

**GELİR DAĞILIMININ İYİLEŞTİRİLMESİNDE
MİKROKREDİLERE KAYNAK OLUŞTURABİLECEK
FİNANSAL ARAÇLAR**

(Yüksek Lisans Tezi)

Orhan YAZ

Kütahya – 2011

T.C.
DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

**GELİR DAĞILIMININ İYİLEŞTİRİLMESİNDE
MİKROKREDİLERE KAYNAK OLUŞTURABİLECEK
FİNANSAL ARAÇLAR**

Danışman:
Doç. Dr. Mahmut ZORTUK

Hazırlayan:
Orhan YAZ

Kütahya – 2011

Kabul ve Onay

Orhan YAZ'ın hazırladığı “Gelir Dağılımının İyileştirilmesinde Mikrokredilere Kaynak Oluşturabilecek Finansal Araçlar” başlıklı Yüksek Lisans tez çalışması, jüri tarafından lisansüstü yönetmeliğinin ilgili maddelerine göre değerlendirilip oybirliği / oyçokluğu ile kabul edilmiştir.

...../...../2011

Tez Jürisi	İmza	
	Kabul	Red
Doç. Dr. Mahmut ZORTUK (Danışman)		
Yrd. Doç. Dr. Muhittin ZÜGÜL		
Yrd. Doç. Dr. Ali ŞEN		

Doç Dr. Abdullah YILMAZ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Yemin Metni

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Gelir Dağılımının İyileştirilmesinde Mikrokredilere Kaynak Oluşturabilecek Finansal Araçlar” adlı çalışmamın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

...../...../2011

Orhan YAZ

Özgeçmiş

1981 yılında Ankara'da doğdu. İlkokulu Hürriyet İlkokulu'nda ortaokulu ve liseyi Anıttepe Lisesi'nde okudu. 2008 yılında Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nü ve Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Maliye Bölümü'nü, 2011 yılında Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dış Ticaret Bölümü'nü bitirdi. Anadolu Üniversitesi tarafından düzenlenen E – Sertifika programlarına katılarak Bankacılık, Finansal Yönetim ve Finansal Analiz konularında sertifikalar kazandı.

ÖZET

GELİR DAĞILIMININ İYİLEŞTİRİLMESİNDE MİKROKREDİLERE KAYNAK OLUŞTURABİLECEK FİNANSAL ARAÇLAR

YAZ, Orhan

Yüksek Lisans Tezi, İktisat Ana Bilim Dalı
Tez Danışmanı: Doç. Dr. Mahmut ZORTUK
Eylül, 2011, 95 sayfa

Bilgi ve teknolojiadaki ilerlemeler ile birlikte enformasyon iletimindeki artış dünya gelir düzeyinde artış kaydedilmesini olanaklı kılmış ve geneli itibari ile refah seviyesine katkıda bulunmuştur. Ancak toplam gelirden elde edilen artış adaletli bir dağıtımın sağlanamaması nedeni ile zengin – yoksul ayrımında gittikçe derinleşen bir uçurumun oluşmasına da engel olamamıştır.

Bu çalışma, özünde dünya refah seviyesindeki artışın devamlılığını gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltarak sağlama olanağını konu edinmektedir. Bu sebeple yoksul kesimler için geliştirilen mikrokredilerin sermaye piyasalarının bir konusu haline getirilebileceği düşünülmektedir. Çalışmanın birinci bölümünde konu ile ilgili genel tanım ve kavramlara yer verilmektedir. İkinci bölümde mikrofinansman sektörünün gelişimine zemin hazırlayan etkenlere değinilmektedir. Son kısımda ise mikrofinans sektöründe finansman temininde finansal araçlardan yararlanılmasının gerekliliği üzerinde durulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Gelir, Gelir Dağılımı, Gelir Eşitsizliği, Yoksulluk, Kalkınma, Büyüme, Mikrokredi, Mikrofinans, Yatırım, Refah

ABSTRACT**FINANCIAL MEANS WHICH ARE GOING TO BE ABLE TO FORM THE BASIS FOR MICROCREDITS IN RECLAIMING INCOME DISTRIBUTION****YAZ, Orhan****M.A. Thesis, Department of Economics****Supervisor: Assoc. Prof. Mahmut ZORTUK****September, 2011, 95 pages**

Rising in information transfer associated with the improvements in knowledge and technology has enabled to obtain in growing the world income grade and in general has contributed to prosperity level. However, growing at the total income which is obtained, with the reason of lack of being able to procure fairly dealing, couldn't prevent to arise in getting deep at the differentiation of rich – poor either.

Substantially, this study issues potentiality of providing of sustainable of rising at the world prosperity level with decreasing inequity at the income distribution. Therefore, it is taken into consideration that microcredits which are advanced for the poor communities, are going to be able to brought into the form of a subject of capital markets. In the first stage of study, general definitions and notions that are relevant with the subject are included. In the second stage, the factors are mentioned which are paving the way for advancing microfinance sector. As for the last stage, in funding of microfinance sector, necessity of being capitalized on financial means is accentuated.

Keywords: Income, Income Distribution, Income Inequality, Poverty, Development, Growth, Microcredit, Microfinance, Investment, Prosperity

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZET	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ	x
KISALTMALAR LİSTESİ	xi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSMAN, YOKSULLUK, KALKINMA VE MİLLİ GELİR

1.1. FİNANSMAN, YOKSULLUK VE KALKINMA	4
1.1.1. Kredi.....	4
1.1.2. Finans, Finansman ve Finansal Yönetim	5
1.1.3. Yoksulluk, Mikrokredi ve Mikrofinansman	6
1.1.4. Kalkınma ve Büyüme.....	7
1.2. GELİR, MİLLİ GELİR VE MİLLİ GELİR İFADE ŞEKİLLERİ	7
1.2.1. Gelir	7
1.2.2. Milli Gelir ve Milli Gelir İfade Şekilleri.....	8
1.2.2.1. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) – Gross National Product (GNP).....	9
1.2.2.1.1. Nominal GSMH – Reel GSMH Ayrımı.....	10
1.2.2.1.2. Kişi Başına GSMH.....	11
1.2.2.2. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) – Gross Domestic Product (GDP)	13
1.2.2.3. Safi Milli Hasıla	14
1.2.2.4. Net Milli Hasıla.....	15
1.2.2.5. Milli Gelir	15
1.2.2.6. Kişisel Gelir	16
1.2.2.7. Harcanabilir Gelir.....	16
1.3. MİLLİ GELİR KAVRAMININ İFADE ETTİKLERİ VE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ TEORİSİ	17

1.3.1. Milli Gelir Kavramının Ekonomi ve Toplum Refahı Açısından İfade Ettikleri	17
1.3.2. Satın Alma Gücü Paritesi Teorisi – Purchasing Power Parity Theory (PPP)	18

İKİNCİ BÖLÜM

MİKROFİNANSMANIN GELİŞİMİNİ HAZIRLAYAN ETKENLER

2.1. GELİR DAĞILIMI, GELİR EŞİTSİZLİĞİ, YOKSULLUĞUN VE YOKSULLUK İLE MÜCADELENİN BELİRLEYİCİLERİ	21
2.1.1. Gelir Dağılımı	21
2.1.2. Gelir Eşitsizliği	24
2.1.2.1. Gelir Dağılımında Eşitsizliğin Ölçülenmesi	26
2.1.2.1.1. Lorenz Eğrisi (Lorenz Curve)	26
2.1.2.1.2. Gini Katsayısı (Gini Coefficient)	28
2.1.3. Yoksulluğun ve Yoksulluk ile Mücadelenin Belirleyicileri.....	30
2.2. KALKINMA VE BÜYÜMENİN GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE YOKSULLUK AÇISINDAN İFADE ETTİKLERİ	36
2.2.1. İktisadi Gelişmişlik Bakımından Ülkelerin Sınıflandırılması ve Kalkınmanın Gerekliliği	36
2.2.2. Az Gelişmiş Ülkeler (Less – developed countries, developing countries) – Gelişmiş Ülkeler (Developed countries).....	38
2.2.3. Kalkınma ve Büyüme Ayrımı	39
2.2.4. Kalkınma ve Büyüme Hedeflemelerinde Yoksullukla Mücadele.....	41
2.2.5. Kısır Döngü Kuramı Aracılığı ile Az Gelişmişliğin ve Yoksulluğun Açıklanması.....	44
2.2.5.1. Kısır Döngü Kuramı.....	44
2.2.5.2. Az Gelişmişliğin Kısır Döngü Kuramı ile Açıklanması	44
2.2.5.3. Yoksulluk Kısır Döngüsü (Vicious circle of poverty)	45
2.2.5.4. Kısır Döngü Kuramına Getirilen Eleştiriler	47
2.3. KUTUPLAŞMA	48
2.3.1. Polarize Bölge	48
2.3.2. Kalkınma Kutupları (Poles of Development) – Büyüme Kutbu (Pole of Growth)	51

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
MİKROFİNANSMAN KURULUŞLARININ VE YARARLANDIKLARI
FİNANSAL ARAÇLARIN GEREKLİLİĞİ

3.1. MİKROFİNANSMANIN ÖNEMİ VE UYGULAMADA KARŞILAŞILAN SORUNLAR	55
3.1.1. Mikrofinansmanın Önemi ve Faydaları	55
3.1.2. Mikrokredi Uygulamalarının Gelişim Sürecinde Karşılaşılan Güçlükler.....	60
3.2. MİKROFİNANSMAN KURULUŞLARININ FİNANSMAN TEMİNİNDE YARARLANABİLECEKLERİ FİNANSAL ARAÇLAR	63
3.2.1. Hisse Senedi, Tahvil ve Bono	63
3.2.2. Yatırım Fonları.....	68
3.2.3. Varlık Finansman Fonları ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) – Varlık Teminatlı Menkul Kıymetler (VTMK).....	69
3.3. FİNANSMAN TEMİNİNDE MİKROFİNANS SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL ARAÇLARDAN YARARLANMASININ GEREKLİLİĞİ.....	71
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	74
KAYNAKÇA	76
DİZİN	82

TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ**Sayfa**

Şekil 2.1: Lorenz Eğrisi	27
Şekil 2.2: Gini Katsayısının Lorenz Eğrisi Aracılığı ile Elde Edilmesi	29
Şekil 2.3: Polarize Bölge	50
Tablo 3.1: Tahviller ile Hisse Senetlerinin Karşılaştırılması	66

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
DET	: Değişirilebilir Tahviller
GDP	: Gross Domestic Product (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla)
GNP	: Gross National Product (Gayri Safi Milli Hasıla)
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
HDT	: Hisse Senedine Dönüştürülebilir Tahvil
HG	: Harcanabilir Gelir
IPA	: Innovations for Poverty Action
KG	: Kişisel Gelir
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme
MG	: Milli Gelir
NMH	: Net Milli Hasıla
PPP	: Purchasing Power Parity Theory (Satın Alma Gücü Paritesi Teorisi)
SMH	: Safi Milli Hasıla
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TDK	: Türk Dil Kurumu
TSPAKB	: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
UNDP	: United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)
VDMK	: Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler
VTMK	: Varlık Teminatlı Menkul Kıymetler

TEZ METNİ

GİRİŞ

Sonsuz insan ihtiyaçlarının kıt kaynaklar ile karşılanmasını konu edindiği belirtilen iktisat bilimi yalnızca ihtiyaçların karşılanması ile değil giderek artan bir oranda sağlanan kaynakların nasıl ve ne şekilde dağıtıldığı konusu ile de ilgilenmek durumunda kalmaktadır. Oluşturulan gelirin ve yaratılan refahın toplumlar ve toplum kesimleri arasında adaletli bir şekilde dağıtılamaması ya da paylaşırılamaması, ekonomik problemlere neden olduğu kadar toplum barışını dolayısı ile dünya barışını da tehdit eder hale getirmektedir. Bundan dolayı varlıklı sınıflar ile yoksul kesimlerin ortak hareket edebilecekleri bir noktada buluşturulmaları önem taşımaktadır.

Bu çalışmada mevcut dünya düzeni çerçevesinde, bir diğer ifade ile kapitalist ekonomik bir yapıda zengin – yoksul ayrımındaki derin uçurumun azaltılabilmesi ya da giderilebilmesi adına yine mevcut olanaklardan yararlanarak finans piyasaları kapsamında yatırım seçenekleri değerlendirilebilir mi ve eğer mümkünse ne gibi yatırım seçenekleri söz konusu olabilir sorularına yanıt aranmaya çalışılmaktadır. Bu sebeple çalışma, yoksul kesimler için geliştirilmiş olan mikrokredilerin yaygınlaştırılması amacı ile mikrofinans sektörünün finansman ihtiyacının finansal araçlar vasıtası ile giderilmesine odaklanmaktadır.

Mikrokrediler, yoksul kesimlerin yoksulluğunun azaltılabilmesi ve düzenli bir gelir akımına sahip olabilmeleri amacı ile geliştirilmiş olan bir finansman yöntemidir. Konu ile ilgili sunulmakta olan krediler ve verilen her türlü yardım ve danışmanlık benzeri hizmetler mikrofinansman kavramının kapsamı içerisinde yer almaktadırlar. Çalışma, dünya refah seviyesinin arttırılmasına, yoksul kesimler için geliştirilmiş olan mikrokredi ve mikrofinans hizmetlerinin yaygınlaştırılması amacı ile sermaye piyasalarının konusu olan finansal araçlar aracılığı ile katkı sağlanabilir mi sorusuna yanıt aramayı amaçlamaktadır.

Çalışmanın önemi, yoksul kimseler için geliştirilmiş, bir tür finansman çeşidi olan mikrokredi ve mikrofinans hizmetlerinin sermaye piyasalarının da konusu haline getirilerek sermayedar kimselere yeni yatırım seçenekleri sunulurken aynı zamanda yoksul kesimlerin ihtiyacı içerisinde buldukları fonlara gerek ulaşım imkânlarının gerekse ulaşabilecekleri miktarların arttırılmasından ileri gelmektedir. Bu sayede, yapılan yatırımlar aracılığı ile sermayedarların daha iyi kazanç temin edebilecekleri,

yoksul kişilerin de düzenli bir gelire sahip olup yaşam koşullarını iyileştirebilecekleri düşünülmektedir. Dolayısı ile iki koldan dünya gelir seviyesinin artırılmasına ve sonucunda genel olarak refah seviyesinin yükseltilmesine katkıda bulunabileceğine inanılmaktadır. Bunun sonucunda, gelir adaletsizliğinin azaltılmasına, uygulanmakta olan kalkınma ve büyüme politikalarının ilerletilmesine, yeni politikaların geliştirilmesine ve uygulamaya konulmasına, bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılarak yoksulluk ile mücadelede mesafe katedilmesine yardımcı olunabilecektir.

Konu öncelikle ilgili temel tanım ve kavramların açıklanması ile ele alınmakta, sonrasında da milli gelir kavramının ifade ettikleri ve mikrofinansmanın gelişimini hazırlayan etkenler üzerinde durulmaktadır. Son kısımda ise mevcut finans piyasalarının sunduğu olanaklar çerçevesinde mikrofinansman sektörünün finansman temininde yararlanabileceği finansal araçlara ve yatırım seçeneklerine değinilerek finansman ihtiyacının giderilmesinde finansal araçların kullanımının gerekliliği vurgulanmaya çalışılmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSMAN, YOKSULLUK, KALKINMA VE MİLLİ GELİR

1.1. FİNANSMAN, YOKSULLUK VE KALKINMA

Aşağıdaki kısımda genel özellikleri itibari ile kredi, finans, yoksulluk ve kalkınma ile ilgili konulara değinilmektedir.

1.1.1. Kredi

Genel anlamı itibarı ile borç ödemede güvenilir olma, ödünç şeklinde alınmış veya verilmiş mal, para ya da güvenilirlik, saygınlık, itibar sahibi olma gibi anlamlar ihtiva eden kavram iktisadi olarak para, mal veya benzeri bir kıymetin önceden tayin edilmiş şartlar ve vade dâhilinde geri alınmak üzere verilmesi manasını taşımaktadır (TDK, 2011).

Sözlük anlamı saygınlık ve güven olan kredi Latince’ de inanma demek olan “credere” kökünden gelmektedir. Genel olarak ödenmesi belirli bir vadeye bağlı mal, para, hizmet veya benzeri cinsten satın alma gücünün temini ya da mevcut bu gücün ödünç olarak devri olan kredi, bankacılık açısından bir bankanın önceden yapmış olduğu bir istihbarat sonucunda gerçek veya tüzel kişilere mevcut yasaları ve kendi olanaklarını göz önünde bulundurarak teminatlı ya da teminatsız para, teminat veya kefalet verebilmesi şeklinde ifade edilebilir (Parasız, 2000: 203; 2007: 331). Kredi önceden belirlenen vade sonunda faizi ile birlikte geri ödenmesi koşulu ile başkalarına para verilmesi olarak da tanımlanabilir (Seyidoğlu, 2002: 370).

Kredinin dört ögesi bulunmaktadır. Bunlar zaman, güven, risk ve gelirdir.

Zaman ögesi olan vade devredilen satın alma gücünün belirlenen süre sonunda geri verilmesini belirtmektedir. Bu sebeple kredi işleminin mevcudiyeti öncelikle vade unsurunun bulunmasına bağlıdır. Güven (itimat) ögesi vade sonunda ödemedem emin olunmasını ifade etmektedir. Güven unsurunun olmaması durumunda kredinin tehlikeye düşme durumu söz konusu olmaktadır. Risk, borcun ödenememesi ya da yükümlülüklerin yerine getirilememesi gibi durumları belirtmektedir. Riskin derecesi krediyi kullanan tarafın şartlara uyup uymamasına, teminatın cinsine göre değişebilmektedir. Gelir (verim) ögesi ise bankanın sunduğu hizmet karşılığında elde edeceği faiz veya komisyon gibi gelir kalemlerini işaret etmektedir. Şüphesiz bu tip

gelirler kullandırılan kredilerin verimliliğinde artış sağlamaktadır (Parasız, 2000: 204; 2007: 332).

Ekonomik faaliyetlerin maliyetlerinin karşılanması ve devamlılığında kredinin yadsınamayacak derecede önemli bir rolü bulunmaktadır. Kredi, tasarrufların yatırıma ve tüketime yönlendirilmesine imkân tanımaktadır. Güvene dayalı bu işlemde kredi kullandırmanın vade sonunda anaparayı faizi ile birlikte temin edeceğinden emin olması gerekmektedir. Bu durum ise çoğunlukla teminat ile sağlanmaktadır. Bununla birlikte kredi kullanıcısının şahsına güvenilerek teminatsız ya da açık olarak tabir edilen krediler de bulunmaktadır ki bu tip krediler yalnızca itibarlı müşterilere sunulmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 370).

1.1.2. Finans, Finansman ve Finansal Yönetim

Sözlük anlamı olarak para ve mal anlamlarına gelen finans kavramı ekonomik bir terim olarak sermaye ve fon teminini sağlamak amacı ile gerçekleştirilen ticari faaliyet veya para ve benzeri varlıkların yönetimi konusunu incelemeyi amaç edinmiş iktisat biliminin bir alt dalı ya da para, kredi ve yatırımlar gibi bankacılık ile ilgili yönetim faaliyetleri olarak tanımlanabilmektedir (TDK, 2011). Finans, kişi veya kurumların yarar sağlayabileceği para, fon ve sermayeyi belirtmektedir (Aydın, 2009: 3). Bir başka deyişle, iktisadi anlamı itibarı ile finans, para ve kredi konuları ile ilgili olmak üzere bir şirketin her türlü faaliyetlerini düzenleme ve yönetme becerisinin bilim, sanat veya sistem şeklinde ifadesi ya da kişi veya özel bir şirket açısından kredi temini, parasal kaynak bulma gibi anlamlar içermektedir (Seyidoğlu, 2002: 198).

Finansman, ihtiyaç duyulan fonların işletme tarafından sağlanması anlamına gelmektedir (Aydın, 2009: 3). Bir işletme ya da kurum tarafından ihtiyaç duyulan para veya krediyi temin etmek üzere gerçekleştirilen, finansal yönetimin yalnızca para bulma ile ilgili kısmını temsil eden faaliyetler finansmanın tanımını oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 199).

Finansal yönetim kavramı genel olarak bir işletmenin ihtiyaç hissettiği fonların temin edilmesi ve temin edilen bu fonların uygun bir şekilde değerlendirilmek üzere ilgili varlıklara yatırılması olarak açıklanabilir. Gereksinim duyulan sermayenin tespit edilmesi, temini ve ardından temin edilen bu fonların gerektirdiği şekilde

değerlendirilmesi ve yönetimi bir bütün olarak finansal yönetimi tanımlamaktadır (Aydın, 2009: 3).

Finans fonksiyonu olarak da isimlendirilebilen finansal yönetim, işletmenin temel fonksiyonlarından birisi olup yalnızca ihtiyaç duyulan fonların temin edilmesini değil aynı zamanda elde edilen fonların korunmasını ve etkin olarak da kullanımını vurgulamaktadır. Bu nedenle finansal yönetimden bahsedebilmek için en uygun koşullarda elde edilen fonların değerlerinin korunması ve etkin bir biçimde kullanılması gerekmektedir. Bu ise finansman ile finansal yönetimin ya da finans fonksiyonunun ayrımını vurgulamaktadır. Finansman, finansal yönetimin yalnızca bir bölümünü, işletme için gerekli olan fonların sağlanmasını ifade ederken finansal yönetim, gerekli fonların tespiti, temini ve ilgili yerlerde etkin bir şekilde kullanılmak üzere bir bütün arz etmektedir (Seyidoğlu, 2002: 199).

1.1.3. Yoksulluk, Mikrokredi ve Mikrofinansman

Parası olmayan ya da yaşamını rahat bir şekilde sürdürebilmek için gerekli araçlara veya imkânlarla sahip olmayan kişiler yoksul olarak adlandırılmaktadır (Karluk, 2005: 97). İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılayamama durumları yoksulluk şeklinde ifade edilmektedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 1). Yoksulluğu genel anlamı itibarı ile bir halkın veya halkın belirli bir kesiminin yaşam standartları bakımından gerekli bulunan asgari seviyeyi yakalayamaması durumu olarak tanımlamak mümkün olmaktadır (Herekman, 2007: 115).

Resmi finans kuruluşlarına ulaşım imkânı bulunmayan veya bu kuruluşların hizmet sunmadığı ya da eksik hizmet sunmak durumunda kaldığı yoksul kesimlerin veya ailelerin üretim faaliyetlerine katılabilmeleri, sahip oldukları çok küçük işletmelerini büyütebilmeleri ya da tüketimlerinde stabilizasyon yakalayabilmelerine yardımcı olabilmesi maksadı ile çok küçük meblağlar halinde verilmekte olan krediler mikrokredi; mikrokredilerin temin edilmesi ve tasarruf hesaplarının açılması benzeri küçük ölçekli sunulmakta olan her türlü finansal hizmet ise mikrofinansman olarak adlandırılmaktadır (Yıldırım vd., 2005: 309; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 22).

1.1.4. Kalkınma ve Büyüme

Kalkınma kavramı yalnızca kişi başına düşen milli gelirin ve salt üretimin artırılması manasına gelmemekte bununla birlikte az gelişmiş bir toplumun sahip olduğu gerek iktisadi yapının gerekse sosyokültürel yapının da değişimini ve yenilenmesini simgelemektedir. Kişi başına düşen milli gelirden artışın sağlanması ile birlikte genel çerçevede üretim faktörlerinin miktarlarına ve etkinliklerine yönelik değişimler, ihracat ve milli gelir kalemlerinde sanayi kesimine ait olan oranlarda kaydedilen artış benzeri yapısal değişiklikler kalkınma konusunun temel öğelerini oluşturmaktadırlar (Han ve Kaya, 2006: 2).

Büyüme, zaman içerisinde bir ekonomide kaydedilmiş olan bünyesel genişleme şeklinde tanımlanabilmektedir (Seyidoğlu, 2002: 82). Belirli bir amaç için farklı açılardan ölçülmeye uygun, genellikle ekonomi içerisinde görülen üretim kapasitesindeki bir artışı tanımlamak için ekonomik büyüme kavramı kullanılmaktadır (Öztürk ve Çelebioğlu, 2006: 146). Büyüme niteliksel bir özellik arz etmekten çok niceliksel olarak meydana gelen bir değişikliği ifade etmektedir. Bir ekonomik büyümeden söz etmek için o ekonomide mutlaka yapısal bir değişimin gözlenmesi beklenmemelidir. Bu noktadan hareketle, büyümenin yalnızca kişi başına düşen milli gelirden ve üretimde kaydedilen bir artış olarak kabul olunabileceğini ifade etmek yerinde olmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 2).

1.2. GELİR, MİLLİ GELİR VE MİLLİ GELİR İFADE ŞEKİLLERİ

Konu ile ilgisi bulunması bakımından gelir, milli gelir, milli gelir çeşitleri ve bunlar ile ilgili hesaplama yöntemlerinden bahsedilmesi, gelir dağılımı, gelir eşitsizliği ve yoksulluk konuları ile ilgili vurgulanmak istenen noktaların daha iyi betimlenmesine yardımcı olacaktır.

1.2.1. Gelir

Gelir, genel anlamı itibarı ile belirli yerlerden, belirli zamanlarda bir kimseye ya da topluluğa gelen para, varidat, irat veya kazanç şeklinde tanımlanabilir. Bununla birlikte bir ekonomik birim üzerinden belirli bir süre içerisinde elde edilmiş ya da

kazanılmış olan aylık, kira vb. getiri olarak da ifade edilebilir. İktisadi bir terim olarak gelir tanımlanmak istendiğinde ise şu iki anlam çerçevesinde izah etmek mümkün olmaktadır (TDK, 2011):

- i- Üretim faktörlerinden üretim etkinliklerine katılmış olanlarının elde edilen hasılanın paylaşılması neticesinde almış oldukları pay.
- ii- Emek faktörü vasıtası ile elde edilen maaş, ücret, prim, bahşiş; faiz, kâr payı gibi finansal araçlar üzerinden temin edilen sermaye kazançları ya da getirileri; taşınmaz mal, mülk veya toprak sahipliğinden doğan kira ve rant; transfer ödemeleri olarak adlandırılan emeklilik, işsizlik sigortası, iş göremezlik, sağlık, çocuk desteği gibi isimler altında yapılan ödemeler sonucunda ve şans oyunları ya da benzeri kaynaklar aracılığı ile sağlanan para miktarı.

Buna göre gelir, bir kişiye, şirkete ya da gruba ve hatta tüm ekonomiye yönelik belirli bir dönem içerisinde gerçekleşmiş para, mal veya hizmet cinsinden akımları ifade etmektedir. Gelir kavramı kişi ve ekonomi açısından farklı anlamlar ihtiva edebilir. Kazancın gelir olarak kabul edilebilmesi için kişi (gerçek ya da tüzel kişi) tarafından üretime cari yıl içerisinde katılmak sureti ile elde edilmiş olması gerekmektedir. Üretime katılan faktörler üretim faktörü olarak isimlendirilen emek, girişim, sermaye ve doğal kaynaklar olduğundan ekonomik açıdan gelirler de ücret, kâr, faiz ve rant biçiminde olabilmektedir. Gelir kavramı bu açıdan değerlendirmeye tabi tutulduğu takdirde transfer harcamaları olarak isimlendirilen emekli maaşları, yardım ve bağışlar gibi ödemeler bu tip ödemelerden yararlanan kişiler bakımından cari yıl üretiminin karşılığı olmamaları sebebi ile gelir kabul edilemeyeceklerdir (Seyidoğlu, 2002: 221).

