilmektedir. Grup kredilerinin 3 ile 12 ay arasında değişen vadelerde geri ödemeleri yapılmakta ve söz konusu ödemeler aylık olarak gerçekleştirilmektedir (Çak, 2007: 119).

Benzer sosyo-ekonomik yapıda olan bireylerin tanıdıkları ve güvendikleri kişilerle bir araya gelerek oluşturdukları gruplar, grubu oluşturan bireyler arasında iktisadi ve sosyal açıdan önemli bir dayanışma vesilesi olmaktadır. Grup üyelerinin

borçların geri ödenmesinde müteselsil sorumlulukları nedeniyle sistem kendi içsel kontrolünü kendisi yaptığından, kâğıda ve belgelere dayalı hukuki ya da maddi teminata gerek kalmamaktır. Ayrıca grubun her bir üyesinin talep ettiği kredinin %10’unu kredinin geri ödemelerinin tamamlanması aşamasında geri almak üzere grubun ortak hesabına yatırması neticesinde grup için bir zorunlu tasarruf hesabı oluşturulmaktadır.

8.4.2.2. Bireysel Krediler

Grup içerisinde yer alırken daha iyi iş fırsatlarını değerlendirmek için grup kredilerinin öngördüğünden daha yüksek meblağlarda ek krediye ihtiyaç duyan bireylerin söz konusu ihtiyaçlarının karşılanabilmesi amacıyla 100 ile 2000 YTL arasında değişen meblağlarda bireysel kredilerden yararlandırılmaktadır. Kredilerin geri ödemeleri hususunda temkinli davranan ve ödemeleri aksatmayan mevcut grup üyeleri için bireysel kredilerin üst sınırı 2.500 YTL’ye kadar çıkarılmaktadır. Bu kredilerde birey, diğer grup üyelerini teminat gösterebileceği gibi, grup oluşturamayan ihtiyaç sahibi kadınlardan bordrolu kefil, altın, döviz ya da bazı durumlarda makine- araç rehini de teminat olarak kabul edilmektedir. Geri ödemeler yine aylık olarak yapılırken vadeler 3 ile 12 ay arasında değişmektedir (Çak, 2007: 117).

8.4.2.3. İhtiyaç Kredileri

Grup kredileri olarak kredi geri ödemelerini düzenli olarak gerçekleştiren, ancak iş, gıda, sağlık, çocuk eğitimi, faturaların ödenmesi gibi acil giderlerinin desteklenmesi için ek krediye ihtiyaç duyan bireylere en az 100 YTL en fazla 500 YTL olarak belirlenen meblağlarda krediler verilmektedir. Geri ödemeler yine aylık olarak yapılırken vadeler 2 ile 6 ay arasında değişmektedir. (Çak, 2007: 118).

8.5. Proje Performansı

İlk defa Haziran 2002’de başlatılan Maya Mikrokredi organizasyonu kapsamında günümüze kadar yaklaşık 4956 defa kredi dağıtılmıştır. Aktif üye sayısı kümülatif 4457 olarak hesaplandığına göre, her bir üyenin ortalama 1,11 kez kredi kullandığını söyleyebiliriz.

Proje performansı hususunda bir diğer gösterge, kredilerin geri dönüş oranıdır. Bu kıstas açısından Maya mikrokredi uygulaması değerlendirildiğinde yüksek bir geri dönüş performansının sergilendiği anlaşılmaktadır. Ancak, ilk iki yıl kredi geri ödemelerinde hiçbir sorun yaşanmazken, ilerleyen yıllarda kullanıcı sayısı arttıkça bu oranın % 95’ler seviyesine gerilediği görülmektedir.

Kredi kullanıcılarının sektörel dağılımını incelediğimizde % 66’sının ticaret, % 26,3’ünün üretim, % 7,1’inin hizmet, % 0,4’ünün ihtiyaç ve % 0,2’sinin hayvancılık kesiminde yer aldığı görülmektedir. Kredilerin işyeri dağılımlarına baktığımızda % 73,9’unun evlerinden, % 17,2’sinin dükkândan, % 4,3’ünün tezgâhtan, % 4,2’sinin pazardan ve % 0,4’ünün atölyeden iş yaptıkları göze çarpmaktadır.

Kredi kullananların eğitim durumlarına baktığımızda ise % 42,8 ile ilkökul mezunları ilk sırayı alırken % 28’ini lise, %11,4’ünü ortaokul, %10,1’ini okuryazar olmayanlar oluşturmaktadır (Çak, 2007: 121).

Çizelge 8.3. Türkiye’de Kırsal Alandaki Mikrokredi Kaynaklı Önemli Başarı Örnekleri
(Anonim, 2006)

Kurum / Kişi Adı	Çalışmaları
MAYA mikro (Haziran 2002)	İlk mikrokredi kurumudur
Mikrokredi ile Topluma Destek Projesi	HSBC ve Toplum Gönüllüleri Vakfı işbirliği içindedir
Azize KARATAŞLI (Diyarbakır)	Üç yılda dört kez kredi almıştır
Azize DAĞGÜLLÜ (Diyarbakır)	Evinin bir bölümünü bakkal dükkânına çevirmiştir
Yıldız MAMO	Bir ortak bularak, eliş yazma dükkânı açmıştır
Menfaat KARA	Atölyesine malzeme alıp işini kurtarmıştır
Mükrim ZENGİN (Diyarbakır)	Üç kere kredi alıp, bakkal dükkânı açmıştır

Türkiye’de ki bazı kırsal bölgelerdeki başarılı uygulama örnekleri yukarıdaki tabloda verilmiştir.

8.6. Diyarbakır Mikrokredi Uygulaması

Diyarbakır’da mikro kredi pilot çalışması Türkiye İsrافی Önleme Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı ve AKP Diyarbakır Milletvekili Prof. Dr. Aziz Akgöl tarafından başlatılmıştır. Bu proje de tıpkı Bangladeş'teki mikro kredi uygulamalarındaki gibi yoksullukla mücadele kapsamında değerlendirilmektir (Akça Yiğitbaş, 2005).

Prof. Dr. Aziz Akgöl’ün açıkladığı 2002 yılı verilerine göre Doğu Anadolu’da nüfusun % 25’i, Güneydoğu Anadolu’dakilerin % 24’ü, Karadeniz Bölgesindekilerin % 19’u, İç Anadolu’dakilerin ise % 12’si günde 1 Dolarlık gıda harcaması yapacak geliri elde edememektedir.

Türkiye genelinde 3,021 dolar olan gelir ortalaması Marmara Bölgesi’nde kişi başına 4,474 dolar iken Güneydoğu Anadolu’da 1,634 ve Doğu Anadolu’da 1,335 dolar olarak tespit edilmiştir (Seyitbekov, 2007: 61)

2002’de nüfusun en zengin % 10’luk diliminin gelirden aldığı pay % 32,3 iken, en yoksul % 10’luk dilimin payı %2,3’e inmiştir (Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, 2003: 14). İlk çalışmalar Diyarbakır’ın Eli Dolu Köyü’nde ve Hasırlı Mahallesi’nde yapılmıştır. Üyelere verilen 7 günlük eğitimin ardından Diyarbakır’da 18 Temmuz 2003 tarihinde ilk olarak altı kişiye her biri 500 YTL olmak üzere mikro kredi çeklerinin verilmesi ile uygulama başlatılmıştır (Akça Yiğitbaş, 2005; Seyitbekov, 2007).

Diyarbakır Grameen Bank Mikro Kredi Projesi kadınlara dağıtılan fonlar çeşitli kurum, kuruluş ve kişilerin katkılarıyla finanse edilmektedir. Eylül 2004’te 850 kadın 460,000 YTL kredi kullanmıştır. Haftalık geri ödemelerdeki dönüş ise % 100’dür.

8.6.1. Grup Oluşumu

Mikro kredi uygulamaları, en yoksul insanları ve özellikle de mevcut resmi finansal sistemin dışladığı yoksulun yoksulu kadınları hedef olarak almalı ve kimin fakir olduğuna dair kesin ölçütleri belirlemelidir. Kalkınma hedefleri bağlamında destek gören Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi’nin isleyiş mantığı Bangladeş’te uygulanan Grameen projesi ile benzerlikler göstermektedir. Öncelikle projenin uygulanabileceği yerler için alan çalışması yapılmaktadır. Projenin uygulanacağı yerler kararlaştırıldıktan sonra yapılacak toplantılarla projenin tanıtımı hedeflenmektedir. Toplantı öncesi yapılan duyurularla kadınların okul, ev gibi bir yerde toplanmaları sağlanmaktadır. Mikro kredi

yönünde talep geldiği takdirde, birbirleriyle akraba olmayan, aynı mahallede, aynı köyde veya birbirine yakın oturan, sosyal ve ekonomik durumları benzerlik gösteren her beş kadının grup oluşturması istenmektedir. Grup seçildikten sonra bir gün belirlenmekte, o gün yedi gün sürecek olan haftalık eğitim amaçlı toplantıya başlanmaktadır. İlk basta grubun yalnızca iki üyesine kredi verilmektir. Bu iki üye 4 hafta süresince geri ödemelerini düzgün bir biçimde yaparlarsa, iki üye daha kredi alabilir. Beş kişinin içinden en son krediyi grubun başkanı alır (Akgül, 2003: 26).

