

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YOKSULLUĞU AZALTMAYA YÖNELİK
FİNANSMAN STRATEJİSİ OLARAK MİKROFİNANS**

DOKTORA TEZİ

Nurhodja AKBULAEV

Enstitü Anabilim Dalı : İşletme

Enstitü Bilim Dalı : Muhasebe ve Finansman

Tez Danışman: Prof. Dr. Erhan BİRGİLİ

AĞUSTOS 2012

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YOKSULLUĞU AZALTMAYA YÖNELİK
FİNANSMAN STRATEJİSİ OLARAK MİKROFİNANS

DOKTORA TEZİ

Nurhodja AKBULAEV

Enstitü Anabilim Dalı : İşletme
Enstitü Bilim Dalı : Muhasebe ve Finansman

“Bu tez 24/08/2012 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği/Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI	İMZA
Prof.Dr.Hilmi KIRLIOĞLU	KABUL	
Prof.Dr. Erhan BİRGİLİ	KABUL	
Prof.Dr. Orhan BATMAN	KABUL	
Yrd. Doç.Dr. Ali BORA	KABUL	
Yrd. Doç.Dr. Mehmet SARAÇ	KABUL	

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygu olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Nurhodja AKBULAEV

24.08.2012

ÖNSÖZ

Lisansüstü eğitimim sürecinde sadece üniversite hocam değil, şahsi hayatımda ve akademik çalışmalarım da bana örnek olan, derslerde başarılı olmama vesile olan, özellikle de tez çalışma sürecinde fikir veren ve desteklerini esirgemeyen sevgili danışman hocam Prof. Dr. Erhan BİRGİLİ hocama sonsuz minnettarım.

Öğrencilik ve iş hayatım boyunca beni hep destekleyen hem de bana yol gösteren değerli hocalarım Prof.Dr. Hilmi KIRLIOĞLU'ya, Yrd.Doç.Dr. Mühittin ZÜGÜL'e, tez çalışmamın uygulama kısmının oluşmasında çok önemli desteği olan sayın Prof. Dr. Orhan BATMAN hocama, tezimin yoksullukla ilgili bölümlerinin değerlendirilmesinde fikir ve tavsiyelerini esirgemeyen Yrd.Doç.Dr. Mehmet SARAÇ hocama teşekkür etmek istiyorum. Doktora eğitimim sürecinde hep destek olan hocalarım Yrd.Doç.Dr.Yasin ŞERİFOĞLU'ya, Yrd.Doç.Dr. Fatih Burak GÜMÜŞ'e, Dr. Kamil TAŞKIN'a ve Araş. Gör. Adem AKBIYIK'a hem de sayamadığım bütün çalışma arkadaşlarıma yürekten teşekkür ediyorum.

Ayrıca, hayatım boyunca beni hep destekleyen ana ve babama, uzun ve meşakkatli geçen tez dönemi boyunca beni hep destekleyen ve hep yanımda olan eşim Dilfuza Şaripova'ya ve kendilerini zaman zaman ihmal etmeme rağmen bir an bile sitem etmeyen kızım Umay ve oğlum Cesur'a, teşekkürü bir borç bilirim.

2006-2010 yılları arasında, çalışmalarım da katkılarından dolayı TÜBİTAK'a teşekkür etmek istiyorum.

Nurhodja AKBULAEV

24.08.2012

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	vi
TABLO LİSTESİ	viii
ŞEKİL LİSTESİ	xi
GRAFİKLER LİSTESİ	xii
ÖZET	xiii
SUMMARY	xiv
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: YOKSULLUK OLGUSU VE BİR FİNANSMAN TÜRÜ OLARAK MİKROFİNANSMAN	9
1.1. Yoksulluk Türleri Ve Dünyadaki Durumu	9
1.1.1. Yoksulluk Kavramı	9
1.1.2. Yoksulluk Kıstasına Göre Yoksulluk Türleri	11
1.1.3. Dünyada Yoksulluğun Durumu	14
1.2. Mikrofinans Kavramı	18
1.2.1. Mikrofinans	19
1.2.2. Mikrokredi	19
1.3. Mikrofinans Felsefesi.....	20
1.3.1. Sosyal Bilinçli Serbest Çalışma	20
1.3.2. Serbest Çalışma.....	21
1.3.3. Eğitim ve Öğretimin Önemi.....	22
1.3.4. Yoksulluğun Bulunmadığı Dünya	23
1.4. Mikrofinansın Tarihsel Gelişimi	24
1.5. Mikrofinans Sistemi	27
1.5.1. Mikrofinans Sisteminin Yapısı	28
1.5.2. Mikrofinans Sisteminin İşleyişi	31
1.5.3. Mikrofinansın Temel Prensipleri	33
1.5.4. Mikrofinansın Uygun Olmadığı Durumlar	34
1.6. Mikrofinansın Fonksiyonları.....	36
1.6.1. Finansal Hizmetleri	36

1.6.2. Sosyal ve Danışmanlık Hizmetleri.....	39
1.7. Mikrofinans Kurumları ve Modeller.....	39
1.7.1. Mikrofinans Kurumları	40
1.7.2. Mikrofinans Modelleri	43
1.8. Mikrofinans ve Klasik Bankacılık	47
1.8.1. Bankaların Mikrofinans Dünyasındaki Yeri	48
1.8.2. Mikrofinans İle Bankacılık Karşılaştırılması.....	49

BÖLÜM 2: MİKROFİNANS UYGULAMALARI VE KARŞILAŞILAN

SORUNLAR	52
2.1. Dünya Geneline Mikrofinansman Uygulamaları	52
2.1.1. Sahra Altı Afrika Bölgesi.....	57
2.1.2. Doğu Asya ve Pasifik Bölgesi.....	61
2.1.3. Latin Amerika ve Karayip Bölgesi	65
2.1.4. Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi.....	69
2.1.5. Kuzey Amerika ve Batı Avrupa Bölgesi.....	73
2.1.6. Doğu Avrupa ve Merkezi Asya	77
2.2. Hukuki Yapı ve Değişim Trendi.....	83
2.2.1. Hukuki Yapı.....	83
2.2.2. Hukuki Düzendeki Temel Değişimler.....	83
2.3. Mikrofinans Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar	87

BÖLÜM 3: MİKROFİNANSMAN KURUMU ÖRNEĞİ: GRAMEEN BANK....

3.1. Grameen Bank.....	90
3.2. Grameen Bank'ın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	92
3.3. Grameen Bank'ın Amacı ve Hedefleri.....	93
3.4. Grameen Bank'ın Hedef Kitleleri.....	94
3.5. Grameen Bank Yapısı	95
3.5.1. Grameen Bank'ın Kurumsal Yapısı	96
3.5.2. Grameen Bank'ın Örgütsel ve Yönetimsel Yapısı.....	97
3.5.3. Grameen Bank'ın Faaliyet Yapısı ve Hizmetleri.....	101
3.6. Grameen Sistemleri ve Geliştirilen Yenilikler.....	102

3.6.1. Klasik Grameen Sistemi'nin İşleyişi.....	102
3.6.2. Genelleştirilmiş Grameen Sistemi'nin İşleyişi.....	109
3.6.3. Grameen Bank-II Sisteminin Getirdiği Yenilikler.....	113
3.7. Grameen Bank Kredilerinin Kullanım Alanları.....	122
3.8. Grameen Bank'ın Finansal Yapısına Genel Bakış.....	126

BÖLÜM 4: MİKROFİNANS KURUMLARINDA RİSK YÖNETİMİ VE

KORUNMA STRATEJİLERİ.....	130
4.1. Mikrofinans Kurumlarında Risk Yönetimi İlkeleri	130
4.2. Mikrofinans Kurumlarında Risklerin Gruplandırılması	133
4.3. Mikrofinans Kurumlarında Risk Türleri ve Değerlendirilmesi	136
4.3.1. Kurumsal Riskler	137
4.3.1.1. Sosyal Misyon Riski	137
4.3.1.2. Ticari Misyon Riski	142
4.3.1.3. Bağımlılık Riski	145
4.3.2. Operasyonel Riskler	146
4.3.2.1. Kredi Riski	147
4.3.2.2. Dolandırıcılık (Sahtekarlık) Riski	148
4.3.2.3. Güvenlik Riski	149
4.3.3. Finansal Yönetim Riskleri.....	149
4.3.3.1. Aktif ve Pasif Yönetimi Riski.....	150
4.3.3.2. Verimsizlik Riski	151
4.3.3.3. Sistem Güvenliği ve Bütünlüğü Riski.....	151
4.3.4. Dış Riskler.....	152
4.3.4.1. Yasal Riskler	152
4.3.4.2. Rekabet Riski	153
4.3.4.3. Demografik Riskler.....	153
4.3.4.4. Fiziki Çevre Riski	153
4.3.4.5. Makroekonomik Riskler.....	153

BÖLÜM 5: MİKROFİNANS UYGULAMALARINA YÖNELİK BİR	
ARAŞTIRMA	154
5.1. Araştırmanın Önemi.....	154
5.2. Araştırmanın Amacı	155
5.3. Araştırmanın Kısıtları.....	155
5.4. Araştırmanın Kapsamı	156
5.5. Anketin Yapısı	156
5.6. Araştırma Verilerinin Analizi ve Bulgular.....	157
5.6.1. Tanımlayıcı İstatistiksel Analizler	157
5.6.2. Kurumların Profesyonelleşme Yönelimlerinin İstatistiksel Analizi	162
5.7. Güvenirlilik Testleri ve Faktör Analizleri.....	199
5.7.1. Mikrofinans Kurumlarının Risk Kaynakları	199
5.7.2. Mikrofinans Kurumlarının Riskten Korunma Stratejileri.....	201
5.7.3. Mikrofinans Kurumlarının Stratejik Amaçları.....	202
5.7.4. Mikrofinans Kurumlarının Sosyo-Ekonomik Amaçları	204
5.8. Araştırma Bulgularının Genel Değerlendirilmesi	205
SONUÇ VE ÖNERİLER	209
KAYNAKÇA	216
EKLER	229
ÖZGEÇMİŞ	242

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ADNKS	: Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi
AFMIN	: Africa Microfinance Network
BDFK	: Banka Dışı Finansal Kurum
CDFA	: Finance Association
ÇBYE	: Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi
DAMA	: Doğu Avrupa ve Merkezi Asya
FATEN	: Palestine for Credit and Development
GEH	: Grameen Emeklilik Hesabı
GGG	: Genelleştirilmiş Grameen Sistemi
GSMG	: Gayri Safi Milli Gelir
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GTZ	: Alman Kalkınma Ajansı (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)
HDI	: İnsani Gelişme Endeksi (Human Development Index)
IMF	: Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund)
İGE	: İnsani Gelişme Endeksine
İGR	: İnsani Gelişme Raporu
KGS	: Klasik Grameen Sistemi
MFC	: Microfinance Centre
MFK	: Mikrofinans Kurumları
MIX	: Microfinance Information Exchange
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Cooperation and Development)
PRODEM	: Fundacion para Promocionyel Desarrollo de la Microempresa Programme)
SGP	: Satınalma Gücü Paritesi
STÖ	: Sivil Toplum Örgütleri
TCEE	: Toplumsal Cinsiyet Eşsizliği Endeksi

- TNSA** : Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması
- UNDP** : Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (United Nations Development)
- UNESCO** : Birleşmiş Milletler Eğitim Bilim ve Kültür Örgütü
- UNPD** : Birleşmiş Milletler Nüfus Bölümü (United Nations Population Division)
- UNRWA** : Birleşmiş Milletler Yardım ve Bayındırlık Ajansı (United Nations Relief and Works Agency)
- USAID** : Birleşik Devletler Uluslararası Kalkınma Ajansı (United States Agency for International Development)
- v/y** : veri yok
- WWB** : Dünya Kadınlar Bankacılığı (Women's World Banking)

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Günde 1.25 \$'dan Daha Az Gelirle Yaşayan Nüfus Oranı.....	16
Tablo 2: Kişi Başına Düşen Milli Gelir Düzeyleri Bakımından Dünyanın En Yoksul ve En Zengin 10 Ülkesi.....	17
Tablo 3: İnsani Gelişmişlik Açısından Ülkeler.....	18
Tablo 4: Mikrofinans Kurumları ile Geleneksel Bankacılık Farkları	51
Tablo 5: Mikrofinansman Kurumları ve Müşterilerine Ait Veriler	53
Tablo 6: 1997-2010 Yılları Arasında Mikrofinansman Kurumlarının Gelişimi.....	54
Tablo 7: En Yoksul Müşteriler Bakımından Mikrofinansman Kurumlarının Büyüklüğü	55
Tablo 8 : Bölgelere Göre Mikrofinansman Kurumlarının ve Müşterilerinin Dağılımı .	56
Tablo 9 : Sahra-Altı Afrika'da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı.....	58
Tablo 10: Sahra Altı Afrika Bölgelerinde Müşteri ve Mevduat Sahipleri Verilerinin Kurumlara Göre Dağılımı	60
Tablo 11: Afrika'daki Mikrofinansman Kurumlarının Ülkelere Göre Müşteri ve Kredi Tutarı Dağılımı 2008.....	60
Tablo 12: Asya ve Pasifik'ta Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı.....	64
Tablo 13: Latin Amerika ve Karayip'te Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı	66
Tablo 14: Latin Amerika ve Karayip Bölgesinde Mikrofinansman.....	67
Tablo 15: LAK'te 48 MFK'nun Temel Hesap Göstergeler (milyon \$) 2011	68
Tablo 16: Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı	70
Tablo 17: Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki Mikrofinansman Kurumlarının Etkinliği 2006.....	72
Tablo 18: Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı.....	74
Tablo 19: DAMA Ülkelerinin Bölgesel Ekonomik Göstergeleri.....	77
Tablo 20: DAMA Ülkelerinde Faaliyet Gösteren MFK'ların Sayısı ve Kapsamı.....	79
Tablo 21: Kullanıcı Sayısına Göre İlk 10 Büyük Mikrofinansman Kurumu.....	80

Tablo 22: Doğu Avrupa ve Orta Asya’da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı	81
Tablo 23: 2010 Yılında Sağlanan Grameen Bank Kredilerinin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı (ABD \$)	123
Tablo 24: 2010 Yılında Sunulan Mikro Girişim Kredilerinin Kullanım Alanlarına Göre Dağılımı.....	125
Tablo 25: 2008 - 2010 Yılları Arasında Grameen Bank’ın Aktif Yapısı.....	127
Tablo 26: 2008 - 2010 Yılları Arasında Grameen Bank’ın Pasif Yapısı	128
Tablo 27: Mikrofinansman Alanında Risklerin Tipolojisi 2006.....	136
Tablo 28: Sosyal Misyon Riski Kontrolü.....	138
Tablo 29: Operasyonel Risk Türleri.....	147
Tablo 30: Anket Araştırması Kapsamında Yer Alan Ülkeler	156
Tablo 31: Ankete Katılanların Yaş Grubu Dağılımı Tablosu	158
Tablo 32: Ankete Katılanların Eğitim Durumu Tablosu	158
Tablo 33: Ankete Katılanların İşyerinde Çalışma Pozisyonlarının Dağılımı Tablosu.	159
Tablo 34: Kurumların Personel Sayılarının Dağılımı	159
Tablo 35: Ankete Katılan Kurumların Kaç Yıllık Oldukları Dağılımı Tablosu	160
Tablo 36: Kurumların Hukuki Yapısı ile Faaliyet Süresi İlişkisi.....	161
Tablo 37: Kurumun Ülke Çapındaki Büyüklüğünün Dağılımı.....	161
Tablo 38: Mikrofinansman Kurumlarının Hukuki Yapısının Dağılımı	162
Tablo 39: Finansal Hizmet Türlerinin Dağılımı.....	163
Tablo 40: Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Hukuki Yapısı ile Sağladıkları Finansal Hizmet Türleri Arasındaki İlişki	164
Tablo 41: Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Faaliyet Süreleri ile Sağladıkları Finansal Hizmet Türleri Arasındaki İlişki	169
Tablo 42: Kurumların Hukuki Statüsü	170
Tablo 43: Kurumların Hizmet Sunduğu Müşteri Kesiminin Dağılımı	170
Tablo 44: Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Hukuki Yapısı ile Müşteri Kesimi Arasındaki İlişki	172
Tablo 45: Kurumların Bankaları Rakip Olarak Görüp Görmediğinin Dağılımı.....	172
Tablo 46: Kurumların Hukuki Yapıları ile Bankaları Rakip Görüp Görmeme İlişkisi.....	174