1.2.2. Milli Gelir ve Milli Gelir İfade Şekilleri

Milli gelir hesaplaması ile ilgili çeşitli yöntemler ve bu yöntemleri ifade etmek üzere çeşitli kavramlar mevcuttur. Bunun başlıca sebebi ilgili kavramların nitelediği elde edilme ya da hesaplama yöntemlerinde görülen bazı ufak farklılıklar ve yaklaşımlar neticesinde birbirlerini sağlayabilmeleridir. Bu nedenle milli gelir hesaplaması ile ilgili olarak öncelikle gayri safi milli hasıla (GSMH), gayri safi yurt içi hasıla (GSYH), safi milli hasıla (SMH), net milli hasıla (NMH) kavramlarının bahsi ve buradan milli gelir

kavramına ulaşılması, sonrasında da kişisel gelir (KG) ve harcanabilir veya kullanılabilir gelir (HG) kavramlarının açıklanması yerinde olacaktır.

1.2.2.1. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) – Gross National Product (GNP)

Ekonominin geneline ait değişkenlerin yorumlanabilmesi açısından ekonominin bütünü temsil edebilecek ve büyüklüğünü ölçümlemeye yarayacak bir araca gereksinim duyulur. Bunun için çoğunlukla gayri safi milli hasıla (GSMH)'dan yararlanılmaktadır. GSMH, ekonomide piyasa değerinden belli bir dönemde üretilmiş olan nihai mal ve hizmetlerin ifadesidir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 14 – 15). En basit biçimi ile GSMH tanımlanmak istenildiğinde, genellikle bir yıl içerisinde olmak üzere, sahip olunan kaynaklar ile bir ülkenin ürettiği olduğu tamamlanmış malların tümünün piyasa değeridir şeklinde ifade edilebilir (Özer, 2007: 23).

Ekonomik performansın ölçülmesi adına en iyi yöntem kabul edilen GSMH, üretim faktörleri aracılığı ile bir ülkenin vatandaşlarının belirli bir dönem içerisinde ürettiği oldukları tüm nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları üzerinden hesaplanarak elde edilen değeridir şeklinde tanımlanabilir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 46). Dönem olarak genellikle bir yıllık süre kabul edildiğinden dolayı tanımlamayı, ulusal kaynakların kullanımı ile bir ülkede bir yıllık süre zarfında üretilmiş olan tüm nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarından toplam değeridir biçiminde de yapabilmek mümkün olmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 217).

Tanımdan da anlaşılacağı üzere üç nokta önem arz etmektedir. Bunlar üretilmiş olan malların nihai olması, belirli bir dönemi kapsamı ve piyasa fiyatları üzerinden değerlemeye tabi tutulmasıdır.

Nihai mal ve hizmetler ifadesi ile ekonomide yer alan üreticilerin üretim amacı ile ara malı olarak kullanıma dâhil etmeyeceği tüketim, ihracat ve yatırım açısından kullanıma hazır mal ve hizmetler kastedilmektedir. Nihai mal ve hizmetler betimlemesi ile güdülen esas amaç üretilmiş olan mal ve hizmetlerin çift (mükerrer) sayımının önüne geçilmek istenmesidir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 46). Ara malları, nihai malların içerisinde yer aldığından hesaba dâhil edilmeleri iki kere sayılmaları anlamına gelmektedir (Seyidoğlu, 2002: 217).

GSMH hesaplanırken belirli bir dönem ya da bir başka deyişle cari üretim dönemi ele alınmalıdır. GSMH hesaplanırken yalnızca hesaplanan döneme ait olan üretilmiş mal ve hizmetler dikkate alınmalıdır. Daha önceki dönemlere ait üretilmiş mallar ile ilgili herhangi bir değişim yapılan GSMH hesaplamasına konu olamaz. Aksi takdirde, yukarıda da ifade olduğu üzere mevcut dönem içerisinde üretilmemiş ürünlerin değerlemesine ve bununla birlikte mükerrer değerlemeye yol açılmış olunur. Bu nedenle tanımda belirli bir dönemin hesaplamaya konu edilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Piyasa fiyatları deyimi ile de GSMH hesaplanırken malların değerlerinin piyasadaki mevcut fiyatlar üzerinden değerlendirilmesi anlatılmak istenmektedir. Piyasada alıcılar tarafından teklif edilen fiyatlar malların değerinde belirleyici rolü oynamaktadır. Bu da GSMH hesaplamasında malların değerlerinin belirlenmesinde alıcıların vermiş oldukları fiyat tekliflerinin ölçü alındığına işaret etmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 47).

GSMH kavramının ekonominin bütünü ile ilgili olan ve ekonominin büyüklüğünü gösteren en temel kavram olduğunu dile getirmek yanlış olmayacaktır. GSMH, gelir, harcamalar ve üretim açısından hesaplanabilme imkânına sahiptir. Yapılan incelemenin şekline ve çeşidine göre, sektörel ve bölgesel dağılımı, kişi başına ne kadar düştüğü, göstermiş olduğu yıllık büyüme benzeri değişik açılardan ele alındığında ekonominin gelişimi, büyümesi, istikrarı ve nihayetinde bütünü hakkında çeşitli yorumlarda bulunulabilmesine ve fikir sahibi olunabilmesine imkân sağladığı gibi uluslararası karşılaştırmaların yapılabilmesine de olanak sağlamış olmaktadır (Özer, 2007: 23).

1.2.2.1.1. Nominal GSMH – Reel GSMH Ayrımı

Bir döneme ait olan üretimin değeri aynı döneme ait fiyatlar (cari fiyatlar) ile ölçülmek istendiğinde nominal GSMH 'den bahsedilmiş olunmaktadır. Eğer döneme ait olan üretimin değeri, baz alınmış bir yılın fiyatlarına göre değerlendirilmeye tabi tutulursa o zaman da reel GSMH söz konusu olmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 15). Bunu, belirli bir dönem içerisinde bir ülkenin üretmiş olduğu mal ve hizmetler değişken fiyatlar ile ifade edilmek istendiğinde nominal GSMH'nın, sabit fiyatlar ile

ifade edilmek istendiğinde ise reel GSMH ‘nın belirtilmeye çalışıldığı şeklinde de dile getirmek mümkün olmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 120).

Nominal (itibari) değerler iktisadi analizler açısından kullanışlı olmaktan oldukça uzaktırlar. Kişilerce yapılan harcamalarda gözlemlenen artış yalnızca onların mal ve hizmet tüketiminde meydana gelen bir artma değil fiyatlardaki bir artıştan da kaynaklanmış olabilir. Bu ifade ile aynı mal ve hizmetlere şahısların fiyatlarda gerçekleşen bir yükselme sonucu daha fazla ödemek durumunda kalmalarının neden olabileceği etki vurgulanmak istenmektedir. Nominal büyüklüklerin açıklamaya çalıştıklarından çok daha fazlasını gizleyebilme ihtimali bulunduğundan yapılacak herhangi bir iktisadi analizde sağlıklı sonuçlar elde edebilmek için reel büyüklükler ile çalışmak daha doğru olmaktadır. Reel GSMH vasıtası ile ölçülemeye gidilmesindeki amaç, fiyat artışlarının etkisinin giderilmesinin sağlanarak dönemler arasındaki gerçek ya da fiziki üretimle ilgili değişimleri gözlemlemeyi mümkün kılabilmektir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 15).

Yukarıdaki bilgilerin ışığı altında şunu belirtmek gerekir ki eğer bir ülkenin GSMH büyümesini ölçmek amaçlanıyorsa herhangi bir yıla ait GSMH ‘nın fiyat artışlarından arındırılmış olması gerekmektedir. Bu ise sabit fiyatlar ile GSMH hesaplama yönteminin kullanılmasının nedenini teşkil etmektedir (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 120).

1.2.2.1.2. Kişi Başına GSMH

GSMH ‘dan yani bir yıl içinde üretilmiş olan bütün mal ve hizmetlerin toplam değerinden fert başına düşen ortalama pay kişi başına GSMH olarak adlandırılmaktadır. GSMH ‘nin ülke nüfusuna bölümü kişi başına GSMH ‘yi vermektedir (Seyidoğlu, 2002: 196). Bir diğer ifade ile bir dönemin hesaplanmış olan GSMH ‘sı o dönemin ülke nüfusuna bölünürse döneme ait kişi başına düşen GSMH elde edilmiş olmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 16).

Ulusal refah seviyesinin bir göstergesi şeklinde düşünüldüğünde mutlak değer bakımından GSMH değerleri çok fazla anlam ifade etmemektedir. Bu sebeple, hesaplamalarda bulunulurken ülke nüfusunun da dikkate alınması ve hesaplama

sonucunda elde edilen GSMH değerinin nüfusa oranlanması anlamlı bir sonuç elde etme adına daha yerinde bir uygulama olmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 196).

Kişi başına GSMH'nin nominal ya da reel olarak ölçülmesi mümkün olmakla birlikte ekonomik refah seviyesinin en önemli göstergesi olarak kabul edilen kişi başına reel GSMH, nominal GSMH 'ya göre daha büyük bir önem arz etmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 16 – 17).

Kişi başına GSMH rakamları yıllara göre karşılaştırılırken kişilerin refah seviyelerinin göstergesi sayılabilecek değişimlerin bir yansıması elde edilmiş olmaktadır. Fakat bunun sağlanabilmesi için gelir rakamlarının üzerindeki fiyat artışlarından kaynaklanan etkilerin giderilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, geliri sabit fiyatlar ile ifade edebilmeye imkân sağlayan yıllık fiyat endekslerinden yararlanılması zorunlu olmaktadır. Deflatör ya da fiyat deflatörü olarak isimlendirilen bu indeksler sayesinde kişi başına reel GSMH hesaplamalarını yapabilmek mümkün olmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 196).

Uluslararası karşılaştırmalarda çoğunlukla ABD Doları cinsinden kişi başına gelir ifade edilmeye çalışılmaktadır. Başvurulan bu yolun da kişi başına reel GSMH hesaplaması gibi düşünölebileceğini söylemek mümkündür. Çünkü döviz kurlarında gerçekçi bir ayarlanmanın fiyat artışlarının da dikkate alınarak yapıldığı bir ölkede döviz üzerinden yapılmaya çalışılan açıklamalar reel ifadelere oldukça yakın bir anlam kazanmaktadır. Tam esnek döviz kuru politikası uygulanmadığında geçerliliğini yitirecek olan bu durum yine de nominal gelir üzerinden yapılan bir değerlendirmeye göre çok daha kullanışlı olmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 17).

Kişi başına GSMH'nin hesaplanabilmesi için öncelikle ilgili ölkenin sahip olduğu GSMH değerini ABD Dolarına çevrilmelidir. Bu çevrim için kullanılması gereken döviz kurları ise Dünya Bankası tarafından Atlas Yöntemi olarak isimlendirilen yöntem aracılığı ile belirlenmektedir. Atlas Yöntemi, ölkelerin GSMH'ları dolara çevrilirken cari yılın döviz kuru ile beraber önceki iki yılın döviz kurlarının ortalaması alınarak uygulanmaktadır. Böylece mevcut yıl dâhil olmak üzere son üç senenin ortalama döviz kuru hesaplama için kullanılmış olmaktadır (Özer, 2007: 24).

Kişi başına milli gelirin belirlenmesi maksadı ile yapılan hesaplamalar incelenen ölkenin üretmiş olduğu GSMH'nin ölkenin bireyleri arasında eşit paylaşıldığını

varsayımı altında gerçekleştirilmektedir. Elde edilen bu ortalama değer ise ülke içerisinde yaşayan şahısların toplam gelirden aldıkları oran hakkında fikir vermekten yoksun kalmaktadır (Özer, 2007: 25). Bundan dolayı, ülke içerisindeki gelir dağılımının incelenmesi de ayrıca önem arz etmektedir. Bu sayede ülke ekonomisine yönelik çok yönlü bilgiler edinilebilecek ve yorumlar ortaya konulabilecektir.

1.2.2.2. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) – Gross Domestic Product (GDP)

GSMH kavramı bir ülkenin vatandaşları tarafından üretilen her türlü ekonomik değerlerin toplamını tanımlamaya çalışmaktadır. Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) ise yurt içinde üretilmiş olan nihai mal ve hizmetlerin değerini açıklamaya çalışmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 52). En basit biçimi ile GSYH tanımlanmak istenildiğinde, genellikle bir yıllık dönemde olmak üzere, ülke sınırları içerisinde üretilmiş olan tüm tamamlanmış malların piyasa değeridir şeklinde ifade edilebilir (Özer, 2007: 23). GSYH, bir yıl içerisinde yerli ve yabancı kaynaklar tarafından bir ülkede üretimi gerçekleştirilmiş tüm nihai malların toplam değerinin piyasa fiyatları üzerinden ifadesidir şeklinde tanımlanabilmektedir (Seyidoğlu, 2002: 218).

GSMH ile GSYH arasında üretim yapılan yer ve üretimi yapan kaynakların yerli ya da yabancı olması bakımından farklılık bulunmaktadır. GSYH kavramı, kaynakların yalnızca ülke sınırları içerisinde üretim yapıp yapmadığı bakımından değerlendirmede bulunmaktadır. Buna göre ülke içerisinde üretim yapan kaynakların yerli ya da yabancı olması bir önem arz etmemektedir. Esas olan ülke sınırları içerisinde bütün kaynaklar aracılığı ile elde edilmiş olan toplam üretimin değerini piyasa fiyatlarından ifade edebilmektir (Seyidoğlu, 2002: 217). Bazı ülkelerin veya vatandaşlarının GSYH'da katkısı bulunmuş olabileceği gibi diğer ülkelerde yerleşik konumda bulunan ülke vatandaşlarının da GSMH'ya katkısı bulunmuş olabilir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 52). GSMH kavramının kapsamına ulusal faktörlerden yalnızca yurtiçinde üretim yapanlar değil yurtdışında üretim yapanlar da dâhil olmaktadır. Bu nedenle yurt dışında milli emek ve sermaye faktörleri tarafından ülkeye kazandırılmış olan gelirler GSMH hesaplamalarında yer bulurken GSYH hesaplamalarında yer almamaktadırlar (Seyidoğlu, 2002: 217).

Bir ülkenin vatandaşları yurt dışında yabancıların o ülkede üretmiş olduğu katma değerden daha fazlasını ortaya koyuyorsa ülkenin GSMH değeri GSYH değerinden daha yüksek çıkmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 52).

GSMH'den net dış âlem faktör gelirlerinin çıkarılması ile GSYH 'ya ulaşılmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 119). Bir başka deyişle GSMH rakamına emek ve sermaye faktörlerinden yurt dışında faaliyette bulunanların ülkeye kazandırmış oldukları gelirler ile o ülkedeki mevcut yabancı faktörlerin elde ettikleri gelirler arasındaki fark ilave edildiğinde GSYH rakamına ulaşılmış olunmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 217).

Aynı alanda yurt dışına yapılan ödemeler dış âlem faktör giderleri olarak isimlendirilmektedir. Net olarak GSYH değerine ulaşabilmek için gelir ve gider arasındaki fark dikkate alınmaktadır. Dış âlem faktör gelirleri kapsamında şunlar yer almaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005:119):

- i- İşçi dövizleri
- ii- Yurt dışından elde edilen müteşebbis gelirleri
- iii- Yurt dışındaki faaliyetlerden elde edilen kâr transferleri
- iv- Yurt dışındaki mali yatırımlardan elde edilen faiz gelirleri

Yukarıdaki bilgilere göre GSYH 'yı kısaca şu şekilde formüle edebilmek mümkün olmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 120):

$$\text{GSYH} = \text{GSMH} - \text{Dış Alem Net Faktör Gelirleri}$$

1.2.2.3. Safi Milli Hasıla

Safi Milli Hasıla, toplam amortismanların piyasa fiyatları ile ölçülmüş olan GSMH 'dan çıkarılması ile bulunmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 217).

Önceki yıllarda üretilmiş olan sermaye malları GSMH'yı oluşturan malların ve hizmetlerin üretimine diğer üretim faktörleri ile birlikte konu olmaktadır. Kullanımdaki bu sermaye malları ile ilgili olarak meydana gelen her türlü aşınmalar ve yıpranmalar (amortisman) üretilmiş olan malların değerlerinin bir parçasını teşkil etmektedir. İşte yıpranma ve aşınma ile ilgili bu pay GSMH'dan çıkartıldığında Safi Milli Hasıla (SMH)

elde edilmektedir. SMH 'nın kısaca şu şekilde formüle edilebilmesi mümkün olmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 53):

$$\text{Safi Milli Hasıla} = \text{GSMH} - \text{Amortismanlar}$$

Cari dönemde bir ekonominin sahip olduğu üretim gücünün gerçek ölçüsünü SMH temsil etmektedir. Fakat özellikle uluslararası karşılaştırmalar söz konusu olduğunda amortismanların kesin olarak tespitinin mümkün olamaması dolayısı ile SMH yerine GSMH ölçü olarak alınmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 53).

1.2.2.4. Net Milli Hasıla

Bir ülkede dönem içerisinde sabit yatırım stokunda meydana gelen yıpranma miktarı olarak ifade edilebilen amortisman ile ilgili giderlerin ölçüm yapılan dönemin GSYH'sından düşülmesi sonucunda elde edilen değer net milli hasıla (NMH) olarak adlandırılmaktadır. NMH'yı kısaca şu şekilde ifade etmek mümkün olmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 119 – 120):

$$\text{NMH} = \text{GSYH} - \text{Amortismanlar}$$

1.2.2.5. Milli Gelir

NMH'dan yurtiçindeki işlemlerden kaynaklanan (örneğin KDV) ve ithalat üzerinden alınan dolaylı vergilerin düşülmesi ve elde edilen nihai sonuca sübvansiyonların (devletin uygulamış olduğu fiyat politikalarından kaynaklanan devlet kuruluşlarının zararlarının karşılanması amacı ile yapılan ödemeler) ilave edilmesi neticesinde milli gelir (MG) rakamına ulaşılmış olunmaktadır. Bunu şu şekilde ifade etmek mümkün olmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 119 – 120):

$$\text{MG} = \text{NMH} - \text{Dolaylı Vergiler} + \text{Sübvansiyonlar}$$

MG, faktör fiyatları ile SMH şeklinde de isimlendirilebilmekte ve üretim faktörlerinin üretimden almış oldukları payların toplamını temsil etmektedir. Bu noktadan hareketle MG şu şekilde de formüle edilebilmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 54):

$$MG = \text{GSMH} - \text{Amortismanlar} - \text{Dolaylı Vergiler} + \text{Sübvansiyonlar} = \text{Ücretler} \\ + \text{Karlar} + \text{Faiz} + \text{Kiralalar}$$

1.2.2.6. Kişisel Gelir

Kişisel gelir (KG), isminden de anlaşılacağı üzere kişilerin ellerine geçen geliri belirtmektedir. Fakat bu gelir üretime katkıları sonucunda elde etmeyi bekledikleri gelirden farklılık arz etmektedir. Çünkü faktör gelirlerinden yapılan bazı kesintiler ile faktör gelirleri üzerine yapılan bir takım ilaveler de olabilmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 54).

KG kurumlar vergisinin, firmaların dağıtılmamış karlarının ve sosyal güvenlik ödemelerinin milli gelirden çıkarılarak elde edilen sonuca devlete ait faiz ve transfer ödemeleri ile ilgili rakamın eklenmesi sonucu bulunmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 119). Bu durum şu şekilde özetlenebilmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 54):

$$KG = MG - \text{Sigorta Primleri} - \text{Kurumlar Vergisi} - \text{Dağıtılmayan Karlar} + \\ \text{Transferler}$$

1.2.2.7. Harcanabilir Gelir

Kişiler açısından en önemli ve en çok ilgilenilen gelir kavramı harcanabilir gelir (HG) olmaktadır. Bu gelir üzerinde şahıslar diledikleri biçimde tasarrufta bulunabilme hakkına sahiptirler. Gelir vergisi ve diğer kanuni ödemeler kişisel gelirden çıkarıldığında eldeki kalan tutar harcanabilir geliri oluşturmaktadır. Kişiler bu geliri ya tüketim için ya da tasarruf için kullanmaktadırlar. HG şu şekilde formüle edilebilmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 54):

$$HG = KG - \text{Dolaysız Vergiler}$$

$$HG = \text{Tüketim} + \text{Tasarruf}$$

1.3. MİLLİ GELİR KAVRAMININ İFADE ETTİKLERİ VE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ TEORİSİ

Aşağıdaki bölümde öncelikle milli gelir kavramının ifade ettiklerine değinilmekte ardından satın alma gücü paritesi teorisi açıklanmaya çalışılarak bu teoriye yöneltilen eleştirilere yer verilmektedir.

1.3.1. Milli Gelir Kavramının Ekonomi ve Toplum Refahı Açısından İfade Ettikleri

En genel anlamı ile milli gelir kavramı açıklanmak istendiğinde bir ülkeye ait olan ekonomik büyüklüğün ya da o ülkenin fakir veya zengin olduğunun göstergesidir şeklinde bir ifade kullanmak mümkün olmaktadır. Günlük yaşantı içerisinde sıkça geçen aile geliri ile milli gelir kavramı arasında anlam bakımından çok büyük bir farklılık bulunmamaktadır. Ailelerin bazı aylarda ya da yıllarda gelir elde edemediği durumlar söz konusu olabilirken ülkeler açısından bakıldığında her dönem için az ya da çok bir gelire sahip olduğu görülmektedir (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 123).

Milli muhasebe tarafından ortaya konulan çeşitli kavramlar ve bu kavramlar arasındaki ilişkiler aracılığı ile ekonomik olaylar ve faaliyetler ile ilgili bilgiler toplanabildiği gibi yapılacak ekonomik analizlerin de daha açık ve anlaşılabilir olmasına olanak sağlanmaktadır. Milli muhasebe aracılığı ile elde edilen sayısal bilgiler toplumun maddi unsurlar ile ilgili mutluluğunu (ekonomik refah) ülkede zaman içerisinde meydana gelen üretim gücündeki değişimler üzerinden ölçüp izleyerek açıklanabilmesine zemin hazırlamaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003: 54).

İstihdam, milli gelir bakımından büyük bir önem arz etmektedir. Reel olarak bir ülkenin üretmiş olduğu malların ve hizmetlerin piyasa değerlerinde gözlenen bir artış o ülkenin ürettiği mallarında ve hizmetlerinde de bir artış olduğunu göstermektedir. Üretimde görülen bir artış üretim faktörlerinin kullanımındaki bir artışa işaret etmektedir. Daha çok milli gelir elde edilmek istenmesi daha fazla emek ihtiyacının hissedilmesine neden olmaktadır. Bu noktadan hareketle milli gelirdeki artış ile istihdam oranındaki artış arasında çok yakın bir ilişki olduğunu söylemek mümkün olmaktadır. Bir ülkenin istihdamının ve bu sayede refahının arttırılmaya çalışılması o ülkede uygulanmaya çalışılan ekonomik politikaların nihai amacını oluşturmaktadır. Bu sebeple, güdülen ekonomik politikaların milli geliri arttırmaya yönelik olması büyük

önem arz etmektedir. Ülkede uygulanan ekonomik politikaların başarısının veya başarısızlığının bir göstergesi olması bakımından milli gelir ile ilgili istatistikler büyük bir öneme sahip bulunmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 123).

Bir ortalamaı ifade etmesi bakımından kişi başına gelir, ortalamaların ilgili kitlenin bütününi temsil edebilmesi ile ilgili bütün mahsurları barındırmaktadır. Bu sakıncalar dolayısı ile ekonomik refah açıklanmaya çalışılırken gelir dağılımı da dikkate alınmalıdır. Çok zengin küçük bir kesim kişi başına gelirin yüksek görünmesine neden olabilirken toplumun geniş bir kesimini oluşturan yoksul fertlerin sefaletinin de gizlenmesine sebep olabilmektedir. Uluslararası karşılaştırmalarda ekonomik refah seviyesinin ölçülmesi amacı ile kişi başına GSMH kavramının kullanımı tercih edilmektedir. Çünkü bu sayede ülkeleri gelişmişlik seviyelerine göre sınıflandırmaya imkân sağlanmış olmaktadır. Buna göre belirli bir düzeyin üzerinde kişi başına GSMH 'ya sahip ülkeler gelişmiş olarak kabul edilirken bu düzeyin altında kişi başına GSMH 'ya sahip ülkeler ise az gelişmiş olarak kabul edilmektedirler. Fakat ortak bir para birimi kullanımı gerektirdiğinden uluslararası karşılaştırmalarda güçlükler ile karşılaşılmaktadır. Bunun temel nedeni ise her ülke için aynı satın alma gücünü ifade edebilecek para biriminin bulunmamasıdır. Bu sebeple kişi başına gelir hesaplamalarında ölçü birimi olması açısından çoğunlukla ABD Doları kullanılmaktadır. Fakat bu şekilde de tam anlamı ile bir çözüm elde etmek mümkün olamamaktadır. İşte bu noktadan hareketle satın alma gücü paritesi olarak isimlendirilen yöntem ile gelir hesaplamasına gidilmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003: 55 – 56).

Satın alma gücü paritesi farklı milletlerin paralarının eşit değerlerini ifade etmektedir. Kişi başına milli gelir hesaplamaları satın alma gücü paritesine göre yapıldığında ülkeler arasında görülen fiyat seviyelerindeki farklılıklar giderilmekte ve ülkelerin sahip olduğu para birimlerinin birbirleri arasında dönüşümü yapılmaktadır (Özer, 2007: 25).

1.3.2. Satın Alma Gücü Paritesi Teorisi – Purchasing Power Parity Theory (PPP)

Satın alma gücü paritesi teorisi, İkinci Dünya Savaşı esnasında sabit döviz kuru sisteminin işleyişini yitirmesi sebebi ile iktisatçı Gustav Cassel tarafından yeni döviz kurlarının nasıl olması gerektiği sorusunu yanıtlamak amacı ile ortaya konulmuştur.

Buna göre, döviz kurlarının piyasalarda belirlenmesinde serbestlik sağlanabildiğinde elde edilecek değer, ülkeler arasında gözlemlenen fiyat değişimlerinin oranını ifade edecektir. Bir diğer ifade ile döviz kurunda yakalanan denge, fiyat seviyelerindeki gözlemlenen fark ile doğru orantılı olmaktadır. Döviz kurlarının serbest olduğu durumlarda uzun dönemde satın alma gücü paritesinin sağlanacağı beklenilmektedir (Yıldırım, 2003: 3).

Satın alma gücü paritesinin belirttiği şekilde hareket edilmek istenildiğinde döviz kurları ülke içi ve yabancı enflasyon oranları göz önünde bulundurularak aradaki farka göre belirlenmelidir. Bu durum satın alma gücü paritesinin nispi tanımını ifade etmektedir. Mutlak anlamı ile satın alma gücü paritesi ise döviz kurlarına dönüşümü gerçekleştirilmiş fiyat seviyelerinin ülkeler arasında eşit oranlı olması gerektiğine işaret etmektedir. Eldeki para başka bir ülkenin parasına parite oranı ölçüsünde çevrildiğinde o ülkede aynı sepetteki mal ve hizmetlerin alınabilmesi mümkün olabilecektir. Ülkeler arasındaki fiyat farklılıkları satın alma gücü paritesi aracılığı ile yok edilerek ulusal para birimlerinin birbirleri arasında dönüşümünün sağlanabildiği bir oran elde edilebilecektir. Nominal döviz kuru, fiyatlarda her hangi bir farklılık ile karşılaşılması durumunda reel döviz kurunu muhafaza edecek biçimde değişmelidir. Reel döviz kuru, satın alma gücü paritesi teorisine uygun şekilde hareket ettiğinde ise reel döviz kurunun değişmemesi sebebi ile nominal döviz kuru da ülkeler arası rekabet gücü açısından bir farklılık yaratmayacaktır (Yıldırım, 2003: 4).