Bu bağlamda Batman, Gaziantep, Kars, Ardahan, Sivas, Erzurum gibi diğer bazı illerde de fizibilite çalışması yapılmaktadır. Krediyi aldıklarında bir hafta içerisinde kullanmaları gerekmektedir. Krediyi alan üyelerin kendi adına hesap açtırmaları istenmektedir. Bu hesaplarına kendi tasarrufları olmak üzere her hafta 1 YTL yatırmaları şart koşulmaktadır. Ülkemizde verilen kredinin ortalama tutarı 500 YTL. (350 dolar), Bangladeş 36 dolar, ABD'de 1200 dolar tutarındadır (Aysan,2004: Radikal Gazetesi). Alınan kredilere % 20 hizmet maliyeti/servis bedeli uygulanmakta ve kadınların alınan bu krediyi toplam 46 hafta içerisinde ödemeleri beklenmektedir (Akça Yiğitbaş, 2005: 52,53).

Bir üyenin ödemeyi aksatması halinde, grubun başka hiçbir üyesi kredi alamaz. Bir üye krediyi geri ödemekte güçlüklerle karşılaşınca, grubun diğer üyeleri, geri ödemeyi güvence altına alan bir çözüm üretmeleri gerekir (www.israf.org.tr: 10.04.2009). Yapılan araştırmalar girişimcilerin birçoğunun borcunu öder ödemez ikinci kredi için başvurmayı planladıklarını göstermektedir (www.gencnet.org.tr: 08.01.2009).

Üye sayısı 5 ile 8 kişi arasında değişen grupların bir merkezde örgütlenmeleri ve kendi kendilerini geliştirme tekniklerini güçlendirmeleri sağlanır. Merkezler, köyde veya kentin kenar mahallelerinde fon görevlisi ile buluşurlar. Bu haftalık toplantılarda, üyeler ödemelerini yaparlar, tasarruf hesaplarına para yatırır ve yeni kredi talepleri ile ilgilendikleri başka konulan görüşürler. Bütün işler özellikle para alışverişi ve kredi ödemeleri açıkta yürütülür. Her grup, bir başkan ve bir yönetici yardımcısı belirler. Merkez bir şef ve bir şef yardımcısı seçer. Bunlar bir yıllığına görev yapar ve yeniden seçilmezler (Akgül, 2003: 33).

Mikro kredi programları için oluşturulacak teşkilat; çalışanların yeteneklerini ve bilgilerini güçlendiren, açık stratejilere ve yönetim yapılarına sahip olmalıdır. Mikro kredi programlarının başlangıçtan itibaren sürdürülebilirliği sağlanmalıdır. Sürdürülebilirlik olmadığı takdirde, program büyüyemez ve yoksullara erişim sağlanamaz. Söz konusu programlarda, daha başlangıçtan itibaren bir sürdürülebilirlik planı olmalı ve bu plan; borçlulara erişim, kredi miktarı, portföy genişlemesi ve fiyatlandırma politikasının şartları açıkça belirtilmelidir. Hizmetlerin fiyatlandırılması, programın giderlerini karşılama imkânını sağlayacaktır (Moral Dünyası Dergisi, 2002: 20). Böylece sisteminin geliştirilmesiyle Türkiye'de 5 milyon kişinin mikro finanstan yararlanması hedeflenmektedir (TRT,27.01.2009,www.trt.com.tr).

Dünyadaki güçlü ülkelerde küçük-orta ölçekli işletmelerin sayıları artmakta ve ekonomik durumları her geçen gün iyileşmektedir. Mikro kredi uygulamalarında nihai hedef, girişimcilik ruhundan çeşitli sebeplerle uzak kalmış kimseleri, küçük-orta ölçekte yatırımcılar haline getirmektir. Bir ülkede küçük-orta ölçekli işletmeler ne kadar güçlü ise, o ülke o kadar güçlüdür (Moral Dünyası Dergisi, 2002: 20).

8.6.2. Kredi Çeşitleri

Temel Kredi

TGMP’nin verdiği en yaygın kredi çeşidi “Temel Kredi”dir. TGMP’den alınacak ilk kredi çeşidi Temel Kredidir. Bir yıl süreyle verilen bu krediden üyeler isterlerse sonraki yıllarda da faydalanabilirler. Bu kredi sisteminde, ilk altı ayda taksitlerini ödemiş olan üyeler, geri ödedikleri miktar kadar isterlerse alıncı ayın sonunda tekrar kredi alabilirler. Ayrıca, üyeler bu sistemde haftalık yapmayı Kabul ettikleri taksit tutarlarından daha fazlasını da, iş başarılarına bağlı olarak geri ödeyebilirler.

Sözleşmeli Kredi (Esnek Kredi)

Esnek Kredi, TGMP’nin doğrudan sunduğu kredi çeşitlerinden değildir. Haftalık ödeme gücüğü içine girmiş üyeler için geliştirilen bir alternatifte kredilendirme biçimidir. Çeşitli sebeplerle haftalık taksitlerinde ödeme gücüğü içine girmiş olan üyelere, süreyi bir sözleşmeye dayalı olarak uzatarak böylece ödemelerine yardımcı olmayı hedeflenmektedir. Bu suretle, geri kalan ödemeleri için üyeler zaman kazanmakta ve onların daha fazla çalışmaları teşvik edilmiş olur. toplam 26,800YTL mikro işletme kredisi almıştır. TGMP, mümkün olduğu kadar bu kredinin alınmasını sağlayacak şekilde üyeleri teşvik etmektedir.

Mücadeleci Vatandaş Kredisi

Mücadeleci Vatandaş Kredisinde öncelikle dilenciler hedeflenmektedir. TGMP, 2006 yılında uygulamaya koyduğu bir kredilendirme sisteminde, dilencilerin, tercih edilmemesine rağmen arzu ediyorlarsa dilenmeleri yanında gelir getirici bir faaliyette bulunmalarını teşvik etmektedir. Bu kredilendirmede hizmet bedeli alınmadığı gibi, kredi alan kredi taksitinin miktarını ve ne zaman ödeyeceğini de tespit edebilmektedir. Kredi taksitlerinin ödenmesinde dilencilikten elde edilen gelir kabul edilmemektedir. Gelecek yıllarda bu kredi sisteminin daha anlaşılacağı ümit edilmektedir.(TİSVA Faaliyet Raporu, 2006)

8.6.3. Diyarbakır Mikro kredi Uygulamasının Değerlendirilmesi

Diyarbakır mikro finans projesinde, uygulamanın başladığı 2003 yılından günümüze kadar geçen süreçte, alınan kredilerin kullanım alanları ortalama 7 sektör etrafında yoğunlaşmıştır. Söz konusu dağılıma baktığımızda, dağıtılan kredilerin dörtte birinden fazlasının dükkânda yürütülen faaliyetler çerçevesinde kullanıldığı görülmektedir. Yine kredilerin kullanımı bakımından işleme ve üretim faaliyetleri, iş ve ticaret ağırlıklı faaliyetler, evcil hayvan yetiştirilmesi önemli bir paya sahiptir. Hizmetler sektöründe gerçekleştirilen faaliyetlerle seyyar satıcılığın toplam içindeki nispî önemi giderek azalırken, zirai faaliyetler kredi alanların en az yöneldikleri sektör türü olarak karşımıza çıkmaktadır. 2003 yılından günümüze kadar yaklaşık 4500 bireyin yararlandığı sistemde, şimdiye kadar 5.589.983 YTL tutarında kredi dağıtılmış ve kredilerin geri ödemelerinde %100 başarı sağlanmıştır.

Bangladeş’teki Grameen Bank uygulamasındaki neredeyse tüm ayrıntıların kopya edildiği Diyarbakır’daki uygulama tüm bu benzerliklerin yanında, küçük bir takım farklılıklar da içermektedir. Grameen Bank Bangladeş’in Genel Müdür Yardımcılığını da yapmış ve Türkiye Grameen Bank Diyarbakır Proje Genel Müdürü Shamsul Alam Khan Chowdury’nin belirttiğine göre bunlardan en önemlileri, krediye kabul edilebilme ön koşulları ile ilgili farklılıklardır. Örneğin Bangladeş’te yarım hektardan daha az tarım arazisi olanlar topraksız kişiler olarak kabul edilip kendilerine

grup kurma olanağı sağlanırken, Diyarbakır’daki uygulamada bu sınır 10 dönüm tarım arazisi şeklinde uygulanmaktadır. Bunun yanı sıra, Bangladeş’te kiracı konumunda neredeyse kimse olmadığı için krediler genelde ev sahiplerine verilirken, Türkiye’de kiracılığın yaygın olmasından ötürü, kiracılar da hizmetten yararlandırılmaktadır.