Tablo 47: Faaliyet Amaçlarının Dağılımı	176
Tablo 48: Müşterileriyle Toplantı Yapıp Yapmamasının Dağılımı	180
Tablo 49: Mikrofinansman Sağlayıcıların Hukuki Yapıları ile Müşterileriyle Toplantı Yapma Arasındaki İlişki	181
Tablo 50: Uygulamalarda Kendilerini Başarılı Bulup Bulmadıklarının Dağılımı.....	182
Tablo 51: Kurumların Başarı Ölçeğinin Dağılımı	182
Tablo 52: Başarı Ölçme Yöntemleri İle Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki	184
Tablo 53: Müşteriye Ulaşma Yöntemlerinin Dağılımı	188
Tablo 54: Müşteriye Ulaşma Yöntemleri ile Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki.....	189
Tablo 55: Kurumların Karşılaştığı Güçlükler	191
Tablo 56: Mikrofinansman Kurumlarının Karşılaştığı Güçlüklerin Hukuki Yapıları İle İlişkileri	192
Tablo 57: Risk Değerlendirme Birimin Mevcudiyetinin Dağılımı.....	195
Tablo 58: Risk Departmanı Uzmanlarının Dağılımı	197
Tablo 59: MFK'ların Risk Kaynaklarına Dair Faktörlerin Dağılımı	200
Tablo 60: MFK'ların Riskten Korunma Stratejilerine Dair Faktörlerin Dağılımı.....	202
Tablo 61: MFK'ların Stratejik Amaçlarına Dair Faktörlerin Dağılımı.....	203
Tablo 62: MFK'larının Sosyo-Ekonomik Amaçlarına Dair Faktörlerin Dağılımı	205

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Mikrofinans Sisteminin Sektörel Yapısı	29
Şekil 2: Mikrofinans Kurumlarının Minimalist Yaklaşımı	30
Şekil 3: Mikrofinans Kurumlarının Entegre Yaklaşım.....	31
Şekil 4: Grameen Bank'ın Örgütsel Yapısı ve Birimlerinin Sayısı.....	99
Şekil 5: Risk Yönetiminde Geri Dönüşüm Düğümü	133
Şekil 6: Mikrofinansman Programında Finansman Gelişiminin Akışı.....	143
Şekil 7: Sürdürülebilirlik ve Karlılık Oranları.....	144
Şekil 8: Aktif/Pasif Yönetimi Sorumluluğundaki Temel Riskler.....	150

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: Sahra -Altı ve Afrika'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi	59
Grafik 2: Asya ve Pasifik'te 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi	64
Grafik 3: Latin Amerika ve Karayipler'de 1999-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi	66
Grafik 4: Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi	71
Grafik 5: Kuzey Amerika ve Avrupa'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi	75
Grafik 6: Doğu Avrupa ve Orta Asya'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi	82
Grafik 7: Grameen Bank Kredilerinin İş Alanlarına Göre	124
Grafik 8: Grameen Bank Kredilerinin İş Alanlarına Göre Dağılımı	125

Tezin Başlığı: Yoksulluğu Azaltmaya Yönelik Finansman Stratejisi Olarak Mikrofinans	
Tez Yazarı : Nurhodja Akbulaev	Danışman: Prof.Dr. Erhan BİRGİLİ
Kabul Tarihi : Ağustos 2012	Sayfa Sayısı: xiv (ön kısım) + 242 (tez) + 4 (ek)
Anabilim Dalı : İşletme	Bilim Dalı: Muhasebe ve Finansman
<p>Halen nüfusun yaklaşık beşte birinin günde bir dolardan daha azıyla yaşamaya çalıştığı dünyada yoksullukla mücadele gün geçtikçe daha büyük önem taşımaya başlamıştır. Yoksullukla mücadelede uygulanan birçok programın yetersiz kalması sonucunda mikrofinans sistemi ön plana çıkmıştır. Mikrofinans sistemi; düşük gelirli insanlara kendi geçimlerini sağlamaları, kendi potansiyellerini ortaya çıkarmaları ve kendi işletmelerini kurmaları için verilen kredi ve diğer finansal hizmetleri içermektedir. 1970’li yıllarda sadece mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlayan mikrofinans sistemi, yoksulların kredi dışında tasarruf, sigorta, para transferi gibi diğer finansal hizmetlere de ihtiyacının olduğunun anlaşılmasıyla bunları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Mikrofinansın hizmet yelpazesinin genişletilmesi, yani finansal ürünlerin çeşitlendirilmesi mikrofinans dünyasına ticari bankaların da katılmasını sağlamıştır. Nitekim 1990’lı yıllardan bu yana sivil toplum örgütleri ticari bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşürken, ticari bankalar da değişik modeller kullanarak mikrofinans hizmeti sunmaya başlamışlardır.</p> <p>Bu çalışmada “Yoksulluğu Azaltmaya Yönelik Finansman Stratejisi Olarak Mikrofinans” başlığı altında, bir finansman türü olarak mikrofinans sistemi üzerine ileri sürülen görüşleri ve yapılan uygulamaları ortaya koymak, bilimsel açıdan yorumlamak, değerlendirmek hem de mikrokredi ile başlatılan uygulamanın diğer gelişmekte olan ülkelerde aynı başarıyı elde edememesinin sebebi araştırılmaya çalışılmıştır. Bilimsel çalışma ve yazma yöntemleri çerçevesinde ele alınmış olan çalışmada, daha önce yayınlanmış literatürler taranmış ve teori ile pratiğin karşılaştırılması amacıyla mikrofinans kurumlarına yönelik anket soruları hazırlanarak bilgi toplanmaya çalışılmıştır.</p> <p>Bu çalışma, Yoksulluk Olgusu ve Bir Finansman Türü Olarak Mikrofinans, Mikrofinans Uygulamaları ve Karşılaşılan Sorunlar, Mikrofinans Uygulamalarında Risk Yönetimi ve Stratejiler, Araştırma Yöntemi ve Araştırma Bulguları olmak üzere dört bölümden oluşmaktadır.</p>	
Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Mikrofinans, Mikrokredi, Grameen Bank,	

Title of the Thesis: Microfinance As a Financing Strategy to Alleviate Poverty	
Author: Nurhodja Akbulaev	Supervisor: Prof.Dr. Erhan BIRGILI
Date: August 2012	Nu. Of pages: xiv (pre text) + 242 (main body) +4 (addition)
Department: Business Administration	Subfield: Accounting and Finance
<p>Alleviating poverty is becoming increasingly important issue in the world politics where one in five of the population has been earning less than one dollar in a day. Today, microfinance comes to the forefront as a result of ineffective methods of alleviating poverty. The method of microfinance includes credit and other financial instruments to enable low-income families to live on and to set up their own business. Facilities of microfinance system have been evolved from microcredit service in 1970's to savings, money transfers and insurance in parallel with the needs of the poor's. Increasing range of services offered led trade banks to get into microfinance market. As from 1990's, Non-governmental organizations have been turned to trade banks or micro finance organizations as trade banks provide microfinance services.</p> <p>This study aims to assess remarks on microfinance and its applications as well as examine the reasons of unsuccessful applications of the system in other developing countries. The methods of the study include reviewing unpublished literature and conducting a survey for micro finance organizations to come through interconnecting theory and application.</p> <p>This study consists of four main chapters, namely the Phenomenon of poverty and micro finance as a financing strategy, Applications and problems, Risk management in micro finance strategy and Research method and findings.</p>	
Keywords: Poverty, Microfinance, Microcredite, Grameen Bank,	

GİRİŞ

Sanayi devriminin öncesinde de var olan yoksulluk olgusuyla mücadele metotları sanayi devrimi ile birlikte (özellikle ikinci dünya savaşı sonrası), çeşitli örgütler tarafından uygulanmaya başlatılmıştır. Yoksulluğu azaltmaya yönelik yürütülen uygulamalar sadece yoksullara yardım etmeyi içerdiğinden beklenen başarıya ulaşamamışlardır. Birçok kurum ve örgütler tarafından uygulanan programların incelenmesi ve yoksul kesimin ihtiyaçlarının araştırılması sonucu Muhammed Yunus tarafından mikrokredi uygulaması başlatılmıştır. Yoksul ve az gelirli kesimin finansal ihtiyaçları doğrultusunda gelişen mikrokredi uygulamaları kredi, tasarruf, sigorta ve transferleri kapsayan mikrofinans sistemi şekline dönüşmüştür.

Mikrofinans, 30 yıl önce yoksulluk ile mücadelede devlet ve çeşitli örgütler tarafından yürütülen programların başarısız olması nedeni ile önem kazanmıştır. Yoksul nüfuslu ülkelerde yoksulluğu azaltmada elde ettiği başarılar nedeniyle gelişmiş ülkelerin de ilgisini çekmiştir. Söz konusu gelişmiş ülkelerde iş fikri olan, ancak parasal imkânı olmayan insanların yaşadığı bölgeler seçilerek uygulanmaya başlamıştır. Dünya genelinde sosyal amaçlı olarak yürütülen mikrofinansman uygulamalarının sürekliliğini sağlamaları için kazanç elde etmek de kurumsal amaçlarından biri haline gelmiştir. Mikrofinansman hizmeti sunan kurumların sosyal amacı ile kazanç elde etmek amaçları arasında bir dengenin sağlanamaması, tefecilerin kurumsallık kazanması ile kazanç elde etmek amacının sosyal amacından üstün gösteren sonuçlarla karşılaşmaktadır.

Mikrofinans sistemi, başlangıçta geleneksel bankacılıktan farklı şekilde faaliyete başlamasına rağmen ticaret bankaları tarafından da benimsenmiştir. Ancak, yüksek maliyetlerinden dolayı geniş kapsamlı kullanılamamaktadır. Mikrofinans yoluyla verilen borç tutarlarının küçük tutarda olması, borç verme süresinde uygulanan işlem maliyetlerinin yüksek olması ve müşterilerinin büyük bir kısmı kırsal bölgelerde olmaları nedeniyle şube açma masraflarından kaçınılmaktadırlar.

Uygulama sadece yoksullukla mücadele ile sınırlı kalmayıp, köylerden şehre ya da gelişmiş ülkelere göçleri de büyük çapta azaltma özelliğine sahiptir. Özellikle kırsal bölgelerde hayvancılık ve balıkçılığın, tarımcılık ve ormancılığın finanse edilmesi hem

istihdam oluşturacak hem de bölgesel kalkınmayı sağlayacaktır. Bu olumlu sonuçlara ulaşmak için uygulama modelinin sağlıklı oluşturulması ve buna göre uygulanması gerekmektedir.

Uzun vadeli fon sağlayan finans kurumları birçok sektörün can damarı olduğu gibi, mikrofinans kurumlarının da varlığını sağlıklı ve sürekli bir Şekilde sürdürebilmesi tüm dünya ekonomilerinde önemli yere sahip olan küçük işletmelerin gelişiminin ve yoksulların refah seviyesinin yükseltilmesinin finansmanı açısından oldukça önemlidir. Söz konusu kurumların süreklilik kazanması için sosyal amaçlı hizmetleri ve kazanç açılarından birbirinden farklı finansal hizmetlerin sağlamaları gerekmektedir. Bununla sosyal ve ticari yönden yeni aktivitelere girişmek, hem dolaylı ya da dolaysız gelirlerine katkıda bulunmak hem de ekonomik kalkınmaya rehberlik yapmak bu kurumların başlıca görevidir.

Gelişmiş dünya ülkelerinin iktisadi tarihlerini dikkatlice incelediğinde piyasaların sürekli olarak canlı kalabilmesi için her zamanın durum ve Şartlarına uygun uygulamaları ortaya koydukları görülmektedir. Sanayileşmeye geçiş süreci ile birlikte ihtiyaç duyulan fonların sağlanması amacıyla bankacılık sektörünün gelişmesi gibi, yoksullukla mücadelede de mikrofinansmanın gelişmesi bu sürecin en doğal ve gerekli aşamalarından biri olarak görülmelidir. Daha sonraları mikrofinansman hizmeti sağlayıcı finans kurumlarının artması rekabetin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Mikrofinans kurumlarının müşteri kitlesi boyutunun artması daha çok fonlara ve finansal hizmetlere gereksinimi ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Başlangıçta sadece donarlardan ve kendi müşterilerine uygulanan zorunlu tasarruf araçlarıyla sağlanan fonlar yetersiz kaldığından yeni finansal hizmetler geliştirmesini gerekli kılmıştır. Bunlara rnek olarak, vadeli ve vadesi mevduatlar, mikro sigorta (varlık sigortası, kredi sigortası, emeklilik), kredi kartı, eğitim kredisi ve dilenci kredileri örnek olarak gösterilebilir.

Mikrofinans sistemi yukarıda ifade edilen amaçları gerçekleştiren bugüne kadar dünya da yeni sistem olarak algılanan mikrofinansman uygulamaları aslında yeni uygulama olmayıp, mazisi oldukça eskilere dayanan farklı isimler altında gerçekleştirilen bir

finansman sistemidir. Başka bir ifade ile çiftçilere ve yoksullara yönelik uygulanan tasarruf grupları ve klüpleri, kredi kooperatifleri, defin kurumları ve köy bankacılığı şeklinde uygulamalarla karşılaşmak mümkündür.

Dünya daki bölgelerde “mikrokredi” olarak bilinen “teminata dayalı olmayan finans sistemi”nin temelini oluşturmakta olup, hem yoksul bireylerin vade ve uygun ödeme koşulları ile sermayeye sahip olmalarını sağlanması, hem de ekonomiler için vazgeçilmez olan gelir dengesizliklerinin ortadan kaldırılması açısından da son derece önemli bir finansal sistemdir. Bu finansal sistemde meydana gelebilecek anlaşmazlıkların çözümü için hukuki alt yapısının belirlenmesi, sosyal ve ticari amaçlarının dengelenmesi gibi çalışmaların uygulamaya geçilmeden önce çok iyi irdelenmesi gerekmektedir.

Sistemin uygulanması ülkeden ülkeye bazı farklılık arz etmekle birlikte temelde aynı özelliklere sahiptir. Mikrofinansman hizmeti sunan mikrofinans kurumları ya da diğer finans kuruluşları müşteri kitlesi bakımından büyük çaplı risklere maruz kalmaları anlamına gelmektedir. Bu kurumların maruz kalabileceği risk boyutu sosyal amacının ağırlıklı olması ve teminata dayalı olmayan kredilerin sağlanmasından kaynaklanmaktadır.

Konu ve Amaç

Doktora tezinin konusu, “Yoksulluğu Azaltmaya Yönelik Finansman Stratejisi Olarak Mikrofinans”tır. Bu konu, bir finansman türü olarak mikrofinans üzerine ileri sürülen görüşleri ve yapılan uygulamaları ortaya koymak, bilimsel açıdan yorumlamak ve değerlemek için seçilmiştir.

Tez konusunun temel amacı, Bangladeş’te Muhammed Yunus tarafından 1975 yılında 42 aileye verilen toplam 27 dolarlık mikrokredi ile başlatılan uygulamanın diğer gelişmekte olan ülkelerde aynı başarıyı elde edememe sebebinin araştırılmasıdır.

Bunun yanında geleneksel bankacılığa kıyasla %98 geri dönüşümlü kredilerin risk yönetimini incelemek ve kullanıcıların kredi sonrası durumunun araştırılmasında dikkat

edilmesi gereken hususları ortaya koymaktır. Tezin uygulama kısmında da Bangladeş'te başlayıp tüm dünyaya yayılan mikrofinans sisteminin daha da başarılı hale gelerek canlanabilmesi için nelerin yapılabileceği konusunda anket düzenlenerek çözümler geliştirilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın genel kapsamında araştırılarak cevaplanmaya çalışılacak temel sorular aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- Mikrofinansman uygulamaları finans kurumları tarafından hizmet sunulmayan yoksul kesime ihtiyacı olan finansal gereksinimlerini karşılayarak yaşam refahını artırma özelliğine sahip midir?
- Mikrofinansman uygulamalarında kurumların ticari şekil almaya başlaması yoksulluğun azaltılmasına yönelik katkılarını azaltır mı?
- Mikrofinansman uygulamaları kapsamındaki yoksul kesimin boyutu nedir?
- Yoksulların bankası Grameen Bank'ın başarılı olmasını sağlayan özellikler nelerdir?
- Mikrofinans kurumları ve mikrofinansman programlarında yer alan finans kurumlarının maruz kalabileceği riskler nelerdir?
- Mikrofinansman programında yer alan kurum yöneticileri ve çalışanları yoksulluğu azaltmaya yönelik taşıması gereken özelliklere sahip midir?

Bu sorular bir bütün olarak ele alındığında yukarıda ifade edilmiş olan amaca ulaştıracak ve aynı zamanda da mikrofinansman uygulamalarındaki olumlu hem de olumsuz yönlerini tespit edilmesinde yardımcı olacaktır.