Satın alma gücü paritesi teorisine yönelik bazı eleştiriler söz konusudur. Ulusal paralar arasındaki ilişkinin teori tarafından tam olarak açıklanamadığı belirtilmektedir. Buna neden olarak ise, teorinin uluslararası sermaye hareketleri, spekülasyon ve hükümetler tarafından yapılan müdahaleler gibi etkenleri dikkate almaması gösterilmektedir. Bunun haricinde ülkeler arasında karşılaştırmalara imkân sağlayabilecek niteliklere sahip fiyat indeksi temin etmenin zorlukları da uygulanabilirlik bakımından problem yaratmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 543).

İKİNCİ BÖLÜM

MİKROFİNANSMANIN GELİŞİMİNİ HAZIRLAYAN ETKENLER

2.1. GELİR DAĞILIMI, GELİR EŞİTSİZLİĞİ, YOKSULLUĞUN VE YOKSULLUK İLE MÜCADELENİN BELİRLEYİCİLERİ

Yoksulluk gelir eşitsizliğinin sonucu olarak ortaya çıktığından ve gelir dağılımı ile yakın ilişkisi olduğundan öncelikle gelir dağılımından ve gelir eşitsizliğinden bahsedip sonrasında da yoksulluğun ve yoksulluk ile mücadelenin belirleyicilerine değinmek daha doğru olacaktır.

2.1.1. Gelir Dağılımı

Bir ülkenin ekonomisi değerlendirilirken gelirin büyüklüğü veya büyüme hızının yüksekliği gibi konular ne kadar önemli ise gelirin nasıl bölüştüğü de aynı derecede öneme sahiptir (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 126). Bir toplum içerisindeki gelir grupları arasındaki milli gelir dağılışı şekli o topluma ait olan gelir dağılımını göstermektedir (Seyidoğlu, 2002: 221).

Belirli bir dönem içerisinde bir ekonomi dâhilinde yaratılan toplam gelirin, elde edilmesine katkıda bulunanlar tarafından bölüşümünün ya da yaratılmış olan bu gelirden alınan payın gelir dağılımı kavramını belirttiğini söylemek mümkündür. Gelir dağılımı kavramı ile ekonomi içerisinde gelirdeki farklılıklar nedeni ile doğmuş olan ekonomik ve sosyal sonuçların ortaya konulması amaçlanmaktadır (Karluk, 2005: 69). Genellikle bunun için alt, orta ve üst gelir grupları şeklinde gruplar oluşturulur. Fakat tercihe bağlı olmak üzere daha çok sayıda gelir grubu oluşturmak da mümkündür. Gelir grupları oluşturulduktan sonra bu grupların yıllık gelirleri gruplar içerisinde yer alan hane (ev) halkı ya da ailelerin oranlarının göz önünde bulundurularak hesaplanması ile elde edilir. Daha sonra ilgili tablonun düzenlenmesine geçilir ve nihayetinde gelir dağılımı incelemesi tamamlanmış olur (Seyidoğlu, 2002: 221).

Gelir dağılımı kavramından bahsedildiğinde genellikle nüfusa göre milli gelirin nispi dağılışı anlaşılmaktadır. Oysaki milli gelirin ayrıca üretim faktörleri olan emek, sermaye, girişimci (müteşebbis) ve doğal kaynaklar üzerine de dağılışı söz konusudur ki bu da fonksiyonel dağılım ya da fonksiyonel gelir dağılımı olarak adlandırılmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 222). Bu nedenle gelir dağılımı tanımlanırken üretim faktörleri üzerinden de dağılışı göz önünde bulundurularak bir ülkenin milli gelirinin kişiler veya

üretim faktörleri arasındaki dağılımını ifade etmektedir şeklindeki bir tabir daha doğru olmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 126).

Gelir dağılımı incelenmek istendiğinde iki temel ayırım bağlamında değerlendirmek doğru olmaktadır:

- i- Fonksiyonel Dağılım – Kişisel Dağılım
- ii- Sektörel Gelir Dağılımı – Bölgesel Gelir Dağılımı

Fonksiyonel dağılım – kişisel dağılım açısından gelir dağılımı kavramı ele alınmak istenildiğinde, fonksiyonel dağılım üretim faktörlerine dikkati çekerken kişisel dağılım adında anlaşılacağı üzere kişiler açısından gelir dağılımını ele almaktadır (Karluk, 2005: 69).

Fonksiyonel gelir dağılımı, üç temel üretim faktörü olan emek, sermaye ve toprak sahipleri üzerinden milli gelirin dağılımını incelemeyi amaç edinmektedir (Özer, 2007: 29). Buradan hareketle, fonksiyonel dağılım, üretim faktörlerinin etkisini bilhassa bu faktörlerden gelirin yaratılmasında katkısı büyük olan emek ve sermayenin gelirden aldıkları payları incelerken kişisel dağılımın kişi ve ailelere göre yaratılan dağılımı konu edinmekte olduğu söylenebilmektedir (Karluk, 2005: 69).

Kişisel gelir dağılımı ile ilgili olarak hanehalkı gelir dağılımından da bahsetmek yerinde olacaktır. Hanehalkı gelir dağılımı, hanehalkı gelir dağılımı anketleri aracılığı ile gelirin haneler arasında nasıl bölüştüğüne ya da zaman içerisinde hanehalklarının gelirlerinde meydana gelen değişikliklerin belirlenmesini hedeflemektedir. Türlerine göre gelir dağılımının incelenmesinin hedeflendiği hanehalkı gelir dağılımı anketlerinde harcanan emek karşılığı elde edilen ücret ve maaşlar, sermaye geliri (faiz), gayrimenkul geliri veya kirası (rant), ya da girişimcilik (teşebbüs) geliri (kâr) olarak değerlendirilmeye gidilmektedir (Özer, 2007: 30).

Kişisel gelir dağılımı ile ilgili en önemli nokta yaratılan gelirin kişilere ya da ailelere göre dağılımı incelenirken ne ekonomik faaliyetler ne de kişilerin ve mensubu oldukları gruplarının içinde bulunduğu ekonomik sınıflarının dikkate alınmasıdır. Burada esas olan ekonomi içerisinde yaratılan gelirin herhangi bir ayırım gözetilmeksizin yalnızca kişiler üzerine olan dağılımının incelenmesidir ki bu sebeple

bunun bölüşüm kavramı ile değil dağılım kavramı ile açıklanmaya çalışılmasının daha doğru olacağını söylemek mümkün olmaktadır (Karluk, 2005: 69).

Dağılıma konu olan gelir kavramı ile ilgili olarak kişiye ve hanehalkına özgü kullanılabilir gelirden de bahsedilmesi yerinde olacaktır.

Kişisel kullanılabilir gelir kavramının kapsamına şunlar girmektedir:

- i- Hanehalkı üyelerinin gelir getirenlerinin çalıştıkları işler neticesinde elde etmiş oldukları gelir
- ii- Mülk ve sermaye (kâr, faiz, kira, ücret) gelirleri
- iii- Transfer gelirleri (emekli maaşları, dul – yetim aylıkları, karşılıksız burs, yaşlılara yapılan ödemeler vb.)

Yukarıdaki maddeler ile ilgili kalemler üzerinden elde edilen parasal gelir ve aynı gelir ya da kazançların toplamı kişisel kullanılabilir gelir kavramı kapsamı içinde bulunmaktadır. Hanehalkı üyelerinden gelir getiren her bir bireyin kişisel yıllık kullanılabilir gelirinin toplanması ile elde edilen gelir, hanehalkı kullanılabilir geliri olarak adlandırılmaktadır (Özer, 2007: 30). Gelir türlerine göre dağılımda, gelir elde eden kişilerin, gelir türlerine göre sayısı ile ilgili bilgi edinilememesi sebebi ile gelirin fonksiyonel dağılımı üzerine yeterli yorum temin edilememektedir (Özer, 2007: 32). Fonksiyonel gelir dağılımı ile ilgili bilgi edinebilme amacı ile gelir yöntemi ile hesaplanan GSYH verileri kullanılabilir. Bu tip bir incelemede, ilgili veriler vasıtası ile ücret geliri ve ücret harici gelir sahipleri ayrımı üzerinden hareketle iki kesim arasındaki gelir dağılımını incelemek mümkün olmaktadır (Özer, 2007: 34).

Bir diğer ayırım ise sektörel gelir dağılımı – bölgesel gelir dağılımı şeklinde olan ayırımdır. Sektörel gelir dağılımı ifadesi ile belirtmek istenen üretim sektörlerinin, örneğin tarım sektörünün ya da sanayi sektörünün milli gelirden almış oldukları payların incelenmesidir. Sektörel gelir dağılımı aracılığı ile ulusal gelirdeki değişimlerin hangi sektöre ne şekilde ve ne derece etkisinin olduğu veya incelenen sektörün ya da sektörlerin lehine mi yoksa aleyhine mi bir etkisinin söz konusu olduğu tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bölgesel gelir dağılımı ise ülke sınırları içerisinde yaşayan kişilerin ulusal gelirden aldıkları payları ülkenin farklı bölgelerine göre incelemeyi amaçlamaktadır (Karluk, 2005: 69).

Burada gelirin yeniden (ikincil) dağılımı kavramına da değinmek yerinde olacaktır. Bunu kısaca devletin bireylerin elde ettiği ilk gelir ile nihai gelir arasında fark yaratması işlemi şeklinde belirtmek mümkün olmaktadır. Devletin yaptığı çeşitli kamu harcamaları, fiyat ayarlamaları, vergilendirmeler ve regülasyonlar benzeri uygulamalar gelirin yeniden dağılımında etkili olduğu gibi yoksulları gözetici ve gelir dağılımını iyileştirici politikaların uygulanması adına da sosyal devlet olma gerekliliğinin sonucu olarak ortaya çıkmaktadırlar (Çalışkan, 2010).

2.1.2. Gelir Eşitsizliği

İkinci Dünya Savaşı ertesinde yeni dünya düzeninin kök aldığı iki unsur bulunmaktadır. Bunlar refah yaratmak ve yaratılan refahın dağıtımını olmaktadır. Refahın yaratım süreci öncelikle uluslararası serbest ticaret ile başlamış ve ülkelerin sahip olduğu ilgili kurumların sorumluluğunda dağıtımını sağlanmıştır. Ancak söz konusu durumun etkinliğini yitirdiğini ifade etmek gerekmektedir. Çünkü günümüz dünyasında milletlerin taşımakta oldukları en büyük kaygıların başında gelir dağılımı ve bununla ilgili olarak adaletin sağlanabilmesi gelmektedir (Herekman, 2007: 113 – 114).

Eşitsizlik toplumun çeşitli sınıfları arasında yaşam şartları bakımından oluşan farklılık olarak tanımlanabilir. Aynı oranda ya da büyüklükte olan iki nüfus dilimi arasındaki milli gelirden alınan paydaki farklılık ise gelir eşitsizliğini tanımlamaktadır. Gelir dağılımı ile ilgili seriler incelenmek istenildiğinde değişkenlikte (dağılımda) görülen fazla olma durumu eşitsizliğin büyüklüğüne işaret etmektedir. Çünkü gelir farklılıkları arasında oluşan fazlalık değişkenlikte de artış yaratmaktadır (Karluk, 2005: 72).

Gelir dağılımı incelemesi sonucunda elde edilen bilgilerin ışığı altında değerlendirmede bulunurken şu gayet açıktır ki gelir dağılımı incelenen toplumun alt gelir grubunda ya da gruplarında hane halklarının yüzdesi ne kadar çok olursa o toplum için milli gelir dağılımının o derece dengesiz olduğu anlaşılır. Başka bir ifade ile nüfusun küçük bir kısmı milli gelirden büyük bir pay alırken nüfusun büyük bir kısmı milli gelirden az bir pay almaktadır. Bu da gelir dağılımının eşitlikten uzak olduğunu göstermektedir (Seyidoğlu, 2002: 221).

Son 50 yıllık dönem göz önünde bulundurulduğunda gerek ülkelerin kendi içlerinde gerekse ülkeler arasında görülmekte olan sosyoekonomik eşitsizlikler giderek artmaktadır. Zengin ya da fakir olunması tam olarak vatandaşı olunan ülkenin zenginliği ya da yoksulluğu ile bağlantılı olmamaktadır. Ayrıca şunu da belirtmek gerekir ki yoksulluk ve refah hem daha yoksul hem de daha zengin bir ülkede varlıklarını beraberce sürdürebilmektedirler. Bu bilgilere göre ülke içi adalet ile küresel adalet arasında önemli farklar bulunduğunu vurgulamak yerinde olmaktadır (Herekman, 2007: 114).

Bir toplumun sahip olduğu gelir dağılımındaki dengesizliğe ya da eşitsizliğe neden olan bazı etkenler şunlardır (Seyidoğlu, 2002: 222):

- i- Mülkiyet dağılımı
- ii- Eğitim durumu ve imkânları
- iii- Piyasaya etki edebilme gücü
- iv- Aile nüfuzu
- v- Doğuştan gelen yetenekler
- vi- Kaza, hastalık vs.

Gelir dağılımında dengenin sağlanmasına yönelik olarak “negatif vergi” kavramı ileri sürülmüştür. Bu kavram, vergi tarifelerinin artan oranlı uygulanması ile geliri yüksek olanlardan alınacak vergilerin, düşük gelire sahip olanlara aktarımının gerektiğini belirtmektedir. Bunun için transfer giderlerinin artırılması sağlanabilir (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 127).

Negatif vergi, devletin vergi toplamak yerine kişi ya da kuruluşlara yapmış olduğu sosyal ve ekonomik ödemeler, bir başka ifade ile sübvansiyonlardır. Bu, gelir dağılımında denge sağlamak amacı ile düşük gelir sahibi ailelere yapılan sosyal nitelikli para yardımı olabileceği gibi ihracatı teşvik etmek için ihracatçıya yapılan dolaysız ödemeler veya bir tarım ürününün üretimini sınırlandırmak maksadı ile üreticiye üretimi azalttığı belirli alan başına ödeme yapılması şeklinde, bazı ekonomik faaliyetlerin teşviki ya da caydırıcılığı için ekonomik amaçlı da olabilmektedir (Seyidoğlu, 2002: 450).

Transfer harcamaları, herhangi bir mal ya da hizmet satın alınması söz konusu olmaksızın bir diğer ifade ile karşılıksız olarak devlet tarafından yapılan harcamalara verilen addır. Çoğunlukla bu harcamalar gelir dağılımında denge sağlamaya yönelik olarak sosyal amaçlarla yapılmaktadır. İhtiyaç sahiplerine yapılan yardımlar, emekli, dul, yetim aylıkları, savaş gazilerine yapılan yardımlar, işsizlik primleri gibi ödemeler transfer harcamalarına örnek teşkil etmektedir. Bunların haricinde, hükümet tarafından alınan karar gereğince belirli gıda maddelerinin fiyatlarının düşük tutularak tüketicilerin korunmasına yönelik uygulamalar ya da belirli tarım ürünlerinin fiyatlarını yurt dışı piyasalara göre yüksek belirleyerek üreticinin korunması amacı güdülen yapılan sübvansiyon harcamaları da dolaylı olarak gerçekleştirilen transfer harcamaları olarak nitelendirilebilir. Devlet tarafından ödenen iç borçların ana para ile ilgili taksitleri ve faiz ödemeleri de transfer ödemeleri olarak kabul edilmektedirler. Bunun sebebi ise bu ödemelerin yalnızca gelirin el değiştirmesine yönelik olarak yapılmasıdır (Seyidoğlu, 2002: 643).

2.1.2.1. Gelir Dağılımında Eşitsizliğin Ölçülmesi

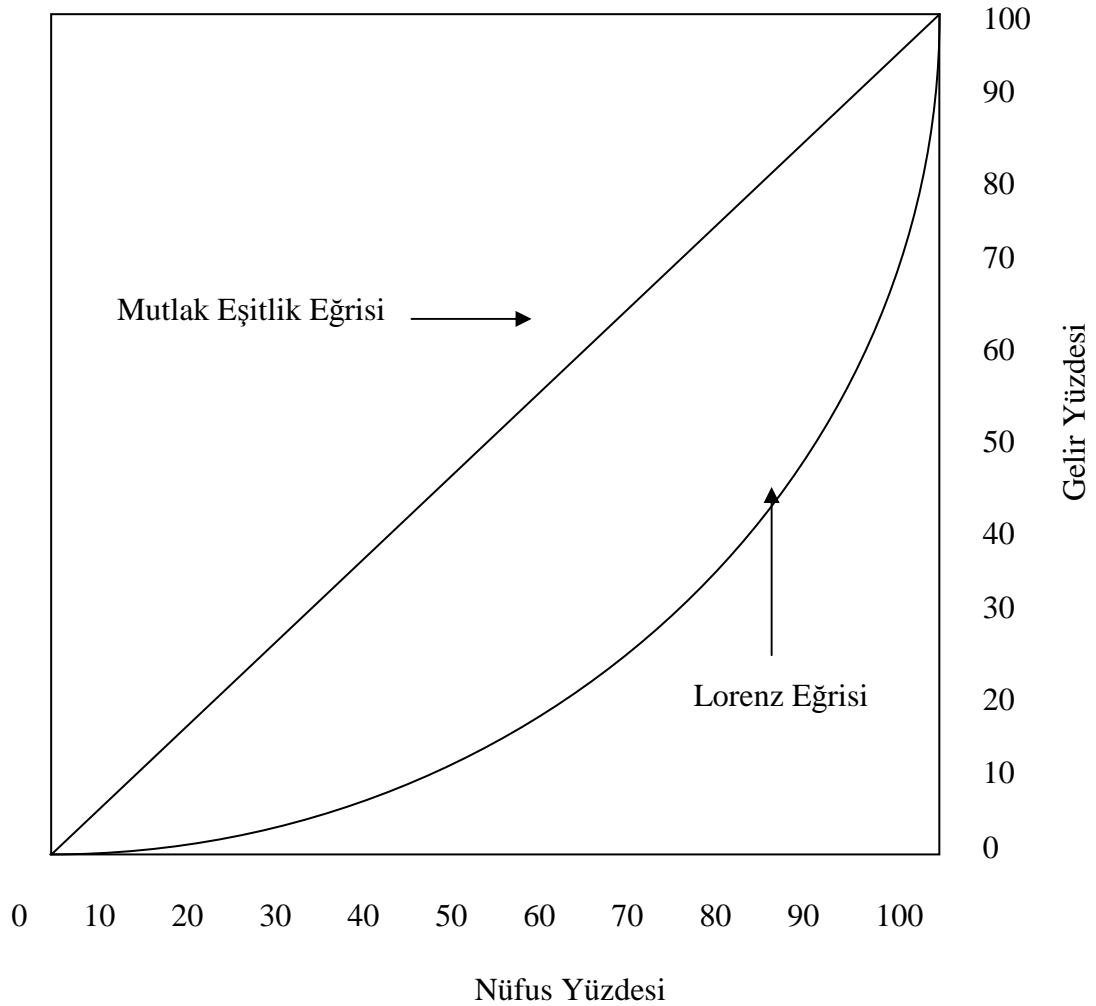
Gelir dağılımı konusu ile ilgili olarak karşılaşılabilecek en önemli hususlardan bir tanesi de mevcut gelir dağılımındaki eşitsizliğin nasıl ya da ne şekilde ölçülebileceğidir. Gelir dağılımındaki eşitsizliğin ölçülmesi için temel olarak iki araçtan faydalanılmaktadır. Bunlar Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı ya da Gini Oranı şeklinde ifade edilen araçlardır. Ölçümleme amacı ile kullanılan bu iki araç vasıtası ile belirli bir dönem içerisinde incelenmekte olan bir ülkedeki gelir dağılımında nasıl ve ne yönde değişiklikler meydana geldiğini görebilmek ve incelenen bu ülkenin gelir dağılımının diğer ülkelerin gelir dağılımları ile kıyaslamasını yapabilmek mümkün olmaktadır (Karluk, 2005: 71).

2.1.2.1.1. Lorenz Eğrisi (Lorenz Curve)

Belirli bir zaman diliminde ekonomi içerisinde yaratılmış olan reel gelirin yüzdeler halinde kişisel bölüşümünün gösterildiği eğri Lorenz Eğrisi olarak adlandırılmaktadır (Karluk, 2005: 71). Lorenz Eğrisi topluma ait gelir dağılımı eşitsizliklerini sergilemede kullanılan bir tekniktir. Koordinat eksenlerinin her ikisinde

de kümülatif bir biçimde bulunmak üzere eksenlerden birinde nüfus yüzdeleri gösterilirken diğer eksen üzerinde ise gelir yüzdeleri gösterilmektedir (Seyidoğlu, 2002: 392). Başka bir ifade ile bir kare üzerinde nüfus dilimleri yüzdeler halinde birikimli olarak yatay ekseninde bulunurken dikey ekseninde yine yüzdeler halinde ve birikimli olarak kişilerin (hanehalkının) gelir dilimleri gösterilmektedir. Milli gelirden alınan payların her bir eşit nüfus dilimine göre işaretlenmesi geometrik olarak Lorenz Eğrisi'ni vermektedir (Karluk, 2005: 71). Eğri üzerindeki her nokta ulusal gelirin yüzde kaçının nüfusun yüzde kaçı tarafından alındığını belirtmektedir (Seyidoğlu, 2002: 392). Aşağıdaki şekil Lorenz Eğrisi'nin bir gösterimidir.

Şekil 2.1: Lorenz Eğrisi



Kaynak: Karluk, 2005: 71

Toplumda gelir dağılımı ile ilgili olarak tam bir eşitlik söz konusu olması halinde ya da başka bir ifade ile topluma ait olan gelir dağılımında yüzde yüz eşit bir dağılım elde edilebildiğinde Lorenz Eğrisi karenin iki köşesini birleştiren bir doğru halini alacaktır. Bu doğru şekilde de görüleceği üzere mutlak eşitlik eğrisi olarak ifade edilmektedir. Mutlak eşitlik eğrisi üzerindeki her nokta adil bir gelir dağılımına işaret etmektedir. Bu söz konusu olan eğri üzerindeki her noktada nüfus yüzdesi ile bu nüfus oranına karşılık gelen gelir yüzdesinin birbirlerine eşit olduğu anlamına gelmektedir. Gelir dağılımında gözlenen eşitsizlik arttıkça Lorenz Eğrisi yatık bir eğri şeklini alarak mutlak eşitlik doğrusundan uzaklaşmaktadır. Eğer gelir dağılımında en yüksek düzeyde eşitsizlik gözlemlenirse bu durum grafik yardımı ile ifade edilmek istenildiğinde şekil yalnızca nüfus yüzdesini gösteren yatay kenardan ve gelir yüzdesini gösteren dikey kenardan ibaret olacaktır (Karluk, 2005: 71). Bu durum gelirin tamamının tek bir kişinin elinde toplandığına işaret etmektedir (Seyidoğlu, 2002: 392).

Lorenz Eğrisi yalnızca bir ülkenin farklı dönemlerine ait gelir dağılımlarındaki eşitsizliklerin karşılaştırılması maksadı ile değil aynı zamanda farklı ülkeler arasındaki gelir dağılımlarında gözlemlenen eşitsizliklerin karşılaştırılması amacı ile de kullanılmaktadır. İki farklı gelir dağılımı karşılaştırılmak istenildiğinde birinci dağılıma ait Lorenz Eğrisi diğer dağılıma ait olan Lorenz Eğrisi'ne göre dağılımın her bir noktasında mutlak eşitlik doğrusuna daha yakın ise o dağılım daha az eşit olmayan bir durumu ya da daha adil bir gelir dağılımını ifade etmektedir (Karluk, 2005: 71).

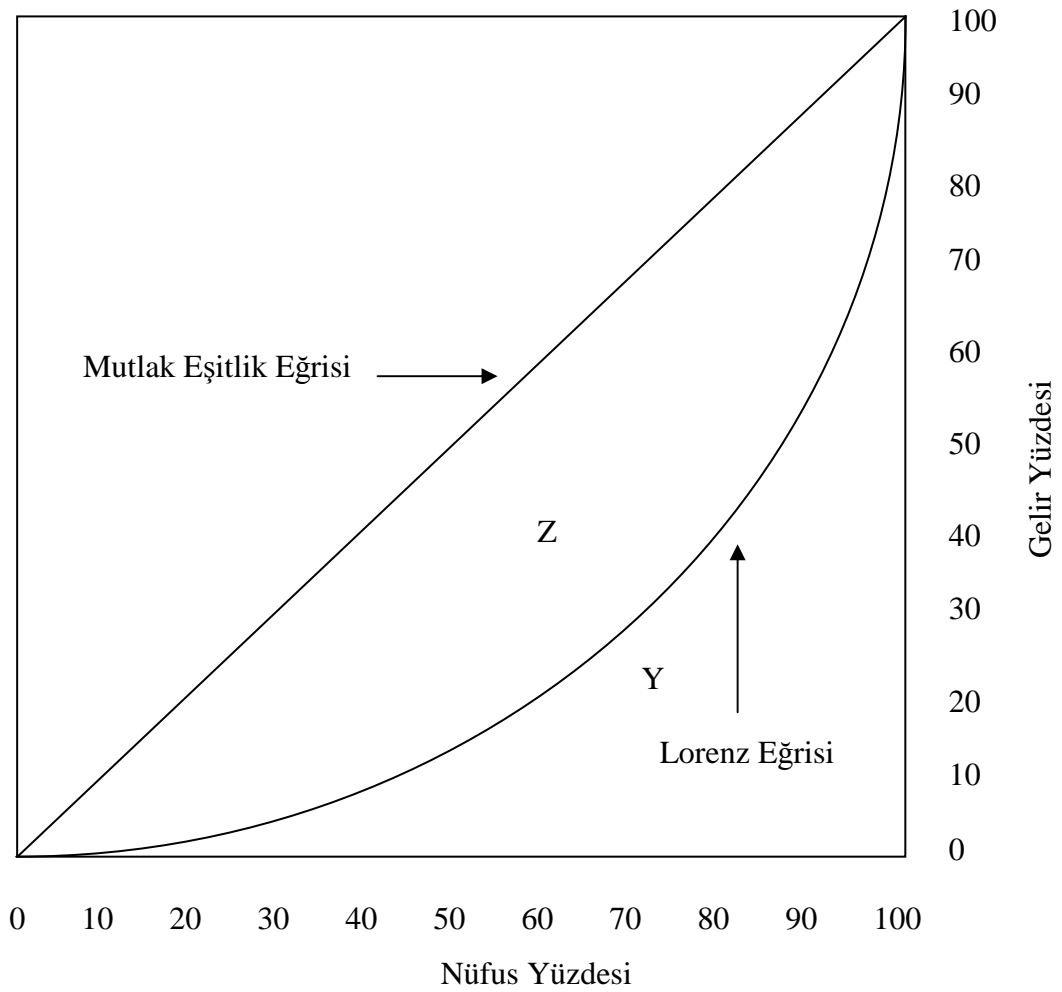
Sonuç olarak Lorenz Eğrisi, mutlak eşitlik eğrisine ne derece yaklaşırsa gelir dağılımı o oranda eşit, mutlak eşitlik eğrisinden ne ölçüde uzaklaşırsa gelir dağılımı da o nispette eşitlikten uzak olmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 392).