Uygulamadaki bir diğer farklılık ise kredilerin özellikleriyle ilgilidir. Bangladeş’teki sistemde verilen kredinin %5’i sistem içerisinde zorunlu ve özel tasarruf olarak tutulmakta iken, Diyarbakır’daki sistemde bu şekilde bir uygulama söz konusu olmamaktadır. Sözelimi, onaylanan kredi miktarı 1000 YTL ise, bu meblağın 25 YTL’si zorunlu ve 25 YTL’si özel tasarruf olarak sistem içerisinde tutulmaktadır.

Uygulamadaki diğer bir farklılık ise ülke koşullarındaki değişikliklerden kaynaklanmaktadır. Şöyle ki, “Bangladeş’te hava yumuşaktır. Yılın çoğu zamanı yağmur yağıyor. Bu yağmur ziraat için çok önemli. Yoksul insanlar yılın her zamanı çalışabilir; bunların çalışması için hava durumu önemli değil. Türkiye’de bir işçi çoğu zaman karın altında kalıyor ve o zamanlarda genelde iş olmuyor. Mikro finansı devam ettirmek için yılın her zamanı çalışmak önemli, çünkü paranın geri ödenmesi gerekli. Mikro finans bu yoksulların üzerine yük olabilir.” (Çak, 2007: 127).

9. MİKROKREDİ SİSTEMİNİN ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Başlıca amacı yoksul kesime sağlanan küçük krediler sayesinde onların ekonomik anlamda kendi kendilerine yeterli duruma gelmelerine yardımcı olmak şeklinde açıklanabilen mikrokredi sisteminin etkileri incelendiğinde, aslında bu kredilerin uygulandıkları yöreler için sadece yoksullara iş imkânı tanıyan ekonomik içerikli meblağlar olmaktan çok daha öteye geçtikleri görülmektedir. Yoksul kesim için finansal hizmetlere ulaşmak kendilerine yetebilecek bir iş edinebilmelerinin ötesinde, fakir hane halklarının daha eğitilmiş, daha sağlıklı ve daha az kırılgan olmalarına yardımcı olmaktadır. Mikrokredi uygulamalarına ilişkin dünyanın çeşitli yerlerinde gerçekleştirilen bir çok çalışma göstermiştir ki; mikrokredi yoksul hane halklarının gelirlerine ciddi katkılarda bulunmakta, değerli menkul ve gayrimenkuller edinmelerine yardımcı olmakta ve zaman zaman meydana gelen olağanüstü negatif gelişmelerden (doğal afetler, iktisadi krizler v.s.) daha az etkilenmelerine sebep olmaktadır (Çak, 2007: 74).

Bunun yanı sıra, zamanla gelişen mikro finans ve mikrokredi kuruluşları kuruldukları bölgelerin yerel kalkınmalarının sağlanmasına önemli yapı taşları olarak hizmet etmektedirler. Şöyle ki; bir yörede kurulan mikrokredi kuruluşu hem çalışanlarının o bölge içerisinde yaptıkları harcamalar, hem de kredi kullanıcılarının kurdukları işlerin yöreye kattıkları ekonomik canlılık sayesinde o bölgede adeta bir gelir ve harcama çarpanı etkisi yaratmaktadır. Nitekim mikrokredi kuruluşlarında çalışanların aldıkları maaş ve ücretlerden yapacakları harcamalar o yörede talebin artışı hususunda etkili olacak, bu talep artışı başkaları için gelir kaynağı olarak kullanılacak ve mikrokredi sayesinde yeni kurulan işler ise o yörede hem harcamaların hem de gelirlerin artışını tetikleyecektir. Bu arada tasarruf için ayrılan meblağların dışında kalan her türlü gelir, yerel ekonominin daha hızlı büyümesine katkıda bulunacaktır (Woller ve Parsons, 2002; Çak, 2007: 7)

9.1. Yoksulluğun Azaltılması Üzerindeki Etkileri

Yoksul hane halklarının mikro krediye ulaşmaları onlar için fakirlik çemberinin kırılmasında kullanılan ilk etkili araçtır. Daimi anlamda gelir getirici bir ekonomik aktiviteye sahip olunması ve ardından tasarruf v.b. amaçlı temel bankacılık faaliyetlerinden yararlanılması, zaman içerisinde nakit birikimine katkıda bulunmakta ve ailelerin daha fazla çocuğa eğitim sağlamalarına yardımcı olmaktadır. Kalitatif ve kantitatif yöntemlerle hazırlanan bir çok güvenilir çalışmada, mikro kredinin yoksulluğu azaltıcı yöndeki etkisi vurgulanmaktadır. Bu çalışmalardan bazılarının bulguları şu şekildedir (Çak, 2007: 80).

- Barbara McNelly ve Chris Dunford'un 1999 yılında Bolivya'da faaliyet gösteren CRECER mikrokredi kuruluşunun aktiviteleri üzerine yaptıkları araştırmanın sonuçlarına göre, ihtiyaç sahiplerinin gelirlerinin mikrokrediden yararlandıktan sonra anlamlı bir biçimde artış gösterdiği kaydedilmiştir. Yine aynı çalışmada kredi kullanıcılarının %86'sının tasarruflarında da artışlar elde edilirken, bu kişilerden %78'inin programa başlamadan önce hiçbir tasarruflarının olmadığı belirtilmektedir.
- Hindistan'da SHARE (Society for Helping and Awakening of Rural poor through Education) mikrokredi kuruluşunun kredi kullanıcıları üzerindeki etkilerini ele alan bir diğer çalışmada, söz konusu katılımcıların 3/2'sinin

refahlarında artış tespit edilmiş, bu kişilerin gelirlerinde meydana gelen artışlar sayesinde elde ettikleri karların bir bölümüyle günlük ihtiyaçlarını karşılar hale geldikleri vurgulanmıştır.

- Bangladeş'te BRAC kuruluşunun kredi kullanıcıları arasında yapılan diğer bir çalışmada ise, 4 yıldan daha fazla bir süre programa devam eden bireylerin hane halkı harcamalarının %28 düzeyinde arttığı ve bu bireylerin doğal afet dönemlerinde dahi düzenli gelir elde etmeye devam ettikleri bildirilmiştir.
- Yine 1996 yılında Sebstad ve Chen tarafından kaleme alınan ve 32 farklı çalışmanın bulgularının özetlendiği makalede, söz konusu çalışmaların 18'inin mikrokreditinin hane halklarının gelirlerine yaptığı etkiyi test ettiği ve bunlardan 6 tanesinin gelirlerde pozitif etkiye rastlandığını rapor ettiklerini, geri kalanların ise hem gelirlerde hem de hane halkı harcamalarında yükselmeler yaşandığı hususunda kantitatif bulgulara ulaşıldığını belirtmektedir.
- Bazı çalışmalarda mikrokredi sisteminin yoksulluğun azaltılmasındaki etkinliğinin özellikle az gelişmiş ülkeler için daha yüksek olduğundan bahsedilmektedir. Şöyle ki; gelişmekte olan ülkelere gelir getirici ekonomik faaliyetlere başlangıç yapabilmek gelişmiş ülkelere nazaran çok daha kolay olduğundan, mikrokredi projelerinden arzu edilen verimin istenilen seviyede ve daha hızlı bir biçimde alınması söz konusudur.

Buradan da anlaşıldığı üzere mikro kredi ve mikro finansman uygulamaları ve bunun faydalanıcıları gelir artışı dolayısıyla pozitif yönde etkilenmektedirler.

9.2. Çocukların Eğitimleri Üzerindeki Etkileri

Mikrokredi sisteminin fakir ailelerin çocuklarının eğitimleri üzerinde pozitif etkilerinin olduğu, ilgili literatürde bazı araştırmalarca vurgulanmaktadır. Helen Todds'un 1996 yılında Grameen Bank'ın etkili olduğu bazı köylerde yaptığı araştırmada, söz konusu köylerde ikamet eden ve kredilerden yararlanan ailelerin kız çocuklarının hemen hepsinin okula gittikleri bildirilirken; programa iştirak etmeyen ailelerin kız çocuklarının yalnızca %60'ının okul eğitimi gördüğü, bu oranın erkek çocuklar için ise %81'e %54 olduğu aktarılmaktadır(Çak, 2007: 82).