Konunun Önemi

Bilimsel bir çalışmanın kavramsal ve kuramsal, yöntem ve uygulama olmak üzere yazına katkı sağlayabileceği bilinmektedir. Bu çalışmanın da teze yapacağı katkılar şu şekilde özetlenebilir:

Birincisi, yapılan kaynak incelemesi sonucunda mikrofinansman uygulamalarının geleneksel bankacılık uygulamaları açısından örtüşeceği ve ayrışacağı yönündeki varsayımlarla ilgili olarak, dağınık bir kuramsal alt yapı olduğu tespit edilmiştir. Bu

dağınıklığın giderilmesine mütevazı de olsa bir katkı sağlamak amacı ile hem örtüşmeci, hem de ayrışmacı destekleyen kuramlar, modeller ve uygulamalar ayrıntılı olarak bir şekilde incelenmiştir. Bu açıdan, araştırmanın bilime katkı sağlaması beklenmektedir.

İkincisi, yapılan kaynak incelemesi sonucunda mikrofinansman boyutları ile ilgili olarak çok çeşitli bir uygulama ve uygulamacı yelpazesi olduğu tespit edilmiştir. Mikrofinansman uygulamaları ile ilgili olarak var olan bu çeşitlilik, mikrofinans sisteminin hem incelenmesi, hem de karşılaştırmalarını daha da çekici hale getirmektedir. Bu nedenle, bir mikrofinans sistemi boyutlarının ne olması gerektiği konusunda ciddi bir konu incelemesi yapılmış, ülkenin coğrafi özellikleri ve toplum kültürleri göz önüne alınarak uygulanmakta olan mikrofinans modelleri sıralanarak açıklanmıştır. Dolayısıyla burada yapılan hem kavramsal, hem de az da olsa yöntem bakımından mikrofinans alanında bilimsel katkı yapması beklenmektedir.

Araştırmanın üçüncü katkısı ise yöntem bakımından olması beklenmektedir. Araştırmada hem nitel, hem de nicel veri toplama ve tahlil yöntemleri birlikte kullanılmıştır. Böylece tek bir veri toplama ve tahlil yönteminin ortaya çıkaracağı riskler ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır.

Araştırmanın alan çalışması bağlamında da önemli bir katkısı olacağı beklenmektedir. Nitekim, mikrofinans sistemi sadece kullanıcılar açısından değil, mikrofinansman hizmeti sağlayıcıları yönünden de incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda araştırma mikrofinans sisteminin hedef kitlesine daha kaliteli, verimli ve etkili hizmet sunmaları için kurumların müşterileri arasındaki ilişkisi bakımından oldukça önemlidir. Şöyleki, mikrofinansman programı kapsamında faaliyet gösteren finans kurumları müşterilerini yakından tanımaları ve takibi için kısa süreli aralıklarla toplantılar yapmaları, hem müşterilerinin başarısı hem de kurumun sosyal amacı şartlarındandır. Söz konusu kurumların düzenledikleri toplantılar bir temsilci aracılığıyla gerçekleştirilerek müşterilerinin ihtiyacına göre finansal hizmet türlerini geliştirmelerine ve aynı zamanda da etkinliğinin artırılmasını sağlamaktadır.

Çalışmanın Kısıtları

Araştırma konusu Yoksulluğu Azaltma Stratejisi Olarak Mikrofinansman sistemi ve bu sistemin sunduğu finansal hizmetler, dünya genelinde mikrofinansman uygulamalarının bölgesel boyutları ve sorunları, Grameen Banka'sının tarihsel gelişimi ve sistemin işleyişi, mikrofinans kurumlarının maruz kalma olasılığı olan risk türleri ve korunma stratejileri neler olduğunun araştırılması ile sınırlandırılmıştır. Bu amaçla Mikrofinans tecrübesi 30 yıl öncesine dayanan Bangladeş ve mikrofinans sistemi eskiye dayanmayan ülkelerdeki uygulamaların hem de risk yönetiminin incelenmesi, araştırma konusunu çerçevelemektedir. Bangladeş'teki Grameen Bankası uygulamalarına binaen oluşturulacak başarı kriterlerine diğer ülkelerdeki mikrofinansman sunucuları ne kadar sahiptir sorusunun cevabı için anket araştırması yapılmış ve özel bir mikrofinansman modelinin ortaya konulması araştırma konusunun en geniş sınırlarını çizmektedir.

Yöntem ve Yapı

Bu tezde konu, bilimsel çalışma ve yazma yöntemleri çerçevesinde ele alınmış; açıklık, kanıtlılık, nesnellik, özgünlük, tümlük gibi ilkelere uygun olarak işlenmiştir. Bu tez çalışmasında ana hatları ile aşağıdaki yöntemler kullanılarak mikrofinans uygulamalarında en uygun yapı ve en doğru mikrofinans sisteminin hangi model ya da hangi modellerin bir bileşimi olduğunun cevabı aranacaktır:

- Yoksulluğu azaltmada uygulanan mikrofinans sistemini inceleyen akademik olan ve olmayan yerli ve yabancı literatür taranmıştır,
- Bu konu hakkında yazılmış, konunun tekniği ile alakalı makaleler derinlemesine incelenmiştir,
- Sistemin geleneksel bankacılıkla benzerlik ve farklılıkları sosyo-ekonomik boyutları ve felsefesi tartışılmıştır,
- Mikrofinansman programlarının hedef kitlesi olan yoksul kesimin kavramsal ve istatistiksel durumu, programın ulaştığı yoksulluk boyutu bölgesel olarak değerlendirilmiştir,
- Sistemin karşılaşılabileceği risk türleri, yönetimi ve korunma stratejileri formel olmayan mikrofinansman kurumu CARE ve Grameen bank örnekleri bağlamında incelenmiştir,

- Anket araştırmasında mikrofinansman programında yer alan finans kurumları ve bu kurumların yönetici kesimi ile sınırlı tutulmuştur,
- Gelişmekte olan ülkelerdeki uygulamalarda risk, vade, maliyet, faiz gibi faktörlerin en uygun bileşimini veren mikrofinans modellerinden faydalanmak suretiyle en uygun kurumlar bileşenine karar verilmeye çalışılacaktır.

Araştırmanın İçeriği

Bu doktora tezi, Yoksulluk Olgusu ve Bir Finansman Türü Olarak Mikrofinans, Mikrofinans Uygulamaları ve Karşılaşılan Sorunlar, Mikrofinansman Örneği Grameen Bank, Mikrofinans Uygulamalarında Risk Yönetimi ve Korunma Stratejiler, Mikrofinans Uygulamalarına Yönelik Bir Araştırma ve Araştırma Bulguları olmak üzere beş bölümden oluşmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde yoksulluk olgusu, türleri ve dünya daki durumuna kısaca değinilmiştir. Daha sonra bir finansman türü olan mikrofinans kavramı tanımlanarak mikrofinansın felsefesi, ortaya çıkışı, gelişimi, sistemin yapısı, fonksiyonları, kurumları ve modelleri, ayrıca geleneksel bankaların sistemdeki yeri ve farklılıkları geniş kapsamlı incelenmiştir.

Bu bölümü izleyen ikinci bölümde mikrofinans sistemi, uygulandığı bölgeler itibariyle durumu, gelişimi, hukuki yapıları ve karşılaştıkları sorunlar geniş kapsamlı olarak anlatılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, dünya genelinde sistemin uygulandığı Sahra-Altı Afrika, Doğu Asya ve Pasifik, Latin Amerika ve Karayıp, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa, Doğu Avrupa ve Merkezi Asya bölgelerindeki itibarıyla mikrofinans kurumları, kullanıcılar, kredi tutarları, faiz oranları, vadeler, geri ödemeler, hukuki düzenleri, sistemin gelişiminden ve karşılaşılan sorunlardan bahsedilmiştir

Üçüncü bölümde, mikrofinans uygulamalarında en başarılı mikrofinansman kurumu olan Grameen Bank'ın ortaya ve gelişimi, amacı ve hedef kitlesi, kurumsal ve faaliyet yapısı, yenilikleri ve finansal yapısı üzerinde durulmuştur. Ayrıca, Grameen Bank

sistemleri müşteri türleri, finansal hizmet çeşitleri ve şartları bağlamında ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde ise, mikrofinansman hizmeti sağlayıcılarının, özellikle de mikrofinans kurumlarının risk yönetimi ve stratejileri üzerinde durulmuştur. Bu bölümde risk yönetimi ilkeleri mikrofinans kurumları açısından sıralanarak, risklerin gruplandırılması ve değerlendirilmesi açıklanmıştır. Risk türlerinin sıralaması ve açıklamasında, mikrofinans kurumları açısından önem derecesi yüksek hem de diğer finans kurumlarından farklılığı olan risklere ağırlık verilmiştir.

Çalışmanın son bölümünü oluşturan beşinci bölümde, dört bölümde açıklanan kavramsal bilgiler, uygulamalar ve mevcut olan sorunları tespit etmek amacıyla mikrofinansman kurumlarına yönelik hazırlanmış olan anket araştırması yapılmıştır. Söz konusu anket araştırmasında elde edilen bulgular doğrultusunda mikrofinansman alanına uygun bir şekilde yorumlanarak değerlendirilmiştir.

BÖLÜM 1: YOKSULLUK OLGUSU VE BİR FİNANSMAN TÜRÜ OLARAK MİKROFİNANS

Çalışmanın birinci bölümünü oluşturan bu bölümde, yoksulluk olgusuna değinilerek yoksullukla mücadelede başarılı uygulamalardan biri olan mikrofinans sistemi kapsamlı şekilde incelenecektir. İlk başta yoksulluk olgusu türlerine göre tanımlanarak, dünya daki durumu bölgeler bazında 1981-2008 yılları arasındaki verilerle açıklanacaktır. İleriki aşamada ise, yoksulluğun finansmanı olarak bilinen mikrofinansın kavramı, felsefesi ve tarihsel gelişimi üzerinde durulacaktır. Mikrofinans kavramı ve trihsel gelişimi ile ilgili açıklamalardan sonraki aşamada da, mikrofinans sistemi, fonksiyonları, kurum ve modelleri hem de klasik bankacılıkla kıyaslaması yapılacaktır.

1.1. Yoksulluk Türleri ve Dünyadaki Durumu

Yoksulluk olgusu, insan tarihinde hep var olan bir olgudur. Bunun çözümü için birçok program ve modeller geliştirilmeye çalışılmış ve halen üzerinde araştırmalar yapılmaktadır. Bu olgu bundan sonra da devam edecektir. Ancak, işletmeler riskten kurtulamadıkları gibi yoksulluğun da tam bir çözümü olsa bile uzun bir zaman gerekmektedir. Söz konusu amaçla geliştirilmekte olan program ve modeller tamamen yoksulluğu yok edememesine rağmen azalmasına sebep olmaktadır.

1.1.1. Yoksulluk Kavramı

Her dünya görüşünün yoksulluk kavramına farklı yaklaşması nedeniyle yoksulluk kavramının tanımlanması oldukça güçtür. Yoksulluk kavramı ile ilgili literatür farklı görüşler yer alsa da, kavram ve türleri açısından bazı ortak noktalara rastlamak mümkündür.

Sözlük anlamıyla yoksul, yeterli düzeyde parası olmayan veya konforlu bir şekilde yaşamak için gerekli olan araçlara sahip olamayan kişidir. Yoksulluk kelimesi ise yaşamın gerektirdiği olanaklardan yoksun olma durumunu ifade etmektedir. Yaşamı sürdürmek için gerekli olan şeyler ise, içinde bulunulan topluma, çevreye ve koşullara bağlı olarak değişiklik göstereceğinden yoksulluk kavramı her zaman gözlemlenen durumla, standart durumun karşılaştırılmasını gündeme getirir (Aktan ve Vural, 2002). Sosyal siyaset açısından yoksulluk, insan haysiyetine ve şahsiyetine yaraşır bir hayat

düzeşinin altında, maddi yönden tam anlamıyla veya nispi olarak yetersiz olma durumudur. Bir başka ifadeyle, toplum, ahlak, aile ve kültür hayatımızı tehdit eden bir felaket, umumi bir toplumsal risktir (Seyyar, 2002: 171).

İnsanlar topluluklar halinde yaşamaya ve üretim ilişkilerinde bulunmaya başladığından bu yana yoksulluk hep var olmuştur. Yoksulluğun kökenlerinin ana hatlarıyla sosyal bir sorun olarak ortaya çıkışını 17. yy başlarından izlemek mümkündür. Başta liberalizmin en büyük teorisyeni ve öncüsü olan John Locke olmak üzere 17. yy. liberal kuramcılarının en baştan yoksulluk sorununa eğilerek özel mülkiyet haklarını savunurken bunun yoksulları dışlamaması gerektiğini, geçimlik yaşam hakkının sosyal düzenin güvenliği açısından gerekli olduğu ve bunun toplumun, yoksulların refahını sağlayacak bir artış oluşturulmasıyla sağlanabileceği yaklaşımı içinde olduklarından söz edilebilmektedir (Şenses, 2001:32).

Önemli düşünür ve kuramcıların, yoksulluk sorununa yakın ilgisinin sanayileşmeye dayalı kapitalizmin kök salmaya ve yaygınlaşmaya başladığı 18. ve 19. yy.'da giderek arttığı gözlenmektedir (Şenses, 2001: 33). Zira 18. yy'ın ortalarında kapitalist yörüngede gelişen sanayi devrimi her ne kadar emeğin verimliliğini olağanüstü arttırıp, kitlesel üretime geçiş imkânları sağlayan insanlık tarihinin büyük dönüşümlerinden biri olsa da beraberinde kentleşme, nüfus artışı, kitlesel bir toplum, hızla sanayileşen toplumların daha yoğun emperyalist politikalar izlemesi ve hızla sanayileşen ülkeler arasında yoğun rekabeti de beraberinde getirerek yoksulluk sorununu önemli bir toplumsal sorun olarak ortaya çıkarmıştır.

Yoksulluk ve ve yoksulluğun azaltılması konuları, son yıllarda kalkınma sürecinin en önemli gündem maddelerinden biri olmuştur. Yaşamı sürdürmek için gerekli olan asgari gıda, barınak ve giyim miktarı, zaman ve toplum temelinde farklılıklar arz etmektedir. Önceki yüzyıllardaki doğal afetler ve iklim koşullarına bağlı olarak meydana gelen kıtlık ve yoksulluk, sanayileşmiş ülkelerde bir ölçüde üstesinden gelinmiş olsa da dünyanın büyük bir kısmında etkisini sürdürmektedir. Küreselleşmeyle birlikte yoksulluğu bir ülkenin sınırlarına hapsedme imkânı kalmamış, ülkelerin kalkınma

abalarına destek verilmesi küresel zorunluluk haline gelmiştir (Coşkun ve Vural, 2002:5-8).

Yoksulluğun belirlenmesinde başvurulan en önemli kalemler, kişi başına milli gelir, gıda harcaması, gelir oranı, gelir dağılımı, ortalama yaşam beklentisi, ocuk ölüm oranı, beslenme, güvenli ve temiz suya erişebilen aile sayısı, kişi başına sağlık gideri ve doktor, okur - yazarlık oranı, kişi başına eğitim gideri, cinslere göre işsizlik, siyasi katılım, iletişim imkânlarına ilişkin bilgisayar ve internet kullanımı ve çevresel sürdürebilirlik konularıdır. Tüm bunlar, yoksulluk riskine maruz kalma ltleri olarak, iktisadi, sosyal ve çevresel riskler olarak sıralayabilmektedir (Coşkun ve Vural, 2002:10).

Yoksulluk lkeler arasında farklılık gösterebileceği gibi aynı ülke içerisinde bölgeden bölgeye ve kırsal kesim ile şehirlerarasında da farklılık gösterebilmektedir. Kırsal kesimde ağırlıklı olarak tarım, hayvancılık, balıkçılık, ormancılık ve KOBİ türü işlerde gelir kalemleri yoğunlaşmaktadır. Kırsal kesimde yoksulluğu artıran etmenler, siyasi istikrarsızlık ve toplumsal ilişkiler, toprak reformu gerektiren gelir dağılımı adaletsizliği, merkeziyetçi yönetimin dezavantajlarına bağlı olarak yerinden hizmette yaşanan sorunlar, alt yapı ve sosyal yatırımlarda ikincil politikaların uygulanması, tarıma dayalı katma değerisi düşük üretim yapısıyla ortaya çıkan istihdam sorunları vb olarak sıralanmaktadır. Yukarıda da değinildiği üzere günümüzde etkileşimin çok yüksek olması nedeniyle, kırsal kesimde yaşanan yoksulluk, kentsel alandaki ekonomik büyümeyi frenlemektedir. Kırsal kalkınmanın sağlanmaması, kentlere gi beraberinde getirmekte, gelir uçurumları oluşmakta, oluşan gler kentsel yoksulluğu ve güvenlik zafiyetlerini ortaya çıkarmaktadır (Masika, Haan ve Baden, 1997:54).