2.1.2.1.2. Gini Katsayısı (Gini Coefficient)

Gelir dağılımındaki eşitsizliğin ölçülmesine yönelik olarak kullanılan bir diğer araç ise Gini Katsayısı şeklinde ifade edilen ölçü birimidir (Karluk, 2005: 71). Veri halde bulunan bir gelir dağılımının mutlak eşitliğe ya da mutlak eşitsizliğe yakınlığının oranı hakkında bilgi veren ölçü Gini Katsayısı olarak isimlendirilmektedir. Gini Katsayısı, mutlak eşitlik eğrisi ile Lorenz Eğrisi'nin kavisi arasındaki alanın mutlak eşitlik eğrisinin altında bulunan tüm üçgen alana oranlanması sonucunda bulunmaktadır

(Seyidoğlu, 2002: 231). Yapılan hesaplamalar sonucunda elde edilen katsayı değeri 0 ile 1 değerleri arasında yer almaktadır. Gini Katsayısı 0 değerine yaklaştıka Lorenz Eğrisi mutlak eşitlik eğrisine doğru yaklaşmaktadır. Gini Katsayısı 1 değerine yaklaştıka da Lorenz Eğrisi mutlak eşitlik eğrisinden uzaklaşmakta ve daha kavisli bir hal almaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 127). Aşağıdaki şekil Lorenz Eğrisi aracılığı ile Gini Katsayısı'nın hesaplanma yontemini ortaya koymaktadır.

şekil 2.2: Gini Katsayısının Lorenz Eğrisi Aracılığı ile Elde Edilmesi



Kaynak: Karluk, 2005: 71

Yukarıda yer alan Lorenz Eğrisi'nin gösterimini amaçlayan şekil vasıtası ile Gini Katsayısı hesaplamasını şu şekilde ifade etmek mümkün olmaktadır:

Şekilde de görüleceği üzere mutlak eşitlik eğrisi olarak ifade edilen eğri ile Lorenz Eğrisi olarak belirtilmiş olan eğrinin arasında kalan alanın mutlak eşitlik eğrisi altında yer alan tüm üçgenin alanına oranlanması Gini Katsayısı'nı vermektedir. Mutlak Eşitlik Eğrisi ile Lorenz Eğrisi arasında kalan alan Z, Lorenz Eğrisi ile Nüfus Yüzdesi ve Gelir Yüzdesi arasında kalan alan Y ve Gini Katsayısı G olarak ifade edilirse Gini Katsayısı'nın hesaplanması şu şekilde formüle edilebilir (Karluk, 2005: 71):

$$G = \frac{Z}{Z + Y}$$

Topluma ait gelir dağılımında yüzde yüz eşit bir dağılım söz konusu olduğunda Gini Katsayısı sıfır değerini almaktadır. Mutlak anlamı itibari ile Gini Katsayısı'nın değerinin 1 'e yaklaşması gelir dağılımındaki eşitsizlikte artış bulunduğuna işaret etmektedir. Gelir dağılımında eşitsizlik azaldıkça Gini Katsayısı'nın değeri sıfıra yaklaşmaktadır. Gelir dağılımında eşitsizliklerin ölçülmesi amacı ile en çok kullanılan katsayı Gini Katsayısı olmaktadır. Bununla beraber kendi bünyesinde bazı sakıncalar da barındırmaktadır. Gini Katsayısı üst ve alt noktalarda gözlemlenen yığılmaları göz önüne almamaktadır. Gini Katsayısı'nın sahip olduğu değer gelir büyüklüğüne değil çeşitli gelir seviyeleri içerisindeki kişilerin sayılarına bağlı olmaktadır (Karluk, 2005: 71 – 72).

2.1.3. Yoksulluğun ve Yoksulluk ile Mücadelenin Belirleyicileri

Parası olmayan ya da yaşamını rahat bir şekilde sürdürebilmek için gerekli araçlara veya imkânlara sahip olmayan kişiler yoksul olarak adlandırılmaktadır (Karluk, 2005: 97). İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılayamama durumları yoksulluk şeklinde ifade edilmektedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 1). Yoksulluğu genel anlamı itibarı ile bir halkın veya halkın belirli bir kesiminin yaşam standartları bakımından gerekli bulunan asgari seviyeyi yakalayamaması durumu olarak tanımlamak mümkün olmaktadır. Yoksulluğun tanımı beraberinde asgari yaşam seviyesinin ne olduğu, yaşam standardının ölçümünün nasıl yapılacağı, yoksulluğun şiddetinin ölçüsünü ya da derecesini ifade edebilme imkânının olup olmadığı sorularını da getirmektedir (Herekman, 2007: 115).

Medeni yaşam standartlarına sahip olmak herkes için bir hak niteliği taşımaktadır. Dünya düzenindeki hızlı değişimler farklı bakış açıları ve farklı çözüm önerileri sunumunu gerektirmektedir. Bu sebeple çok yoksul ve sosyal dışlanmışlık yaşayan kimseler için “tutunma geliri” kavramı ortaya atılmıştır. Buna göre, geliri olsun ya da olmasın herkesin asgari medeni yaşam standartlarını yakalayabilmesi için gereken imkân sağlanmalıdır ve öngörülen bu medeni yaşam standartları evrensel bir hak olarak kabul edilmektedir (Balcı, 2010). Günümüzde yoksulluk insan hakları ihlali olarak görülmektedir. Yaşanan yoksulluğun ve yoksunluğun yetersiz hükümetlerin ve yanlış politikaların sonucu olduğunu ve küresel düzenin de bu durumda rol oynadığını kabul etmekle beraber ulusal ve küresel politikaların geliştirilerek bir arada uygulanmasına çalışılmalıdır (Koray, 2010).

Küreselleşme mevcut dünya ekonomik düzeni üzerinden gelişimini sürdürdüğünden olumsuz yanları arasında halen yoksullukta artış, gelir adaletsizliği gibi sorunlar bulunmaktadır. Bu sebeple, yoksulluğun da küreselleştiği, bölge, ülke ya da toplum ayrımı olmaksızın mücadele gerektirdiği söylenebilir (Köse, 2008).

Gelir dağılımı ve yoksulluk kavramları arasında çok yakın bir ilişki bulunmaktadır. Gelir dağılımı, belirli bir gelir seviyesinin altında kalanlara yönelik olmayıp nüfusun tamamı ile ilişkili olması sebebi ile yoksulluk kavramına göre daha geniş bir anlam içermektedir. Belirlenen bir gelir seviyesinden gelir dağılımında ne derece bir eşitsizlik gözlemlenirse yoksul olarak isimlendirilen kişilerin oranlarında da o derecede artış kaydedilecektir. Bundan dolayı şu durum açıkça belirtilmelidir ki gelir dağılımının belirleyicisi olan temel faktörler aynı zamanda yoksulluğun da temel belirleyicileri olma durumundadırlar. Gelir dağılımının ve yoksulluğun belirleyicisi olan bu temel faktörler şunlardır (Karluk, 2005: 97):

- i- Yapısal faktörler
- ii- Sosyal düzenlemeler
- iii- Kamu politikaları

Yoksulluk kavramı uluslararası karşılaştırmalarda genel olarak dar ve geniş anlamda olmak üzere iki temel ayırım üzerinden değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Bu iki temel ayırım gelir yoksulluğu ve insani yoksulluk olarak isimlendirilmektedir. Gelir yoksulluğu günlük olarak gelir seviyeleri bir ya da iki doların altında olan kişileri

yoksul olarak tanımlamakta ve böylece yalnızca hanehalklarına ait olan geliri dikkate almaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 1). Dünya Bankası yoksulluk kavramını daha çok parasal gelir bakımından ele almaktadır. Buna göre, Dünya Bankası günlük 1\$ 'ın altında gelire sahip olan kişileri yoksul olarak isimlendirmektedir (Herekman, 2007: 115).

İnsani yoksulluk kavramı şeklinde ifade edilen diğer ayırım ise Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından ortaya konulmuştur. Yaşam süresinin uzunluğu, edinilen eğitim, insani geçim standardı gibi çeşitli etmenlere göre hazırlanan bir endekse göre değerlendirmede bulunulmak sureti ile bu tip temel insani ihtiyaçlarını karşılayamayan kişi ya da kişi grupları yoksul sınıfına dâhil edilmiş olmaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 1 – 2).

UNDP tarafından getirilen yoksulluk tanımı, insani açıdan gelişim için zorunlu görülen fırsatlardan (ortalama bir yaşam standardı, ömür boyu sağlık, özgürlük, saygınlık, kendine güven, yaratıcı hayat) yoksun bulunmak ya da yararlanamamak şeklinde ifade edilebilmektedir. Bundan dolayıdır ki UNDP getirmiş olduğu tanım ile kavramın yalnızca parasal gelir üzerinden açıklanmaması gerektiğini ortaya koymaktadır (Herekman, 2007: 115).

Sosyal ihtiyaçlar yoksulluk kavramına temel teşkil etmektedirler. Yaşamın sürdürülebilirliği açısından ihtiyaç hissedilenler ya da gereksinim duyulanlar, çevreye ve içerisinde bulunulan topluma bağlı olarak farklılıklar arz etmektedirler. Toplumsal bir varlık olması sebebi ile insan yalnızca fiziki varlığının sürdürülebilirliğini sağlamak bakımından beslenmeye ihtiyaç duymayıp aynı zamanda barınma, giyim, sağlık, eğitim, kültür ve ortak yaşam gibi çeşitli sosyal ihtiyaçlara da gereksinim duymaktadır. Sosyal ihtiyaçları iki temel sınıflandırmaya tabi tutmak mümkün olmaktadır. Bunlardan bir tanesi ekonomik durum ile bağlantılı olarak karşılanabilen maddi nitelikteki ihtiyaçlar iken diğeri ise ekonomik koşullar ile ilintili olmayan manevi nitelikteki ihtiyaçlar şeklinde ifade edilebilmektedir. Ekonomik bakımdan konu ele alındığında esas olan ekonomik koşullar ile ilgili, bir diğer ifade ile maddi nitelikteki ihtiyaçların karşılanmasıdır. Yoksulluk kavramı nitelik bakımından çok boyutluluğa sahip olması nedeni ile farklı şekillerde tanımlamalara sahip olabilmektedir. Bu nedenle bir

tanımlamada bulunulurken Őu yedi kriterin temel teŐkil etmesi bűyűk önem taŐıtmaktadır (Karluk, 2005: 97):

- i- Maddi Kısıtlılık: KiŐilerin ya da hanehalklarının yeterli bir gelir dűzeyine sahip olamamaları durumu.
- ii- Fiziki Eksiklik: Beslenme yetersizlikleri veya açlık, hastalık, sakatlık, gűc ten dűŐme ya da maluliyet benzeri durumların mevcudiyeti
- iii- Soyutlanma: Eēitim olanaklarının bulunmaması, kısıtlılıēı veya bu çeşit imk nlerden yararlanamama, okur – yazarlıēın olmayıŐı, kaynaklara eriŐememe ya da eriŐimde sıkıntılarla karşılaşılması, taŐrada bulunulma ya da toplum içersinde ayrımcılıkta gözlemlenen bir artışın söz konusu olması
- iv- Gűc sűzlűk: Yoksulluktan kurtulmaya yönelik olarak herhangi bir imk na sahip olunamaması veya bu durumu deēiŐtirmeyi saēlayabilecek bir yeteneēin bulunmaması
- v- Katılımın Yetersiz Olması: Yoksulluēun azaltılması amacı ile geliŐtirilen projelerin ve programların gerek hazırlanma aŐamasında gerekse uygulanma aŐamasında katılım g sterilemeyiŐi, siyasi yaŐamda etkinliēin bulunmayıŐı ve insan onuru ile baēdaŐmayacak bir yaŐam Őeklinin sűrdűrűlmek zorunda kalınması
- vi- Zaman Yetersizliēi: KiŐilerin ve hanehalklarının sahip oldukları zamanlarının tűműnű varlıklarını sűrdűrebilmek maksadı ile gelir elde etmek için çalıŐmaya vakfetmeleri
- vii-  evre Kirliliēi: Çevrede g rűlen kirlenmenin ve bozulmanın neticesinde geçim araçlarının kaybedilmeye baŐlanması ve doēal kaynaklarda açlık ve maddi olanaksızlıklar sebebi ile tűketilmenin g rűlmesi

Yoksulluēun azaltılmasını hedefleyen politikalar ile ilgili olarak uygulamada etkinliēin saēlanabilmesi için yoksulluk kavramının her yönden ele alınabilmesine olanak saēlayan gerek sosyal gerekse ekonomik göstergelerin tamamının kullanılabilmesi zorunluluk arz etmektedir. BirleŐmiŐ Milletler, yoksulluk ile ilgili elde edilen verilerin kısıtlı olması nedeni ile yoksulluēun tűm yönleri ile anlaŐılabilir

kılınması için aşağıda sıralanmış olan şu göstergelere ihtiyaç duyulduğunu beyan etmektedir (Karluk, 2005: 98):

- i- Hayat Standardı ile İlgili Göstergeler: Kişi başına hanehalkı tüketim oranı genellikle hayat standardının belirlenmesinde yaygın biçimde kullanılan bir göstergedir. Minimum seviyedeki bir tüketim standardını ifade eden yoksulluk sınırının tanımlanabilmesine ve değerlendirilebilmesine olanak sağlaması bu göstergenin avantajını oluşturmaktadır.
- ii- Yoksulluğun Meydana Gelme Derecesini Belirleyen Göstergeler: Yoksulluğun ortaya çıkışının derecesi, hayat standartlarına yönelik olarak hazırlanmış olan göstergelerin içerisinde tespit edilen yoksulluk ile ilgili sabit bir sınırın altında bulunan gelire veya tüketime sahip kişilerin ya da hanehalklarının yüzdelerinin hesaplanması sonucunda ölçülmüş olmaktadır.
- iii- Yoksulluğun Derinliğini Belirlemeye Yönelik Göstergeler: Yoksulların sahip oldukları ortalama gelir seviyesinin düşük olması, gelir dağılımında eşitsizliğin yüksek seyretmesi yaşam koşullarının kötülüğünü ya da zorluk derecesini ve yoksulluğun derinliğini belirtmektedir.
- iv- Nispi Yoksulluk ile İlgili Göstergeler: Gelir dağılımındaki eşitsizlikler nispi yoksulluk kavramı aracılığı ile ifade olunmaktadır. Nüfusun diğer kesimlerinin gelirleri ile yoksulların gelirleri arasında gözlemlenen farklılıklar nispi yoksulluk ile ilgili kullanılan yaygın bir gösterge niteliği taşımaktadırlar. Bir ülkeye ait olan medyan (ortanca) gelir düzeyinin yarısının altında bulunanlar kapsamına girmektedirler.
- v- Sosyal Göstergeler: Gelir / tüketim yaklaşımından kök alan yoksulluk ile ilgili yapılan ölçümler desteklenerek sağlık, eğitim gibi sosyal içerikli hizmetlerin yoksullar tarafından erişimi ile spesifik nitelikleri bakımından yoksullar hakkında bilgiler sunmaktadırlar.

Teorik olarak ele alındığında yoksulluk sınırının üç çeşit olduğunu belirtmek mümkün olmaktadır (Karluk, 2005: 98):

- i- Nispi Yoksulluk Sınırı: Toplam nüfusun içerisinde belirli bir yüzdelik kesimin sahip olduğu harcamaya ya da gelire göre daha düşük bir düzeyde

harcamaya veya gelire sahip olanlardan oluşan kesimin yoksul olarak kabul edilmesi ile belirlenmektedir. Bu yaklaşım basit olması sebebi ile avantajlı bir konumda bulunmaktadır.

- ii- Mutlak Yoksulluk Sınırı: Belirli bir hayat standardının altında bir yaşam düzeyine sahip olanlardan oluşan kesim yoksul olarak isimlendirilmektedir. Bu sayede, yoksulluk sınırının belirlenmesi, çeşitli dönemlere ya da gruplara göre karşılaştırmaların yapılabilmesine olanak sağlamaktadır.
- iii- Subjektif Yoksulluk Sınırı: Hanehalklarına yöneltilen sorulara alınan cevaplar neticesinde temel ihtiyaçların karşılanması maksadı ile gerekli görülen asgari gelir düzeyinin hesaplanmasıdır. Kendileri tarafından belirtilmiş olan asgari gelir düzeyinin altındaki bir gelir seviyesine sahip tüm hanehalkları yoksul olarak değerlendirilmektedir.

UNDP yoksulluğu çok boyutlu bir sorun olarak görerek yoksunluk ve insani gelişmişlik kavramlarını öne çıkarırken Dünya Bankası ise mutlak yoksulluğa vurgu yaparak yoksulluğu yalnızca gelir üzerinden değerlendirmektedir. Bu durum küreselleşmeyi olumsuz bulan kesimin UNDP verilerini doğru bulmasına yol açarken küreselleşmeyi olumlu bulan kesimin de Dünya Bankası verilerini onaylamasına neden olmaktadır. Ancak her ne kadar büyük bir ayrım var gibi görünse de temelde her iki görüş de birbirini tamamlayıcı nitelik arz etmektedir. Bu sebeple mutlak bir ayırmadan söz etmek mümkün olamamaktadır (Coşkun ve Tireli, 2010).

Yoksulluk edinilmiş bir kültür ya da nesilden nesile aktarılan bir tür kırılamaz döngü şeklinde algılanmamalıdır. Eğer yoksulluğun altında yatan eğitimsizlik veya düşük kalitede eğitim alma, düşük gelirli, kalitesiz işlerde çalışma, sağlıksız yaşam standartlarına sahip olma benzeri temel problemlere odaklanılırsa yoksullukla mücadelede daha kısa zamanda daha çok yol alma imkânına kavuşulabilecektir (Özdoğan, 2010).

2.2. KALKINMA VE BÜYÜMENİN GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE YOKSULLUK AÇISINDAN İFADE ETTİKLERİ

Ekonomik kalkınma ve ekonomik büyüme bir ülkenin gelişiminde ve refah seviyesinin artışında en çok öneme sahip olan konuların başında gelmektedir. Eğer bu konular ile ilgili güdülmek istenen politikalar gerektiği şekilde uygulamaya konulabilirse toplum genelinde gözlenmekte olan gelir dağılımındaki adaletsizlik ve yoksulluk problemlerine dair gereken karşılığı bulacaktır. Aşağıda ekonomik kalkınma ve ekonomik büyüme terimleri vasıtası ile gelir dağılımındaki eşitsizliğe ve yoksulluk yönündeki öneme dikkat çekilmeye çalışılmaktadır.

2.2.1. İktisadi Gelişmişlik Bakımından Ülkelerin Sınıflandırılması ve Kalkınmanın Gerekliliği

Kalkınma kavramı yalnızca kişi başına düşen milli gelirin ve salt üretimin artırılması manasına gelmemekte bununla birlikte az gelişmiş bir toplumun sahip olduğu gerek iktisadi yapının gerekse sosyokültürel yapının da değişimini ve yenilenmesini simgelemektedir. Kişi başına düşen milli gelirden artışın sağlanması ile birlikte genel çerçevede üretim faktörlerinin miktarlarına ve etkinliklerine yönelik değişimler, ihracat ve milli gelir kalemlerinde sanayi kesimine ait olan oranlarda kaydedilen artış benzeri yapısal değişiklikler kalkınma konusunun temel öğelerini oluşturmaktadırlar (Han ve Kaya, 2006: 2).

İktisadi anlamda kalkınma çok boyutlu bir sürecin ifadesi konumunda bulunmaktadır. Kişi başına düşen gelir düzeyi, gelirin sınıflar ve bölgeler arasındaki dağılımının adaleti ve bununla ilintili olarak nüfusun tamamının temel insani ihtiyaçlarının karşılanması, eğitim seviyesi ve sağlık durumu, teknolojik olarak yakalanan seviye ve kendi kendine yeterlilik (teknoloji üretebilme kabiliyeti) kalkınmanın somut göstergeleri arasında yer almaktadırlar. Sadece kişi başına düşen gelir ile kalkınma tanımlanamamaktadır. Çünkü kavram olarak uygar bir yaşam şeklinin ve temel insani ihtiyaçların tanımlanması en gelişmiş ülkelere ve sahip oldukları teknolojik seviyeye göre yapılabilmektedir. Bundan dolayıdır ki iktisadi kalkınma, kişi başına düşen gelirden kaydedilen artış biçiminde değil; fert başına düşen gelir düzeyinin gelişmiş olarak kabul edilen ülkeler seviyesindeki orana hızla yaklaşırken nüfusun

tamamının medeni imkânlar çerçevesinde tüm temel ihtiyaçlarının karşılanabilmesi şeklinde düşünülmelidir (Özer, 2007: 245).

Tanımlama ve sınıflandırma açısından gerek gelişmiş ülkeler gerekse az gelişmiş ülkeler ile ilgili olarak pek çok kavram kullanılmaktadır. Gelişmiş ülke kavramının tersi anlamına sahip olan gelişmemiş ya da gelişmekte olan ülke kavramı ele alındığında konu ile ilgili en yeni kavramın gelişmekte olan ülke kavramı olduğu öne çıkmaktadır. Bu çeşit bir deyim kullanımına gidilmesi öncelikli olarak politik nedenler içermektedir. Bununla beraber yabancı dillerdeki (İngilizce ve Almanca) kısa kullanım veya konuşma kolaylığı da az gelişmiş ülkeler deyimini yerine kullanımında etkin bir rol oynamaktadır. Geri kalmış ifadesinin yerine az gelişmiş kavramının kullanılmasında diplomatik konuşma dilinin nezaket gerektirmesi en önemli unsurunu oluşturmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 2 – 3).

Dünya, üzerindeki ülkelerin elde ettikleri gelir ve yarattıkları hasıla bakımından incelenmeye tabi tutulduğunda iktisadi anlamda büyük ve derin farklılıkların olduğu, eşitlikten uzak bir durumun bulunduğu açıkça görülmektedir. Sorunun daha ileri bir boyutunu ise dünyadaki gelir dağılımına yönelik bir iyileşme kaydedileceğine, bir diğer ifade ile zengin ülkeler ile yoksul ülkeler arasında gelir yönünden görülmekte olan fark azalacağına, bu farkın giderek daha da açılması oluşturmaktadır. Her toplum kalkınmanın sağlanmasını, sürdürülebilirliğini istemektedir. Kalkınmanın topluma maliyetinin ne olabileceğini ve kalkınmanın neden toplumlar tarafından çok arzu edildiğini iki bakımdan açıklamak mümkün olmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 5):

- i- İnsan ihtiyaçlarının giderilebilmesi amacı ile kalkınma aracılığı ile öylesine ileri gelişmeler kaydedilir ki bir toplumun kalkınmayı istememesi imkânsız olarak görülmektedir. Çünkü elde edilecek fayda çok yüksek iken buna karşılık ödenmesi gereken bedel oldukça düşük olmaktadır.
- ii- Kalkınmanın fiyatı yüksektir. Bununla beraber içerisinde bulunduğu mevcut koşulları göz önünde bulunduran toplum yüksek olmasına rağmen kalkınmanın fiyatına katlanmakta ve gerekli bedeli ödemeye hazır olmakta, kalkınma aracılığı ile karşılayacağı beklentilerini de düşünerek kalkınmanın yüksek bedelini önemsiz bulmaktadır.

Aşağıda, yukarıdaki bilgiler yardımı ile az gelişmiş ülkeler – gelişmiş ülkeler ayrımı vurgulanmaya çalışılmaktadır.

2.2.2. Az Gelişmiş Ülkeler (Less – developed countries, developing countries) – Gelişmiş Ülkeler (Developed countries)

Ekonomik kalkınmalarını henüz sağlayamamış ülkeler az gelişmiş ülkeler olarak isimlendirilmektedir. Önceleri az gelişmiş ülkeler “geri kalmış ülkeler” (backward countries) şeklinde isimlendirilmekte idiler. Fakat bu ifade barındırdığı anlam itibarı ile küçültücü bulunması sebebi ile daha sonraları değiştirilerek yerini “az gelişmiş”, “gelişmekte olan” (developing), “kalkınmakta olan” ya da “yeni sanayileşen” (industrializing) ülkeler biçiminde kullanılan deyimlere bırakmıştır (Seyidoğlu, 2002: 42).

Dünya nüfusu incelendiğinde üçte ikisinden fazlasının az gelişmiş ülkelere ait olduğu görülmektedir. Oysa konu ekonomik refah seviyesi olduğunda az gelişmiş ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasında çok büyük farklar bulunduğu anlaşılmaktadır. Günümüzün mevcut iletişim ve haberleşme olanaklarının gelişmişliği ülkeler arasındaki iletişimde artış sağlamakta ve bundan dolayı az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkeler ile ilgili özellikle yaşam standartları hakkında daha çok ve daha somut bilgiler edinebilmesine imkân yaratmaktadır. İletişim olanaklarındaki ve edinilen bilgilerdeki artış ise az gelişmiş ülkelerin halklarında ekonomik kalkınmaya yönelik daha büyük bir arzunun doğmasına neden olmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 42).

Ülkelerin geri kalmışlığına işaret eden bazı belirtiler bulunmaktadır. Bu belirtiler gelişmiş olarak adlandırılan ülkelerde görülmeyen problemlerdir. Geneli itibarı ile geri kalmışlığın belirtileri olarak nitelendirilebilen bu problemleri aşağıdaki şekilde sıralayabilmek mümkün olmaktadır (Eşkinat ve Kutlu, 2005: 80 – 81):

- i- Bir ülkede okur yazar olmayanların çoğunlukta olması
- ii- Kadının erkekten aşağıda tutulması
- iii- Beslenme yetersizliği
- iv- Sağlığı korumada yetersizlik
- v- Ulusal ve ekonomik bütünlüğün zayıflığı

- vi- Yapısal işsizlik
- vii- Kişi başına ulusal gelirin düşüklüğü
- viii- Sınırlı bir sanayileşme
- ix- Tarımla uğraşan nüfusun çokluğu
- x- Şişkin bir hizmet kesimi
- xi- Ekonomik bakımdan kapitalist ülkelere bağımlılık
- xii- Baskıcı siyasal rejimler
- xiii- Bozuk gelir dağılımı

Genel olarak kişi başına düşen gelir düzeyinin yüksek olduğu ülkeler gelişmiş ülkeler olarak kabul edilmişlerdir. Fakat gelişmişliğin göstergesinin yalnızca kişi başına düşen gelir düzeyinin yüksekliği olmaması nedeni ile diğer gösterge niteliğindeki ayırıcı özelliklerden eğitim, sağlık harcamaları, kişi başına enerji tüketimi, bebek ölüm oranları, kentleşme vs. gibi pek çok faktörün de değerlendirilmede dikkate alınması gerekmektedir. Günümüzde bazı yeni gelişmekte olan görüşler çerçevesinde ülkelerin az gelişmiş ülkeler ve gelişmiş ülkeler şeklinde sınıflandırılması yapılırken önceden uygulandığı gibi kişi başına düşen milli gelirin ölçüt alınması yerine yaşam kalitesinden yola çıkılarak değerlendirme yapılmasının daha doğru olduğu vurgulanmaktadır. Bu sonuca ulaşılmasındaki en büyük etken ise bazı az gelişmiş ülkelerde yüksek düzeyde kişi başına düşen milli gelir oranlarına sahip olunulduğunun gözlenmesidir (Seyidoğlu, 2002: 225).

2.2.3. Kalkınma ve Büyüme Ayrımı

Kişi başına düşen milli gelirde artışın sağlanması ile birlikte genel çerçevede üretim faktörlerinin miktarlarına ve etkinliklerine yönelik değişimler, ihracat ve milli gelir kalemlerinde sanayi kesimine ait olan oranlarda kaydedilen artış benzeri yapısal değişiklikler kalkınma konusunun temel öğelerini oluşturmaktadırlar (Han ve Kaya, 2006: 2).