Yine Uganda'daki mikrokredi uygulamalarının bu yöndeki etkilerini ele alan bir çalışmada da, mikrokredi programından yararlanan ailelerin programa dahil olmayanlara göre çocuklarının eğitimlerine daha fazla yatırım yaptıkları belirtilmektedir. Endonezya'da 1999 yılında yapılan diğer bir araştırmada da benzer bulgulara ulaşılmıştır. Bu çalışmada mikrokredi programı ile birlikte hane halkı gelirlerinde hem artış hem de çeşitlilik gözlenen ailelerin çocukları için üniversite eğitimini diğer ailelere göre daha fazla arzu ettikleri vurgulanmaktadır(Panjaitan, 1999: 777,Çak, 2007: 83).

9.3. Sağlık Koşulları Üzerindeki Etkileri

Dünyanın farklı bölgelerinde yapılan birçok mikrokredi uygulaması, mikrokredi geri ödemelerinin aksamasındaki birincil nedenin kredilerden yararlanan yoksul hanehalklarının hastalanmaları olduğuna işaret etmektedir. Finansal hizmetlerinin yanı sıra bazı mikrokredi kuruluşlarının sağlıkla ilgili daha çok koruyucu nitelikli eğitici bilgiler vermeleri, bir kısmının ise sağlık koşullarında bir iyileştirme sağlanması için bireylere krediler sunmaları, kuruluşların bu konuya da duyarlı yaklaşıtlarının bir göstergesidir. (Çak, 2007: 85).

Bunun dışında bazı çalışmalar göstermektedir ki, mikrokrediye katılım yoksul ailelerin tükettikleri besinlerin kalitesini ve çeşitliliğini artırarak onların sağlık problemleriyle daha az karşılaşmalarına yardımcı olmaktadır.

120 Bir takım çalışmalarda ise, mikrokredi ile doğurganlık arasında ilişki kurulmuş ve mikrokrediden yararlanan kadınların aile gelirine katkıda bulunmalarıyla birlikte, doğum kontrolü konusunda daha duyarlı davrandıklarının altı çizilmiştir (Çak, 2007: 83).

9.4. Kadınlar Üzerindeki Etkileri

Bilindiği üzere genelde yoksul kadınları hedef kitlesi olarak belirleyen mikrokredi programlarının, bu kesim üzerindeki en belirleyici etkileri kadınların kendilerine daha güvenli, aile içi karar verme sürecinde daha aktif olmalarını sağlamak ve onların gelir getirici ekonomik faaliyetlere katılımları ile aile refahına katkıda bulunmalarına yardımcı olmak şeklinde sayılabilir. Bu alana yönelik olarak yapılan çeşitli çalışmalar da söz konusu katkıların varlığına işaret etmektedir. Örneğin Nepal’deki mikrokredi uygulamalarına dayanılarak yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre, krediden yararlanan fakir kadınların %68’i hane halkı içerisinde alım-satım, kız çocuklarının okula gönderilmesi, gençlerin evlenmeleri sırasında yapılan aileler arası görüşmeler ve aile planlaması gibi genelde o toplumda erkeklerin verdikleri kararlarda söz sahibi olabilmektedirler (Çak, 2007: 83).

Yine örneklemi 1300 kişi olan Bangladeş’te yapılan başka bir çalışmada ise, kredi kullanıcısı kadınların diğerlerine göre aile içi karar verme sürecinde çok daha etkili oldukları rapor edilmiştir. Bu ve benzeri çalışmalar mikrokredi uygulamalarının asıl hedef olan kadınlar arasındaki yoksulluğun giderilmesi ve bu grubun sosyal açıdan daha aktif olması hedeflerinin başarılmasında etkili olduğunu göstermektedir (Çak, 2007: 83).

9.5. Aşırı Yoksullara Erişimin Sağlanması

Mikrokredinin bir diğer öncelikli amacı da dünyada mutlak yoksulluk seviyesinin altında yaşayan birey sayısının anlamlı düzeylerde geriye çekilmesidir. Şimdiye kadar yapılan araştırmalarda, bireylerin girişimcilik kabiliyetleri ile onların yoksulluk seviyelerinin arasında zıt yönlü herhangi bir ilişkiye rastlanmadığından¹²³ ve tasarruf eğiliminin farklı yoksulluk derecesine sahip bireyler için fazla değişiklik arz etmemesinden ötürü¹²⁴, mikrokredi çeşitli yoksulluk seviyesindeki bireyler için etkin bir sistem olarak kullanılabilir (Çak, 2007: 84).

Nitekim birçok mikrokredi kuruluşu her geçen gün Dünya Bankası’nın yoksulluk tanımı olan günde bir doların altında gelirle yaşamak durumunda kalan kredi kullanıcısı sayısını arttırmaktadır. Şöyle ki; Bangladeş’te BRAC mikrokredi kuruluşunun

müşterilerinin %65'ini günde bir doların altında gelir elde eden ve hiç tarım arazisi olmayan bireyler oluştururken, Hindistan'daki SHARE mikrokredi kuruluşunda bu oran %70'lere ulaşmaktadır. Tüm bunlar göstermektedir ki, mikrokredi programları en yoksul kesime ulaşma konusunda da belirli bir mesafe kaydetmiş ve bu hususta çaba göstermeye devam etmektedir. (Çak, 2007: 84).

10. MİKROKREDİ KONUSUNDA YAŞANAN KURUMSAL SORUNLAR VE ÇÖZÜMÜ

Yoksulluk sınırının altında yaşayan hane halklarının sayılarının azaltılması, yeni iş alanlarının yaratılması, bölgesel kalkınmaya olan pozitif katkıları v.b. bir çok ekonomik ve sosyal faydalarının bulunması; mikrokredi sisteminin ülkelerin bir bütün olarak kalkınma çabalarında da global perspektifli kalkınma stratejilerinin yanı sıra kullanılmasının gerekliliğini kaçınılmaz kılmış ve bu konuda uluslar arası bir konsensüsün oluşmasına zemin hazırlamıştır. Tüm bu olumlu etkilerine rağmen hâlihazırdaki uygulamalardan edinilen tecrübeler göstermiştir ki; mikrokredi sistemi ve ilgili kuruluşları bir takım zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır.

Kullandırılan kredilerin bir kısmında geri dönüşüm riski bulunmaktadır. Bu durumda fon aktaran kurumun fonun uygun şekilde kullanımını denetlemesi, geri dönüşünü garanti altına alması sorun olmaktadır. Mikro kredilerin yaygınlaşabilmesi teknolojinin çokluğundan ziyade bireysel erişim önemli yer tutmaktadır. Bu anlamda daha çok insana ihtiyaç duyulmaktadır. Mikro kredi sistemi direk olarak yoksul kesimi hedef alan bir uygulama olması nedeniyle güvene dayalı olarak gerçekleşmektedir. Kredilerin geri dönüş oranına bakıldığında bunun % 93 olduğunu görmekteyiz.

Genelde yeterli eğitim alamamış yoksul kesim bankacılık hizmetlerinden yararlanmaktan çekinmektedir. Bu kesim kaynak ihtiyacını mümkün olduğu ölçüde ailesinden, arkadaşlarından sağlama yoluna gitmekte veya yüksek faiz ödeme durumunda olmasına rağmen tefeciye gitmektedir. Aslında buradaki güven sorununa bakıldığında çok da büyütülmesi gerekmeyen bir oran olduğu göze çarpmaktadır. Bu sorunları daha geniş başlıklar altında ele almak gerekirse şu şekilde analiz edilebilir.

10.1. Finansal Yetersizlik

Konu ile ilgili bir çok çalışmada bahis konusu edildiği üzere sistemin en büyük zayıf yönü hala bir çok ülke uygulamalarından da izlendiği gibi finansal anlamda kendi kendine yeterliliğin sağlanamamasıdır.¹²⁵ Bir çok mikrokredi kuruluşu tarafından %99'lara varan yüksek geri ödeme oranlarından bahsedilse dahi, bu oranlar şimdilik sunulan hizmetlerin bir bölümünün maliyetlerini karşılayabilmektedir.¹²⁶ Bu nedenle mevcut uygulamaların bir çoğunda gönüllü bağışlardan, çeşitli devlet desteklerinden ve hayır kuruluşlarınca yapılan yardımlardan epeyce yararlanılmaktadır(Çak, 2007: 89).