1.1.2. Yoksulluk Kıstasına Göre Yoksulluk Türleri

Yoksulluk ile ilgili edebiyatlar ve araştırmalar incelendiğinde yoksulluk türleri ölüm tekniklerine göre üç gruba ayrılmaktadır. Söz konusu gruplar, mutlak yoksulluk, görelisi yoksulluk ve insani yoksulluk şeklinde sıralanmaktadır.

a. Mutlak Yoksulluk ve Ölçülmesi

Mutlak yoksulluk; hane halkının ya da bireyin asgari yaşam düzeyini sürdürebilmesi için gerekli, yalnızca en temel ihtiyaçlarını karşılayabilmesi durumudur. Birinci dereceden yardıma muhtaç olarak algılanması gereken bu fakirler temel insani ihtiyaçlarını bile karşılayamamakta, hatta bu duruma düşen bir kişiye dışarıdan yardım edilmediği takdirde ölüm riskiyle bile karşı karşıya gelmesi de kaçınılmaz olabilmektedir. Mutlak yoksulluğun ortaya çıkarılması bireylerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan minimum tüketim ihtiyaçlarının belirlenmesini gerektirir. Mutlak yoksulluk gıda ve gıda dışı bileşenler dikkate alınarak ayrı ayrı belirlenebilmektedir (www.tuik.gov.tr). Sadece gıda harcamalarını esas alan mutlak açlık sınırının hesaplanması; “asgari temel gıda maddesinden oluşan gıda sepetinin maliyetiyle” hesaplanmaktadır. Tüm nüfus için önerilen kişi başına günlük alınması gereken kalori miktarı esas alınarak, bunun altında kalori alan fertler bir yoksulluk çizgisi oluşturmaktadırlar. Mutlak yoksulluk sınırı gıda harcamalarına ek olarak temel gereksinimleri de (eğitim, sağlık, barınma, giyim) dikkate alınarak da hesaplanabilmektedir. Günümüzde birçok Az Gelişmiş Ülkede bu yaklaşım (Temel İhtiyaçlar Yaklaşımı) temel alınarak mutlak yoksulluk sınırı hesaplanmaktadır.

b. Görelî Yoksulluk ve Ölçülmesi

Adam Smith’ in tanımına göre, temel ihtiyaçlarını mutlak olarak karşılayabilen ancak kişisel kaynakların yetersizliği yüzünden toplumun genel refah düzeyinin altında kalan ve topluma sosyal açıdan katılımları engellenmiş olanlar görelî yoksullardır. Tanımdan da anlaşılacağı gibi, yoksulluğu görelî bir kavram olarak yorumlayan ve sosyal yönü daha fazla olan görelî yoksulluk, yoksulluğu bireyin gereksinmelerini karşılama derecesi yönüyle toplumun diğer bireyleri karşısındaki durumuna göre tanımlamaktadır. Yoksulluğun görelî olarak tanımlanmasında ya nüfusun düşük gelirli bir oranı yoksul olarak alınmakta ya da ortalama gelir düzeyinde bir sınır saptanarak bu sınırın altında gelire sahip olanlar yoksul olarak tanımlanmaktadır. Mutlak yoksulluk tanımlarını, kişi başı sabit bir reel gelir (harcama) düzeyi temelinde yaparken; görelî yoksulluk başka bazı sosyal grupların kişi başı reel geliri (ya da harcaması) şeklinde tanımlar, görelî yoksulluk kavramı farklı grupların sahip olduğu mutlak gelir düzeyinden daha ziyade gelir ve refahın dağılımındaki farklılıklara odaklanır. Görelî yoksulluk çizgisi

hesaplanırken atılacak ilk adım araştırmanın yapılacağı sosyal topluluğun ortalama refah seviyesinin belirlenmesidir. Bu aşamada refah ölçüsü olarak hem gelir düzeyi hem de tüketim düzeyi belirlenebilir. Daha sonra bu düzeyin belli bir oranı ise yoksulluk çizgisini vermektedir (Arpacıoğlu ve Yıldırım, 2011:63).

c. İnsani Yoksulluk

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) yoksulluk ve yoksulluğun ölçülmesi yaklaşımlarını genişleterek katkıda bulunmuştur. UNDP'nin 1997 İnsani Gelişme Raporu (İGR) ile ilk defa "İnsani Yoksulluk" kavramını ortaya atmıştır. İGR 1990 yılından bu yana UNDP tarafından her yıl yayımlanmaktadır. UNDP hazırladığı söz konusu rapordaki; insani gelişme kavramını, kişi başı gelir hesaplarının ötesine giderek insan kaynaklarının gelişimini, insanı insan yapan özgürlük, kişilik gibi unsurları ve insanın temel gereksinimlerine ulaşma düzeyini bir arada değerlendirmekte ve böylece kalkınma içindeki insanın rolünü ele almaya çalışmaktadır (Demir, 2006: 2). Temel insan yeteneklerini sürdürebilecek olan mal, hizmet ve altyapıya, enerji, hijyen, eğitim, iletişim, içme suyu ve erişimin yokluğu ya da kısıtlanması yoksulluğun "insanî" boyutu olarak nitelendirilmektedir (Bayındırlık ve İskan Müdürlüğü, 2009).

İnsani Gelişme Raporu'nda insani gelişme, kişilerin seçeneklerini artırma süreci olarak tanımlanmaktadır. Bu seçenekler sonsuz ve değişken olabilmekte, ancak bütün gelişme aşamalarında üç temel seçenek ön plana çıkmaktadır. Bu seçenekler; a) Uzun ve sağlıklı bir yaşam, b) Bilgi edinme c) Tatminkâr bir yaşam sürmeyi sağlayacak kaynaklara ulaşmaktır (UNDP, 2001:9). Bunların dışında, siyasi özgürlük, garanti edilmiş insan hakları ve öz saygınlık da diğer seçenekler arasındadır. Bu anlayışa göre gelir, insani gelişmişliğin göstergesi olarak önemli bir faktör olmakla beraber tek başına yeterli olmamaktadır. Kişisel gelir yanında, kredi olanaklarına, kamu mallarına ve verimli üretim araçlarına erişim, akraba ve arkadaşlardan sağlanan transferler gibi insanların kaynaklara erişim düzeyinin bir bütün olarak değerlendirilmesini amaçlamaktadır (Şenses, 2001:101). Özellikle insani gelişmişliğin ölçümünde kullanılan göstergeler ve bunların bileşik ifadesi olan endeksler bu alanda insanlık adına çok büyük bir ilerlemedir.

Bu bağlamda UNDP insani gelişmeyi, sağlık ve eğitim gibi gelişmenin ekonomik olmayan göstergelerini de dikkate alarak İnsani Gelişme Endeksi (İGE) ile ölçmektedir. Benzer İGE değerlerine sahip iki ülke arasında kişi başı GSYİH arasında ciddi farklılık olsa da bu durum, İGE'nin hesaplanmasında insani gelişmişliğin ekonomik olmayan yönlerinin de hesaba katılmasından kaynaklanmaktadır (Demir, 2006: 4).

İGE hesaplama yöntemi üç kritere dayanmaktadır. Bunlar; refah standardı, eğitim standardı ve sağlık standartıdır. Refah standardı tatminkâr bir yaşam sürmeyi sağlayacak kaynaklara ulaşmaya, sağlık standardı uzun ve sağlıklı bir yaşama, eğitim standardı ise bilgi edinmeye karşılık gelmektedir.

2010 İnsani Gelişme Raporuna göre; çok yüksek insani gelişmeye sahip ilk beş ülke; Avustralya, Norveç, Yeni Zelanda, Amerika Birleşik Devletleri, İrlanda. Yüksek insani gelişmeye sahip ilk beş ülke; Bahamalar, Letonya, Şili, Arjantin, Kuveyt, orta düzey insani gelişmeye sahip ilk beş ülke; Fiji, Türkmenistan, Dominik Cumhuriyeti, Çin, El Salvador düşük insani gelişmeye sahip ilk beş ülke; Kenya, Bangladeş, Gana, Myanmar ve Yemen'dir (UNDP, 2010).

UNDP'nin hazırladığı İGR' de, İGE'nin yanı sıra yayınlanan İnsani Yoksulluk Endeksi, Toplumsal Cinsiyeti Güçlendirme Endeksi, Cinsiyete Bağlı Gelişme Endeksi ile ülkelerin sosyal gelişmişlik düzeyi daha iyi belirlenmeye çalışılmaktadır (Demir, 2006: 5).

1.1.3. Dünya da Yoksulluğun Durumu

Yoksulluk, küresel bir sorun olarak, gelişmiş-az gelişmiş ayırımını gözetmeksizin evrensel boyutlara ulaşmıştır. Yoksulluk sadece dünyanın azgelişmiş bölgelerinin yaşadığı bir sorun olmaktan çıkmış, gelişmekte olan ülkelerin ve hatta gelişmiş ülkelerin önemli bir sorunu haline gelmiştir. Günümüzde dünya nüfusunun % 10'u toplam dünya gelirinin yüzde yetmişden fazlasını elde etmektedir. Alt milyar 200 milyona sahip dünya nüfusunun 2.5 milyarı- yaklaşık yarısı günlük 2 \$ yoksulluk sınırının, 1 milyarı yaklaşık altıda biri günde 1 \$ yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır (<http://data.worldbank.org/topic/poverty>, Erişim 2.02.2011). Yoksullukla birlikte ülkeler ve bölgeler arasındaki eşitsizliğin boyutları da giderek artmaktadır.

Ortalama olarak yoksul ülkeler zengin ülkelerden daha yavaş büyüme oranına sahip olduğu için ülkeler arasındaki gelir uçurumu giderek genişlemektedir. 1960 yılında en zengin 20 ülkenin geliri, en fakir 20 ülkenin gelirinden 18 kat fazla iken, 1995'te bu oran 37 ile ikiye katlanmıştır (Tosuner, 2007: 64). İnsanlığın dörtte birini oluşturan sanayileşmiş kesim, dünya zenginliğinin %85'ini elinde tutmaktadır.

Dünya Bankası ve UNDP başta olmak üzere uluslararası kuruluşların yayımlamış oldukları yoksulluk çalışmaları da yoksulluğun çeşitli ülkelerde ulaştığı bu yüksek düzeyi gözler önüne sermektedir (DPT, 9. Kalkınma Planı). Dünya Bankası günde 1 \$, 1.25 \$ ve 2 \$' dan az gelire yaşayan insanları yoksul olarak kabul etmiştir.

Küresel ölçekte, 1981 yılında günde 1,25 dolar altında gelire sahip mutlak yoksul sayısı toplam nüfusun %52 iken 1990 yılında %43.1'e, 2008 yılında da %22.4 düzeyine gerilemiştir (The World Bank, 2012:2-41). Dünya Bankası'nın Şubat 2012 tarihindeki verilerine göre dünya da 1,25-2 dolar arasında gelire sahip görece yoksul nüfus sayısı 1981 yılında 2.59 milyondan 2008 yılına gelince %54 oranında azalarak 1.18 milyona gerilemiştir. Küresel ölçekteki bu azalış dengeli bir bölgesel azalışı göstermemektedir. Asya'daki hızlı ekonomik kalkınma sonucunda, başta Hindistan olmak üzere Doğu ve Güneydoğu Asya bölgesinde mutlak yoksulluk oranlarında önemli ölçüde bir azalış söz konusu olmuştur. Özellikle 2000 yılından sonraki, hızlı nüfus artışlarına rağmen, diğer yandan, Sahra altı Afrika'da 1,25 doların altında yaşayanların oranı 1990 yılında %58,1 iken, 2008 itibarıyla % 47,5'e gerilemiş durumdadır.

Dünya da toplam yoksul nüfus oranı 1981–2008 yılı döneminde giderek azalma göstermiştir. Ancak, bölgesel olarak incelendiğinde söz konusu azalma Doğu Avrupa, Orta Asya, Doğu Asya, Pasifik ülkeleri ve Çin'de gerçekleşirken, diğer bölge ülkelerinde olumlu ölçüde değişiklik kaydetmemiştir. Zira 2008 yılında en az yoksul nüfus oranının Avrupa ve Merkezi Asya ülkeleri, en fazla yoksul nüfus oranının ise Alt Sahra Afrika ülkelerinin olduğu görülmektedir. Tablo 2'den de anlaşıldığı üzere, bölgeler itibarıyla ülkelerin yoksulluk oranlarına bakıldığında her dönemde en az yoksul nüfus oranı Avrupa ve Merkezi Asya ülkelerinde, en fazla yoksul nüfus oranı ise Alt Sahra Afrika ülkelerinde görülmektedir.

Tablo 1
Günde 1.25 \$'dan Daha Az Gelirle Yaşayan Nüfus Oranı

Bölgeler	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008
Doğu Asya ve Pasifik	77.2	65.0	54.1	56.2	50.7	35.9	35.6	27.6	17.1	14.3
Çin	84.0	69.4	54.0	60.2	53.7	36.4	35.6	28.4	16.3	13.1
Avrupa ve Orta Asya	1.9	1.6	1.5	1.9	2.9	3.9	3.8	2.3	1.3	0.5
Latin Amerika ve Karayipler	11.9	13.6	12.0	12.2	11.4	11.1	11.9	11.9	8.7	6.5
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	9.6	8.0	7.1	5.8	4.8	4.8	5.0	4.2	3.5	2.7
Güney Asya	61.1	57.4	56.3	53.8	51.7	48.6	45.1	44.3	39.4	36.0
Hindistan	59.8	56.7	54.1	51.3	49.7	47.2	45.6	44.5	40.8	37.4
Sahra Altı Afrika	51.5	55.2	54.4	56.5	59.4	58.1	57.9	55.7	52.3	47.5
Toplam	59.2	47.1	42.3	43.1	41.0	34.8	34.1	30.8	25.1	22.4

Kaynak: World Bank, World Development Indicators, February 2012: s72.

DB 2008 yılı itibariyle Dünyadaki en yoksul ve en zengin 10 ülkesinin kişi başına düşen GSMH rakamlarını ortaya koymaktadır. Tablo 3'ten de anlaşılacağı gibi dünyanın en yoksul ülkelerinde kişi başına düşen GSMH 1000 doların altındadır. DB verilerine göre 2008 yılı itibariyle dünyanın en yoksul ülke sıralamasını kişi başına düşen GSMH oranı en düşük olan 290 dolarla Demokratik Kongo Cumhuriyeti yer almaktadır. Dünyanın en yoksul 10 ülkesinin kendi aralarındaki kişi başına GSMH rakamlarına baktığımızda, yoksullukta ilk sırada yer alan Kongo Dem. Cumhuriyeti'nde kişi başına düşen GSMH 290 dolar iken ikinci sırada yer alan Liberya'da 300 dolar ve 10. sırada yer alan Malavi'de 830 dolar'dır.

2008 yılı itibariyle DB'nın belirlemiş olduğu dünyanın kişi başına düşen GSMH rakamı en yüksek olan ülke 58500 dolar ile Norveç'tir. Dünyanın en yoksul ve en zengin ülkesi arasındaki kişi başına düşen GSMH rakamlarına bakıldığında aradaki inanılmaz uçurum göze çarpmaktadır. 290 dolar ile Kongo Demokratik Cumhuriyeti en yoksul GSMH

sıralamasında iken, 58500 dolar ile Norveç en yüksek kişi başına GSMH sıralamasındadır. Bu demek oluyor ki, GSMH bakımından dünyanın en zengin bölgesi en yoksul bölgesinden yaklaşık 200 kat daha büyüktür. Böylece bir kez daha yoksulluğun küresel bir boyutu, ülkeler arasındaki inanılmaz gelir uçurumu açıkça görülmektedir.