Büyüme, zaman içerisinde bir ekonomide kaydedilmiş olan bünyesel genişleme şeklinde tanımlanabilmektedir (Seyidoğlu, 2002: 82). Belirli bir amaç için

farklı açılardan ölçülmeye uygun, genellikle ekonomi içerisinde görülen üretim kapasitesindeki bir artışı tanımlamak için ekonomik büyüme kavramı kullanılmaktadır. Ekonomik büyüme kavramı aracılığı ile kişi başına düşen reel hasıladaki artışlar kastedilmektedir. Ekonomik büyümenin temelinde hükümetlerce uygulamaya konulan üretim faktörlerinin verimliliğini arttırmaya yönelik eğitim ve teknoloji politikaları ile fiziki sermaye stoklarını arttırmak amacı ile yapılan altyapı yatırımları bulunmaktadır (Öztürk ve Çelebioğlu, 2006: 146). Büyüme niteliksel bir özellik arz etmekten çok niceliksel olarak meydana gelen bir değişikliği ifade etmektedir. Bir ekonomik büyümeden söz etmek için o ekonomide mutlaka yapısal bir değişimin gözlenmesi beklenmemelidir. Bu noktadan hareketle, büyümenin yalnızca kişi başına düşen milli gelirden ve üretimde kaydedilen bir artış olarak kabul edilebileceğini söylemek yanlış olmayacaktır (Han ve Kaya, 2006: 2).

Bir ülkenin kalkındığını söyleyebilmek için ekonomik büyüme ile birlikte ekonomik ve sosyal yapı bakımından da değişimlerin görülmesi gerekmektedir. Bu değişimlerin sonucunda üretim faktörlerinin verimliliğinde artış sağlanabileceği ve böylece aynı miktardaki üretim faktörü ile daha fazla üretim yapılabilir olacaktır. Bu sayede bireyler daha rasyonel düşünceler ile hareket edecek ve toplumun geneli yönetim ve organizasyon bakımından daha sağlıklı bir duruma gelecektir. Yaşam standartlarının yükselmesi ve ekonomik yapının değişimi ekonomik kalkınma ve büyüme açısından ilerlemeye olanak sağlayacaktır. Yaşam standartlarının yükselmesi kişi başına düşen gelirdeki artış ile bazı yaşamsal gereksinimlerin karşılanması sonucunda ortaya çıkacaktır. Bunlar arasında temel ihtiyaçlardan beslenme, barınma, güvenlik, sağlık gibi faktörler bulunabildiği gibi yaşam süresinin uzunluğu, temel hak ve özgürlüklerin gelişimi, mesleki olanakların çoğalması da sayılabilmektedir. Ekonomik yapının dönüşümünde de tarımdan sanayiye ve emek yoğun teknolojiden sermaye yoğun teknolojiye yönelim olacaktır. Tüm bunların neticesinde uzmanlaşmanın arttığı ve öz tüketim yerine pazar için üretimde bulunmaya başlanacaktır. Toplumun yapısı ise bilgi, eğitim, düşünce, davranış, teknoloji kullanımı, girişimcilik, şehirleşme, hukuk ve sosyal kurallar çerçevesinde yeniden şekillenecektir (Öztürk ve Çelebioğlu, 2006: 88 – 89).

Yukarıda da belirtildiği üzere ekonomik kalkınma ve ekonomik büyüme kavramları birbirlerinden çok farklı anlamlar içermektedirler. Kalkınma az gelişmiş

olarak ifade edilebilen ülkeler ile ilgili bir kavram olup ekonomide gözlemlenen yapısal dengesizliklerin giderilmesine odaklanarak ekonominin genişlemesini belirtmektedir. Büyüme kavramı ise çoğunlukla gelişmiş ülkeler ile ilgili bir konumda bulunmaktadır. Genel olarak büyüme kavramı içerisinde yapısal değişim unsuru yer almamaktadır (Seyidoğlu, 2002: 82).

Az gelişmiş bir ekonomide kalkınmanın mevcut olmadığı bir durumda ekonomik büyüme süreci yaşanıyor olabilmektedir. Ancak, bu tip ekonomiler için en önemli husus, kalkınma döneminin başlatılabilmesi ve sürdürülebilirliğidir. Kalkınma konusuna yönelik geliştirilen teoriler esas olarak az gelişmiş şekilde tabir edilen ekonomilerin kalkınma problemlerini konu ediniş çözümü ulaştırmayı amaç edinirken büyüme konusuna yönelik geliştirilen teoriler ise çoğunlukla kalkınmış ya da gelişmiş biçiminde nitelendirilebilen ekonomileri hedeflemekte ve model almaktadırlar (Han ve Kaya, 2006: 2).

2.2.4. Kalkınma ve Büyüme Hedeflemelerinde Yoksullukla Mücadele

Yıllık ortalama olarak %3 seviyesinde bir büyüme ile beraber teknolojik açıdan ilerlemelerin yaşanmakta olduğu günümüzde dünya ekonomisi gözlemlendiğinde küresel adaletsizlik ve yoksulluk günden güne daha da büyümekte olan önemli bir sorun olarak gündemdeki yerini muhafaza etmektedir. İstikrarsız bir geçiş döneminin yaşanmasına sebep olan iktisadi ve kültürel küreselleşme bazı istenilmeyen sonuçlar ile de karşı karşıya kalınmasına neden olmaktadır. Sermaye hareketliliğinde ve ticarete kaydedilecek serbestlikler mutlaka faktör fiyatlarının küresel boyutta eşit hale gelmesi ile sonuçlanacaktır, fakat bununla beraber şu durumu da belirtmek gerekir ki küresel adaletin sağlanması çok daha uzun bir dönemin sonunda mümkün olabilecektir (Herekman, 2007: 113).

Reel anlamda üretilen malların ya da hizmetlerin fiyatlarındaki artış üretimde bir artış olduğuna işaret etmekte olduğundan bu durum istihdama da pozitif bir şekilde yansımakta dolayısı ile yoksulluğun azaltılması ile birlikte refah seviyesinin arttırılabilmesine de imkân sağlamaktadır. Bundan dolayı yoksul kesimler için yaratılan kaynaklar ve olanaklar ayrıca öneme sahip bulunmaktadır. Fakat yaratılan imkânlar ve kaynaklar içerisinde gelişmiş ülkelere az gelişmiş ülkelere yapılan dış yardımlar

yoksul ve fakir ülkeleri giderek zengin ülkelere daha bağımlı hale getirmekte ve yapılan yardımlar yatırım yapılarak kâr payı elde edilmiş gibi gelişmiş ülkelere geri dönmektedir. Bu nedenle, az gelişmiş ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki ilişkilerde eşitsizlik giderilemediği sürece dış yardımlar gerekli etkinliğe ulaşamayacaktır (Karagöz, 2010).

Gelişmiş ülkelerde kişi başına tüketim artmaktadır. Bu durum ise dünya nüfusunun $\frac{1}{4}$ 'ünü oluşturan gelişmiş ülkelerde yaşayan insanların, gelişmekte olan ülkelerde yaşayan dünya nüfusunun $\frac{3}{4}$ 'ünü oluşturan insanlar üzerindeki baskısının artacağına işaret etmektedir. Bu noktadan hareketle dünya nüfusunun $\frac{3}{4}$ 'üne sahip bulunan gelişmekte olan ülkelerin küresel tüketimden yalnızca $\frac{1}{4}$ pay alabildiği söylenebilmektedir. Bu ülkelerde milyonlarca yoksul insan yaşamakta ve Dünya nüfusunun %40 'ı önceki yıllara göre çok daha fakir bir konumda bulunmaktadır. Bunun başlıca sebebini ise ülkelerin global piyasalardan eşit pay alamamaları oluşturmaktadır (Öztürk ve Çelebioğlu, 2006: 36).

Gelişmekte olan ülkelerin ve geçiş ekonomilerinin günümüzdeki durumları göz önünde bulundurulduğunda karşı karşıya kaldıkları en önemli sorunlardan birinin aynı anda hem büyümenin hızlanmasını sağlayan hem de yoksulluğu azaltıcı yönde etkide bulunan reformların tespit edilerek uygulamaya konulabilmesidir. 1980 'li yıllardan bu yana uygulanmakta olan küreselleşme ve liberalizasyon yönünde artan etkiye sahip iktisadi politikaların gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğu azaltıcı yönde etkilerinin bulunmadığı yaygın bir biçimde dile getirilmekte olan bir görüş halini almaktadır. Küresel ekonomik düzen içerisinde yoksulluk ve eşitsizlik ile mücadelede başarı kazanabilmenin yolu, büyüme ile elde edilen kazançları bu kazançlardan yeterli derecede istifade edemeyen kesimlere de paylaşırabilmekten geçmektedir. Yoksulluğu azaltma yönünde sarf edilen çabaların başarılı olabilmesinde tek etkili faktörün makro ekonomik reformların olamayacağını belirtmek gerekmektedir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin nüfus yapıları dikkate alındığında dünya ekonomisine katkı sağlayabilme bakımından yeterli derecede eğitilmiş ve sağlıklı bir nüfus yapısına sahip olmadıkları görülmektedir. Bu nedenle ekonomik faaliyetler teşvik edilmeli ve bu teşvikler yoksul kesimin katılabileceği ekonomik sektörlere yönelik olmalı; ekonomik yapı yoksul kesimin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak yeniden yapılandırılmalı ve yoksullara gereken hizmetlerin daha kaliteli sağlanabildiği bir yapıya kavuşturulmalı; yoksullara

daha iyi yaşam koşulları sağlayabilmek için lüzum görülen çabalar ile ilgili yeterli derecede kaynak temin edilmelidir. Büyüme ile elde edilen fayda ve kazançlardan tüm kesimler kendiliğinden yararlanamayacağından yoksulluk ile mücadeleye yönelik yapılan her türlü doğrudan müdahale son derece büyük önem arz etmektedir. Bundan dolayıdır ki yoksul ülkelerin, temel sorun niteliğine sahip bulunan bu durumla baş edebilmelerine imkân sağlayacak yeterli finansal ve teknik destek sağlanarak teknolojik ilerlemelerinin sağlanmasına gerekli önem verilmelidir. Yatırım ortamında sağlanacak iyileştirme büyüme için mümkün kılarken büyüme de yoksullukla mücadelede katkı sağlayacaktır. Yoksullukla mücadelede vurgulanması gerekli görülebilecek en önemli unsurun sürdürülebilir bir büyümenin sağlanabilmesi olduğunu belirtmek gerekmektedir (Herekman, 2007: 116).

Endüstrileşme ile başlayan ve teknolojik ilerlemeler ile ivme kazanan globalleşme hareketi kapitalist değerlere göre gelişimini sürdürmekte ve dünya zenginliklerinin paylaşımında globalleşme döneminin öncesinde olduğu gibi güçlü devletlerin güçsüz devletlere oranla daha çok pay sahibi olmalarının görülmesine devam edilmektedir. Güçsüz devletler içerisinde güç kazanmaya çalışanlar ise daha çok dünya zenginliklerinden adil pay alma adına değil kaybedenler tarafından kazananlar tarafına geçiş yapma şeklinde hareket etme düşüncesinde bulunmaktadırlar (Öztürk ve Çelebioğlu, 2006: 167).

Dünya ekonomik sistemi küreselleşme aracılığı ile yeni bir kalkınma yapısına sahip bulunmaktadır. Bu yeni kalkınma yapısı piyasaların serbest bir şekilde gelişiminin sağlanması kadar insani ve toplumsal gelişim açısından yoksulluğun azaltılması, sağlık koşullarında iyileşme, eğitim kalitesinde artış, her fert için fırsat eşitliği sağlanması gibi konularda da gelişme kaydedilmesinin büyük önem kazandığı bir özelliğe sahip bulunmaktadır. Ekonomik büyüme hızında yakalanan seviye ne kadar yüksek olursa yoksulluğun azaltılmasında da o derece yüksek bir sürat yakalanmasına imkân sağlanmaktadır (Herekman, 2007: 116).

2.2.5. Kısır Döngü Kuramı Aracılığı ile Az Gelişmişliğin ve Yoksulluğun Açıklanması

Aşağıda öncelikle kısır döngü kuramı kısaca tanımlanmakta ve sonrasında da kısır döngü kuramı vasıtası ile az gelişmişlik ve yoksulluk sorunlarına değinilmektedir.

2.2.5.1. Kısır Döngü Kuramı

Kısır Döngü Kuramı aracılığı ile ortaya konulmak istenen yapının temel özelliği neden – sonuç ilişkileri üzerinden işlemekte olan bir sisteme ait faktörlerden açıklayıcı değişken olarak kabul edilmekte olanların aynı zamanda açıklanan değişkenler olarak da kullanılmalarına imkân verebilecek bir biçimde yer almalarıdır. Bu tip bir sistemde belli bir noktadan başlanılıp tekrar aynı noktaya dönülen ve gelişimi olanaksız kılan özel bir belirleyiciliğe sahip bir döngü söz konusu olmaktadır. Bu özel belirleme şekli kısır döngü olarak isimlendirilmektedir. Kısır döngü, belirli sayıdaki faktörler arasında görülmekte olan döngüsel bir yapıya sahip neden – sonuç ilişkiler sistemi şeklinde de tanımlanabilmektedir. Kısır döngü kuramı ile ilgili işleyiş mantığına yönelik temel varsayımları şu şekilde sıralamak mümkün olmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 31):

- i- Döngülerde harekete belirli bir noktadan başlanılıp tekrar o noktaya gelinerek döngü tamamlanmaktadır.
- ii- Etkiler tek yönlü olup karşılıklılık söz konusu olmamaktadır.
- iii- Faktörler yalnızca kendilerinden hemen sonra gelen faktöre etki etmektedir.
- iv- Her bir faktör yalnızca tek bir faktör tarafından etkiye maruz kalmaktadır.

2.2.5.2. Az Gelişmişliğin Kısır Döngü Kuramı ile Açıklanması

Az gelişmişlik olgusu kısır döngü kuramı ile açıklanabilmektedir. Yukarıda da ifade edildiği üzere kısır döngü kuramının ortaya koymakta olduğu sistem yapı olarak her zaman için belirli bir noktadan başlanılıp tekrar aynı noktaya dönülerek gelişme açısından herhangi bir olanak sunmayan özel bir belirleyiciliğe sahip bulunmaktadır. Bu

bilgilere göre az gelişmişlik, faktörlerin tek başlarına ya da basit anlamda genel toplumlarının olumsuz etkilemeleri sonucunda ortaya çıkmamış olup ilgili faktörler arasındaki bağımlılıktan kaynaklanan bir sistem olarak meydana gelmektedir. Az gelişmişliği açıklayan özelliklerden biri bir başka özelliği açıklarken, bir başka özellik de diğer bir özelliği açıklamakta ve bu şekilde devam ederek son faktör olan başlangıç faktörüne gelinerek döngü tamamlanmış olmaktadır. Kısır döngü kuramı ile ilgili gelişme konusuna yönelik ilk modelin klasik iktisatçılar tarafından ortaya konulduğu bilinmektedir. Bu modelin gösterimini kısaca şu şekilde yapabilmek mümkün olmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 31):

Kısıtlı iş bölümü → Düşük verimlilik → Düşük karlılık → Düşük sermaye birikimi → Sınırlı pazar → Kısıtlı iş bölümü.

Yukarıda belirtilen döngünün ifade ettiğine göre düşük verimliliğin belirleyicisi kısıtlı iş bölümü olmakta, düşük verimlilik nedeni ile de girişimcilerin karlılığı düşük kalmakta ve bunun sonucunda da yatırılan sermaye oranı da düşük olmaktadır. Bu durum ise gerek maliyet gerekse pazara sunulacak ürünler açısından sınırlı bir pazar genişliğine sahip olunması sonucunu doğurmaktadır. Pazarın sınırlı olması üretim aşamasında gerekli olan iş bölümüne yeterli oranda imkân tanımamakta ve bu şekilde de döngü tamamlanmış olmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 31).

2.2.5.3. Yoksulluk Kısır Döngüsü (Vicious circle of poverty)

Yoksulluğun kısır döngüsü, iktisadi kalkınma teorisine Ragnar Nurkse tarafından kazandırılmış bir kavramdır. Fikir kısaca “yoksulluğun temeli yoksulluktur” şeklinde özetlenebilir. Yoksulluk kısır döngüsü şu şekilde izah edilebilmektedir: Milli gelir az gelişmiş ülkelerde düşük seviyededir. Tasarruflar da milli gelir seviyesinin düşük olması dolayısı ile az bir oranda olmaktadır (Bu durumun sebebi tasarrufların milli gelirin pozitif bir fonksiyonu olmasıdır). Tasarrufların düşük seyretmesi gerekli yatırımların yapılamamasına, bu nedenle yatırımların seviyesinin düşük olmasına neden olmakta ve sonuç olarak ekonomik verimlilik adına da başarı kaydedilememektedir. Ekonomik verimliliğin düşük olması milli gelir seviyesinin düşük olmasına sebep olacağından döngü tamamlanmış olmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 190).

Yoksulluk kısır döngüsünün mantığı dikkate alındığında yoksulluğun sürekli olmasının nedeni bizzat yoksulluğun kendisi olmaktadır. Hareket noktası olarak yoksulluk ya da bir diğer ifade ile düşük gelir düzeyi olan bu döngünün çeşitli biçimlerde ifade edilebilme imkânı bulunmaktadır. Yukarıdaki açıklamada sermaye arzının düşüklüğünden kaynaklanan kısır döngü ortaya konulmaktadır. Yoksulluğun kısır döngüsü sermaye talebinin düşüklüğünden hareket ederek de açıklanabilmektedir. Bu iki yaklaşıma ait gösterimler aşağıdaki gibi yapılabilmektedir (Han ve Kaya, 2006: 32):

Sermaye arzının düşüklüğü ile ilgili kısır döngü:

Düşük gelir \longrightarrow Düşük tasarruf (düşük sermaye arzı) \longrightarrow Düşük yatırım \longrightarrow Düşük verimlilik \longrightarrow Düşük gelir.

Sermaye talebinin düşüklüğü ile ilgili kısır döngü:

Düşük gelir \longrightarrow Düşük talep \longrightarrow Pazarın darlığı \longrightarrow Düşük yatırım isteği (düşük sermaye talebi) \longrightarrow Düşük verimlilik ve düşük üretim \longrightarrow Düşük gelir.

Söz konusu az gelişmişlik ya da yoksulluk olduğunda kısır döngülere çok çeşitli örnekler verilebilmektedir. Aşağıda bu durumla ilgili bazı kısır döngü örnekleri verilmektedir (Han ve Kaya, 2006: 32):

Sağlık kısır döngüsü:

Düşük gelir (yoksulluk) \longrightarrow Beslenme yetersizliği \longrightarrow Hastalık ve çalışma gücünün azalması \longrightarrow Düşük verimlilik \longrightarrow Düşük gelir (yoksulluk).

Eğitim kısır döngüsü:

Düşük gelir (yoksulluk) \longrightarrow Yetersiz eğitim harcaması \longrightarrow Yetersiz mesleki eğitim \longrightarrow Düşük verimlilik \longrightarrow Düşük gelir (yoksulluk).

Küçük ölçekli üretim kısır döngüsü:

Küçük ölçekli üretim \longrightarrow Düşük verimlilik ve yüksek maliyet \longrightarrow Küçük pazar \longrightarrow Düşük yatırım \longrightarrow Küçük ölçekli üretim.

Emek kısır döngüsü:

Emek fazlalığı → Emek yoğun üretim → Kişi başına düşük verimlilik
 → Düşük karlılık → Düşük sermaye birikimi → Düşük istihdam düzeyi
 → Emek fazlalığı.

2.2.5.4. Kısır Döngü Kuramına Getirilen Eleştiriler

Kısır döngü kuramı çeşitli açılardan eleştiriye maruz kalmıştır. Bu eleştirilerden önde geleni döngünün kendi mantığı içerisinde kalarak kullanılmakta olan açıklayıcı faktörlerin sayısı, sırası ve niteliğine yönelik yapılmaktadır. Buna örnek olarak sermaye arzının düşüklüğü ile ilgili kısır döngüye yönelik Lewis tarafından getirilen eleştiri gösterilebilmektedir. Lewis, tasarrufun düşük olmasının esas nedeninin yoksulluk kaynaklı olmaktan çok yatırım olanaklarının ve karların düşük kalmasından, modern kesimin nitelik ve nicelik açısından yeterli gelişimi gösterememesinden ileri geldiğini belirtmektedir (Han ve Kaya, 2006: 32).

Getirilen eleştirilerin değinmekte olduğu ikinci bir nokta ise her bir değişkenin yalnızca kendisinden önce gelmekte olan değişken aracılığı ile açıklanması ve tek yönlü etkinin bulunduğu yönelik varsayımdır. Bu eleştirilen nokta ile ilgili bir örnek verilmek istenildiğinde sınırlı bir pazarın bulunmasının organizasyon yetersizliğinden de kaynaklanabileceğini söz konusu durumun yalnızca talep düşüklüğü ile açıklanamayacağını ifade edebilmek mümkün olmaktadır. Ayrıca dar bir pazara sahip olma talebin düşüklüğü sonucunda gerçekleşebileceği gibi talep düşüklüğü de sınırlı bir pazar oluşumuna neden olabilmektedir (Han ve Kaya, 2006: 33).

Nurkse, kısır döngü nedeni ile az gelişmiş ülkelerin sürekli olarak kendi kendilerini tekrar etmekte olduklarını vurgulamaktadır. Kısır döngü bir yerden kırılmadığı sürece kalkınma sağlanamayacaktır. Kalkınma ise ancak iç tasarruf yetersizliğinden dolayı dış kaynaklara yönelerek sağlanabilecektir. Böylece tasarruf oranlarında bir artış yakalanarak yatırımların da artması sağlanacak ve ekonomik verimlilik de yükselecektir. Ekonomik verimlilikte yükselme sağlanması sonucunda milli gelir büyümekte ve gelişimi devamlı kılınan, dinamik bir ekonomiye sahip olma imkânına kavuşulmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 190).

Kısır döngü kuramına getirilen en büyük eleştiri ise döngünün kendisine yönelik olmaktadır. Eleştiri, başlanılan noktaya geri dönülmesine getirilmektedir. Çünkü bu şekilde döngü doğal kabul edilmekte ve gerekli açıklama kendi içerisinde temin edilmeye çalışılmaktadır. Bu durum ise mevcut az gelişmiş ülkelerin kısır döngü içerisinde nasıl girdiklerini ve gelişmiş ülkeler sınıfına dâhil edilen ülkelerin kısır döngüden nasıl kurtulabildiklerini açıklamak için yeterli olamamaktadır. Gelişmiş ülkelerin kalkınmalarının başlangıcında da yeterli sermaye birikimleri bulunmamakta ve gelir seviyeleri düşük durumda idi. Bununla beraber bahsi geçen bu ülkeler sanayileşmelerini tamamlayabilmişler ve dış kaynağa yönelmeksizin kalkınmalarını gerçekleştirebilmişlerdir (Han ve Kaya, 2006: 33).

2.3. KUTUPLAŞMA

Pek çok coğrafi alanda ya da bölgede örneklerine kolaylıkla rastlanabileceği üzere kalkınmaya veya büyümeye yönelik çalışmalar ve hareketlilikler bazı bölgelerde toplanmış olabilmekte ya da diğer bölgelere nazaran daha yoğun bir nitelik arz edebilmektedir. Bundan dolayıdır ki kalkınma sürecinde bir takım gelişme ve gelir farklılıklarının görülebileceğini belirtmek yerinde olmaktadır. Aşağıda bu tip kutuplaşmalara ve etkilerine değinilmektedir.

2.3.1. Polarize Bölge

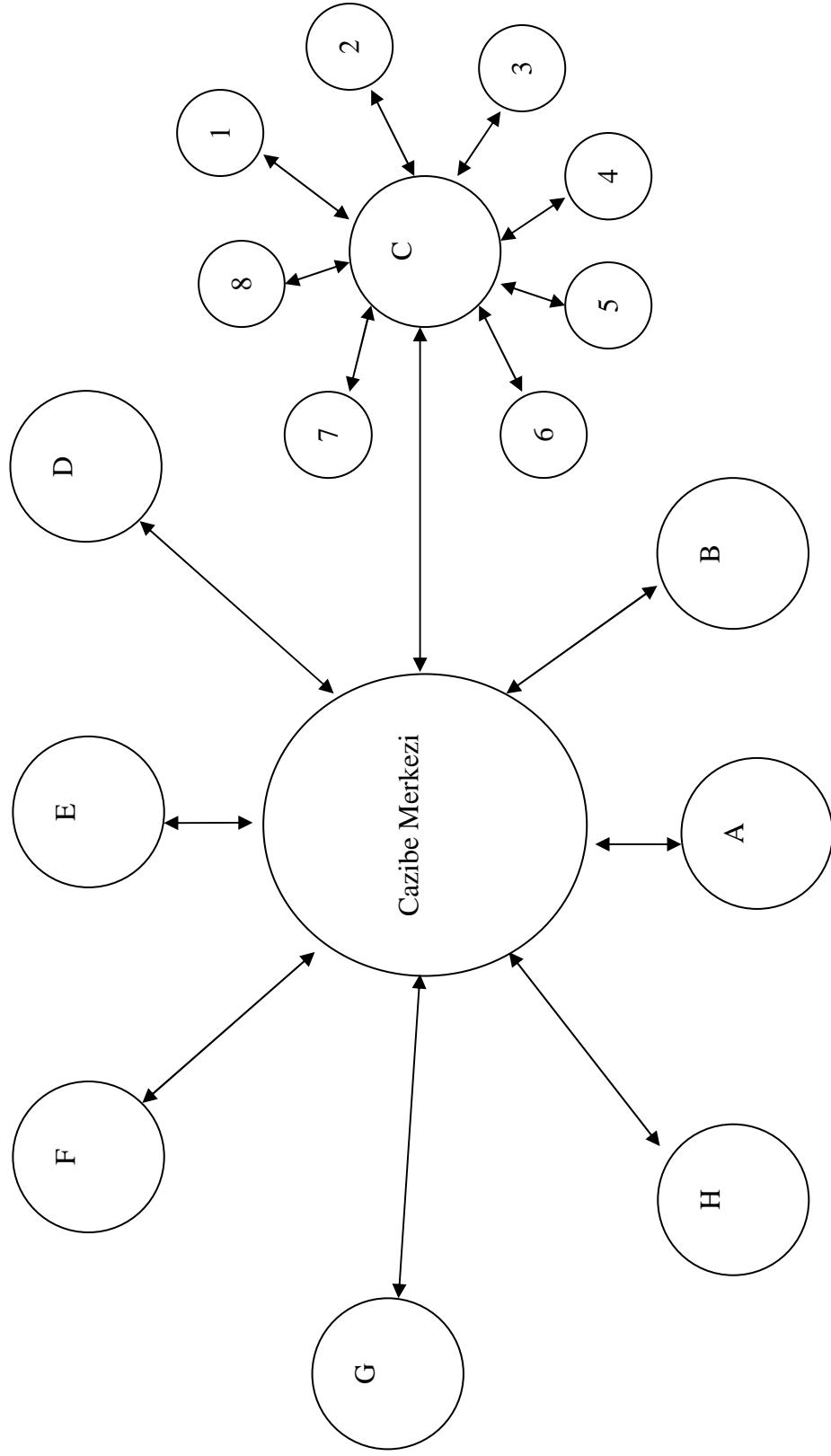
Bir ülkenin tüm yerleşim merkezleri birbirleri ile ilişki içerisinde bulunmaktadır. Bu ilişkiler gözlemlendiğinde ticari açıdan küçük merkezlerin kendilerine göre büyük olan merkezlere bağlı oldukları görülmektedir. Bu durumu küçük yerleşim birimleri (kasabalar), büyük yerleşim birimlerinin (şehirler) etkisi ya da cazibesi altında bulunmaktadır şeklinde dile getirmek de mümkün olmaktadır. Aynı şekilde büyük yerleşim birimleri de kendilerinden daha büyük yerleşim birimlerinin (metropoller) tesiri altında kalmaktadırlar. Kendisinden küçük bir veya birkaç yerleşim merkezini etkisi altına almış olan yerleşim merkezleri cazibe merkezi haline gelmiş demektir. Bu durum kutuplaşma olarak isimlendirilmektedir. Bir veya daha çok sayıdaki küçük yerleşim yerlerini etkisi altında bulunduran cazibe merkezlerinin etki

ettikleri saha ile birlikte kapsamış oldukları tüm alan polarize bölge adını almaktadır (Dinler, 2005: 79).