Nitekim bu alana yönelik olarak 1994 yılında Christen, Rhyne ve Vogel tarafından yapılan bir çalışmada mikrokredi kuruluşlarının erişebildikleri finansal yeterlilik üç düzeyde kategorize edilmiş ve bu sınıflandırmaya göre başarılı olarak kabul edilen 11 mevcut mikrokredi kuruluşu incelenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre incelenen mikrokredi kuruluşlarından 10 tanesinin operasyonel maliyetlerini (Maaş ödemeleri ve idari giderlerini) program gelirlerinden (kredi faizleri ve çeşitli ücretler) karşılayabildikleri fakat sadece üç tanesinin finansal anlamda tamamiyle bağımsız olduğu vurgulanmıştır. Finansal anlamda tam bağımsızlık ise, operasyonel maliyetlerin yanı sıra, verilen kredilerin tamamiyle program gelirlerinden finanse edilmesi ve gerekli enflasyon uyarlamaları yapıldıktan sonra kar elde edilmesi temeline dayandırılmıştır.¹²⁸ Kendi kendine yeterlilik sorununun uzantıları olan maliyetlerin ayarlanması ve karlılık ile ilgili problemlerden burada ayrıca bahsedilmeyecektir(Çak, 2007: 89).

10.2. İdari Zayıflık

Mikrokredi sisteminin yüz yüze olduğu bir başka genel problem ise özellikle küçük mikrokredi organizasyonları için geçerli olan zayıf idari yapıdır. Bazı çalışmalarda bir takım uygulamaların başarısızlıkla sonuçlanması, tümüyle zayıf idari yapıya ve işten anlayan teknik personelin kuruluş bünyesinde barındırılmamasına bağlanırken, bu tür organizasyonların yoksullukla savaşmak bir yana aksine, kıt kaynakları bilinçsizce tükettikleri ve fakir insanların beklentileri ile oynadıkları için adeta yoksulluk ürettikleri belirtilmektedir. Bunun bir sonucu olarak böylesi idareye sahip kuruluşların bugünden daha ötesini görebilecek vizyona sahip olamadıkları ve belirledikleri hareket planları ile ilgili riskleri iyi değerlendiremedikleri, böylece dışsal faktörler karşısında çok daha kırılğan oldukları vurgulanmaktadır (Çak, 2007: 88).

10.2.1. Mikro Kredi Sisteminin Kurumsallaşması Sorunu

Mikro kredinin kurumsallaştırılması bakımından iki konu daima tartışılmaktadır. Bunlar:

- Mikro kredinin finansmanı
- Mikro kredinin milli finans sistemi ile entegre edilmesi için gerekli hukuku ve düzenleyici çerçevenin bulunması

Her iki konuda birbirinden ayrılmayacak şekilde yakında ilişkilidir. Eğer mikro kredi kuruluşlarına yönelik uygun bir hukuki düzenleme çerçevesi sorunu çözülür, finansman konusunu ele almak daha da kolaylaşır.

Graamen bankası tarafından uyarılana politikalar çerçevesinde; oluşturulan yeni şubeler, tamamen hizmet ettiği bölgede toplanan mevduatlarla finanse edilir. Buna mikro kredi alan üyelerin ve halkın verdiği destek mükemmel derecesindedir. Yeni bir şube birinci ay içinde kredi işlemlerini finanse etmek için ihtiyaç duyduğundan daha fazla mevduatı biriktirebilir. Bu şube ilk altı ay sonra karlı hale gelebilmektedir. Graamen bankası mevduat toplayabilir. Çünkü bir mikro finans kuruluşu olmanın yanında, özel hükümlere tabi, resmi bir banka statüsündedir. Sivil toplum kuruluşları mevduat toplayamaz. Çünkü bunlara ait kanun buna izin vermemektedir. Mikro kredi programlarının halktan mevduat toplamasına imkân sağlayacak yasal yapının tesis edilmesi kaydıyla, mikro kredi köy seviyesine kadar yere olarak finanse edilebilir ve aşırı yoksul herkese ulaşılabilir(TİSVA, 2006: 36-37).

Paranın ana kaynağı bağış olduğu zaman, büyük çaplı mikro kredi programalarını yürütmek kolay değildir. Bu durumun çelişkili yanı, STK'ların çok para bulunan bölgeler içinde faaliyet göstermekte olmasıdır. Eğer kendilerine izin verilmiş olsa ,STK'lar paraya kolayca ulaşabilirler. Anacak STK'lara hem mevduat toplama izni verilmezken hemde bazı ülkelere olduğu gibi, STK ların kredi alanlardan mevduat toplamasına izin verilmez. STK'ların kendilerini mikro finans kuruluşu haline dönüştürmelerine imkân sağlayan bir ortamı oluşturacak yasal bir çerçeve, tüm mikro kredi senaryosuna çok olumlu yönde değiştirecektir(TİSVA, 2006: 36-37).

Mikro finans kanunlarını yürürlüğe koymuş bazı ülkeler bulunmaktadır. Türkiye'de ise Aziz AKGÜL'ÜN tasarısı olarak sunduğu kanun teklifi değerlendirilmektedir. Bu yasada öngörüldüğü gibi; evrensel mikro kredi felsefesine itibar edilir, doğru bir şekilde çıkar ve uygulanırsa, Türkiye'de ki bütün risk grubundaki kişilerin finansal hizmetlere erişebileceği ve çok gelişen bir mikro finans sektörü için yolun açılmış olduğunu ifade edilebilir (TİSVA, 2006: 36-37).

10.3. Diğer Güçlükler

Yukarıda bahsedilen bu geleneksel sorunların yanı sıra zamanla globalleşmenin de etkisiyle tesiri daha fazla hissedilmeye başlanan genel anlamda finansal sistemlerdeki kırılganlıklar, elbette ki yoksul kesimi kredi imkânları ile tanıştırmaya çalışan mikrokredi kuruluşlarını da sarsmaktadır. Nitekim günümüzde dünyanın herhangi bir bölgesinde cereyan eden negatif ya da pozitif nitelikteki iktisadi bir olayın etkisinin, başka bir bölgede de hissedilmesi bu gelişmelerin bir sonucudur. 1990'lı yılların sonlarına doğru yaşanan Asya ve Rusya krizlerinin birçok mikrokredi kuruluşunu derinden etkilediği yadsınamaz bir gerçektir(Çak, 2007: 89).

Mikrokredi sistemi açısından yeni sayılabilecek bir diğer risk faktörü ise faaliyet gösteren kuruluşların belirli bölgelerde toplanmaları ile birlikte ortaya çıkan rekabet ortamıdır. Söz konusu bölgelerde ilgili piyasanın talep açısından doyma noktasına ulaşmasıdır.129 Gerçekten de dünyanın çeşitli bölgelerinde mikrokrediye olan talep her geçen gün artış gösterirken, mikrokredi kuruluşlarının belirli bölgeleri kuruluş yeri olarak belirlemeleri bu bölgelerde hem rekabeti arttırmakta hem de arz talep dengesini bozmaktadır (Çak,2007:89).

Yine, gereksiz devlet müdahaleleri ve kimi yerlerde piyasanın ihtiyacı göz önüne alınmaksızın mikrokredi faaliyetinin sınırlarının devlet organları tarafından belirlenmesi bir diğer engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Konuyla ilgili literatürde yer alan bu ve benzeri sorunların varlığı, bize mikrokredi sisteminde hala başarılması gereken unsurlar olduğunun altını çizmektedir (Çak, 2007: 89).

10.3.1. Devletin Sorumlulukları

Mikro kredi programları için bağımsız olarak çalışacak, güçlü bir yönetim, liderlik ve şeffaflık gereklidir. Program yöneticileri arasında bağlılık kültürü teşvik edilmeli ve geliştirilmelidir. Bunların organizasyonu devlet eliyle sağlanmalıdır.

Mikro kredinin başlangıçtan itibaren sürdürülebilirliği sağlanmalıdır. Sürdürülebilirlik olmadığı takdirde, program büyümeyecek ve yoksullara erişim sağlanamayacaktır. Bu anlamda bir eylem planı oluşturulmalıdır. Bu plan borçlulara erişim, kredi miktarı, portföy gelişmesi gibi şartları da el almalıdır. Hükümet mikrokredi projelerinin uygulanması için gerekli ortamın sağlanmasını üstlenmeli ve mikro kredi uygulamasının önünde ki engelleri kaldırmalıdır. Mikro kredi programlarında hükümet fiilen rol almamalıdır. Politikalarını kendilerin belirlemesine ve bağımsız bir çalışma ortamını sağlanmasında müsaade etmelidir. Bu sayede programlar amacına ulaşacak yeteri kadar yoksula erişim sağlanacaktır. Sosyal girişimcilere ve mikro kredi programlarına yatırım yapmakla ilgilenen sivil toplumlara vergi indirimleri gibi teşvikler sağlanmalıdır.