Tablo 2

Kişi Başına Düşen Milli Gelir Düzeyleri Bakımından Dünyanın En Yoksul ve En Zengin 10 Ülkesi (Kişi Başına Düşen GSMH (\$), 2008 –SAGP’si İle)

Malavi	830	Norveç	58500
Togo	820	ABD	46970
Mozambik	770	Singapur	46940
Sierra Leone	750	İsviçre	46460
Orta Afrika Cum.	730	Hong Kong (Çin)	43960
Nijerya	680	Avusturya	37680
Eritre (Eritrea)	630	İrlanda	37350
Burundi	380	Danimarka	37280
Liberya	300	Kanada	36220
Kongo Dem.Cum	290	Finlandiya	35660

Kaynak: World Bank, World Development Report 2010, s. 378-379

Dünya Bankası yoksulluğu daha çok parasal gelir açısından tanımlarken Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın konuları arasına giren yoksulluk, net bir tanıma sahip olmasa da yoksulluk, insani gelişme için zorunlu olan fırsatlardan (hayat boyu sağlık, yaratıcı bir hayat, ortalama bir hayat standardı, özgürlük, kendine güven, saygınlık) mahrum olma şeklinde tanımlanarak kavramın sadece parasal bir içeriğe hapsedilmesi engellenmiştir. Kavram çok boyutluluğu da içermektedir (Arpacıoğlu ve YILDIRIM, 2011:67).

Yoksulluğu İnsani Gelişme Endeksi (İGE) ile ölçen Birleşmiş Milletler 2010 insani gelişme raporuna göre; insani gelişmişlik açısından ülkeler Tablo 3'te belirtilmiştir:

Tablo 3
İnsani Gelişmişlik Açısından Ülkeler

Çok Yüksek İnsani Düzey Gelişme	Yüksek Düzey İnsani Gelişme	Orta Düzey İnsani Gelişme	Düşük Düzey İnsani Gelişme
Norveç	Bahama	Fiji	Kenya
Avustralya	Litvanya	Türkmenistan	Bangladeş
Yeni Zelanda	Şili	Dominik Cumhuriyeti	Gana
ABD	Arjantin	Çin	Kamerun
İrlanda	Kuveyt	El Salvador	Myanmar

Kaynak: UNDP, Human Development Report 2010

İnsani Gelişmişlik Endeksi, doğumda yaşam beklentisi, yetişkin okur yazar oranı, ilk, orta ve yüksek okullaşma oranı ve kişi başına gayri safi yurtiçi hâsıla verilerine dayalı olarak oluşturulan yaşam beklentisi endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksinin basit aritmetik ortalamasından elde edilen bir endeks değeri olarak oluşturulmaktadır (Çabuk, 2003: 46).

1.2. Mikrofinans Kavramı

Mikrofinans sistemi finansal kurumların özelliklerini taşıyan, Sivil Toplum Örgütlerinin amacına sahip olan bir sistemdir. Mikrofinans sisteminin yapısı, işleyişi ve kurumsal yapıları açısından da hem finansal sistemin en önemli kurumlarından olan bankayı anımsatsa bile, görevi, geniş görüşlüğü ve finansal hizmetlerindeki şartları ile farklılığını göstermektedir. Bu bölümde, mikrofinans kavramı, tarihsel gelişimi, hizmetleri, örgütsel yapıları ve özellikle de klasik bankacılıktan farklılıkları üzerinde durulacaktır.

Mikrofinansman geleneksel finansal hizmetlerden yararlanamayan yoksul kesime finansal hizmet sunan finans sektörüdür. Mikrofinansmanın anahtar bölümü mikrokredidir. Mikrokredi bankalardan kredi talep edemeyecek derecede yoksul sayılan küçük işletme ve bireylere kredi sağlamaktır. Mikrofinansman, mikrokredi dışında,

mikrosigorta, mikrotasarruf, mikrohavale ve yoksul müşterilere yönelik hazırlanan diğer finansal hizmetleri kapsamaktadır. Mikrofinansman yoksullukla mücadelede etkin araçlardan biridir.

Mikrofinans kavramı, genellikle mikrofinansın sunduğu hizmetlerden yalnızca biri olan mikrokredi kavramıyla karıştırılmaktadır. Bunun sebebi de, mikrofinansın 1970’li yıllarda yalnızca mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlamış olmasıdır.

Mikrofinans kavramı, mikrokredi kavramından çok daha geniş kapsamlıdır. Sadece küçük işletmelere ya da girişimcilere küçük krediler vererek iş kurlarını ya da işlerini geliştirmelerini hedeflememektedir. Aynı zamanda az gelirli ve yoksul insanların tüketim ihtiyaçlarını karşılamak, risklere karşı kendilerini korumak, geleceklerini garanti altına almak isteyeceklerini düşünmekte ve tasarruf, emeklilik, tüketici kredileri, sigorta ve para transferi gibi hizmetleri de kapsamaktadır. Mikrofinans ana kavramı içinde; mikrofinans ve mikrokredi kavramları ayrı ayrı ele alınacaktır.

1.2.1. Mikrofinans

Mikrofinans, az gelirli ve yoksul insanların, üretici faaliyetlere girişimlerine veya çok küçük işletmelerini büyütmelerine yardımcı olmak üzere, onlara çok küçük tutarlarda “mikrokredi” verilmesi sistemidir. Sistem geliştikçe ve yoksul insanların çeşitli finans ürünlerine ihtiyaç duydukları anlaşıldıkça mikrofinans kavramı daha da genişleyerek; kredinin yanında tasarruf, sigorta, para transferi ve benzeri hizmetleri de kapsar hale gelmiştir.

Yapılan açıklamalardan mikrofinans kavramını yoksul ya da aşırı yoksul olarak nitelenen düşük gelirli insanlara bankacılık hizmetlerinin sağlanarak, kendi geçimlerini sağlamaları, kendi potansiyellerini ortaya çıkarmaları ve kendi işletmelerini kurmaları için verilen kredi ve diğer finansal hizmetler olarak tanımlanabilir (Christen, ve diğerleri, 2003:1).

1.2.2. Mikrokredi

Genellikle kayıt dışı olarak faaliyet gösteren küçük işletmelere ya da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere hammadde ve malzeme alımı, iş için gerekli makinelerin temini,

işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması gibi amaçlarla verilen kredilerdir. Kredi tutarlarının çok az düzeyde olması mikro olarak nitelendirilmesine sebep olmuştur. Ayrıca kredi tutarları ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

Mikrokredi düşük tutarlardaki teminatlı ya da teminatsız kredi türlerini içermekteyken, mikrofinans mikrokredi, tasarruf sigorta, havale ve benzeri finansal hizmetleri kapsamaktadır.

1.3. Mikrofinans Felsefesi

Mikrofinans felsefesi sosyal bilinçli serbest çalışma, serbest çalışma, eğitim-öğretimin önemi ve yoksulluğun bulunmadığı dünya şeklinde dört ana başlık altında incelenebilmektedir.

1.3.1. Sosyal Bilinçli Serbest Çalışma

Gelişmiş ülke piyasası bireyi özgürleştirerek insanların kişisel seçimlerinde serbest bırakmaktadır. Ancak, kapitalist pazarının en büyük sakıncası güçlüden yana olmasıdır. Mikrofinans sisteminde ise yoksulların kendi paylarına düşeni iyileştirmek için piyasa sisteminden yararlanmaları gerektiğini savunmaktadır.

Mikrofinans özel sektöre ait yol gösterici finans kurumlarıdır ve üyeleri kişisel olarak zenginleşirken; sağlıklı ev düzeni, konut, eğitim ve sağlık hizmetleri alırlar. Mikrofinans kurumları kar etmez, personeli motive edilip etkin bir şekilde çalışmaz ise, faaliyetlerine son vermek zorunda kalırlar. Mikrofinans kurumlarının kar amacıyla ya da kar gütmesi diğer sektörlerdeki işletmelerden farklı tanımlanmaktadır. Mikrofinans kurumları her zaman kar etmeleri, giderlerini karşılamaları, karşılaşılabilecekleri risklerden korunmaları ve gelişmeleri sağlanmalıdır. Temel amacı hissedarlarının yatırdıkları fonların karşılığında hemen getiri almaları değil; kullanıcıların “refahı” konusudur. Mikrofinans uygulamalarında Grameen deneyimi ne kadar küçük olursa olsun, finansman sağlanan yoksulların kendi yaşamlarında inanılmaz bir değişim gerçekleştirebildiklerini göstermiştir (Muhammed Yunus; s.261.2003).

Mikrofinans sosyal hedefleri de kapsamaktadır. Bu hedefler; yoksulluğun ortadan kaldırılması, eğitimin verilmesi, sağlık hizmetleri, iş olanakları, kadınların

güçlenmesini destekleyerek cinsler arası eşitliği kurmak ve yaşlıların rahatını sağlamaktır (Muhammed Yunus; 263. 2003).

Muhammed Yunus; “Bir toplumun yaşam kalitesini o toplum zenginlerinin nasıl yaşadıklarına değil, nüfusun en alt yüzdelere hayatlarını nasıl geçirdiklerine bakarak değerlendirmeliyiz” demektedir (Muhammed Yunus, 2003:266).

1.3.2. Serbest Çalışma

İşsizlik her çağdaş toplumun sorunu olup, gelişmiş ülkelerde de her kes iş bulamamaktadır. Amerika, Avrupa Ülkeleri ve diğer sanayileşmiş ülkeler yatırım teşvikleri (vergi muafiyeti gibi) sağlayarak büyük fabrikaların kurulmasını ve böylece yeni iş sahalarının açmasına çalışmaktadırlar. Ancak, endüstri gelişiminin bir sınırı ve sonucunda çevreye getirebileceği zararlar da söz konusudur.

Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere gelen yatırımcıların elde ettikleri kar kendi ülkelerine gitmektedir. Serbest çalışmada bu çekincelerin hiç biri yoktur. Tek bir sorunu, iş yerlerinin çekici görünüme sahip olmayışı ve büyük işletmeler kadar iddialı olamamasıdır. Diğer taraftan serbest çalışmadan elde edilen kar ülkede kalır. Ayrıca, büyük fabrikalar gibi çevreye zarar verecek ölçekte değildirler. Yoksul insanın kendi kendini yönlendirilmesini sağlar (Muhammed Yunus, 2003:267).

Serbest çalışmanın maaşlıya göre avantajları aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Muhammed Yunus, 2003:267):

- Çalışma saatinin esnekliği;
- Yarı zamanlı işe girme seçeneğinin olması;
- İnsanın geleneksel becerilerinin yeterli olması;
- İnsan hobilerinin zevkli ve kazançlı bir iş haline getirmesine fırsat vermesi;
- Sosyal yardıma bağımlılıktan bir çıkış yolu sunması;
- İşten yeni ayrılmış (atılmış, kovulmuş) olanlara, depresyona girip işlerden el çekmesinden önce yeni bir iş kuracak moral desteği sağlaması;
- Ulusal köken ya da ten renkleri nedeniyle hayatlarını kazanma fırsatı verilmeyen ırkçılık kurbanlarına bir geçim imkânı sunması;

- Serbest bir iş oluşturma'nın ortalama maliyeti maaşlı bir iş oluşturmaya göre ucuz olması;
- Yalnız ve yoksul bir insanın adım adım özgüven kazanmasına yardımcı olması.

1.3.3. Eğitim ve Öğretimin Önemi

Mikrofinans uygulamaları yoksullukla mücadelede hiçbir eğitim verilmeksizin yardım dağıtmaktan oluşan geleneksel yöntemlere hep karşıdır. Bunu sebebi de her insanın içinde doğuştan hayatta kalma yeteneği vardır. Dolayısıyla Mikrofinans bu insanlara yaşamayı değil sahip oldukları yeteneklerini kullanmalarını sağlamak ve yeni yetenekler kazandırmak kararındadır.

Mikrofinans felsefesi bireylerin eğitimsizlik ya da cahil olmalarından değil, emeklerinin karşılıklarını elde tutamadıklarından yoksul olduklarını öne sürmektedir. Yani sermayeyi kontrol edememektedirler. Kar sermaye eğilimli olup, sermayeyi kontrol edebilenin önemini ortaya koymaktadır. Sermayeyi kontrol edebilme yeteneklerinin olmayışının sebebi de kendilerine miras yoluyla sermaye ya da kredi devredilmemesidir. Teminatları olmadıkları için onlara kimse kredi vermez.

Pek çok eğitim programı yararlı değildir. Yoksul insanlar bazı teşviklerle eğitim programlarına davet edilir, bazen de eğitim harçlığı biçiminde finansal yararlar sunulur, bazen ise eğitim nakit ya da benzeri önemli kazançlara bir önkoşul olarak istenir. Maddi desteğe ihtiyacı olanlar eğitime ilgi duymasalar bile, bu tür programların maddi konudaki teşvik edici yönleri kendine çekmektedir.

Bugün dünya büyük bir sorunla karşılaşmış bulunmaktadır. 6 milyar insanın 2,8 milyarı günde 2 dolarla, 1,2 milyarı ise günde 1 dolarla yaşamaktadır. Günde 1 dolarla yaşayan 1,2 milyarın içinden 500 milyonu Doğu Asya'dadır (<http://data.worldbank.org/topic/poverty>, Erişim 2.02.2011). Birleşmiş Milletler Mikrofinans uygulamalarını yoksulluğu azaltmada olumlu sonuçlar elde ettiğini belirtmiştir.

Mikrofinansın bireylere sağladığı kazanımlar;

- Ailelerin temel ihtiyaçlarını karşılamada ve risklerden korunmalarında yardımcı oldukları,
- Aile ekonomisinin iyileşmesi,
- Küçük işletmelerin faaliyetini sürdürmesi ve gelişimi,
- Kadın ve erkek arasında eşitliğin sağlanması,
- Beyaz eşya sahibi olmaları şeklinde sıralanmaktadır.

Mikrofinans sadece yoksullara ihtiyacı olan kredileri sunmakla onların sosyal yaşam ve refah düzeylerinin iyileşmesini etkilememekte, aynı zamanda eğitim ve sağlık hizmetlerine ulaşımını ve topluma da kazandırmaktadır.

1.3.4. Yoksulluğun Bulunmadığı Dünya

Dünya öngörülmeleyen biçimlerde değişmektedir ve bu, zaman ilerledikçe daha da öngörülemeyen bir hal alacaktır. XXI. Yüzyılın sonuna dek birikmiş bütün bilgileri, keşifleri, buluşlar ele alınacak olursa, yalnızca önümüzdeki elli yıl içinde bunların belki de birkaç misli artacağını söylemek mümkündür.

Yoksulluğu dünya dan silinip atmanın; yol ve yöntem bulmaktan çok, bir irade sorunu olduğu düşünülmektedir. Bugün bile yoksulluk konusuna gerekli önem verilmemektedir. Bunun nedeni de yoksulluk çekmeyenlerin bu konuyla ilgisinin olmamasıdır. Yoksullar daha çok çalışsalar yoksul olmazlardı diyerek konu geçiştirilmektedir.

Yoksullara yardım edildiğinde, genellikle onlara hayırseverlik sunulur. Çoğu zaman hayırseverlik, sorunu tanımlamaktan ve çözüm bulmaktan kaçınmak için kullanılmaktadır. Diğer bir ifade ile hayırseverlik, sorumlulukları üstten atmanın bir yolu haline gelir.

Hayırseverlik yoksulluğa çözüm değildir. Hayırseverlik yalnızca inisiyatifi yoksulların elinden alarak yoksulluğu sürdürür. Sadece hayır yaparak yoksul bireyleri korumak olmamalıdır. Esas olan bireylerin çalışabilecekleri iş alanları oluşturarak, kendi

kendilerine yeterli olabilecekleri ve hayatlarını devam ettirebilecekleri fırsatları onlara sağlamak olmalıdır.

İnsan toplumlari çeşitli biçimlerde fırsat eşitliğini sağlamaya çalışmış, ancak yoksulluk sorunu çözümlenememiştir. Yoksullar devletin bakımına terk edilmiştir. Devlet yoksullara bakmak için kuralları ve prosedürleriyle muazzam bürokrasiler kurmuştur. Vergi verenlerin parasının büyük bölümü bu programları finanse etmeye ayrılır. Devlet desteği ile başarılılar her ne olursa olsun, herkese fırsat eşitliğinin sağlanamadığı kuşkusuzdur. Devlet yardımıyla büyüyen çocuklar genelde bütün yaşamlarını yardım alarak geçirirler.

1.4. Mikrofinansın Tarihsel Gelişimi

Mikrofinansın temelini oluşturan mikrokredi uygulamaları aslında yeni bir uygulama olmayıp, bu tür uygulamalara değişik isimler altında birçok ülkede karşılaşılmaktadır. Örneğin; çiftçilere ve yoksullara yönelik yüzyıllardır tasarruf ve kredi grupları tarafından uygulanan Hindistan'da "chit fonlar", Meksika'da "tandas", Sri Lanka ve Batı Afrika'da "tontines", "cheetu" Endonezya'da "Arisan," Gana'da "susus" include ve Bolivya'da "pasanaku" şeklinde isimlendirilmektedir. Söz konusu uygulamaların yanında çok sayıda tasarruf kulüpleri ve defin kurumları dünyanın her yerinde bulunmaktadır.