Globalleşmenin etkilerinin yoğun olarak hissedildiği günümüz dünyasında bölgesel gelişmeler ve bunlarla ilgili politikalarda yoğun değişimler görülmektedir. Bölgelerin küresel rekabette yer alabilmeleri ya da mevcut konumlarını muhafaza edebilmeleri için sahip oldukları niteliklere göre kendilerine has ekonomi politikaları ve ekonomik gelişim modelleri uygulamaları zorunlu hale gelmektedir (Keskin ve Sungur, 2010). Bu noktadan hareketle, globalleşmenin polarizasyonda yoğun etkilerinin bulunduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Aşağıda polarize bölgenin şekil yardımı ile anlatımı yer almaktadır. Şekil incelendiğinde her bir birimin bir yerleşim merkezini ifade ettiği görülmektedir. Birimler arasındaki oklar ise yerleşim merkezlerinin aralarındaki ilişkiyi göstermektedir. Şekle göre numaralandırılmış olan yerleşim birimleri kendilerinden daha büyük, bir cazibe merkezi niteliği taşımakta olan ve C olarak isimlendirilen yerleşim biriminin etkisi altında veya bir başka ifade ile etki sahası içinde bulunmaktadırlar. Ayrıca her biri birer harf yardımı ile isimlendirilmiş olan yerleşim birimleri incelendiğinde bu yerleşim merkezlerinin de kendilerine göre daha büyük bir yerleşim birimi özelliği arz eden Cazibe Merkezi olarak ifade edilmiş yerleşim merkezinin etkisi altında olduğu görülmektedir.

Ekonomik faaliyetlerin ve hareketliliklerin şekil üzerinde de açıklanmaya çalışıldığı gibi belirli yerlerde ya da bölgelerde toplanması polarizasyonun (kutuplaşmanın) varlığına işaret etmektedir. Bu tip bölgeler ise polarize (kutuplaşmış) bölge olarak isimlendirilmektedir. Polarize (kutuplaşmış) bölge, yukarıda da açıklanmaya çalışıldığı gibi kendisine göre daha küçük bir ya da birkaç yerleşim merkezini etkisi altında bulduran cazibe merkezi niteliğine sahip bir yerleşim merkezinin, sahip olduğu etki sahası ile birlikte kapsadığı alanı belirtmektedir. Bu durum şekil üzerinden açıklanmak istendiğinde numaralandırılmış birimleri birer kasaba, harflendirilmiş birimleri birer kent ve Cazibe Merkezi olarak isimlendirilmiş birimi de bir metropol olarak düşünmek mümkün olabilmektedir.



Şekil 2.3. Polarize Bölge

Bir ülkedeki yerleşim merkezlerinin sayısı göz önünde bulundurulduğunda pek çok cazibe merkezi ile de karşılaşılabilir. Bu durum ise doğal olarak polarize bölge sayılarında artış görülmesinde etken bir unsur oluşturmaktadır. Her yerleşim merkezinin kendisinden küçük bir yerleşim merkezini etkisi altına alıp kendisine göre daha büyük bir yerleşim merkezinin etki sahası içerisinde yer alması polarizasyon (kutuplaşma) bakımından da bir derecelendirmenin bulunduğu işaret etmektedir. Buna göre bir ülkenin en büyük yerleşim merkezinin en büyük polarize bölge merkezi olduğundan hareketle bu yerleşim merkezi ve etki sahasının bulunduğu bölge birinci derece polarize bölge şeklinde isimlendirilebilmektedir. Hiyerarşik düzen göz önünde bulundurulduğunda ya da bir başka ifade ile ülke genelinde bulunan büyük yerleşim merkezleri ve sahip oldukları etki sahaları içerisinde yer alan küçük yerleşim merkezlerinin varlığı dikkate alındığında ikinci, üçüncü, dördüncü derece gibi çeşitli derecelerde polarize bölgelerin söz konusu olabileceği görülmektedir (Dinler, 2005: 79).

2.3.2. Kalkınma Kutupları (Poles of Development) – Büyüme Kutbu (Pole of Growth)

Bir ülke geneli itibari ile incelemeye tabi tutulduğunda farklı bölgeleri arasında farklı gelişmişlik oranlarına sahip olabildiği görülmektedir. Devletin öncelikli görevleri arasında geri kalmış bölgelerin kalkındırılmasının sağlanması bulunmaktadır. Bu nedenle devlet yörelere özgü çeşitli kalkındırma planlarını devreye alabilmektedir. Bunun için çoğunlukla kalkındırılması planlanan bölgelerden en önemli görüleni ya da en uygun bulunanı seçilmekte ve bu bölgeye devlet eli ile yoğun yatırımlar yapılması yoluna gidilmektedir. Öncelikli bölge veya yöre niteliğine sahip olan bu yerlerden başlatılan kalkınmanın ortaya koyacağı etkileri aracılığı ile çevre bölgelerde de kalkınmaya yönelik bir hareketlenmeye neden olması beklenmektedir. Yoğun yatırımlar yapılarak kalkınma hamlesinin başlatıldığı bu gibi merkezler kalkınma kutbu olarak isimlendirilmektedirler (Seyidoğlu, 2002: 322).

Bazı bölgelerin sanayi devrimi öncesi dönemde bile bir takım nedenlerden dolayı diğer bölgelere nazaran daha zengin olduğu ileri sürülebilmektedir. Bu çeşit bir farklılaşmanın gelişmesinde etken olan koşullar endüstrileşme sürecinin beraberinde getirdiği gelişmelere göre çok farklı niteliklere sahip bulunmaktadır. Bunun haricinde

sanayi devrimi öncesinde daha zengin bir konumda bulunan yörelerin bir kısmı sanayi devrimi sonrası eski önemini kaybederken bir kısmı da kutuplaşma sürecinin kapsamına girerek kalkınma kutuplarının ilk örnekleri haline gelmişlerdir. Bu noktada bahsi geçen tarihsel olguya dayanarak kalkınmada dengesizlik unsurunun bulunmasının başat bir nitelik arz ettiğini belirtmek yerinde olmaktadır. Söz konusu dengesizlik sektörel anlamda olduğu kadar alansal anlamda da mevcut bulunmaktadır. Bu bağlamda kalkınma kutuplarının kalkınmada dengesizlik unsurunu göz önünde bulundurarak gerçekçi ve mantıklı bir yaklaşım sunduğunu söylemek yerinde olmaktadır. Kalkınma kutbu olarak isimlendirilen gelişme merkezlerinin oluşturulmaya çalışılması ile az gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişiminin başlatılması amaçlanırken gelişmiş ülkeler söz konusu olduğunda amaç geri kalmış ve sorunlu bölgelerin kalkındırılması olmaktadır. Bunu kalkınma kutupları aracılığı ile az gelişmiş ülkelerin kalkınma hamlesi yapması sağlanmaya çalışılırken, gelişmiş ülkelerin gelişmişliğinin devamlılığının sağlanması ve ilerletilmesi amaçlanmaktadır şeklinde yorumlamak da mümkün olmaktadır. Bu yöntemle gelişme sürecindeki ülkelerde ekonomik gelişimin başlatılması imkânı doğarken gelişmiş ülkelerdeki mevcut bulunan gelişme halinin daha az gelişmiş bölgelere kadar yayılması sağlanmaktadır (Dinler, 2005: 377 – 378).

Herhangi bir ekonomik gelişmenin yaşanmadığı bir ülkede, herhangi bir bölgenin kapsamında yer alan bir noktada ya da merkezde her ne çeşit sebeple olursa olsun bir kez ekonomik hareketlilik başladığında o bölgede giderek artan bir oranda kalabalıklaşma gözlenerek kalkınma kutbu veya gelişme kutbu (cazibe merkezi) halinin oluştuğu görülmektedir. Böylece kalkınma kutbuna sahip bölgeler gittikçe artan bir gelişme kaydederken kalkınma kutbuna sahip olmayan bölgeler bu tip gelişmelere uyum sağlayamadıkları gibi pek çok defa mevcut ekonomik canlılıklarını da kaybederek gerileme sürecine girmektedirler. Bununla beraber, kalkınma kutbuna sahip bir bölge yeterli bir gelişmişlik düzeyine ulaştıktan sonra bölgenin çevresinde bulunan geri kalmış ya da gerilemelerine neden olduğu yerleşim merkezlerine ve bölgelerine olumlu katkıda bulunmaya ve sahip olduğu gelişmişlik düzeyinden yararlanabilmelerine olanak sağlamaya başlamaktadır. Bu sayede geri kalmış bölgeler de gelişme imkânı bulabilmektedirler (Dinler, 2005: 109).

İktisadi faaliyetlerin toplanmış olduğu ya da bu faaliyetler bakımından bir yoğunlaşmanın görüldüğü bölge veya merkez büyüme kutbu olarak

isimlendirilmektedir. Büyüme kutbu olarak adlandırılan bölgelerden başlatılan iktisadi büyüme hamleleri giderek artan bir etki ile ekonominin geri kalan bölgelerine yayılma yolu ile milli ekonominin bir bütün halinde genişlemesinde temel oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 82).

Sonuç olarak şunu söylemek mümkündür ki ekonomik gelişmeler ancak çeşitli nedenler dolayısı ile ekonomik faaliyetler açısından uygun olanaklara sahip bulunan, elverişli koşullara sahip ve diğer bölgelere göre bünyesinde ayrıcalıklı nitelikleri olan bölgelerde başlamaktadır. Bunun sonucunda gelişmenin başlamış olduğu merkezlerde gelişim hareketi giderek artarken hızlı bir ilerleme kaydedilebilmektedir. Kalkınma kutbuna sahip olmayan diğer bölgelerde ise duraklama hatta gerileme meydana gelmektedir. Gelişme noktalarının çevrelerinde artan bir oranda sosyal canlılığa ve yoğun ekonomik faaliyetlere sahip olmaları ve bunların sonucunda bölgeler arasında dengesizliklerin görülmelerine neden olmaları yalnızca bir zorunluluk arz etmemekte aynı zamanda ekonomik anlamda gelişmenin de en önemli şartı haline gelmektedir. Bu süreç bölgeler arasında gelir dağılımının son derece adaletsiz olduğu ve karşı karşıya kalınan bu durumda sürekli bir artışın görüldüğü dönem olmaktadır. Bu sebeple, sosyal adalet bakımından tercih edilemeyecek olan bu dönemin bir geçiş dönemi gibi düşünülerek en kısa sürede aşılabilmesi ve buna yönelik gerekli çalışmaların yapılması ve tedbirlerin alınması gerekmektedir (Dinler, 2005: 108).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MİKROFİNANSMAN KURULUŞLARININ VE YARARLANDIKLARI FİNANSAL ARAÇLARIN GEREKLİLİĞİ

3.1. MİKROFİNANSMANIN ÖNEMİ VE UYGULAMADA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Bu başlık altında öncelikle mikrofinansmanın yoksullukla mücadeledeki yeri ve önemi vurgulanacak ardından mikrokredi uygulamalarında karşılaşılan güçlüklerle değinilecektir.

3.1.1. Mikrofinansmanın Önemi ve Faydaları

Resmi finans kuruluşlarına ulaşım imkânı bulunmayan veya bu kuruluşların hizmet sunmadığı ya da eksik hizmet sunmak durumunda kaldığı yoksul kesimlerin veya ailelerin üretim faaliyetlerine katılabilmeleri, sahip oldukları çok küçük işletmelerini büyütebilmeleri ya da tüketimlerinde stabilizasyon yakalayabilmelerine yardımcı olabilmesi maksadı ile çok küçük meblağlar halinde krediler (mikrokredi) temin edilmesi ve tasarruf hesaplarının açılması benzeri küçük ölçekli sunulmakta olan her türlü finansal hizmet mikrofinansman olarak adlandırılmaktadır (Yıldırım vd., 2005: 309; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 22).

Mikrokredi, çeşitli sebepler ile yoksul ya da muhtaç durumda bulunan kimselere yardımda bulunmak yerine kendilerine bankalar, resmi kurumlar ve sivil toplum kuruluşları (STK) aracılığı ile kredi temin edilmesi anlamını taşımaktadır. Mikrofinansman, ilk defa 1976 yılında Bangladeş'te uygulanmaya başlanmasına rağmen en iyi uygulama örneklerinin gelişmekte olan ülkeler yerine ABD ve Avrupa ülkelerinde görüldüğü ve kısa bir süre içerisinde dünyada toplamda 111 ülkeden 80 milyona yakın insan tarafından kullanılan ve 400 milyon kişiye etki eden bir finansman modeli halini almıştır (Taşcı, 2009).

Yoksulluğun azaltılmasına yönelik geliştirilmiş en önemli araçlardan biri olarak mikrofinansman görülmektedir. Özellikle son dönemlerde yoksul kişilerin yaşam koşullarının iyileştirilmesi ya da hayat standartlarının yükseltilmesi amacı ile mikrokredilerden bir araç olarak faydalanılabileceğine dair ortak bir görüş oluşmaya başladığı görülmektedir. Ekonomik açıdan yoksul kişiler içerisinde özellikle az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere yaşamlarını sürdürenlerin ticari bakımdan küçük ölçekli finansal hizmetlere yüksek derecede gereksinimleri ve yoğun bir şekilde talepleri söz

konusu olmaktadır. Yoksul kimselerin mikrofinansman hizmetlerinden yararlandırılması ile şu faydalar temin edilebilmektedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 67):

- i- Düşük gelir seviyesine sahip bulunan kişilerin ya da hanehalklarının ve mikro ölçekli işletme sahiplerinin gelir ve tüketimlerinin belirli bir düzene girmesi
- ii- Negatif etkiye sahip dış faktörlere karşı kırılganlıklarının ya da savunmasızlıklarının azaltılması
- iii- Yönetim ile ilgili becerilerinin geliştirilmesi
- iv- Sahip olunan mikro ölçekli işletmelerin büyütülmesi ve çeşitlendirilmesi
- v- Yeni yatırım fırsatlarının yaratılması ya da yatırım ile ilgili varlıkların oluşturulması
- vi- Verimlilik ve gelirden artış kaydedilmesi
- vii- Kendilerinin ve kendilerine bağımlı durumda bulunan kimselerin yaşam standardında ya da kalitelerinde yükselmenin sağlanması
- viii- Harcama kapasitelerinde artış sağlanması yolu ile makro ekonomik açıdan pozitif bir talep etkisinin ortaya çıkarılması.

Yukarıda bahsi geçen faydaların temini öncelikle ilgili toplumun yapısında ve bilhassa tüketim alışkanlıklarında sağlanabilecek değişimler ile desteklenildiğinde mümkün olabilmektedir. Konu az gelişmiş bir toplumun kalkınmasının sağlanması ve dolayısı ile refah seviyesinin artırılması olduğunda bilgi ve eğitim de önemli bir role sahip bulunmaktadır. Dünyadaki en yoksul kesimler çocuklarının eğitimleri için gelirlerinin yalnızca %2 'sini harcarken alkol ve sigara benzeri tüketimleri için çok daha fazlasını harcayabilmektedirler. Bu nedenle bahsi geçen toplumsal dönüşümün sağlanabilmesi için çocuklarının eğitimine babalarından daha fazla yatırım yapan ve toplum içerisinde sahip oldukları rol ile büyük öneme sahip bulunan anneler, mikrokrediler ile buluşturularak mikro tasarrufa yönlendirilmelidir. (Kristof, 2010a).

Bazı küçük tedbirlerin ya da basit uygulamaların etkileri büyük olabilmektedir. Yoksulluk ile mücadele çalışmalarında ya da yoksulluk döngülerinin nasıl kırılabilineceği sorusuna yanıt aranırken de bu tip tedbir ve uygulamalardan

yararlanılabilmektedir. Az gelişmiş ülkelerde okul yapımı yerine çocukların bağırsak solucanlarından arındırılması çalışmaları çocukları okulda tutabildiği ve okula devamı temin edebildiği gibi solucanlardan arındırılan çocukların yıllar sonra bile daha çok kazanabildiklerini göstermektedir. Bu durum eğitimdeki ve gelirdeki artış ile kalkınmaya ve dolayısı ile refahın arttırılmasına imkân tanımaktadır. Bununla ilgili olarak IPA (Innovations for Poverty Action) tarafından The Proven Impact Fund (Kanıtlanmış Etki Fonu) adı altında etkinliği kanıtlanmış ve mikro tasarruf girişimlerini destekleyici nitelikleri bulunan bir fon kurulmuştur (Kristof, 2011). Düzenli gelir temin edebilme olanağı ile tasarruf alışkanlığının kazandırılması daha kısa sürede elde edilmesi beklenen faydalara ulaşmayı mümkün kılmaktadır.

Kötü beslenme koşullarına sahip bulunan, herhangi bir işi ya da yeteneği bulunmayan çok yoksul kimseler için ticari amaçlı mikrofinansman şirketleri uygun olmamaktadırlar. Çünkü bu koşullar içerisinde yaşayanlar aldıkları krediler ile yiyecek, barınma, ilaç gibi ihtiyaçlarını karşılama yoluna gideceklerdir. Bu sebeple, çok yoksul kimseler sosyal yardım kuruluşlarından ve diğer benzeri örgütlerden hizmet almalıdırlar. Bu kişiler için mikrofinansman hizmetlerinden yararlanma mevcut koşullarında iyileşme sağlandıktan sonraki aşama olmaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 107). Mikrofinansman hizmetlerinden ekonomik olarak aktif olan yoksul kimseler yararlanabilmektedirler. Ekonomik olarak aktif olan kimseler ifadesi ile açlık içerisinde bulunmayan, gelir elde edebilecek işi olan kişiler kastedilmektedir. Kredi kullanabilecek ve geri ödeme isteği içerisinde bulunan bu tip kimseler için mikrofinansman hizmetleri yoksulluk ile mücadelede efektif bir araç halini almaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 108). Mikrofinansman doğru şekilde uygulandığında başarılı olma ihtimali çok yüksektir. Pakistan ‘da bir mikrofinans kuruluşu olan Keşif Vakfı aracılığı ile büyük başarılar sağlanabilmiştir. Keşif Vakfı ülke çapında 152 şubesi aracılığı ile 300 binden fazla aileye 200 milyon dolardan fazla kredi temin edebilmiş ve mikro tasarruflar aracılığı ile yoksullarda da tasarruf bilincinin oluşmasına katkıda bulunmuştur. Kurucusu bankacı Ruşeni Zafer ‘in “Hayır işleri sınırlı, kapitalizm ise sınırsız. Dünyayı değiştirmek istiyorsan, piyasa odaklı çözümlere ihtiyaç var.” şeklindeki ifadesi mikrofinansın özünü vurgulamaktadır (Kristof, 2010b).

Mikrofinansman kuruluşları bankaların aksine müşterilerine teminatsız kredi sunabilmektedirler. Bu kuruluşlar yalnızca kredi sunmakla kalmamakta, aynı zamanda

verdikleri kredinin takibini yapmakta ve müşterilerine gerekli hallerde teknik ya da finansal tavsiyelerde de bulunmaktadır. Bankalar ile mukayese edildiklerinde sunmuş oldukları kredilerin geri dönüş oranları oldukça yüksek seviyede olmaktadır. Toplumun yoksul kesimini finansal açıdan stabilize edebilme amacını güden ve bu yönde çaba harcamakta olan söz konusu kuruluşlar başarılı bir şekilde hizmet sunabilmektedirler. (Yıldırım vd., 2005: 309 – 310).

Mikrokredi piyasasının çekiciliği kısa zamanda kendisini göstermiş ve özellikle mikrofinansman hizmeti sunan kuruluşlar ortaya çıkmıştır. Kredilerin çoğunluğu kadınlara kullanılmaktadır. Kadınların toplum içerisinde büyük bir role sahip olması ve kredi risklerinin özellikle erkeklere kıyasla düşük olması bu konuda önemli bir etken olmaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 73). Burada “yoksulluğun kadınlaşması” kavramına da değinmek gerekmektedir. Yoksulluk tanımlanmaya çalışılırken çeşitli etkenlere göre farklı yoksulluklardan bahsedilmektedir. Yapılan tanımlardaki ayrımlardan birini de kadın – erkek arasındaki yoksulluk oranı oluşturmaktadır. Bu ayrıma göre genel olarak kadın yoksulluğunun erkek yoksulluğuna göre fazla olduğu ve giderek aradaki farkın kadın aleyhine açıldığı görülmektedir (Hattatoğlu, 2007). Mikrokredilerin kullanılmasında ve başarılı olmasında kadınların öncelikli konumda olmasının bu durumun da göz önünde bulundurularak değerlendirilmesi yerinde olmaktadır.

Mikrokredi hizmeti sunan özel finansman kuruluşları söz konusu kredi piyasasının büyüklüğünü ve potansiyelini de göz önünde bulundurarak kurulmuşlardır ve sayıları giderek artmaktadır (MacFarquhar, 2010; Bajaj, 2010; 2011a; Cunha, 2010; Polgreen ve Bajaj, 2010). Mikrofinansman sektöründe bankaların ve finans kurumlarının payı %60 seviyesinde bulunmaktadır. Bu kurumları %35 ile sivil toplum örgütleri ve %5 ile de kredi kooperatifleri takip etmektedirler (MacFarquhar, 2010). 2009 yılının sonunda çoğunluğu kadınlardan oluşmak üzere 91 milyon kişi toplamda 80 milyar dolarlık mikrokredi kullanmıştır (Bajaj, 2011a). Verilerden de anlaşıldığı üzere böylesine büyük ve büyüme bakımından son derece yüksek bir potansiyele sahip piyasada bankalar ve ticari finansman kurumları gibi özel kuruluşlar diğer ticari olmayan kuruluşlara göre daha hâkim bir konumda bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde olduğu kadar gelişmiş ülkelerde de pek çok uygulanmakta olan program aracılığı ile küçük ölçekli, düşük gelire sahip kişilere veya işletmecilere mikrofinansman hizmetleri uygun koşullarda sağlanabilmektedirler. Mikrofinansman vasıtası ile yalnızca yoksul kimselerin yararlanacağı bir hizmet sunulmamakta makro ekonomik açıdan pozitif bir talep etkisi elde etme imkânı da doğmaktadır. Bu sayede yoksulluk azaltılırken düşük gelire sahip insanların harcama kapasitelerini arttırıcı yönde de etkide bulunulabilmektedir (Yıldırım vd., 2005: 310). Yoksul kesime ait kimseler likiditeye ulaşabildiklerinde ya da sermayeye erişim imkânına kavuştuklarında çeşitli ekonomik fırsatlardan yararlanabilmekte ve daha yüksek bir kazanç elde edebilme olanağı bulmaktadırlar (Yıldırım vd., 2005: 309; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 67).

Mikrofinans piyasasında yalnızca ticari bankalar değil tüm mikrofinansman kuruluşları bulunmalıdır. Çünkü her bir kuruluş farklı bir hedefe ya da kitleye yönelik hareket etmektedir. Ticari bankalar ihtiyaç duyulan bir makinenin finansmanını sağlayabilirken STK 'lar yoksul kesime sosyal içerikli destekte bulunma yoluna gidebilmektedirler (Öner vd., 2008). Mikrokredilerin yalnızca yoksul kesimler için uygun görülebilinecek bir finansman türü olduğu düşünülmemelidir. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) açısından da mikrokrediler büyük önem taşımaktadırlar. Çalışan sayısının az olduğu bu tip işletmelerin bir ekonominin omurgasını oluşturduğu söylenebilir. Uygun hukuki ve ekonomik ortamda mikrokrediler ile desteklenen KOBİ 'ler kalkınma ve refah adına büyük katkılar sağlayacaktır (Met, 2011).

Devlet her zaman piyasa ekonomisi kaynaklı sorunların çözümünde başarılı olamamaktadır. Sorunların bir kısmının kaynağı bir kısmının da çözümü konumunda bulunan devlet temelde çözüm konusunda otorite özelliği arz etmesine rağmen başarı STK 'lar, üniversiteler, ulusal ve uluslararası kuruluşlar ile beraber hareket edildiğinde gelecektir. Bu durum yoksulluğun azaltılması ve gelir adaletsizliğinin önlenmesi amacıyla geliştirilen ve uygulanan politikalar için de geçerlilik taşımaktadır (Altay, 2005).

3.1.2. Mikrokredi Uygulamalarının Gelişim Sürecinde Karşılaşılan Güçlükler

Finans kuruluşları çeşitlerine göre toplumun değişik tabakalarına yönelik hareket etmektedirler. Bu finansal kuruluş çeşitlerinden birisi olan bankalar, kredi olarak sunulabilen fonların ana kaynağı konumundaki mevduatları toplamaktadırlar. Bankalar, çoğunlukla düzenli gelir sahibi, finansal açıdan durumu iyi olan müşterilerine hizmet sunmakta ve toplamış oldukları mevduatlar aracılığı ile müşterilerine yüksek meblağlarda kredi temin edebilmektedirler. Bankalar uygun bir teminat gösteremeyen, düzenli bir gelire ya da kaynağa sahip bulunmayan şahıslara yönelik bankacılık hizmetlerini sunmamak eğilimindedirler (Yıldırım vd., 2005: 308; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 20 – 21).

Yüksek derecede risk içermesi sebebi ile bankalar yoksullara sunulabilecek küçük tipte proje veya tüketici kredilerine yönelik hareket etmemekte ve aşağıdaki nedenler dolayısı ile hizmet sunmaktan kaçınılmaktadırlar (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 21):

- i- Kredi kullanıcısı konumundaki yoksul kişilerin düzenli bir gelir akımına sahip olmamaları ve hava koşulları ya da makro ekonomik değişimler gibi dış etkenlere son derece açık durumda bulunmaları sebebi ile yüksek derecede risk ile karşı karşıya kalınmaktadır.
- ii- Kredi kullanımına aday kişiler genel olarak aynı ekonomik koşullara ve benzer tipteki işlere sahip bulunmakta ve bu sebepten dolayı müşteri portföyünde çeşitlilik sağlanamamaktadır.
- iii- Kredi kullanmak isteyenler genellikle sunulabilecek uygun bir teminata sahip bulunmamaktadırlar.
- iv- Kredinin geri ödenebilme olanağı doğrudan doğruya kredi kullanıcısının yakın çevresinde gelişmekte olan olaylara bağlı bulunmaktadır. Hastalık, ölüm, doğal afet benzeri çeşitli nedenler dolayısı ile yoksul kişiler aldıkları krediyi geri ödeyememek durumunda kalabilmektedirler.

Kredi maliyetlerinin birim işlem başına yüksek olması sebebi ile yoksul kişiler için küçük meblağa sahip krediler temin ederek finansal hizmetler sunulmaya çalışılması oldukça pahalı bir uygulama halini almaktadır. Bankaların risk takibinden

sorumlu çalışanlarının ya da uzmanlarının müşterilerin sahip oldukları kredibilitelerini veya riski değerlendirebilmeleri amacı ile referanslarını gözden geçirmeleri, evlerine ya da iş yerlerine ziyarette bulunmaları ve konu ile ilgili çeşitli takip çalışmalarında bulunmaları gerekebilmektedir. Söz konusu işlemlerin sunulan kredilerin maliyetlerinde artış yaratması sonucu bankalar kredi yönetim maliyetlerinin karşılanabilmeleri için yüksek oranlı faizleri uygulamaya koyabilmekte ve küçük meblağlı krediler temin etmemekten yana tavır alabilmektedirler (Yıldırım vd., 2005: 308; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 21 – 22). Bu bilgilere göre, resmi finans kuruluşlarına erişim imkânları ile yoksulluk arasında ters bir orantının bulunduğunu ifade edebilmek mümkün olmaktadır (Yıldırım vd., 2005: 308).