Mikrokredi programlarının mikro kredi bankaları haline dönüşmelerini sağlayacak hukuki düzenleme olmalıdır. Mikro kredi kuruluşları borç alanlardan ve halktan mevduat toplayabilmelidir. Hükümet ve devlet mikro kredinin finansmanı için gerekli fonların oluşturulmasına yönelik çalışmaları teşvik etmelidir. Mikrokredi bankalarının çalışmalarına nezaret edecek ve faaliyetlerini kolaylaştıracak BDDK içinde mikro finans birimi geliştirilmeli. Son olarak da yine devletin düzenleyici ve denetleyici rol alması gerekmekte raporların standartlaşması sağlanmalı bu raporların yıllık denetimi sağlanmalıdır.

10.3.2. Mikro Kredi Uygulamasının Yaygınlaştırılması Sorunu

Gelişmekte olan ülkelerdeki durumun yanı sıra gelişmiş olan ülkelerde de mikro kredi programları mevcuttur. İngiltere, Fransa, Norveç, Polonya ve diğer sanayileşmiş ülkelere de farklı biçimlerde mikro kredi programı yürürlükte olup bunlar bize düzgün olarak tasalandığında mikro kredinin, gelişmiş ülkelerdeki fakir insanların bile hayatlarını değiştirmekte etkili olabileceğini göstermişlerdir. Kuzey Amerika, Avrupa ve yeni bağımsız devletlerde faaliyet gösteren yüzlerce mikro kredi kuruluşu, her sene mikro kredi zirvesine katılmakta ve her yıl belirli rakamlar telaffuz etmektedirler. Ancak daha yapılacak çok fazla iş bulunmaktadır. Mikro kredi uygulamalarında Bangladeş yoksul ailelerin % 75 'ine ulaşılan tek ülkedir. Ülkelerin çoğunda fakir ailelerin % 10 una bile ulaşamamıştır. 2015 yılına kadar 175 milyon fakir aileye ulaşılması hedeflenmektedir. Ayrıca her ülkedeki fakir kesimin % 50'sine ulaşmak anlamına gelmektedir. Çoğu gelişmiş ülkelerde bu oran % 10'da kalmaktadır (TİSVA, 2006: 34).

11. SONUÇ

Yapılan uluslararası çalışmalarında ortaya koyduğu gibi küresel yoksulluk giderek artmaktadır. Küresel düzeyde gerek reel ve gerekse finansal piyasalardan elde edilen kaynaklar giderek daha adaletsiz dağılmakta ve küresel akımların ve gelişmelerin neden olduğu işsizlik, sosyal dışlanma, kaynakların yanlış kullanılması ve azalan ulusal ve kişi başına gelirlerle sonuçlanmaktadır.

Yoksullukla mücadele hiçbir zaman dünya ve ülke gündemlerinin birinci konusu olamamıştır. Yoksulluğun azaltılması daha çok büyüme kalkınma ile ilişkilendirilmiş ve bu süreçlerin hızlandırılması ile büyüyen pastadan daha çok insanın pay alacağı ve böylece yoksulluğun azalacağı varsayımları yapılmıştır. Ancak büyüyen pastadan daha çok insan pay alırken bu sürece dahil olamayan birçok yeni yoksul da topuma dahil olmuştur. Özellikle artan küreselleşme ile artan teknoloji kullanımı gerek üretim sektöründe ve gerekse diğer sektörlerde daralma ve işsizlik gibi temel ekonomik sorunların ortaya çıkmasına ve artmasına yol açmıştır.

Dünyadaki başarılı olan uygulamalarda öncelikle hizmet edilecek kesimin ihtiyaçlarının tespit edildiği, gerekli eğitimin verildiği, alt yapı kurulduktan sonra mikro finansman hizmetlerinin sunulduğu ve ilk safhalarda hibeler, devlet yardımları ve sübvansiyonlarla fonların desteklendiği gözlenmektedir. Kredi geri dönüşlerinin sağlama alınmasının herkesin menfaatine olduğu inancı yerleştirildikten sonra mikro finansman uygulamalarının başarılı olduğu görülmektedir.

Mikro finansman hizmetlerinin ana sorunları: çok sayıda müşteriye hizmet götürülmesi ve kredi tutarları düşük olmakla beraber yerine getirilmesi gereken prosedür normal ticari krediyle neredeyse aynı olması nedeniyle hizmet maliyetinin yüksek olması, ayrıca kredi geri dönüş riskinin de yansıtılması ile kredi faiz oranlarının yüksekliği ve bu durumda müşterilerin borç ödeme güçlerinin ilk aşamada yetersiz olması olarak sayılabilir.

Yukarda açıklanan bu olumsuzluklara rağmen mikro finansman hizmetleri, ekonomi dışında kalmış olan yoksul kesimin tasarruflarının değerlendirilmesine ve çok küçük tutarlı kredilerle yoksul kesimin kendi işini kurarak üretime katılmasına neden olmaktadır. Fon sağlayan kurum açısından ise riskin dağıtılmış olması ve kredinin çok düşük tutarlarda verilmesi risk unsurunu bir ölçüde azaltmaktadır.

Öte yandan, kimi zaman yaygın bir biçimde uygulanması gündeme gelen sistemin bazı çevrelerce çok da incelenmeden eleştirilmesi söz konusu olmakta ve bu kadar küçük meblağların insanların hayatlarında herhangi bir değişikliğe neden olamayacağı savı sıklıkla dile getirilmektedir. Ancak burada unutulmaması gereken nokta şudur ki, söz konusu bireyler genelde hayatları boyunca hiçbir düzenli işte çalışmamış ve sürekli bir gelire sahip olmayan bireylerdir ve maalesef yoksulluk, standartları biraz değişse de dünyadaki tüm dar gelirli bireyler için benzer etkilere sahiptir. Sözgelimi mikro kredi sisteminin yıllardan beri başarıyla uygulandığı Bangladeş'teki yoksul birey ile daha yeni uygulanmaya başlanılan Türkiye'deki yoksul birey arasında beslenme koşullarındaki yetersizlikten, barınma şartlarındaki uygunsuzluklara kadar bir çok ortak yön bulunurken; belki de aralarındaki tek fark, gelir dağılımının en son %20'lik diliminde bulunan yoksul fertler başına düşen milli gelir farklılığıdır. Burada da, her iki ülkede fert başına düşen gelirle satın alınabilecek mal ve hizmet miktarları arasındaki farkların dikkate alınması gerekliliği göz ardı edilmemelidir.

Tarım kesiminin desteklenmesi ile köyden kente göçün tersine çevrilmesi birçok sosyoekonomik sorunun çözümünü beraberinde getirecektir. Mikro kredi bu anlamda da

yardımcı olabilir. Konu yoksullukla savaşla bire bir ilgili olması nedeniyle, mikro kredi konusu her ne kadar riskli bir alan ise de, devletin bu konudaki desteğini çekmemelidir. Tüm bunlara ilave olarak, ülkenin finans sektörüne getirdiği canlılık; sivil toplum örgütleri, ilgili kamu kuruluşları ve bankacılık kesimi arasında kurduğu işbirliği ile yeni oluşumlara zemin hazırlaması sistemin diğer önemli pozitif etkileri arasında değerlendirilebilir.

1990'lı yıllardan bu yana sivil toplum örgütleri mikro finans hizmeti sunan ticari bankalara dönüşüyor ve ticari bankalar da mikro finans hizmeti sunmaya başlıyor olsalar da, mikro finans piyasasında tek başına ticari bankaların yeterli olacağından bahsetmek mümkün değildir. Mikro finans piyasasında ticari bankalar yanı sıra tüm mikro finans kuruluşu türlerine ihtiyaç bulunmaktadır. Çünkü her mikro finans kuruluşu farklı bir hedef kitleye hitap etmektedir. Örneğin sivil toplum örgütleri daha ziyade yoksulluk sınırının altında yaşayan, finansal hizmetler yanında sosyal yönden desteklenmeye de ihtiyacı olan kesime hitap ederken, ticari bankalar yoksulluk sınırı yakınlarında yaşam standardına sahip olan, finansal hizmetlerin farkında olan ve talep eden kesime hitap etmektedir. Örneğin sivil toplum örgütleri, müşterisine iş kurmak için kredi vermekle kalmayıp iş kurma sürecine ve yaşam kalitesini yükseltmesine rehberlik ederken, ticari bankalar mikro ya da küçük ölçekli bir işletmenin bir makineyi almasını desteklemektedir. Dolayısıyla bir ülkede hedef kitlenin çeşitliliğine göre farklı türde mikro finans kuruluşlarına ihtiyaç olabilmektedir.

Mikro finansmanın başarısı için gereken profesyonel personel ihtiyacı, son yıllarda yaşanan ekonomik krizler sonucu işsiz kalan bankacılar için de bir fırsat olabilir.