Mikrofinansmanın geçmişi 1800'lerin ortalarına kadar uzanmakta olup, Lysander Spooner teorisinde küçük girişimciler ve çiftçiler dışında kalan yoksul insanların da yoksulluktan kurtulmanın bir yolu olarak, küçük çaptaki kredilerin faydaları üzerinde durmaktadır. Ancak, bu kavram Marshall Planı ile ikinci Dünya Savaşı'nın sonunda etkinliğini kazanmıştır.

Formel Kredi ve tasarruf Kurumları yoksullara yönelik finansal Hizmetleri Uzun Yıllardır kooperatif hem de kalkınmayı finanse eden kurumların aracılığı ile finanse etmektedir. En Eski uygulamalara 1700'lerde ulusalcı Jonathan Swift tarafından geliştirilen kırsal kesime ipoteksiz mikrokredi sunan mikrofinans organizasyonlarından Biri İrlanda'nın Kredi fonu sisteminde rastlanılmaktadır (<http://www.globalenvision.org/library/4/1051/>).

Jonathan Swift tarafından geliştirilen Sistem 1840'lardan itibaren İrlanda'nın tamamında geniş çapta kurumsal olarak 300'e yakın kreditorü ile uygulanmaya başlamıştır. Bu sistemdeki esas amaç, fona ihtiyacı olan bireylere belirli bir faiz oranıyla küçük miktarlarda kısa vadeli kredi sağlamak olmuştur. İrlanda'da ihtiyacı olanların %20'sine hizmet sunmayı amaçlamışlardır. Avrupa'nın genelinde de 1800'lerden itibaren öncelikle kırsal ve şehirdeki yoksul kesime hizmet edecek, büyük çapta ve formel olarak faaliyet gösteren tasarruf ve kredi kurumları ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu kurumlar halk bankası, kredi birlikleri, tasarruf ve kredi kooperatifleri şeklinde bilinmektedir.

Kredi sendikası kavramı Friedrich Wilhelm Raiffeisen ve onun destekçileri tarafından geliştirilmiştir. Onları fedakârca bu çalışmaya iten ve motive eden unsurlar kırsal kesimdeki halkın tefeci tuzağından kurtararak refah seviyelerini yükseltmektir. 1870 yılından itibaren, sendikalar Ren Eyaleti ve Alman Devletleri diğer bölgelerinde büyük bir sektör üzerinden hızla genişledi. Kooperatif Hareketi hızla Avrupa ve Kuzey Amerika'daki Diğer ülkelere yayılmış ve sonunda, Aynı zamanda gelişmekte Olan ülkeler için, Neler Yeni? Gelişmiş ülkelerde ve donarlarda kooperatif Hareketi tarafımdan desteklenmektedir. 1895 yılında Endonezya'da, Endonezya Halk Kredi, Bankalar (BPR) veya Banka Perkreditan Rakyat açılmıştır.

İktisat tarihçisi Timothy Guinnane 1864 ile 1901 yılları arasında Almanya'da Friedrich Wilhelm Raiffeisen köyündeki çiftçilere yönelik mikrokredi uygulamalarını araştırarak bankanın 2 milyon çiftçiye ulaştığını tespit etmiştir (<http://www.microfinanceinfo.com/history-of-microfinance/>). Bu araştırması sonucunda Timothy Guinnane yoksul insanlara finansal hizmet vermek ile olumlu sonuçlar elde edilebileceğini kanıtlamıştır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda yoksulların finansal hizmetleri kullanmaya uygun olmadığına, verilen kredilerin geri dönmeyeceğine ve kar ederek yoksullara hizmet sunulamayacağına inanılıyordu. Dünya nüfusunun çok önemli bir bölümünü oluşturan yoksul insanların finansal sisteme ulaşamamaları, içinde buldukları kısır döngüyü kıramamaları ve yoksul kalmaya devam etmeleri anlamına geliyordu. Bunun

üzerine 1950’li yıllarda devletler ve yardım kuruluşları, kalkınma projeleri ile bu kesimleri desteklemek için çalışmalar yapmaya başlamışlardır. 1950-1970 yılları arasında gelir ve üretimi desteklemek amacıyla küçük çiftçiler üzerinde yoğunlaşan kuruluşlar, sübvans kredilerle tarım sektörünü desteklemeye başlamışlardır. Fakat verilen bu krediler nadiren başarılı olmuştur. Başarısızlığın nedenleri ise, kredi geri ödemelerinde takibin etkin olmaması nedeniyle sermayenin yavaş yavaş yok olması ve verilen kredilerin hedeflenen gruplardan ziyade imkânları iyi olan çiftçilerin elinde yoğunlaşması şeklinde sıralanabilir (Conroy and McGuire, 2000:1-3).

1970’li yılların başlarında ise, devletler ve yardım kuruluşları kayıt dışı sektörde faaliyet gösteren, ücret karşılığı iş bulamadığı için kuaförlük, ayakkabı tamirciliği, ürettiğini satma ya da perakendecilik gibi alanlarda kendi işini kurmaya çalışan kişiler üzerinde yoğunlaşmaya başlamışlardır. Bu kişilerin işlerini genişletememelerinin, gelirlerini artıramamalarının sebebinin, finansal sisteme ulaşamamaları olduğunun anlaşılmasıyla, bu kişileri geçici kredilerle ya da karşılıksız yardımlarla desteklemek yerine, yoksul kesime hizmet sunacak kalıcı bir finansal sistem kurmak üzerine çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

1970’li yıllarda Latin Amerika’da ve Güney Asya’da yoksulları özellikle de kadınları hedefleyerek başlayan mikrokredi programlarının en bilineni, Bangladeş’te Ekonomi Profesörü Muhammed Yunus tarafından başlatılan Grameen kredi projesidir. 1971 yılında, zorlu mücadeleler sonrası özgürlüğüne kavuşan ve aynı dönemde kıtlıkla mücadele eden bir ülkede, zor koşullarda yaşayan çok yoksul insanlara, özellikle de kadınlara küçük krediler vererek başlayan proje, 1983 yılında özel bir yasa ile yoksullara yönelik mikrofinans hizmeti veren, Grameen Bank’a dönüşmüştür (Morduch and Armendáriz, 2004:137). Kuruluşundan bu yana büyük bir gelişme gösteren Grameen Bank’ın bugün 6,430,000 üyesi ve 817,389,833 ABD dolarlık portföyü bulunmaktadır (<http://mixmarket.org/mfi/country/Bangladesh>: Erişim 12.05.2011).

1980’li yıllarda, mikrofinans, dünya çapında ilgi uyandırmaya başlamış ve pek çok ülkede kar amacı gütmeyen kuruluşlar şeklinde farklı ve ortak noktaları bulunan mikrofinans organizasyonları oluşturulmaya başlanmıştır. 1990’lı yıllarda ise bu

organizasyonlar, yardımlarla ayakta kalmak yerine finansal açıdan kendi kendilerine yeten kurumlar haline gelebilmek ve bankaların sunmakta olduğu tüm finansal hizmetleri kendi hedef kitlelerine sunabilmek için bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşmeye başlamışlardır. Böyle bir dönüşüm yaşayarak kurulan ilk ticari banka ise, Bolivya'da faaliyet gösteren Banco Solidario S.A.'dır. 1992 yılında kar amacı gütmeyen bir mikrofinans organizasyonu olan PRODEM'in kurduğu Banco Solidario S.A. özellikle kentsel kesimde faaliyet gösteren küçük işletmelere yönelik olarak mikrofinans hizmetleri sunmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan beri süregelen düşüncenin aksine yoksul insanların borcunu mükemmel bir şekilde zamanında ödemeleri ve mikrofinans kuruluşlarının maliyetlerini karşılayabilmek için belirlediği faiz oranlarını ödemeye istekli olmaları mikrofinans kuruluşlarının karlı, kalıcı bir şekilde devam etmelerine olanak vermiş ve tüm dünya da yayılmalarını sağlamıştır.

1.5. Mikrofinans Sistemi

Bankacılık sistemi ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermekte olup, bu farklılıkları banka sayısı, uzmanlık eğilimleri ve devletin müdahale dereceleri olmak üzere üç noktada incelenmektedir (Serpil CANBAŞ,145:2001). Mikrofinans sistemini bahsedilen üç noktada incelemek mümkündür. Ancak, mikrofinans hizmeti sunan kurumlar açısından farklılıklar mevcuttur.

Bu farklılıkların ortaya çıkmasına sebep olan ve mikrofinans sistemini oluşturan kurumlar aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- Kamu ve Özel Kalkınma Bankaları;
- Tasarruf Bankaları ve Posta Tasarruf Bankaları;
- Ticari Bankalar;
- Banka Olmayan Mikrofinans Kurumları;
- Kredi birlikleri;
- Sosyal Toplum Örgütleri;
- Tefeciler.

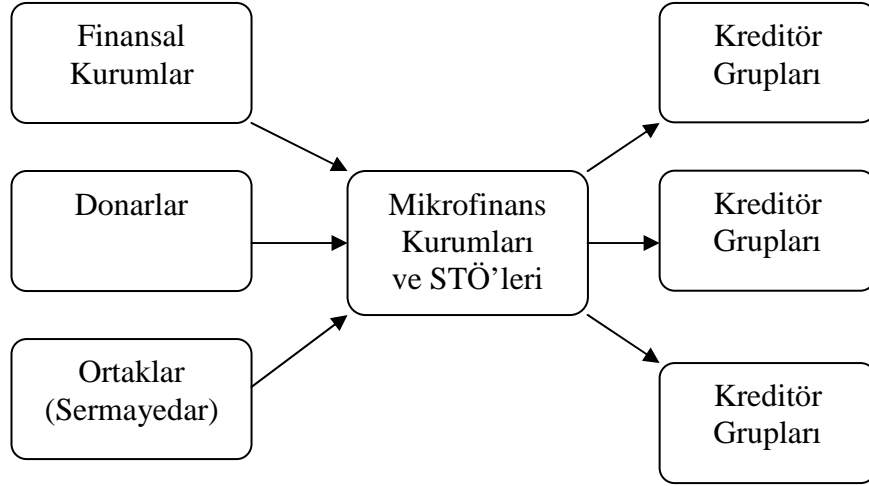
Yukarıda sıralanan kurumlar mikrofinans kurumları başlığı altında detaylı olarak açıklanacaktır.

Mikrofinans sisteminin de klasik bankacılığında olduğu gibi müşterilerine sunduğu finansal ve finansal olmayan hizmetleri dikkate alınarak ortak eğilimleri aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir:

- Mikrofinans sistemi hemen her ülkede hızlı bir gelişme içindedir.
- Mikrofinans alanında işletmelerin bünyesinde de hızlı bir büyüme olup, mikrofinans kurumu olarak faaliyete başlayan kurumlar Banka statüsüne ulaşmaktadır.
- Bir yandan mikrofinansman alanında uzmanlaşma ağırlık kazanmakta öte yandan her türlü finansal hizmeti sunan evrensel MFK tipi yaygınlaşmaktadır.
- MFK'lar giderek uluslar arası kurum niteliği kazanmakta ve ulusal sınırların ötesinde de işlemler gerçekleştirmektedirler.
- Devlet müdahalesi hemen tüm ülkelerde azalma eğilimi göstermekte, sektörde serbestleşme yaygınlaşmaktadır.
- Ayrıca, yeni teknolojinin kullanılması, özellikle bankacılık alanında olduğu gibi elektronik işlemlerdeki gelişmeler ve artan rekabet, sektörün uluslararası finansal sistemle bütünleşmesini zorunlu kılmış ve bu doğrultuda yapısal hem de örgütsel değişimlerin gerçekleştirilmesini gerektirmiştir.

1.5.1. Mikrofinans Sisteminin Yapısı

Mikrofinans sistemi ayrı bir sektör şeklinde incelenmemelidir. Bu sebeple mikrofinans finans sektörü içerisinde ve sosyal amaçlı yönleri de belirtilerek incelenmesi gerekmektedir. Finansal sektör içerisinde sosyal yönü ile önem kazanan mikrofinans sistemi finansal kurumlar, donarlar, ortaklar ve kendi kendini destekleme gruplarından oluşmaktadır. Mikrofinans sisteminin sektörel yapısı Şekil 1'de şematik olarak gösterilmektedir.



Şekil 1. Mikrofinans Sisteminin Sektörel Yapısı

Kaynak: <http://www.microfinanceinfo.com/microfinance-industry-structure/>
(Erişim:06.07.2011)

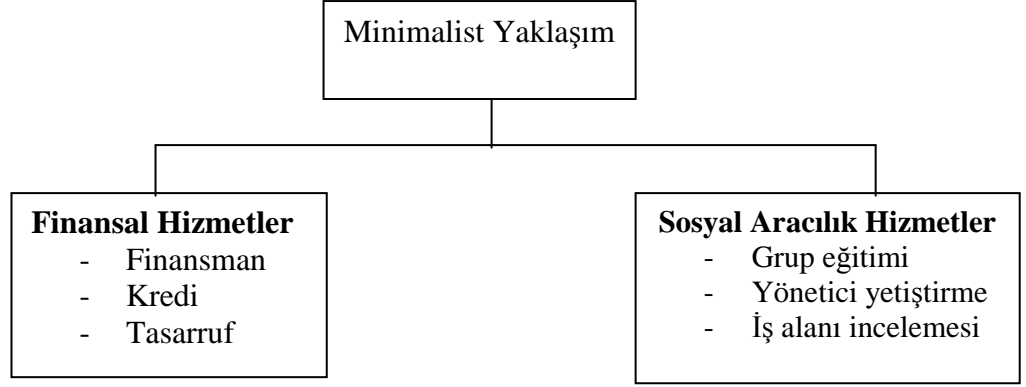
Mikrofinansın müşteri kitlesinin büyük bir kısmını kırsal bölgelerde tarım, hayvancılık ve benzeri faaliyetlerle geçimini sağlayanlardan oluştuğundan finans kurumlarının bir çok konuda bilgi, yetenek ve değişik türlerde fonksiyonlara sahip olmasını gerektiren zor bir süreçtir. Değişik türde hizmet sunulması gerektiğinden farklı yapılara sahip mikrofinans kurumlarına ihtiyaç duyulmaktadır. MFK'ları kırsal bölgelerdeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tümüyle karşılama özelliğini taşımamaktadırlar. MFK'lar tarafından karşılanamayan ihtiyaçları STÖ'leri tarafından karşılanmaktadır.

Mikrofinans hizmeti sunan kurumlarının yapısını uzmanlık eğilimlerine göre belirleyen farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar “Minimalist Yaklaşım” ve “Entegre Yaklaşım” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

a) Minimalist Yaklaşım

Minimalist yapıya sahip olan MFK'lar sunduğu hizmet türlerine göre ayırmak için yapılan yaklaşımdan ortaya çıkmaktadır. Minimalist yaklaşımla MFK'lar finansal hizmet ağırlıklı olup, müşterilerin isteğine göre kısmi olarak sosyal hizmet de sunmaktadırlar. Minimalist yapıya sahip olan MFK'ların temelini küçük miktarlardan oluşan kısa vadeli bireysel ve kurumsal krediler oluşturmaktadır.

Söz konusu yapıya sahip olan MFK'ların sosyal aracılık hizmeti sınırlı olması ve net olarak finansal hizmetlere odaklandığından düşük maliyet hem de hızlı gelişme avantajları sağlamaktadır (Ledgerwood, 1998:65-66).



Şekil 2. Mikrofinans Kurumlarının Minimalist Yaklaşımı

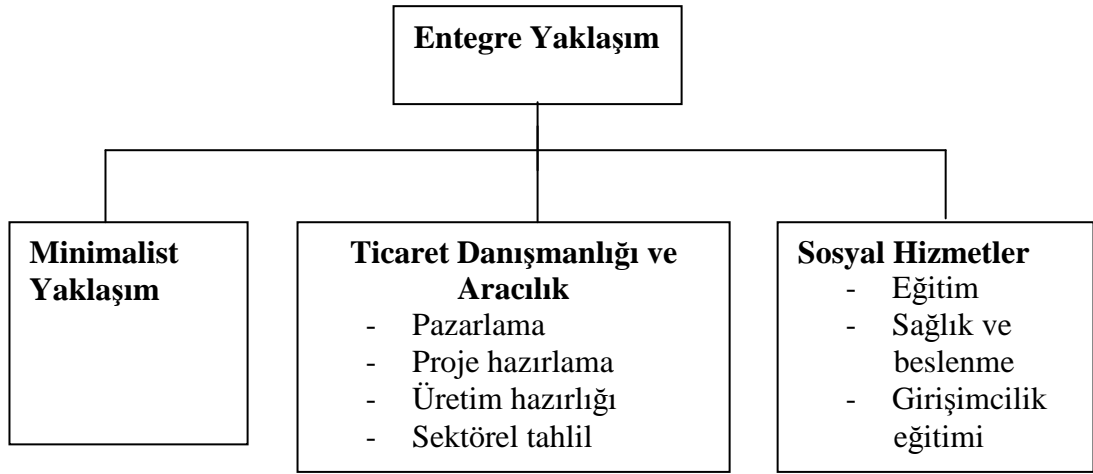
Kaynak: Ledgerwood Joanna, Microfinance handbook: an institutional and financial perspective, 1998: s65.