Yukarıdaki bilgiler haricinde finans piyasalarındaki entegrasyonlar, bankacılık alanında gözlenmekte olan krizler, azaltılan regülasyonlar ve teknolojik gelişmeler ticari bankaların yoksul kişilere hizmet sunumuna yönelik ilgiyi gittikçe azaltmaktadır (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 22). Meslek birlikleri, ilgili kooperatifler ya da odalar çoğunlukla küçük meblağlarda kredi sunabilme imkânına sahip olabilmelerine rağmen bu imkândan kendi üyelerine yararlandırma yoluna gitmektedirler. Bu durumun sonucunda ise özellikle acil kredi talep etmekte olan, finansal bakımından zor durumda bulunan ve kendisine kredi olanağı sunabilecek bir kreditörden yoksun bulunan yoksul kesim olumsuz yönde etkilenmektedir (Yıldırım vd., 2005: 308; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 22).

Nakdi sermayeden ziyade emeğe dayalı bir şekilde ekonomik faaliyetler içerisinde bulunan çiftçiler, seyyar satıcılar, küçük esnaflar ve zanaatkârlar gibi kazancı ancak asgari düzeyde geçimini temin etmeye yetebilecek seviyede olan türdeki meslekleri icra eden kimseler resmi finans kuruluşlarından hizmet alamayan veya eksik hizmet temin edebilen mikro girişimcileri ya da mikro işletmeleri temsil etmektedirler. Bu tip mikro girişimcilerin ya da mikro işletmelerin bankalar aracılığı ile kredi kullanımını çok kısa vadeler ve teminat ile ilgili karşılaşılan zorluklar sebebi ile oldukça güç bir hal almaktadır (Yıldırım vd., 2005: 309; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 22).

Genel yapıları ve özellikleri itibarı ile mikrofinansman hizmeti sunmakta olan kuruluşlar üç ana başlık altında toplanabilmektedir (Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 23):

- i- Sübvanseler fonlar ile çalışan resmi (formel) ve yarı resmi kurumlar: Kırsal kesim bankaları, kooperatifleri ve yardım kuruluşları
- ii- Mikrofinans konusunda uzmanlaşmış ticari esaslara göre çalışan resmi kurumlar
- iii- Gayri resmi (enformel) kaynaklar: Aracılar ve tefeciler.

Resmi ve yarı resmi kurumlar tarafından sunulmakta olan mikrofinansmana yönelik hizmetler kurumsal mikrofinansman hizmetleri kapsamında yer almaktadır. Mikrofinansman kuruluşlarının çoğunluğu sivil toplum örgütü ya da kuruluşu hüviyetine sahip olup düşük gelir seviyesindeki kişilere yardım etmek amacı ile kurulmuş kuruluşlardır (Yıldırım vd., 2005: 309; Yılmaz ve Koyuncu, 2006: 23).

Pek çok gelişmekte olan ülkenin finansal yapısı dikkate alındığında görülmektedir ki resmi finans piyasası tarafından dışlanmış ya da kendilerine hizmet sunulmayan yoksul kesime ait kimselere hitap eden yerel tefeciler bulunmaktadır. Tefeciler gerek çok yüksek oranlı faiz talep etmeleri gerekse borcun ödenmemesi, aksine sürekli hale getirilmesi yönünde çaba sarf etmeleri nedeni ile eleştiri almaktadırlar (Yıldırım vd., 2005: 308). Yoksul kişilerin faaliyet göstermiş oldukları iş dallarında genel olarak işçilik getirisi çok düşük olmakta bu çeşit işlere yapılacak yatırımların geri dönüşü hem resmi finans kuruluşlarının hem de tefecilerin talep etmekte olduğu faiz oranını karşılayamamaktadır (Yıldırım vd., 2005: 309).

Kredi riskinin düşük bulunması sebebi ile kadınların çoğunlukla tercih edilmesine rağmen mikrokredilerin geri dönüşlerinde düşüşler görülmeye başlanmıştır. Mikrokredilerin sağlayabileceği en önemli faydalardan biri olarak yoksul kimselerin tefecilerin elinden kurtarılması gösterilebilir. Fakat ticari kurumların piyasanın büyüklüğünü ve karlılığını görerek baskın konuma gelmesi ve yüksek kâr hedefi ile yüksek derecede faiz oranları uygulamaya başlamaları tefecilerin yerlerini almalarına ve kadın müşterilerinin dahi kullandıkları kredilerinin geri dönüşlerinde problemlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (MacFarquhar, 2010; Polgreen ve Bajaj, 2010; Bajaj, 2011a). Öte yandan mikrofinansman hizmeti sunan kuruluşlar ile ülke yönetimlerinin de belirli bir koordinasyonu sağlamaları ve çeşitli yanlış anlaşılmanın önüne geçilebilmesi amacı ile karşılıklı istişarelerde bulunmaları gerekebilmektedir. Hükümetlerin tefeci gibi hareket eden kuruluşlara karşı tedbir almak maksadı ile

çıkardıkları yasalar ve uyguladıkları politikalar sektörün başarılı ve doğru şekilde hareket eden kuruluşlarına zarar verebilmekte, kredi dönüşlerinde problemler yaşanmasına hatta karlı ve büyüme potansiyeline sahip halka arz olunmuş şirketlerin de değer kaybetmelerine ve tüm bunların sonucunda da ekonominin genelini zarar görmesine neden olabilmektedir (Bajaj, 2011b).

Yukarıda bahsi geçen mikrokredi uygulamalarının gelişim sürecinde gözlemlenmiş pek çok sorun sektörün bugünkü başarılı konumuna gelmesinde büyük rol oynamıştır. Günümüzde mikrokredilerin tesisinde ve kullandırılmasında arzu edilen fayda temin edilebilmiş, piyasa şartları olgunluğa erişmiş, ilgili problemler olabildiğince asgari seviyeye indirilebilmiş, ticari mikrofinansman kuruluşları kurulmuş hatta bu kuruluşlar gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi ile giderek karlılığını arttıran bir piyasanın aktörleri haline gelebilmişlerdir. Yatırımcılar bu tip şirketlere yatırım yapmaya ve ortak olmaya başlamışlardır. Halka arz olunmuş, hisse senetleri borsalarda işlem gören ticari mikrofinans kurumları bulunmaktadır. Bu kuruluşların gerek değerleri gerekse karlılıkları hızla artmakta ve yatırımcılarına da kazandırmaya devam etmektedirler (MacFarquhar, 2010; Bajaj, 2010; 2011a; Cunha, 2010; Polgreen ve Bajaj, 2010).

3.2. MİKROFİNANSMAN KURULUŞLARININ FİNANSMAN TEMİNİNDE YARARLANABİLECEKLERİ FİNANSAL ARAÇLAR

Aşağıda mikrofinansman kuruluşlarının finansman temininde yararlanabilecekleri finansal araçlara değinilmektedir. Söz konusu araçlardan öncelikle hisse senedi, tahvil, bono ve yatırım fonları ele alınmakta sonrasında da varlık finansman fonu aracılığı ile varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK) ve varlık teminatlı menkul değerler (VTMK) bahis konusu edilmektedir.

3.2.1. Hisse Senedi, Tahvil ve Bono

Hisse senetleri, yasal şekillere uygun olmak kaydı ile sermayesi paylara bölünmüş anonim şirketlerden kıymetli evrak niteliğinde pay senedi çıkarabilmeye uygun olan ve yine sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerce düzenlenebilen

belgelerdir. Bu belgeler sermayenin belirli bir oranını temsil eden senetler olup sahiplerine o ölçüde ortaklık temin etmektedirler (Aydın, 2007: 63).

Hisse senetlerinin genel anlamda sahip buldukları ekonomik işlevleri şu şekilde sıralamak mümkün olmaktadır (TSPAKB, 2011):

- i- Toplumun geniş kitlelerinin sahip olduğu küçük tasarrufların, hızlı bir kalkınmanın temini için gerekli olan sermayenin oluşturulabilmesi amacı ile işletmelerin bünyesinde bir araya getirilebilmesi hisse senetleri aracılığı ile sağlanabilmektedir.
- ii- Hisse senetleri aracılığı ile üretim araçlarının ve işletmelerin mülkiyeti geniş halk kitlelerine dağıtılmaktadır. Böylece iktisadi refahın geniş bir tabana yayılması ile gelir dağılımında iyileşmeye de katkı sağlanmaktadır.
- iii- Demokrasinin iktisadi yanının tamamlayıcılığı hisse senetleri aracılığı ile halkın ekonomik kararlarda söz sahibi olabilmesi ile sağlanmaktadır.
- iv- Halkın tasarruflarına ek gelir, faiz vasıtası ile değil enflasyona karşı dayanıklı, enflasyon ile birlikte değerini koruyabilen hatta arttıran bir yatırım aracılığı ile sağlanmış olmaktadır. Bu sayede yatırım ile birlikte gelirin değerinin de enflasyona karşı muhafaza edilebilme imkânı yakalanabilmektedir.
- v- Hisse senedi, aracının bulunmadığı bir finansman yöntemi özelliği taşımaktadır. Yatırım veya işletme sermayesi ihtiyacı içerisinde bulunan bir şirket ya da işletme yüksek meblağlı fon temin etmek istediğinde hisse senedi haricinde başvurabileceği bütün yollarda katlanması gereken bir aracılık maliyeti ile karşı karşıya kalmaktadır.

Şirket sermayesinin belirli bir kısmını temsil eden hisse senetleri, sahiplerine her çeşit ortaklık hakkından yararlanma olanağı sunmaktadır. Bu olanaklar şu şekilde sıralanabilmektedirler (Aydın, 2007: 64):

- i- Oy kullanma hakkı
- ii- Şirket yönetimine katılma hakkı
- iii- Şirket karından pay alma hakkı

- iv- Rüşhan hakkı (yeni çıkarılacak hisse senetlerini öncelikli olarak satın alabilme)
- v- Tasfiyeden pay alma hakkı

Sermayeye gereksinim duyulduğunda işletme ortakları yeni ortak edinmek yerine borçlanarak fon ihtiyaçlarının giderilmesi yoluna başvurabilmektedirler. Borç para temin eden şirketler buna karşılık karşı tarafa anaparayı ve düzenli faiz ödemesini taahhüt etmektedirler. Anonim şirketlerin borçlanma yollarından birisi tahvil ihracı olmaktadır. Tahvil, anonim şirketler tarafından çıkarılan uzun vadeli borç senedir (Aydın, 2007: 41).

Tahvil hamili tarafından bir işletmenin kullanımına sunulan yabancı sermaye niteliğine sahip bulunmaktadır. Tahvil hamili de tahvil çıkararak kuruluşun uzun vadeli alacaklısı konumunda bulunmaktadır. Tahvil hamili, şirket yönetimine katılmamakta ve şirket aktifleri üzerinde alacağından başka hiçbir hak ileri sürememektedir. Fakat şirketin brüt karı üzerinden en önce tahvil sahiplerinin alacakları ödenmektedir. Tahvil sahiplerinin alacaklarını elde ettikten sonra şirketin mal varlığı üzerinde herhangi bir hakları kalmamaktadır. Şirket ile tahvil hamili arasındaki hukuki ilişki vadenin bitmesi ile birlikte sona ermektedir. Tahvil hamili vadesi geldiğinde anapara ve faizi alır. Bundan dolayı şirketin kâr – zarar riskine katılmamakta hatta şirketin zarar etmesi durumunda dahi alacağını tahsil edebilmektedir. Ekonomik açıdan tahvil sahibi ile hisse senedi sahibinin arasındaki en önemli farklılığı risk konusu oluşturmaktadır. Tahvil sahibi, tahvil ihraç eden kuruluşun kâr –zarar riskine katılmamakla birlikte kendisi için risk şirketin anapara ve faizi bir diğer ifade ile tahvil sahibinin alacaklarını ödeyemeyeceği duruma geldiğinde söz konusu olmaktadır. Fakat bu noktada da tahvil sahibi hisse senedi sahibine göre avantajlı bir konumda bulunmaktadır. Çünkü tahviller borç senedi niteliğine sahip bulduklarından alacağın hukuki yollardan temini yoluna gidilebilmektedir. Olası bir iflas veya tasfiye durumu söz konusu olduğunda öncelikle borçlar ödeneceği için tahvil sahipleri hisse senedi sahiplerinden önce alacaklarını tahsil edeceklerdir. Hisse senedi sahipleri ise şirketin bütün borçları ödendikten ve tasfiye masrafları karşılandıktan sonra kalanı hisseleri oranında paylaşacaklardır. Aşağıdaki tabloda tahviller ile hisse senetleri arasındaki farklılıklar ortaya konulmaktadır (TSPAKB, 2011):

Tablo 3.1: Tahviller ile Hisse Senetlerinin Karşılaştırılması

TAHVİLLER	HİSSE SENETLERİ
Tahvil bir borç senedir.	Hisse senedi ise, bir mülkiyet senedir.
Tahvil sahibi, tahvil çıkaran kuruluşun uzun vadeli alacaklısıdır.	Hisse senedi sahibi, hisse senedini çıkaran kuruluşun ortağıdır.
Tahvil sahibinin bir şirkete sağladığı sermaye yabancı sermayedir.	Hisse senedi sahibi, şirkete belli bir oranda sahiptir. Kullandığı sermaye öz sermayedir.
Tahvil sahibi, şirketin aktifi üzerindeki alacağından başka hiçbir hakka sahip değildir. Şirketin yönetimine katılamaz. Buna karşılık şirketin bürüt kârından önce tahvil sahiplerine faiz ödenir. Bundan sonra, bilanço kâr gösterirse, hisse senetlerine temettü ödenir. Tahvil sahipleri alacaklarını aldıktan sonra, şirketin mal varlığı üzerinde hiçbir hak iddia edemezler.	Hisse senedi satın alarak şirketin ortağı olan hak sahipleri, kendilerine tanınan tüm ortaklık haklarından yararlanabilirler.
Tahvilde kesin bir vade vardır, bu vade sonunda tahvil sahibi ile şirket arasındaki hukuki ilişki sona erer.	Hisse senedinde vade olmadığı gibi, hisse senedi sahibi ile şirket arasındaki ilişki ebedidir, sadece hisse senedinin sahibi değişebilir.
Tahvilin getirisi belli ve sabittir. (Değişken faizli tahvillerde faiz oranları ancak iktisadi şartlar değiştiğinde mevzuat değişikliği ile değişebilir.)	Hisse senedinin getirisi, hisse senedi değerinde meydana gelen artış ve şirketin dağıtacağı kâr payıdır. Ancak senet sahibinin hangi yıl ne kadar gelir elde edeceği, hatta gelir elde edip edemeyeceği belli değildir.
Tahviller, mevzuatta itibari değerinin altında bir değerle (iskontolu olarak) ihraç edilebilir.	Hisse senetleri itibari değerinin altında bir fiyatla satılamazlar.
Tahviller, şirketler dışında devlet ve belediyeler gibi tüzel kişiliğe sahip kamu kuruluşları tarafından da çıkarılabilir.	Birer katılma payını ifade eden hisse senetleri anonim şirketler tarafından ihraç edilebilirler. (Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler de hisse senedi çıkarabilmekte ancak bunlar halka arz yoluyla satılamamaktadır.)
Tahviller, bir itfa planı dahilinde itfa edilir.	Hisse senetlerinde prensip itibariyle itfa söz konusu değildir. Ancak isteğe bağlı olarak, hisse senetlerinin bir bölümü itfa edilebilir ki, bunun anlamı sermaye azaltımıdır. Hisse senetlerinin tamamen itfası ise, şirketin tasfiyesi demektir.

Kaynak: TSPAKB

Tahviller ile ilgili değinilebilecek bir diğer husus da hisse senedine dönüştürülebilir tahvil (HDT) ve değıştirilebilir tahviller (DET) olmaktadır.

Finans literatüründe kısmen sabit getirili menkul kıymet özelliğine sahip bulunmaları kısmen de hisse senedi niteliği taşımaları sebebi ile karma (hibrit) menkul kıymetler grubu içerisinde yer alan, ortaklıkların uzun vadeli fon ihtiyacının giderilebilmesi maksadı ile tasarruf sahibi kişilerin tahvilleri hisse senetlerine dönüştürebilmelerine belirli şartlar altında olanak tanıyan sermaye piyasası araçları hisse senedine dönüştürülebilir tahvil (HDT) olarak isimlendirilmektedirler. HDT, sabit getirili menkul kıymet olup tahvil sahibine tahvillerini önceden belirlenmiş miktardaki hisse senedine çevirebilme hakkı tanımaktadır. Yatırımcılardan hisse senedi piyasasının sahip olduğu yüksek getiri potansiyelinden yararlanmayı amaçlayan ancak piyasanın değışkenliğinden kaynaklanan risklerden kaçınmak isteyenler bu sermaye piyasası aracı vasıtası ile yatırım yapabilme fırsatını yakalamış olmaktadırlar. Buradaki en önemli nokta hem tahvilin sunduğu anapara güvencesinin hem de hisse senedinin sermaye kazancının bir arada sunulmasıdır. Sabit getiri ile birlikte tahvillerin hisse senedine dönüştürülebilme hakkının tasarruf sahiplerine tanınması fiyatlamada esneklik sağlamak ve böylece HDT ihraç eden şirketlerin düşük maliyet ile fon temin edebilmelerine olanak yaratmaktadır. Değıştirilebilir tahviller (DET) de HDT benzeri özelliklere sahip bir sermaye aracı türüdür. DET, HDT 'lerden farklı olarak tahvil ihraç eden ortaklığın hisse senetlerinden başka bir şirketin hisse senetleri ile değışim imkânına sahip bulunmaktadırlar. Bir diğer ifade ile DET 'ler tahvili ihraç eden şirket haricinde bir şirketin hisse senetleri ile değışim hakkı tanımaktadır (TSPAKB, 2011).

Finansman bonusu ise kısa vadeli fon ihtiyacının karşılanması maksadı ile anonim şirketler tarafından ihraç edilebilen menkul kıymet türüdür. Finansman bonolarının vadeleri 30 günden kısa 360 günden uzun olamamaktadır. 30 günlük periyotlar ile vadeleri belirlenen bu menkul kıymetler iskontolu olarak ihraç edilebilmektedirler (Şıklar, 2007: 13).

Yukarıdaki bilgiler dikkate alındığında mikrofinansman kuruluşları finansman gereksinimlerini hisse senedi, tahvil ve finansman bonusu ihraç ederek karşılayabilme imkânına sahip bulunmaktadırlar. Ayrıca yatırımcılara HDT ve DET aracılığı ile daha farklı alternatifler sunabilmek mümkün olmaktadır.

3.2.2. Yatırım Fonları

Genel çerçevede yatırım fonları kişilerden katılma belgeleri karşılığı sermaye piyasası araçlarına, çeşitli kıymetli madenlere ya da taşınmaz mallara yatırım yapmak amacı ile toplanmış fonlar aracılığı ile portföy oluşturmak ve işletmek üzere kurulmuş olan mal varlıklarıdır şeklinde tanımlanabilmektedir (Aydın, 2007: 154). Bu finansal araçlar çok sayıda kişiye fonları karşılığı pay satarak toplanan fonlar ile çeşitlendirilmiş portföylerden değişik hisse senetleri ve tahviller almaktadırlar (Şıklar, 2007: 29).

Bu tür yatırımlar ortaklık statüsünde bulunmamakta fonun oluşumunu sağlayan kişiler arasındaki bir anlaşmaya ya da kontrata dayalı olmaktadır. Genellikle fon kurucusu sermaye piyasası aracı kurumu, banka veya sigorta ortaklığı olmaktadır. Fon kurucu kurum tarafından yönetilmektedir. Fon kurucusu haricinde fon vasıtası ile yatırımın yapıldığı menkul kıymetleri saklamakla ve fona katılım belgelerini hazırlayarak katılan şahıslara dağıtmakla yükümlü durumda olan bir kişi (trustee) daha bulunmaktadır. Bu bilgilere göre bir yatırım fonunda fon yöneticisi, fonun varlıklarını muhafaza eden güvenilir kişi (trustee) ve fon ortakları şeklinde üç tarafın bulunduğunu belirtmek mümkün olmaktadır. Uygulamaya bakıldığında fon yöneticisi (trust) ile fonun varlıklarını muhafaza etmekle yükümlü olan güvenilir kişinin (trustee) aynı kişi olabildiği durumlar da görülmektedir. Portföy oluşturmaya yönelik alım ve satım işlemleri ile portföy yönetimi ile ilişkili araştırma, analiz, değerlendirme benzeri çalışmaları fon yöneticisi kendi bünyesinde mevcut bulunan uzmanlardan faydalanarak yapılmasını sağlayabileceği gibi sermaye pazarında konunun uzmanı konumunda bulunan kişilerden ya da ilgili konularda uzmanlaşmış kurumlardan ve hizmetlerinden de yararlanma yoluna gidebilmektedir. Portföy analizlerinin yapılmasında bir yatırım danışmanlık şirketinden ya da menkul kıymet alımında veya satımında bir komisyoncudan (broker) yöneticinin yardım talep etmesi bu duruma örnek teşkil etmektedir. Bunların haricinde bu tipteki hizmetleri gören kurumlar ile yatırım fonları arasında organik bir bağın bulunduğu durumlar da görülebilmektedir. Yatırım fonunun bir komisyoncu veya yatırım bankası ile organik bir bağı bulunabilmekte bu durum ise bünye içerisinde görülen hizmetlerin değişik bir türü olarak yorumlanabilmektedir (Aydın, 2007: 154).

Yatırım fonlarının en önemli artlarından birisini düşük işlem maliyetleri oluşturmaktadır. Yatırım fonları bu durumu pay sahibi olan kişilerin kaynaklarını birleştirerek blok alımlar vasıtası ile sağlamaktadır. Bunun yanında yatırım fonları aracılığı ile pay sahibi bireyler, kendilerinin tek başlarına oluşturmalarının mümkün olamayacağı derecede, oldukça geniş bir portföy çeşitliliği elde edebilme olanağına kavuşmaktadırlar. Sahip olunan paylar pay sahipleri tarafından istedikleri anda satılabilmektedirler. Yatırım fonunun portföyünde bulunan menkul kıymetler sahip olunan payın değerine etki etmektedir. Söz konusu portföyün içeriğinde yer alan menkul kıymetlerin değerindeki olası bir dalgalanma yatırım fonunun değerinde de doğrudan bir dalgalanmaya neden olmaktadır. Bu nedenle yatırım fonlarına yapılan yatırımlar risk ihtiva etmektedirler (Şıklar, 2007: 29 – 30).

Mikrofinansman kuruluşları uygun hukuki ve ekonomik düzenlemeler çerçevesinde yatırım fonu işletme yoluna gidebilirler. Bu sayede, ihtiyacı içerisinde buldukları finansmanın temininde farklı bir olanağa kavuşmuş olmaktadır. Ayrıca şu da belirtilmelidir ki mikrofinans sektörü giderek gelişen ve karlılığını arttıran bir sektör olması nedeni ile de başlı başına yatırım fonlarına konu olabilmektedir. Bu durum finansman temininde mikrofinans sektörünün finansal araçlardan yararlanmasının gerekliliği başlığı altında da ifade edilmektedir.

3.2.3. Varlık Finansman Fonları ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) – Varlık Teminatl Menkul Kıymetler (VTMK)

Varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK) bilanço harici özelliğe sahip bulunmakta ve varlık finansman fonu tarafından ihraç edilebilmektedirler. İhraç edilen VDMK aracılığı ile toplanan paralar ile VDMK sahipleri adına oluşturulan mal varlığı varlık finansman fonu olarak isimlendirilmektedir. Fonun tüzel kişiliği bulunmamakta, fonun malvarlığı kurucunun, kaynak kuruluşun ve hizmet sağlayıcının malvarlığından ayrı olmaktadır. Bir banka nezdinde kurucunun diğer hesaplarından farklı olmak kaydı ile fona ve fondan yapılacak her türlü harcama ya da ödeme için fon adına bir hesap açılmaktadır. Fon süreli veya süresiz kurulabilmekte, doğrudan aktarım ya da dolaylı aktarım şeklinde yönetilebilmektedir. Doğrudan aktarımda fon portföyünde yer alan varlıklardan fona yönelik gerçekleşen ve ödeme planına bağlı olan ya da olmayan nakit

akımları gerekli kesintilerin yapılması sonrasında fonda bekletilmeksizin VDMK sahiplerine aktarılmaktadır. Dolaylı aktarımda ise ödeme planına bağlı olan ya da olmayan nakit akımlarının fon bünyesinde bekletilmesi mümkün olabilmektedir. Dolaylı aktarımda ödemeler tamamlandıktan sonra VDMK itfa edilmektedir. Hizmet sağlayıcı fonun günlük idaresinden sorumlu, kurucunun sahip olması gereken niteliklere sahip bir başka kuruluş olmaktadır. Fon kurulu ile hizmet sağlayıcı arasında akdedilen bir yazılı sözleşme ile hizmet sağlayıcının görev ve sorumlulukları belirlenmektedir. Fonun portföyünde önceden belirlenmiş olan tüketici, proje finansman, kurumsal krediler kaynaklı benzeri çeşitli alacaklar yer alabilmektedir. Ayrıca fon portföyündeki varlıklar aracılığı ile gerçekleşmiş olan nakit akımlarının değerlendirilmesi maksadı ile kısa vadeli nakit benzeri yatırımlar da fon portföyüne alınabilmektedir (TSPAKB, 2011).

VDMK ile ilgili en önemli husus uygun hukuki düzenlemeler çerçevesinde varlık finansman fonu adı altında bir fon kurulması gerekliliğidir. VDMK, fon bünyesinde oluşturulan portföy içerisindeki varlıklara dayalı olarak ihraç edilen borçlanma senetlerini ifade etmektedir (SPK, 2011).

Varlık teminatlı menkul kıymetler (VTMK), borçlanma senetleri olup ihraççı kuruluşun genel yükümlülüğü niteliğine sahip bulunmaktadır. VTMK bünyesinde de önceden tayin edilmiş olan çeşitli krediler ve alacaklar bulunabilmektedir. Ayrıca belirtilen alacak türlerinin bir başkasından devralınabilmesi imkânı da VTMK ihraç edecek kuruluşlara tanınmaktadır. VTMK ihraç edenler, ihraç edilen VTMK ile ilgili teminat özelliğine sahip varlıkları kendi hesaplarından ayrı hesaplarda izlemek ve gerekli muhasebe altyapısını tesis etmekle yükümlü bulunmaktadır (TSPAKB, 2011).

VDMK ihracı için kurulması gerekli olan varlık finansman fonu VTMK için söz konusu olmamaktadır. VTMK, dönemsel ya da değişken faiz veya getiriye sahip biçimde ihraç edilebileceği gibi iskontolu olarak da ihraç edilebilmektedir (SPK, 2011).

Yukarıdaki bilgilerden de anlaşılacağı üzere özünde aynı gibi görünmekle birlikte VDMK ve VTMK bir takım farklı düzenlemeler çerçevesinde ele alınmaları dolayısı ile ayrı olarak değerlendirmeye tabi tutulmuşlardır. Konu mikrofinansman kuruluşları açısından dikkate alındığında finansman temininde çeşitli kredi ve alacaklar üzerinden alternatif bir imkânın yaratılabildiği görülmektedir.