Son yıllarda artan bir hızla yoksullukla mücadele yöntemi olarak sunulan mikro finansman yaklaşımının yoksulluğun azaltılmasında tek başına bir çözüm olamayacağı ileri sürülebilir. Bununla birlikte, mikro finansman programlarının, yoksulluğun azaltılmasında ve ekonomik büyüme ile sosyal gelişmeye ilişkin rakamların olumlu etkilenmesinde artan olumlu bir etkiye sahip olduğu da birçok ülke uygulamasında görülmektedir. Bu bağlamda mikro finansman uygulamalarının bilimsel ve mesleki alt yapısı uygun şekilde oluşturulursa istenilen sonuçlara ulaşılabileceği söylenebilir. En azından yoksul ancak, bir şeyler yapabilme günü ve isteğini hisseden insanlara ve özellikle kadınlara bazı ekonomik ve sosyal fırsatlar sunacağı açıktır. Bu bağlamda Sektörle ilgili olarak getirilebilecek bazı öneriler şu şekilde sıralamak mümkündür:

Mikrokredi faaliyetlerini düzenleyici ve sektörü teşvik edici bir yasaya acil ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sayede hem ilgili kuruluşların farklı yükümlülüklerle karşılaşma olasılığı ortadan kalkmış olacak hem de sektöre girmek isteyen kuruluşlar önündeki yasal belirsizlik ortamı giderilmiş olacaktır.

Sektörün gelişme döneminde devlet ucuz kredi temini hususunda ilgili mikrokredi kuruluşlarına destek olmalı, uygun koşullardaki kredilerin yurt dışından temini söz konusu olduğunda kredinin alınabilmesinin kolaylaştırılması hususunda yardımcı olmalıdır. Başbakanlık Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Genel Müdürlüğü mikro kredi kuruluşlarına ucuz kredi temini hususunda yardımcı olabilir.

Mikrokredi kuruluşları arasında koordinasyonu sağlayacak bir yapılaşmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu yapılaşma sayesinde her bir mikrokredi kuruluşu faaliyet gösterdiği yöre, müşteri yapısı v.b. hakkındaki bilgiyi birbirleriyle paylaşma imkanı elde edebilecektir. Bundan daha önemlisi, bu platformun sahip olacağı internet ağı ile isteyen mikrokredi müşterisinin ihtiyaç duyduğu makine, el aleti v.s. nin duyurusu yapılarak, benzer ihtiyaçlara sahip kredi kullanıcılarının ilgili teçhizatı ortaklaşa ya da toptan almak suretiyle daha ucuza teminlerine zemin hazırlanacaktır.

Yabancı veya yerli girişim olarak Türkiye’de faaliyet gösteren büyük marketlerin veya mağaza zincirlerinin bir stantları, ilgili firmaların topluma karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirmeleri amacıyla mikrokredi kullanıcılarının ürünlerinin sergilenmesine ayrılabilir.

Başarılı dünya uygulamaları yakından takip edilmeli ve Türk halkının sosyo-kültürel yapısıyla Türkiye ekonomisinin gerçekleri dikkate alınmak suretiyle ilgili değişiklikler yapıldıktan sonra bunların uygulanmasına çalışılmalıdır. Ayrıca, sosyal alanda da birçok faydası bulunan mikrokredi faaliyetleri teşvik edilirken etnik ve dinsel cemaatleşmeyi, çözülmeyi ve ayrışmayı körüklemekten; grupların sadece ekonomik potansiyellerini harekete geçirmek, onların ekonomik olanaklardan yararlanmalarını sağlamak düşüncesiyle hareket edilmeli, bu nedenle mikrokredi organizasyonlarının siyasi partilerle veya bu bağlantıyı akla getirecek kişi veya kuruluşlarla bağlantı içerisinde olmamaları sağlanmalıdır.

Küresel yoksullukla mücadele etmek amacıyla küresel işbirliğine gidilmesi ve ulusal politikaların yoksulluğu azaltıcı yönde belirlenmesi, ciddi bir sorun haline dönüşen yoksulluk sorununun çözümünde büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, 1970’li yıllarda başlayan mikro kredi uygulamaları, günümüzde gerek gelişmekte olan ülkelerde gerekse gelişmiş ülkelerde küresel yoksullukla mücadelede önemli bir rol oynamaktadır.

KAYNAKLAR

- ADAMAN,F., Bulut,T., 2005.** Diyarbakır'da Uygulanan Mikro kredi Projesinin Değerlendirmesi.
- ADAMAN,F.,Bulut,T.,2007.** Diyarbakır'dan İstanbul'a 500 Milyonluk Umut Hikayeleri Mikro kredi Maceraları, İletişim Yayınları, İstanbul, 258s.
- AKGÜL, A.,2003.** Gelir Dağılımındaki Adaletsizlik Ve İssizlikle Mücadelede Çözüm Mikro Kredi <http://www.israf.org/yayinlar/03.pdf> (11.05.2009).
- ALEEM,İ.,1993.** "Imperfect Information,Screening,And Costs Of Lending :A Study Of Rural Credit Market İn Pakistan "The Economics Of Rural Organization :Theory Practice And Policy, Oxford University Pres, New York.
- ALTAY,A., 2007.** "Küreselleşen Yoksulluk Olgusunun Önlenmesinde Mikro Finansman" Yaklaşımı Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Cilt: 44 Sayı:510, Sosyo Ekonomi Dergisi, S:156-178.
- AŞCI,Z.,DEMİRYÜREK,K.,2008.** Kırsal Yoksullukla Mücadelede Yeni Adım:Mikrokredi, Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi sayı 12/4 s.73-79, Şanlıurfa.
- BDDK,2009.** Mikro Girişimcilere Yönelik Finansman Stratejisi: Mikro Finansman, www.bddk.org.tr/Web_Sitesi/Türkçe/.../2866mikrogirisimci.pdf (25.06.2009).
- BİLEN,G.,2003.** Türkiye'de Yeni Bölgesel Politikaların Oluşumu Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- BLAIR,H.,1984.** "Agriculturel Credit ,Political Economy, And Patronage Undermining Rural Devolopment With Cheap Credit", Westview Pres, Colarado.
- BOUMAN,E.J.A.,1984.** "İnformal Saving An Credit Arrangments İn Devoloping Countries:Observations From Sri Lanka" Undermining Rural Devolopment With Cheap Credit , Westview Pres, Colarado.
- BRUNORİ,L.,RAHMAN,S.,2009.** "Microcredit in Europe: Some reflections starting from a research on Microfinance", 2'nci Uluslararası Mikro Kredi Vasıtasıyla Yoksulluğun Azaltılması Konferansı, Kahramanmaraş.
- BURRİTT, K.,2003.** "Microfinance in Turkey A Sector Assessment Report", United Nations Development Programme August 2003 (UNCDP).
- BYSTRO,H.N.E.,2008.** The Microfinance Collateralized Debt Obligation: A Modern Robin Hood, World Development Vol. 36, No. 11, pp. 2109–2126, [http://www.sciencedirect.com/science?_ob=TitleSrchURL&_method=submitForm&sterm.\(26.06.2009\).](http://www.sciencedirect.com/science?_ob=TitleSrchURL&_method=submitForm&sterm.(26.06.2009).)
- COMCEC,2007.** Yoksulluğun Önlenmesinde Mikrokredi Uygulamaları Ve Türkiye <http://www.comcec.org>, (10.05.2009).
- ÇAK,D.,2007.** "Kalkınmanın Finansmanının Sağlanmasında Mikrokredi Yöntemi", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ÇALIŞKAN, S.,2008.** Gazi Üniversitesi Yüksek Lisans Finansal Kurumlar Dersi Araştırma Notu: "Mikro finans ve Mikro finans Kurumları", Ankara.
- Diyarbakırlı Kadınlar çözümü Kendi İcini Kurmakta Buldu <http://www.gencnet.org/>,(08.01.2009).
- DOLUN,L.,2005.** Mikro Finans,Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- DÜNDAR,S.O.,2007.** Mikro Finans,Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- FLORO,L.,YOTOPOULOS,A.,1991.** İnformal Credit Markets And The New İnstitutional Economics:The Case Of Philippine Agriculture ,Westview Pres, Colorado.