Şekil 2'ye bakıldığında minimalist yapıya sahip olan MFK'lar ağırlıklı olarak finansman, kredi ve tasarruftan oluşan finansal hizmetleri, kısmı olarak da grup eğitimi, yönetici yetiştirme hem de iş alanı incelenmesi gibi sosyal aracılık hizmetleri sunduğunu göstermektedir.

b) Entegre Yaklaşım

Entegre yapıya sahip olan MFK'lar müşterilerine sunduğu hizmet çeşitliliği bakımından minimalist yapıda olan kurumlara göre daha bütünsel bir görünüme sahiptir. Entegre yapıda oluşan MFK'ları finansal hizmet, sosyal aracılık, sosyal hizmet ve kurumsal gelişim birleşiminden oluşmaktadır. Bu dört birleşeni sunmak zor ve zahmetli iş olduğundan daha çok eski müşterilerine sunmakla sınırlı hale getirebilmektedirler (Ledgerwood Joanna, 1998:65-67).

Birçok mikrofinans kurumu hedefleri ve faaliyet alanına bağlı olarak minimalist yapı yerine entegre (bütünleşmiş) yapıda oluşmayı tercih etmektedir. Entegre yapıya sahip olan MFK'ların faaliyet alanları şekil 3'te gösterilmektedir.



Şekil 3. Mikrofinans Kurumlarının Entegre Yaklaşım

Kaynak: Ledgerwood Joanna, Microfinance handbook: an institutional and financial perspective, 1998:65

Şekil 3'te görüldüğü gibi entegre yapı çerçevesinde faaliyet gösteren ya da gösterecek olan MFK'ların finansal hizmetlerle beraber sosyal aracılık ve ticaret danışmanlığı hizmetlerini de sunması gerekmektedir.

Entegre yapıda oluşarak faaliyete başlayacak olan bir MFK'unun karşılaşabileceği olası sorunlara da hazır olmaları gerekmektedir. Söz konusu sorunlar aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Ledgerwood, 1998:66):

- Ticaret ve sosyal aracılık hizmetleri finansal hizmetin sağlıklı yürütülmesini engelleyebilir;
- Finansal hizmetlerin müşterilere belirli bir maliyeti olup, sosyal aracılık ve ticaret danışmanlığı hizmetleri genellikle ücretsiz sunulması gerekmektedir. Bu iki yönlü hizmeti bir birinden ayrı yönetmek zordur;
- Sosyal hizmetleri belirli bir süre kurum tarafından maliyeti karşılanabiliyor ise de sürekliliğini sağlayabilmek zordur.

1.5.2. Mikrofinans Sisteminin İşleyişi

Daha önce değinildiği gibi, mikrofinansın hedef kitesini mevcut finansal sisteme giriş imkanı bulamayan yoksullar, özellikle de kadınlar oluşturmaktadır. Kadınların hedeflenmesinin hem finansal hem de sosyal bazı sebepleri bulunmaktadır. Finansal

açından kadınların tercih edilmesinin nedeni, kadınların erkeklere göre sorumluluklarının daha fazla farkında olmaları, geri ödemelerini aksatmadan düzenli bir şekilde yapmaları, daha az riskli, daha gerçekçi yatırımlara yönelmeleri olarak iddia edilmektedir (Morduch ve Armendáriz, 2004:143).

Sosyal açıdan kadınların tercih edilmesinin nedeni ise, kadınlara verilen kredilerin sosyal amaçları gerçekleştirmede daha etkili olduğu, mikrofinansın sadece finansal hizmetler sunarak gelir düzeyini artırmayı değil, yoksulluğu azaltmayı, sağlık ve eğitim düzeyini yükseltmeyi de hedeflediği, kadınların ellerindeki imkânları aile refahını yükseltmede kullanmaya daha istekli olduğu olarak ileri sürülmektedir (Haris ve Awimbo, 2006:6). Dolayısıyla finansal imkânlar kadınlara sunularak sadece kadınların değil, tüm ailenin yoksulluktan kurtulmasına, daha iyi koşullarda yaşamasına destek olunmaktadır.

Kadınların hedeflenmesindeki bir diğer neden ise, toplumda ve ailede arka plana itilmiş olan, söz hakkı olmayan kadınların bu durumdan kurtarılmaya çalışılmasıdır. Finansal imkanlar sunularak iş sahibi olması, gelir elde etmesi, ailesinin geçimine katkıda bulunması sağlanan kadınlar, kendilerini ve ailelerini ilgilendiren kararlarda fikirlerini belirtebilmekte, toplumda söz sahibi olmaya başlamaktadırlar.

Mikrofinansın hedef kitesini yoksullar oluşturmaktadır ancak yoksulluğun da kendi içinde seviyeleri bulunmaktadır. Muhtaç durumda olanların ise finansal imkanlardan önce karşılıksız yardımlarla desteklenmeleri gerekmektedir.

Mikrofinans hizmetlerini kullanan binlerce kişiden edinilen tecrübeler göstermektedir ki, finansal hizmetlere ulaşmak yoksulların gelirlerini artırmakta, hayatta karşılaşılabilecekleri olumsuzluklara karşı daha güçlü olmalarını sağlamakta, geleceklerini planlayabilme imkanı vermekte, çocuklarını daha uzun süre okula gönderebilmelerine ve daha sağlıklı koşullarda yaşamalarına olanak vermektedir (Littlefield, Morduch ve Hashemi, 2003:2).

Mikrofinansın müşteri kitlesinin büyük bir kısmını kırsal bölgelerde tarım, hayvancılık ve benzeri faaliyetlerle geçimini sağlayanlardan oluştuğundan finans kurumlarının bir çok konuda bilgi, yetenek ve değişik türlerde fonksiyonlara sahip olmasını gerektirmektedir. Değişik türde hizmet sunulması gerektiğinden farklı yapılara sahip mikrofinans kurumlarına ihtiyaç duyulmaktadır. MFK'ların kırsal bölgelerdeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tümüyle karşılama özelliğini taşımamaktadırlar.

1.5.3. Mikrofinansın Temel Prensipleri

Gelişmekte olan ülkelerde yoksulları finansal sisteme erişimlerini sağlamak için faaliyet gösteren bir grup olan CGAP (Consultative Group to assist the poor) tarafından belirlenen temel prensipler aşağıdaki gibi özetlenmektedir (Brigit Helms, 2006 xi-xii ve http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2749/KeyPrincMicrofinance_rus.pdf: Erişim: 01.02.2011):

- Yoksul kişiler kredi dışında tasarruf, para transferi, sigorta gibi diğer finansal hizmetlere de ihtiyaç duyarlar.
- Mikrofinansman yoksullukla mücadelede güçlü mekanizmalarından biri olup, hayat standartlarını arttıracak gelir elde etme ve karşılaşılabileceği olumsuz durumlardan korunmasını sağlamaktadır.
- Mikrofinansman yoksullara yönelik hizmet edecek finansal sisteminin oluşturulmasını öngörmektedir.
- Finansal açıdan kendi kendini karşılayabilmesi hizmet verebileceği yoksul insanlar yelpazesinin genişlemesini sağlayacaktır.
- Mikrofinansman yerel finansal kurumların kurulmasını ve devamlı faaliyet göstermesini ifade etmektedir.
- Mikrokredilendirme yoksullukla mücadelede bütün sorunları çözücü unsur olarak bilinmemelidir.
- Faiz oranının düşürme ya da sınırlı tutma çabaları yoksulların finansal hizmetlere erişimini engelleyebilmektedir.
- Mikrofinansmanda hükümetlerin rolü, finansal hizmetleri doğrudan sunan değil destekleyen olmalıdır.
- Donarlar tarafından sunulan geri dönüşümsüz ya da faizsiz krediler özel sektör sermaye ile rekabet edici değil, tamamlayıcı olmalıdır.

- Organizasyonel imkânların yetersizliği ve personel eksikliği önemli engellerden biri olagelmektedir.
- Finansal kurumların denetlenebilir mali ve sosyal faaliyetleri ile ilgili şeffaf verilerin hem de açıklayıcı bilgileri sunması önemlidir.
- Gelişmekte olan ülkelerde yoksul insanlar nüfusun büyük bir kesimini oluşturmaktadırlar. Finansal sistem tarafından en az hizmet verilen kesim yine bu kimselerdir. Dolayısıyla, mikro finans bu kimseler için çalışan bir finansal sistem kurmak anlamına gelmektedir.
- Yoksul insanların gelir getirecek faaliyetlerde bulunmaları, tasarruf etmeleri, eğitim ve sağlık gibi imkânlardan yararlanmaları ve refah seviyelerini yükseltmeleri finansal hizmetlere ulaşabilmelerine bağlıdır. Dolayısıyla, mikro finans yoksullukla mücadelede önemli bir araçtır.
- Mikrofinansın daha çok kişiye ulaşabilmesi için bu hizmetleri sunan kuruluşların kalıcı olmaları ve kendi kendine yetebilmeleri gerekmektedir. Yardım kuruluşlarından alınan fonlarla maliyetlerini karşılayan kuruluşlar, yardımlar kesilince faaliyetlerine devam edemeyeceklerdir.
- Mikrofinans kuruluşlarının uyguladığı faiz oranlarına hükümetler tavan sınır koymamalıdır. Mikrofinans kuruluşlarının maliyeti diğer geleneksel bankaların maliyetlerine göre daha yüksektir. Bu tür uygulamalar, yeni mikro finans kuruluşlarının ortaya çıkmalarını engellemekte, mevcut kurumların ise piyasada kalabilmelerini güçleştirmektedir.
- Başarılı bir mikro finans uygulaması için, mikro finans kuruluşunun performansı sürekli ölçülmeli ve ilan edilmelidir.

1.5.4. Mikrofinansın Uygun Olmadığı Durumlar

Mikrofinans gün geçtikçe tasarruflar, krediler, sigorta, yurtdışından havaleler ve diğer ürünler gibi daha fazla sayıda finansal hizmeti sağlayan bir işlem haline gelmektedir. Günümüzde birçok insan “mikrofinans”ı hala mikrokredi olarak düşünmekte ve tasarruflarını bu şekilde yapmaktadır.

Dikkat edilmesi gereken nokta; Mikrokredinin sadece belirli durumlarda ve sadece belirli müşteri tipleri için uygun ve kullanışlı olmasıdır. Çok sayıda yoksul insanın ve

özellikle çok yoksul olan insanların mikrokrediden uzak durdukları gözlemlenmektedir. Herhangi bir düzenli ve istikrarlı geliri bulunmayan çok muhtaçlar ve evsizler gibi çok yoksul kişiler, mikrofinans müşterileri olmamalıdır. Aksi halde, geri ödeyemeyecekleri kredi ve borçlarla daha büyük borçlarda bulunacak ve yoksulluk seviyeleri artacaktır. Mikrofinansın sunduğu finansal hizmetlere olan erişim yoksul insanların ekonomik koşullarının geliştirilmesi için olasılıklar sağlasa bile, bazı durumlarda kişilerin daha kötü durumlara düştükleri görülmüştür. Kötü yönlendirilmiş krediler çok daha fazla borçlanmalara sebep olmaktadır. Mevcut haliyle ve koşullarıyla, mikrokredi, yoksul ailelerin devamlı, düzenli ve çoğunlukla büyük meblağlarda ödeme yapmalarını gerektirir. Bir kişi uzun süre boyunca yüksek ve yeterli bir gelire sahip olsa da, hiç gelir elde edemediği aylar da olabilir ve bu durum, onun bugün mikrofinans kuruluşlarının çoğunun talep ettiği tipte taahhütlere girme ve gereğini yerine getirme olanaklarını azaltmaktadır. Bazı insanlar çok yoksuldur ya da günümüzün kredi ürünlerini kullanmak için güvenilemeyecek düzeyde düşük gelir sahibidir. Yoksulluk sınırının altında yaşayanların da en alt yüzde dilimlerinde yer alan bu çok yoksul insanlar, onların temel gereksinimlerinin karşılanmasına yardımcı olabilecek net güvenlik programlarına ihtiyaç duymaktadırlar. STÖ'ler tarafından düzenlenen eğitim programlarının bir kısmı, eğitimi başarıyla tamamlamış mezunlarının mikrofinans programlarına katılması amacına yönelik planları da içermektedir.

Mikrokredi, bir ekonomik fırsatla karşılaşan ve küçük meblağda bir hazır nakit kaynağı bulduklarında bu ekonomik fırsattan yararlanabilecek konumda olan kişiler için uygun ve yararlıdır. Dolayısıyla, istikrarlı veya büyüyen ekonomilerde çalışan, önerilen faaliyetleri girişimci bir ruhla üstlenme ve yürütme yeteneğine sahip olduklarını gösteren ve borçlarını geri ödeme taahhüdüne girme isteği bulunan (krediyi bir tür toplumsal yeniden dağıtım/paylaşım aracı olarak görenler değil) yoksullar, mikrokredi için en uygun adaylardır. Fakat “mikrofinans” kavramının daha geniş bir kapsama sahip olduğunu düşünüldüğünde, potansiyel kredi müşterisi tabanı da katlamalı olarak genişletmekte ve büyümektedir.

Mikrofinans müşterileri için pazar oluşturan temel müdahaleleri tasarlamak ve oluşturmak da önemlidir. Söz konusu müdahaleler, gerekli altyapının kurulmasından yoksulların ürettiği ürünler için yeni pazarlar açılmasına ve iş geliştirme hizmetlerine

kadar değişik şekillerde olmaktadır. Bu müdahaleler mikrofinans için gerekli fırsat ve koşulları sağlar ve bunun aksi söz konusu değildir, yani mikrofinans bu tip müdahalelere yol açmamaktadır. Mikrofinansı, doğrudan doğruya, insanların geçim kaynaklarının bozulduğu ya da azaldığı durumlarda kalkınma sorunlarını çözmek amacıyla kullanmaktan kaçınmak gerekmektedir.

1.6. Mikrofinansın Fonksiyonları

Mikrofinans fonksiyonları müşterilerine sunduğu hizmetler açısından dört gruptan oluşmaktadır(Ledgerwood, 1998:64-65):

- Finansal hizmet: tasarruf, kredi, sigorta, kredi kartı ve ödeme sistemlerinden oluşan finansal ürün ve hizmetlerin sağlanmasıdır. Finansal hizmetler sübvansiyonları kapsamamaktadır.
- Sosyal aracılık (danışmanlık): yoksul bireylerin konut inşası ve sosyal gereksinimlerinin sürekli karşılayabilmelerini sağlayacak sermaye ihtiyaçlarının finansmanını kapsamaktadır. Sosyal hizmette daha uzun süreli finansman yardımının sağlanması gerekmektedir. Ancak bu destek ömür boyu olmayıp, belli bir süre sonra sona erecektir.
- İş geliştirme, proje hazırlamaya yönelik danışmanlık: işletme geliştirme hizmeti; küçük işletmelere yardımcı olan finans dışı hizmettir. İş eğitimi, pazarlama ve teknoloji, beceri geliştirme hizmetlerini ve alt sektör analizlerini içermektedir. İşletme geliştirme hizmetleri veya istekli ve bu hizmetler için ödeme müşteri yeteneğine bağlı, sübvansiyonlar gerektirmeyebilir.
- Sosyal hizmet (destek süreklidir): finansal olmayan hizmetlerin iyileştirilmesi üzerinde odaklanmak iyi bir varlık küçük işletmecilik. Küçük girişimcileri geliştirilmeye odaklanan finans dışı hizmetlerden oluşan sağlık, beslenme, eğitim ve mesleki eğitim edebiyat eğitimi kapsamaktadır. Sosyal hizmet genellikle devlet tarafından veya sivil toplum örgütleri (STÖ) ve bağışçılar tarafından finanse edilmektedir.

1.6.1. Finansal Hizmetleri

Tüm mikrofinans hizmetleri düşük gelirli insanların; hayatındaki riski azaltmalarına, yönetimi geliştirmelerine, verimlilik oluşturmalarına, yatırımlarından yüksek kazanç elde etmelerine, gelirlerini arttırmaya, kendi hayatlarının ve bakmakla yükümlü

oldukları insanların hayatlarının kalitesini arttırmalarına yardım etmektir (Marguerites S. Robinson, 2006 :xxxvii).