3.3. FİNANSMAN TEMİNİNDE MİKROFİNANS SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL ARAÇLARDAN YARARLANMASININ GEREKLİLİĞİ

20 yıllık mikrokredi geçmişine bakıldığında kredilerin geri dönüş oranlarının %90 'ın altına inmediği görülmektedir. Buna göre, ekonomiye katkısı, yoksulluğun azaltılmasında önemi, kalkınma ve refah seviyesinin yükseltilmesinde yadsınamaz rolü bulunan mikrokrediler güvenle kullanılabilirilmektedir (Artukoğlu, 2009). Bu durum, uygulamanın başarısını sonuçlar üzerinden ortaya koyarak mikrofinansman kuruluşlarının ne derece öneme sahip olduğunu vurgulamaktadır. Söz konusu kuruluşların finansman ihtiyaçlarının finansal araçlar vasıtası ile karşılanarak gerek kullanılabilir kredi hacminin artırılması yolu ile yoksullukla mücadelede daha büyük başarılar elde edilebilmesi gerekse yatırımcılar açısından risk derecesi düşük yatırımlarda bulunarak kâr elde edebilmeleri dünya refah seviyesinin hızla yükseltilebilmesine sağlayacağı katkı açısından cesaret verici olmaktadır.

Riskli kredi kullanılmalarının azaltılabilmesi, yüksek faiz oranlı kredi sunumlarının önlenebilmesi ve kredilerin geri dönüşlerinin artırılabilmesi için bazı düzenlemelere ve tedbirlere ihtiyaç bulunduğu görülmektedir. Aksi halde yatırımcılar kâr elde edememeye başlarken yoksul kesimler de ihtiyaç hissettikleri fonlara ulaşamamaya başlayacaktır ve nihayetinde sektör batma noktasına gelecektir. Bununla beraber ulaşılması arzu edilen pek çok ekonomik hedefe de erişilmesi imkânsız hale gelecektir. Yapılması gereken düzenlemeler ve alınması gereken tedbirler haricinde yatırımcıların piyasaya olan ilgilerinin muhafaza edilebilmesi ve yoksul kimselerin de kredi olanaklarının artırılabilmesi amacı ile finansman temininde mikrofinansman kuruluşlarının çeşitli finansal araçlardan yararlanma ve yatırımcılar için farklı yatırım seçenekleri sunma olanağı bulunmaktadır.

Karşılığı sonradan ödenmek üzere bir ülkenin dış kaynaklı elde ettiği, ekonomik gücüne katkı sağlayan her türlü mali ve teknolojik kaynaklar yabancı sermaye olarak adlandırılmaktadır. Yabancı sermaye ise doğrudan yatırım ve portföy yatırımı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Doğrudan yatırım, kaynağın temin edildiği ülkeden yatırımcıların, kaynağın aktarılacağı ülkedeki şirket hisselerinin en az %10 'unu alarak sermaye transferini gerçekleştirmelerini ifade etmektedir. Tahvil veya hisse senedi yatırımları ile vadeli işlem piyasasına ait finansal araçlar ise portföy yatırımı

kapsamında yer almaktadır. (Açıklalın ve Ünal, 2008: 6 – 7). Genel olarak doğrudan yatırım, bir ülkede bulunan bir firmanın başka bir ülkede bulunan bir firmaya satın alma, sermaye temin etme veya sermaye arttırma şeklinde yaptığı yatırımı belirtmektedir. Portföy yatırımı ise yabancı bir ülkede çıkarılmış olan tahvil ya da hisse senedinin uluslararası sermaye piyasaları aracılığı ile satın alınması ve bu şekilde sermayenin bir ülkeden başka bir ülkeye gitmesi şeklinde tanımlamak mümkün olmaktadır (Öztürk ve Çelebioğlu, 2006: 267). Portföy yatırımlarındaki artış, ülkede likiditede yükselmeyi sağlayarak piyasa etkinliğinin artmasına yardımcı olmaktadır. Likidite artışı ise yatırım çeşitliliğini sağlamakta ve böylece finansal derinleşmede önemli bir rol oynamaktadır. Piyasa disiplininin sağlanması ile birlikte şeffaflığın artması ve bilgi erişiminin kolaylaşması portföy yatırımının yapıldığı ülkede sermaye ve kaynak dağılımının etkin olmasına imkân tanımakta ve ekonominin sağlıklı bir yapıya kavuşmasını kolaylaştırmaktadır. Bunların sonucunda likidite artışının zemin hazırladığı piyasadaki derinleşme ile birlikte finansal yatırım araçlarının çeşitliliğinde de artış yakalanabilmektedir (Açıklalın ve Ünal, 2008: 17). Gelişmekte olan ülkeler açısından düşünüldüğünde tasarruf açığı ve sermaye birikimi yetersizliği ile ilgili yaptığı olumlu katkılar, ayrıca kaynak tahsisinde etkinliği artırıcı yöndeki beklentiler portföy yatırımlarını daha önemli bir hale getirmektedir (Açıklalın ve Ünal, 2008: 16). Finansal derinleşme finansal gelişmeye bağlı bulunmaktadır. Finansal gelişme tüm finansal yapının bir diğer ifade ile finansal araçların, finans piyasalarının ve kurumlarının hem fon arz edenlerin hem de fon talep edenlerin ihtiyaçlarını karşılayabildiği gelişimi belirtmektedir. Finansal gelişme ile birlikte finansal araçların çeşitliliğinde artış sağlanacak ve sermaye hareketliliğinde artış gözlemlenecektir. Bu şekilde finansal derinleşmenin seviyesi arttıkça tasarrufların da reel sektöre yönlendirilmesine olanak sağlanacak ve yatırımların artması ile ekonomik büyüme gerçekleştirilebilecektir (Gökten vd., 2008). Mikrofinansman sektörünün mevcut başarısının sektörün yararlandığı finansal araçların sayı ve çeşidinde sağlanabileceği artış ile desteklenerek ilerletilmesi portföy yatırımı bakımından gelişme görülmesinde yardımcı olabileceği gibi finansal derinleşme bakımından da katkılar sağlayabilecektir.

Mikrofinansman sektörüne yatırımcıların ilgisi son zamanlarda yoğunlaşmıştır. Yeni ivme kazanmaya başlayan ve yatırımcılar açısından büyük potansiyel taşıyan sektör uygulamada bazı güçlükler ile karşı karşıya bulunmaktadır. Tüm bunlarla beraber

fırsatların büyüklüğü ve çokluğu kısa zamanda çekiciliğini göstermiş ve genel olarak yatırımların 2 yıl gibi bir sürede yaklaşık 3 kat kadar (1.4 milyar ABD doları) artmasına yol açmıştır. Bu durumda yükümlülüklerin yerine getirilmeme oranının %1 seviyesinden daha aşağılara kadar düşebilmesi, tercih edilebilir derecede yüksek kredi dönüş oranlarının görülmesi ve yatırımcılarca bilinen finansal enstrümanların kullanımına olanak tanınması gibi faktörler büyük ölçüde etkili olmuşlardır (Swanson, 2007). Mikrofinans ile ilgili yatırım fonları incelemeye alındığında diğer global finansal araçlar ile herhangi bir korelasyona sahip bulunmadığı ve risk derecesinin çok düşük olmakla birlikte portföy çeşitlendirmesi açısından da yatırımcılar için tavsiye edilebilir nitelikte olduğu görülmektedir (Janda ve Svárovská, 2009). Üstelik mikrofinansman kuruluşları üzerinden gerçekleştirilecek bu yatırımlar sosyal açıdan sahip oldukları önem ve düzenli geri dönüşlerin söz konusu olması sebebi ile ayrıca dikkat çekici bulunmaktadır (Janda ve Svárovská, 2009; Galema ve Lensink, 2005).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ulusların başlıca amaçlarından birisini kalkınmalarını tamamlayarak iktisadi gelişmişliklerini sağlamak ve refah seviyelerini zirveye çıkarmak oluşturmaktadır. Bu konuda başarının başlıca göstergelerinden birisini ise sahip olunan milli gelir seviyesinin yüksekliği temsil etmektedir. Ancak, sahip olunan milli gelir seviyesi ne kadar yüksek olursa olsun gelirden doğan refah, toplum katmanları arasındaki farkı azaltıcı bir biçimde ortaya çıkmadıkça arzu edilen başarının sağlanması mümkün olmayacaktır. Gelir adaletinin sağlanması ve toplumun gelir bakımından alt kademelerine dâhil olan kişilerin ve özellikle yoksulların durumlarını gözetilen iktisadi politikaların uygulanması toplum barışına katkıda bulunacağı kadar dengeli bir kalkınma ve büyüme stratejisinin de temelini oluşturmaktadır.

Günümüzde yoksullukla mücadeleye yönelik pek çok yardım amaçlı olanaklar ve uygulamalar bulunmaktadır. Bu noktada başlıca görevi devlet üstlenmektedir. Sosyal devlet anlayışından yola çıkarak uygulanan politikalar, ekonomik yardımlar ve alınan tedbirler önemli rol oynamakla beraber sınırlı bir etkiye sahip bulunmaktadırlar.

Yoksulluk ile mücadelede en büyük rolü mikrokrediler ve mikrokrediler üzerinden tesis edilen mikrofinansman seçenekleri üstlenmektedirler. Bankaların ve çeşitli ticari finans kuruluşlarının da giderek daha çok ilgi göstermeye başladığı mikrofinansman piyasası aracılığı ile verilen küçük meblağlı krediler sayesinde yoksul kimselere düzenli gelir elde edebilme olanağı yaratılabilmekte ve içinde buldukları kısır döngüyü kırabilmeleri için bir fırsat sunulabilmektedir. Bu sayede az gelişmiş ülkelerde ya da gelişmekte olan ülkelerde ekonomik gelişmişlik seviyesi arttırılabilmekte, yoksulluk azaltılabilmekte ve milli gelirden büyüme kaydedilerek bahsi geçen ülkelerin hesaplanan gelir türleri ve gelir dağılımları ile ilgili verilerinde iyileşmeler sağlanabilmektedir. Ayrıca işsizlik oranının ve bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması ile birlikte ekonomik verimliliğin sağlanmasına da yardımcı olmaktadır. İşte bu noktada zengin ile yoksulun ortak bir paydada buluşturulabilmesi imkânı doğmaktadır. Bir diğer ifade ile yoksul kesimlerin ekonomik hayat içerisinde yer alarak geçimlerini temin edebilmeleri ve düzenli bir gelire sahip olabilmeleri amacı ile kullanılan krediler için gerekli finansmanı sağlayacak fonları

sunabilecek sermayedarlar ile bu kredilere ihtiyacı bulunan yoksul kimseler birlikte hareket etme olanağı bulabilmektedirler.

Sermayedar kesimlerin tasarruflarının ve atıl kaynakların ekonomi içerisinde aktif bir biçimde yer alarak kullanılması gelir dağılımında eşitsizliğin azaltılmasında, kalkınmada ve ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesinde büyük öneme haizdir. Bu potansiyelin kârlılıklarını arttırarak sürdürmekte olan mikrofinansman kuruluşlarının ihtiyacı içerisinde buldukları finansmanın temini için yararlandıkları finansal araçlara yönlendirilmesi, yoksul kesimlere, tahsis oranı ve meblağ bakımından daha çok kredi kullandırılabilmesine imkân tanırken söz konusu tasarrufların ve kaynakların ekonomi açısından bir değer ifade etmesini sağlayacaktır. Tüm bunların sonucunda ise gelir dağılımında iyileşme, milli gelirden ve refah seviyesinde artış, kalkınmada ve büyümede gelişim, ekonomik istikrar ve verim gibi pek çok açıdan önemli ilerlemeler kaydedilebilecektir.

Unutulmamalıdır ki hiç kimseye zorla bağış yaptırılamaz. Ancak yukarıda da ifade olunduğu üzere bağış yapabilecek konumda bulunanların gönüllü bir şekilde katkıda bulunabilmeleri mümkün olmaktadır. Öte yandan yardımlar ve hayır işleri sınırlı bir etkiye sahip olmakta ve istenilen faydayı sağlayamamaktadır. Bu nedenle, mevcut dünya ekonomik düzeni çerçevesinde, sahip olunan imkânlar dâhilinde yenilikçi çözümlere ihtiyaç bulunmaktadır. Bu durum balık tutma eğitiminin balık temin etme eğiliminden daha önemli olduğunu vurgulamaktadır. Eğitimin yanında balık miktarında artış sağlanması ise şüphesiz ki arzu edilen başarıda zirveyi temsil edecektir.

KAYNAKÇA

- AÇIKALIN, Sezgin ve Seyfettin, ÜNAL, (2008), **Doğrudan Yatırımlar ve Portföy Yatırımları**, Ekin Yayınevi, Bursa.
- AÇIKALIN, Sezgin, (2006), “Globalleşen Dünya Ekonomisi ve Getirdiği Değişimler”, (Der), **Dünya Ekonomisinden Seçme Konular**, Feride Öztürk ve Fatih Çelebioğlu, (Ed), Seçkin Yayıncılık, Birinci Baskı, Ankara, ss. 151 – 168.
- ALTAY, Asuman, (2005), “Yoksulluk Sadece Devletin Sorunu mu? Kamu Harcamaları Açısından Bir Değerlendirme”, **Sosyoekonomi**, T.C. Hacettepe Üniversitesi, Sayı: 2, Ankara, <http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/Sosyoekonomi2005-2.pdf> (09.06.2011).
- ARTUKOĞLU, M. Metin, (2009), “Micro Credit Applications for Decreasing of Poverty in the World and Turkey”, **T.C. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi**, T.C. Ege Üniversitesi, Sayı: 3, http://www.agr.ege.edu.tr/zfdergi/edergiziraat/2009_cilt46/s3/09.pdf (09.06.2011).
- AYDIN, Nurhan, (2009), “Finansal Yönetim ve Fonksiyonları”, (Der), **Finansal Yönetim**, Nurhan Aydın, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1465, Yedinci Baskı, Eskişehir, ss. 3 – 16.
- BAJAJ, Vikas, (17 Ekim 2010), “Yoksullara Yardım Eden Kâr Amaçlı Kurumlara Destek Çağrısı”, **The New York Times**.
- BAJAJ, Vikas, (22 Mayıs 2011b), “Mikrokredi Sektörü Saygınlığını Yitiriyor”, **The New York Times**.
- BAJAJ, Vikas, (23 Ocak 2011a). “Mikro – Krediler Gözden Düşüyor”, **The New York Times**.
- BALCI, GÖKÇEOĞLU Şebnem (2010), “Yoksulluk ve Sosyal Dışlanmayla Mücadelede Fransız Hukukundan Bir Örnek: Tutunma Geliri”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sayı: 42, <http://www.iudergi.com/tr/index.php/siyasal/article/viewFile/19/21> (09.06.2011).

- CEYLAN, Ali, (2007a), “Tahvil Piyasaları”, (Der), **Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar**, Nurhan Aydın, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1581, İkinci Baskı, Eskişehir, ss. 41 – 57.
- CEYLAN, Ali, (2007b), “Hisse Senedi Piyasaları”, (Der), **Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar**, Nurhan Aydın, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1581, İkinci Baskı, Eskişehir, ss. 63 – 83.
- COŞKUN, Selim ve Münir, TİRELİ, (2010), “Dünya Bankası ve UNDP’nin Küreselleşme – Yoksulluk İlişkisine Yönelik Yaklaşımları”, **Yardım ve Dayanışma**, T.C. Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Sayı: 1, http://www.sydgm.gov.tr/site_spy/upload/mce/yardim_ve_dayanisma_1._sayi.pdf (09.06.2011).
- CUNHA, Carlos, (31 Ekim 2010), “Meteliksizlerden Kâr Etmek ya da Varoş Kapitalizmi”, **The New York Times**.
- ÇALIŞKAN, Şadan, (2010), “Türkiye ‘de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sayı: 59, <http://www.iudergi.com/tr/index.php/sosyalsiyaset/article/viewFile/1744/1595> (09.06.2011).
- ÇELEBİOĞLU, Fatih, (2006), “Dünya Enformasyon Toplumu ve Bilgi Ekonomisi”, (Der), **Dünya Ekonomisinden Seçme Konular**, Feride Öztürk ve Fatih Çelebioğlu, (Ed.), Seçkin Yayıncılık, Birinci Baskı, Ankara, ss. 117 – 150.
- ÇİÇEK, Macide, (2006), “Dünya Ekonomisinin Sorunları: Üretim ve Bölüşüm Ekseninde Nüfus ve Kaynaklar”, (Der), **Dünya Ekonomisinden Seçme Konular**, Feride Öztürk ve Fatih Çelebioğlu, (Ed), Seçkin Yayıncılık, Birinci Baskı, Ankara, ss. 9 – 38.
- DİNLER, Zeynel, (2005), **Bölgesel İktisat**, Ekin Kitabevi, Yedinci Baskı, Bursa.
- DURMAN, Mustafa, (2006), “Büyüme – Gelişme – Kalkınma Ekseninde Az Gelişmişlik Olgusu: Gelişmiş Ülkeler Nasıl Kalkındı?”, (Der), **Dünya Ekonomisinden Seçme Konular**, Feride Öztürk ve Fatih Çelebioğlu, (Ed.), Seçkin Yayıncılık, Birinci Baskı, Ankara, ss. 85 – 104.

- EĞİLMEZ, Mahfi ve Ercan, KUMCU, (2005), **Ekonomi Politikası**, Remzi Kitabevi, Dokuzuncu Baskı, İstanbul.
- EŞKİNAT, Rana ve Kutlu, EROL, (2005), **Dünya Ekonomisi**, T.C. Anadolu Üniversitesi Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı, No: 150, Eskişehir.
- GALEMA, Rients ve Robert LENSINK, (2005), “**Microfinance Commercialization: Financially and Socially Optimal Investments**”, <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.41222/Microfinance%20commercialization.pdf> (25.06.2011).
- GÖKTEN, Soner, Pınar, OKAN, Emine, ÖNER ve Nevzat, AYPEK, (2008), “Tasarruf ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkide Finansal Sistemin Rolü – Kırgızistan Örneği”, **Sosyoekonomi**, T.C. Hacettepe Üniversitesi, Sayı: 7, Ankara, <http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/Sosyoekonomi2008-1.pdf> (9.6.2011).
- HAN, Ergül ve Ayten Ayşen, KAYA, (2006), **Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika**, Nobel Yayın, Beşinci Baskı, Ankara.
- HATTATOĞLU, Dilek, (2007), “Yoksulluk Örtüsünün Arkasında: Bazı Kavramlaştırma Sorunlarına Dair”, **Eğitim Bilim Toplum**, Eğitim – Sen, Sayı: 18, <http://egitimbilimtoplum.info/index.php/ebt/article/view/332/pdf> (09.06.2011).
- JANDA, Karel ve Barbora SVÁROVSKÁ, (2009), “**Investing into Microfinance Investment Funds**”, <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.41460/Investing%20into%20Microfinance%20Investment%20Funds.pdf> (25.6.2011).
- KARAGÖZ, Ferda, (2010), “Yoksulluk Tuzağı ve Dış Yardım: Eleştirel Bir Yaklaşım”, **Sosyal Bilimler Dergisi**, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sayı: 1, <http://www.iudergi.com/tr/index.php/sosyalbilimler/article/viewFile/722/634> (09.06.2011).
- KARLUK, S. Rıdvan, (2005), **Cumhuriyet’in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisi’nde Yapısal Dönüşüm**, Beta Basım, Onuncu Baskı, İstanbul.

- KESKİN, Hidayet ve Onur, SUNGUR, (2010), “Bölgesel Politika Ekseninde Yaşanan Dönüşüm: Türkiye ‘de Kalkınma Planlarında Bölgesel Politikaların Değişimi”, **SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi**, T.C. Süleyman Demirel Üniversitesi, Sayı: 21, http://sablon.sdu.edu.tr/dergi/sosbilder/dosyalar/21/21_16.pdf (09.06.2011).
- KIRANKABEŞ, M. Cem, (2006), “Doğrudan Yabancı Yatırım Kavramı, Teorileri, Türleri ve Ülke Ekonomilerine Etkileri”, (Der), **Dünya Ekonomisinden Seçme Konular**, Feride Öztürk ve Fatih Çelebioğlu, (Ed), Seçkin Yayıncılık, Birinci Baskı, Ankara, ss. 267 – 305.
- KORAY, Meryem, (2010), “Büyüyen Yoksulluk – Yoksunluk Sorunu ve Sosyal Hakların Sınırı”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sayı: 42, <http://www.iudergi.com/tr/index.php/siyasal/article/viewFile/76/50> (09.06.2011).
- KÖSE, Begüm, (2008), “Yoksulluğun Küreselleşmesi”, **Ethos**, Sayı: 2/4, <http://www.ethosfelsefe.com/ethosdiyaloglar/mydocs/Yoksulluk-bgm.pdf> (09.06.2011).
- KRISTOF, Nicholas D., (21 Kasım 2010b), “Terörizme Karşı Krediler”, **The New York Times**.
- KRISTOF, Nicholas D., (29 Mayıs 2011), “Yardım Akılcıca Harcanıyor”, **The New York Times**.
- KRISTOF, Nicholas D., (30 Mayıs 2010a), “İçki mi, Çocuklar mı?”, **The New York Times**.
- MacFARQUHAR, Neil, (25 Nisan 2010), “Büyük Bankalar Mikrokredi Sektörüne Girdi”, **The New York Times**.
- MET, Önder, (2011), “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Kırgızistan’da Bir Araştırma”, **Sosyoekonomi**, T.C. Hacettepe Üniversitesi, Sayı: 14, Ankara, <http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/Sosyoekonomi2011-1.pdf>, (09.06.2011).

- ÖNER, Emine, Pınar, OKAN, Soner, GÖKTEN ve Nevzat, AYPEK, (2008), “Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemindeki Yeri”, **Sosyoekonomi**, T.C. Hacettepe Üniversitesi, Sayı: 8, Ankara, <http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/Sosyoekonomi2008-2.pdf> (09.06.2011).
- ÖZDOĞAN, Fatih, (2010), “Yoksulluk Kültürü Yaklaşımı Üzerine Bir Değerlendirme”, **Yardım ve Dayanışma**, T.C. Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Sayı: 1, http://www.sydg.gov.tr/site_spy/upload/mce/yardim_ve_dayanisma_1_sayi.pdf (09.06.2011).
- PARASIZ, İlker, (2000), **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi, Yedinci Baskı, Bursa.
- PARASIZ, İlker, (2007), **Modern Bankacılık Teori ve Uygulama**, Ezgi Kitabevi, İkinci Baskı, Bursa.
- POLGREEN, Lydia ve Vikas, BAJAJ, (28 Kasım 2010), “Hindistan’da Ödenmeyen Mikro – Krediler Kriz Yaratıyor”, **The New York Times**.
- SARIKAMIŞ, Cevat, (2007), “Kolektif Yatırım Kurumları”, (Der), **Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar**, Nurhan Aydın, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1581, İkinci Baskı, Eskişehir, ss. 153 – 172.
- SEYİDOĞLU, Halil, (2002), **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, Güzem Can Yayınları, Üçüncü Baskı, İstanbul.
- SOMEL, Cem, (2007), “Türkiye’nin Kalkınma Perspektifi”, (Der), **Türkiye Ekonomisi**, Mustafa Özer, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1579, Dördüncü Baskı, Eskişehir, ss. 245 – 255.
- SPK, **Mevzuat**, <http://www.spk.gov.tr/apps/Mevzuat/?submenuheader=-1> (15.8.2011).
- SUSAM, Nazan ve Binhan Elif, YILMAZ, (2007), “Diğer Uluslararası Kamusal Mal ve Hizmetler”, (Der), **Uluslararası Mali İlişkiler**, Aykut Herekman, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1742, Birinci Baskı, Eskişehir, ss. 107 – 125.

- SWANSON, Brad, (2007), “**The Role of International Capital Markets in Microfinance**”, <http://www.dwmarkets.com/media/pdf-international-capital-markets.pdf>, (25.6.2011).
- ŞIKLAR, İlyas, (2007), **Finansal Ekonomi**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1588, Üçüncü Baskı, Eskişehir.
- TAŞCI, Faruk, (2009), “Yoksulluğa ve Yoksullara Dönük Ahlak Yaklaşımları”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sayı: 57, <http://www.iudergi.com/tr/index.php/sosyalsiyaset/article/viewFile/51/40> (09.06.2011).
- TDK, **Büyük Türkçe Sözlük**, <http://tdkterim.gov.tr/bts/>, (8.1.2011).
- TSPAKB, **Menkul Kıymetler ve Diğer Sermaye Piyasası Araçları**, http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/ETM_kilavuzlar_menkul_kiymet_piyasalari_ileri_haziran_2011.pdf (25.6.2011).
- YENTÜRK, Nurhan, (2007), “Ulusal Gelirin Yapısı ve Gelişimi”, (Der), **Türkiye Ekonomisi**, Mustafa Özer, (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1579, Dördüncü Baskı, Eskişehir, ss. 23 – 37.
- YILDIRIM, Kemal ve Doğan, KARAMAN, (2003), **Makroekonomi**, Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı, Yayın No: 145, Üçüncü Baskı, Eskişehir.
- YILDIRIM, Kemal, İbrahim, BAKIRTAŞ ve Rasim, YILMAZ, (2005), **Makro İktisada Giriş**, Ekin Kitabevi, Bursa.
- YILDIRIM, Oğuz, (2003), “Döviz Kurları Çerçevesinde Satınalma Gücü Paritesinin Zaman Serisi Analizi ve Türkiye Ekonomisi Uygulaması”, **Bankacılar Dergisi**, Yıl: 14, Sayı: 44, İstanbul, ss. 3 – 14.
- YILMAZ, Rasim ve Cüneyt, KOYUNCU, (2006), **Mikrofinansman ve Yoksullukla Mücadele**, Ekin Kitabevi, Birinci Baskı, Bursa.

DİZİN

- A**
Az Gelişmiş Ülkeler, viii, 39
- B**
Bono, ix, 66
Büyüme Kutbu, ix, 53
- C**
Cazibe Merkezi, 51
- D**
DET, xii, 69, 70
Dünya Bankası, 12, 33, 36, 80
- G**
Gelişmiş Ülkeler, viii, 39, 80
Gini Katsayısı, viii, 27, 29, 30, 31
GSMH, vii, xii, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18
GSYH, vii, xii, 8, 13, 14, 15, 24
- H**
HDT, xii, 69, 70
Hisse Senedi, ix, xii, 66, 80
- İ**
İstihdam, 17
- K**
Kalkınma, v, vii, viii, ix, xii, 7, 33, 37, 40, 42, 49, 53, 54, 55, 80, 81, 82, 84
Kısr Döngü, viii, ix, 45, 46, 48
KOBİ, xii, 61
- L**
Lorenz Eğrisi, viii, 27, 28, 29, 30, 31
- M**
Mikrofinans, v, 61, 64, 75, 84
Mikrofinansman, vii, 6, 57, 59, 60, 61, 64, 71, 75, 85
Mikrokredi, v, vii, ix, 6, 57, 60, 62, 79, 82
- P**
Polarize Bölge, ix, 50
- S**
Satın Alma Gücü Paritesi Teorisi, viii, xii, 19
STK, xii, 57, 61
- T**
Tahvil, ix, xii, 66, 67, 68, 74, 80
- U**
UNDP, xii, 33, 36, 80
- V**
VDMK, ix, xii, 65, 72, 73
VTMK, ix, xii, 65, 72, 73
- Y**
Yatırım Fonları, ix, 70
Yoksulluk, v, vii, viii, ix, 6, 22, 31, 33, 34, 35, 36, 46, 47, 58, 60, 77, 79, 80, 81, 82, 84