- G.,B.NİETO A,C.,S.,CİNCAA,C.,M.,MOLİNERO,2005.** Microfinance Institutions And Efficiency, Omega 35 (2007) 131 – 142, www.sciencedirect.com (26.06.2009).
- GRAMEEN BANK,** Breaking the Vicious Cycle of Poverty Through Microcredit, <http://www.grameen-info.org/bank/bcycle.html>, 29.04.2009.
- GRAMEEN BANK,** [www.grameen-info.org/bank/hist\\$.html](http://www.grameen-info.org/bank/hist$.html), (05/03/2009).
- GROSSMANN,H., 2006.** “Demand Study for Microfinance in Turkey: Results from a Field Survey”, Bankakademie International, W.Place .
- GTZ,** “GTZ Corporate profile”-www.gtz.de, (23.06.2009).
- HALKBANK,** www.halkbank.com.tr, (28.01.2009).
- HARRİS, S.D.,2004.** “State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004”, <http://www.microcreditsummit.org/>, (21.08.2009).
- HULME, D.,2000.** “Is microdebt good for poor people? A Note On The Dark Side Of Microfinance”, Small Enterprise Development, 11(1), 26–8.
- IFC,** International Financial Corporation, 2003, <http://www.ifc.org> , İstanbul, (10.02.2009)
- ISERN,J.,PORTEOUS,D., 2005.** Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success, Focus Note No: 28, CGAP, Washington D.C.
- İTO,2004.** İstanbul Ticaret Odası, Mikrokredi Modeli Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması: İstanbul Örneği, Yayın No: 2004-32, İstanbul.
- KEDV,** Maya, Mikrokredi, http://www.kedv.org.tr/kedv_programlar/maya_trmikro.htm, (10.01.2009).
- KORKMAZ,E.,2005.** Mikro Kredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.
- KSGM,2008.** T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü,” Politika Dokümanı Kadın Ve Yoksulluk”, Ankara.
- LEDGERWOOD,L.,2000.** Micro Finance Handbook , World Bank, Washington D.C.
- MAYADA, M.B., DOUGLAS, H.G. VE VALENZUELA, L.,1997,** Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World, Development Alternatives, USAID, August, 2-3.
- MFT,2009,** www.mikrofinansturkiye.org, (11.12.2008).
- Microbanking Bulletin,** İssue 14, Spring, 2007,, www.microfinancegateway.org/p/site/, Grameen Bank, (05.12.2008).
- “Mikrokredi Zirvesi,** Yoksullara Yardım Deklarasyonu 2-4 Şubat 1997” www.canaktan.org/ekonomi/yoksulluk/besinic-bol/mikro-kredi.htm, (12.06.2009)
- Moral Dünyası Dergisi,2002.** “Mikrokredi Vasıtasıyla Yoksulluğun Azaltılması Uluslararası Konferansı" Sonuç Bildirisi.
- NAVAJAS, S.,SCHREINER,M.vd,2000.** “Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia”, World Development Vol. 28, No. 2, pp. 333±346, www.sciencedirect.com. (26.06.2009).
- ÖNER, E., 2007.** “Mikro Finans Sistemi ve Türkiye için Bir Model Önerisi “ Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- ÖNER,E., OKAN,P.,GÖKTEN,S., AYPEK,N., 2008.** “Mikro Finans Sistemi Ve Ticari Bankaların Mikro Finans Sistemindeki Yeri”, Sosyo Ekonomi Dergisi Sayı:08-2, Ankara.
- ÖZGÜN, M., 2009.** “Yoksulluğa Çare Arayışlarında Mikro Kredi Uygulamalarının Rolü” ,Çerçeve Dergisi, İstanbul.
- ÖZGÜN, M.,2009.** “Yoksulluğa Çare Arayışlarında Mikro Kredi Uygulamalarının Rolü”, Dosya Sosyal Politikalar Dergisi, Sayı Ocak 2009 S.S 136-142.

- PANJAITAN, ROSİNTAN,D.M.,1999.** “Gender, self- employment and Microcredit Programs An Indonesian Case Study”, The Quarterly Review of Economics and Finance.
- PF,**“Planet Finance:The microfinance platform”www.planetfinance.org,(23.06.2009).
- PRETES, M.,2002.** “Microequity and Microfinance”, World Development Vol. 30, No. 8, pp. 1341,
[http://www.sciencedirect.com/science?_ob=TitleSrchURL&_method=submitForm&sterm\(26.06.2009\)](http://www.sciencedirect.com/science?_ob=TitleSrchURL&_method=submitForm&sterm(26.06.2009)).
- Prof. Dr. Aziz AKGÜL, 2003,** “Kırgısıztan Mikro Finans Uygulaması”,
<http://forum.tog.org.tr>, (23.06.2009).
- ROBINSON,M.,2001.** The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington.
- RUHUL AMİN,M, BECKER,S., BAYES,A.,1998.** “Poor Women’s Participation in Microcredit Programmes and Their Empowerment by Using Empirical Data from Rural Bangladesh”, The Journal of Developing Areas, Winter 1998, vol 32, No 2. Rutherford, Stuart. The Poor and their Money. Oxford University Press, Delhi.
- SENSOY,A.,2006.** Commercial Banks and Microfinance in Turkey, Banking the Unbankable, UNDP, March, 6–20.
- SEYİTBKOV,T.,2007.** Mikro Finans Sisteminin Kırgızistan Uygulaması Ve Sonuçları (Celalabad Vilayeti Alabuka Bölgesi),Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,Sakarya.
- SIAMWALLA,A.,1993.** “The Tai Rural Credit System An Delements Of Theory :Public Subsidies,Private Information ,And Segmented Markets,The Economic”,The Economic Rural Organisation: Theory,Practice And Policy,Oxford University Pres,New York.
- TBMM, 2006.** ”Yoksulluğun Azaltılmasında Mikrokredi Uygulaması”, Meclis Haber.
- TGMP,2007.** ”Türkiye Graamen Mikro Kredi 2007 Yılı Faaliyet Raporu”,
<http://Www.Tgmp.Net/Finansal.Html>, (21.08.2009).
- TİSVA, 2006,** The Fifth Interim Report of Turkish Grameen Microcredit Project (August 2005 to January 2006), <http://www.israf.org/rapor.asp>, (10.04.2009).
- TİSVA, 2007,** Faaliyet Raporu 2007, http://www.israf.org/tisva.asp?Menu_ID=6&Sub. (22.02.2009).
- TİSVA, 2009,** Mikro Finans ile Klasik Bankacılığın Farkları, <http://www.israf.org/tisva>. (11.06.2009).
- TRT,MikrokrediYaygınlaştırılacak,**<http://www.trt.com.tr/wwwtrt/hdevam.aspx?hid=ç0124>,(27 .01.2009).
- United Nations, 2006.** The Milennium Development Goals Report 2006, Newyork, 4–22,<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progres2006/MDGReport206.pdf>, (18.02.2009).
- VATANSEVER DEVİREN,N.,2009.** ”Küresel Yoksullukla Mücadelede Mikro Kredilerin Rolü”,Mevzuat Dergisi Yıl:11 Sayı:137.
- WISNIEWSKI, S.,1999.** Savings in the Context of Microfinance - State of Knowledge, Eschborn, <http://www.cgap.org>. (10.05.2009).
- WOLLER, G., PARSONS R., 2002.** “Assesing Community Impact of Microfinance Institutions”, Journal of Developmental Entrepreneurship,vol.7, no. 2, August 2002, p. 134.
- YILMAZ,R.,KOYUNCU,C.,2006.** Mikro Finansman Ve Yoksullukla Mücadele, Ekin Kitabevi, Bursa,120s.
- YİĞİTBAS AKÇA, B.,2005.** “Kadın Yoksulluğu ile Mücadelede Strateji Olarak Mikro Kredi Türkiye Diyarbakır Grameen Bank Mikro Kredi Projesi Örneği”, İstanbul Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

ZAMAN,H., “Assessing the Poverty and Vulnerability Impact of Micro-Credit in Bangladesh: A Case Study of BRAC”,WorldBank,
<http://www.worldbank.org/dec/Publications/workpapers/wps2000series>, (03.02.2009).

ÖZ GEÇMİŞ

1978 Beyşehir doğumludur. İlk, orta ve lise tahsilini sırasıyla Seydişehir Saadetler Okulu, Seydişehir Mahmut Esat Ortaokulu ve Seydişehir Lisesin de tamamladı. Lisans eğitimini 1995–1999 tarihleri arasında Ankara Üniversitesi, SBF, Kamu Yönetimi bölümünü tamamladı. Aynı yıl içerisinde açılan kaymakam adaylığı sınavını kazanarak 2000–2003 yılları arasında Antalya Kaymakam adaylığı görevini yaptı. Adaylık süresinde Rize İli Güneysu İlçesi ve Karaman İli Kazım Karabekir İlçesinde Kaymakam vekilliği yaptı ve 49. Dönem Milli Güvenlik Akademisi mezunu oldu. Ayrıca bu dönem içerisinde İngiltere'nin Londra Şehrinde 6 ay süre ile lisans eğitimi aldı. Hüseyin Kürşat KIRBIYIK 02.04.2003 tarihinden itibaren Burdur İli Altınyayla İlçesinde Kaymakamlık görevini ifa etti. 04.10.2004 tarihinde Nurhak Kaymakamlığı görevini yürütmekte iken 01.11.2006 tarihinde Kahramanmaraş Vali Yardımcılığına atanan Hüseyin Kürşat KIRBIYIK Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisat Ana Bilim Dalında yüksek lisans yapmaktadır, evli ve 1 çocuk babasıdır.