Finansman gereksinimi olan yoksul kesimin ihtiyaçlarının devamlı karşılanmasını sağlamaktır. Riskli ve uzun dönemli finansman sağlanması gerekse de refah seviyesinin iyileşmesiyle olumlu sonuç elde edilmektedir. Finansal hizmetler aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- a) Kredi
- b) Tasarruf
- c) Sigorta
- d) Havale
- e) Kredi kartı.

Kredi: Genellikle kayıt dışı olarak faaliyet gösteren küçük işletmelere ya da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere hammadde ve malzeme alımı, iş için gerekli makinelerin temini, işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması gibi amaçlarla verilen kredilerdir. Kredi tutarlarının çok az düzeyde olması mikro olarak nitelendirilmesine sebep olmuştur. Ayrıca kredi tutarları ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

Tasarruf: Herhangi bir şeyi dilediği şekilde kullanma hakkı, kullanım yetkisi; para veya başka bir nesneyi hesaplı harcama, dikkatle kullanma; para biriktirmek; bir sanatı tam yetkiyle icra etme. Bunların yanı sıra idareli kullanma, sarf etme, tutumlu olma, harcamalarda israftan ve cimrilikten sakınıp orta yolu seçme anlamlarına da gelmektedir. Tasarruf sahiplerinin fazla likiditelerini gelecekte kullanmak üzere birikimlerini ve yatırımlarından kazanç elde etmelerini sağlayacak hizmetinin sunulmasıdır.

Ekonomik anlamda tasarruf yeni yatırımlar yapmak için kenara para koymak, bu parayı bankaya ya da kazanç getiren başka bir yatırım aracı vasıtasıyla ekonomide yeniden para oluşturmasını ve böylece yeni yatırımlar yapılmasını sağlamaktır.

İhtiyaç fazlası olan her istek, yaşanılabilir bir Dünya yerine onun kıt kaynaklarını hızla tüketmektir. Bunun sonunda belirli bir bireylerin aşırı zenginliği, geri kalanların ise yoksulluğu söz konusu olmaktadır.

Öte yandan küresel ısınma ve doğanın tahribatı gibi etkenler sonucu insanların düştüğü gelecek kaygısı sonucu, kıt kaynakları etkin kullanmak ve tükenmesini önlemek üzere tasarruf konusunda küresel bir kaygı giderek artmaktadır. Söz konusu kaygının artırmaya yönelik resmi ve/veya gayri-resmi kurum ve hareketlerin sayılarında da son yıllarda artış yaşanmaktadır.

Yoksullara finansal hizmet sunmak amacıyla kurulan mikrofinans kurumları tasarrufun gereğine dikkat çekmekte ve çeşitli tasarruf yöntemleri sunmaya çalışmaktadır. Bireylerin tasarruf yapması ekonomik ve sosyal hayatta birçok fayda sağlamaktadır. Söz konusu faydalarından başta gelenleri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

- Yatırım imkânı sağlar ve yatırıma teşvik eder;
- Paranın boş yere harcanmasını engeller;
- Kaynakların çabuk tükenmesini engeller.

Sigorta: Mikrosigorta insanlara, iş yerlerine ve diğer organizasyonlara risk paylaşımı için bir ödeme yapmak üzere izin veren bir sistemdir. Bu sigortaya erişim girişimcilere bir yandan işlerini geliştirmeye daha fazla yoğunlaşma olanağı sağlarken diğer yandan da mülklerini, sağlıklarını ve çalışma yerlerini etkileyen diğer riskleri azaltmaktadır.

Havale: Havale ile para gönderme bir yerdeki insanlardan diğer yerlerdeki insanlara para transferi yapılmasıdır, bu da genelde aile ve arkadaşlar arasında sınırlar ötesi işlemler şeklinde meydana gelir. Siyasi ya da ekonomik iklime bağlı olarak dalgalanabilecek diğer sermaye kaynakları ile karşılaştırıldıklarında, para transferleri görece sabit bir fon kaynağıdır.

Kredi kartı: Kredi kartı, bankaların ve bazı mikrofinans kurumlarının müşterilerine verdiği, anlaşmalı POS cihazı bulunan alışveriş noktalarında ödeme amaçlı veya banka ATM'lerinden nakit avans çekmek amaçlı kullanılabilen, yapılan harcamaların aylık

olarak aldığı finans kurumuna tek seferde ya da taksitlerle ödenmek zorunda olduğu, nakit paraya alternatif bir ödeme aracıdır.

1.6.2. Sosyal ve Danışmanlık Hizmetleri

Entegre yapıya sahip olan MFK'lar tarafından yoksullara kredi ve diğer finansal hizmetleri sunmadan önce ortak çalıştıkları bazı Sosyal Yardımlaşma Fonları ve STÖ'ler aracılığı ile yoksullar bazı eğitimlere tabi tutmaktadırlar. Eğitimi başarıyla tamamlamış olanlar MFK müşterisi olma hakkı elde etmektedir. Söz konusu eğitimler içerdiği konulara göre aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- Grup eğitimi
- Yönetici hazırlama;
- İşletme ve sektör analizi;
- Sağlık.

Sosyal hizmet: Sağlık, beslenme, eğitim ve okuma – yazma eğitimi gibi sosyal hizmetlerin genellikle devlet hem de yerel STÖ tarafından sağlanırken, bazı MFK'ları da finansal hizmet yanında sosyal hizmet sunmaktadır (Ledgerwood, 2000:81).

Danışmanlık hizmetleri, müşterilerinin gerçekleştirmek istedikleri girişimlerinde başarılı olmalarını sağlamak amacıyla sunulan hizmet türüdür. Girişimcilerin kurumsal yönde geliştirme hizmetleri olarak da bilinen söz konusu hizmet türü grup toplantılarından ayrı gerçekleştirilmektedir. Ancak bu, sosyal hizmetle grup toplantıları sırasında gerçekleştirilemez anlamına gelmemekte olup, kredi ve tasarruf hizmetlerinden ayrı tanımlanmalıdır.

1.7. Mikrofinans Kurumları ve Modeller

Mikrofinansman kurumlarının çoğu sosyal amaçlı olan devletten bağımsız Sivil Toplum Örgütü (STÖ) olarak faaliyete başlayarak Mikrofinans Kurumu (MFK) statüsüne dönüşmüşlerdir. STÖ'ler tarafından iş fikri olan yoksullara verilen borçlar yoksulun gelir elde etmesine yardımcı olmasıyla sosyal amacın yanında ticari fikrin de oluşmasına neden olmuştur. Mikrofinansman hizmeti sunmak amacıyla oluşturulacak kurumlar bulunduğu ülke şartlarına, temel amacına ve hizmet sunacağı müşteri kitlesine

göre kuruluş modeli oluşmaktadır. Söz konusu kuruluş modelleri mikrofinans modelleri başlığı altında sıralanarak açıklanacaktır.

1.7.1. Mikrofinans Kurumları

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

Mikrofinans kurumu az gelirli nüfusa finansal hizmet sunan kurumlar olarak tanımlanabilmektedir.

Mikrofinans kurumlarının müşteri kitlesi önce az gelirli ve yoksullardan oluşmaktayken, günümüzde müşteri kitlesindeki ve sunulan hizmetlerdeki gelişmelerden dolayı MFK'larının tanımlanmasını zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, kar elde etme amacıyla sosyal yönünü korumayı başarmış olanları MFK'ları olarak tanımlamak en doğrusu olacaktır.

Mikrofinans kurumları düzenleme ve denetlemeleri bakımından üç gruba ayrılabilir. Bunlar; formel kuruluşlar, yarı-formel kuruluşlar ve formel olmayan kurumlardır (Ledgerwood, 1998:97).

a) Formel Kurumlar

Bulunduğu ülkedeki genel kanunlara ve bankacılık otoritelerince uygulanan düzenlemelere uygun olarak faaliyet gösteren kurumlar bu kapsamda yer almaktadır.

Belli başlı formel mikrofinans kuruluşları şunlardır (Ledgerwood, 1998:97):

- Kamu ve Özel Kalkınma Bankaları
- Tasarruf Bankaları ve Posta Tasarruf Bankaları
- Ticari Bankalar

- Banka Olmayan Mikrofinans Kurumları

Yukarıda sıralanan formel kurumlar az gelirli ve yoksul kesime sunduğu finansal hizmet açısından üstün olmasını sağlayan önemli dört faktöre sahiptir. Söz konusu faktörler aşağıdaki gibidir:

- Sermayeye ulaşım: formel kurumlar yardım fonları, mevduat ve kredi yollarıyla finansman sağlayabilmektedir. Diğer kurumlardan ayıran özelliklerinden biri de sermaye yapısı ve daha geniş kitleye hizmet verme imkânıdır.
- Kredi hizmetleri: Formel kurumlar müşterilerini ihtiyacı olan kredi ve benzeri gereksinimlerini tümüyle karşılama kapasitesine sahiptir. Bu özelliği ürün türünün geliştirilmesi ve kapsadığı alanın genişlemesine imkân yaratmaktadır.
- Kalite sistemi: Sunduğu finansal ürün türlerini geliştirmekte ve personelini de yenikler doğrultusunda eğitim almalarını sağlamaktadır.
- Sağlamlılık: Mevcut altyapı ve yasal düzenlemeler, personelinin yüksek eğitim seviyesinde olması ve risk yönetiminin sağlıklı olmasını ifade eder.

b) Yarı-Formel Kurumlar

Yarı -formel kurumları formel ve formel olmayan mikrofinans kurumlarından ayıran esas özellik sosyal amacının ağırlıklı olmasıdır. Bu kurumlar daha çok denemeye yönelik olup, finans kurumlarının ulaşamadığı ya da çekindiği bölge piyasalarını araştırır ve geliştirilmesi için ihtiyaç duyanlara finansman sağlamaktır. Müşterilerinin ekseriyeti kadınlardan oluşmaktadır.

Yarı -formel mikrofinans kurumları kapsamına giren kredi birlikleri ve sosyal topluluk örgütleri diğer kurumlara nazaran daha çok bilgi ve tecrübeye sahip olduklarından verimli projelerin finansmanını yaparak riski asgari düzeyde tutma yeteneğine sahiptir. Söz konusu kurumlar tarafından verilen kredi (borç) riskini asgari düzeyde tutma yeteneği açısından bankalar içerisinde birinci, kaynak bulma açısından ise ikinci yere sahiptir. Bankaların sahip olduğu sermaye kadar sermayeye sahip olmadıklarından sundukları finansal hizmet çeşidini ve alan açısından sınırlı düzeyde kalmaktadırlar.

Bulunduğu ülkedeki kanun ve düzenlemelere uygun olarak faaliyet gösteren ancak, bankacılık ile ilgili düzenlemelere uymak zorunda olmayan kuruluşlar bu kapsamda yer almaktadır. Yarı-formel mikrofinans kuruluşlarına, kredi birlikleri, tasarruf ve kredi kooperatifleri, gruplar ve sivil toplum örgütleri (STÖ) örnek gösterilebilir (Ledgerwood, 1998:97).

Diğer yandan, mikrofinans kuruluşlarının en yaygın örnekleri sivil toplum örgütleri (STÖ)'dir. Sivil toplum örgütleri, hedef kitleye mekan ve anlayış bakımından yakın oldukları için daha kolay ulaşabilmekte, üyelerinin ihtiyaçlarına daha uygun cevap verebilmekte ve üyelerini daha yakından takip edebilmektedirler. Ancak yardım fonlarına bağlı olarak faaliyet göstermeleri, yardım fonları kesildiğinde sıkıntıya düşecek olmaları ve bu nedenle de finansal açıdan sürekliliklerini sağlayamamaları nedeniyle formel finansal kuruluşlara dönüşmeye çalışmaktadırlar.

c) Formel Olmayan Kurumlar

Formel olmayan mikrofinans sağlayıcıları ile, çok farklı yapılarda karşılaşabilmek mümkün olduğundan, bunları belirli özellikler ile ifade etmek mümkün değildir. Genellikle kuruluş olarak nitelendirilmeyen, bankacılıkla ya da ticari hayatla ilgili düzenlemelere tabi olmayan, herhangi bir kamu otoritesi tarafından denetlenmeyen yardımlaşma sandıkları, tefeciler, aile bireyleri, arkadaşlar bu kapsamda yer almaktadır.

Borç verme dışında her hangi bir finansal hizmet sunma yetkileri yoktur. Formel olmayan finans kurumları tarafından finansman ihtiyacı olanlara verilen borçların geri ödenme yüzdesinin azalması (düşmesi) durumunda grup üyeleri maddi sıkıntı nedeniyle faaliyetlerine son verilmektedir. Sermayesinin kaynaklarını sınırlı olması ve finansal hizmetler içerisinden sadece borç verme işini yürüttüklerinden, alan açısından da kısıtlı kalmaktadır. Borçlananların geri ödememe riski yüksektir.

Formel olmayan mikrofinans sağlayıcılarına CARE Guatemala ve Nepal'daki yardımlaşma grupları örnek gösterilebilir (Ledgerwood, 1998:104). 1946 yılında kurulan ve 1980'li yıllarda mikrofinans sistemi ile ilgilenmeye başlayan CARE Guatemala, kar amacı gütmeyen uluslararası bir kuruluştur. CARE, köy bankacılığı

sistemini kullanarak, Guatemala'daki yoksul kadınlara kredi sağlamak amacıyla faaliyet göstermektedir. Nepal'da ise devlet ve uluslar arası sivil toplum örgütleri tarafından desteklenen çok sayıda yardımlaşma grubu bulunmaktadır. Bu yardımlaşma grupları, mikrofinans hizmetlerinin ülkedeki yoksul kesime ulaşması amacıyla faaliyet göstermektedirler (Ledgerwood, 1998:97).

1.7.2. Mikrofinans Modelleri

Mikrofinans kuruluşları, yoksullara finansal hizmetleri sunarken faaliyet gösterdikleri ülkenin koşullarına göre farklı mikrofinans modelleri kullanabilmektedirler. Global Development Research Center, Virtual Library on Micro Credit'' koordinatörlerinden Hari Srinivas tarafından yapılmış olan sınıflandırmaya göre 14 ayrı mikrofinans modeli bulunmaktadır. Söz konusu mikrofinans modelleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Ledgerwood, 2000:68 ve Ozan Dündar, 2007:3-6):

- Birlik Modeli
- Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli
- Topluluk Bankası Modeli
- Kooperatif Modeli
- Kredi Birlikleri Modeli
- Grameen Tipi Kuruluş Modeli
- Grup Modeli
- Bireysel Model
- Aracı Kuruluş Modeli
- Sivil Toplum Örgütü Modeli
- Grup Baskısı Modeli
- Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli (Rosca)
- Küçük İşyeri Modeli
- Köy Bankacılığı Modeli

a) Birlik Modeli

Birlik modelinde, hedef (kitle) topluluk kendi içinde bir birlik oluşturarak mikro finans hizmetleri vermektedir. Birlik gençlik grubu, kadınlardan oluşan birlikler olabileceği gibi, siyasi, dini veya kültürel görüş etrafında toplanan kişiler tarafından da

oluşturulabilmektedir. Açıklanan bu birlikler kendi aralarında karşılaşılabileceği sorunları ortaklaşa çözebilmelerine yönelik ve çalışma konularında birbirlerine destek verebilmektedir.

Bazı ülkelerde oluşturulan birlik modelinde sigorta, vergi indirimleri ve başka koruma tedbirleri gibi haklara kanunen sahip olabilmektedirler. Ancak, bu türdeki haklara günümüzde daha çok uluslararası düzeyde oluşturulan birliklerde görülmektedir.

b) Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli

Geleneksel bankacılıkta bir başka banka garantisi, ticari bankadan kredi sağlanması için gerekmektedir. Mikro finans sisteminde söz konusu garanti bir başka ticari banka yerine, dışarıdan bir hükümet kuruluşu ve bir hibe veren kuruluşlarca, içerden ise üyelerin tasarrufları teminat gösterilerek düzenleyebilmektedir. Sağlanan garanti çerçevesinde kredi doğrudan bir kişiye verilebilir veya oluşturulmuş bir grup yararlanabilir.

c) Topluluk Bankası Modeli

Topluluk bankası modelinde tüm topluluğa bir ünite olarak kabul edildiğinden resmi ya da yarı resmi kuruluşlar oluşturularak, mikro kredi dağıtılmaktadır. Bu kuruluşlar genellikle, sivil toplum örgütleri veya diğer organizasyonların yardımları ile oluşturulur ve öncelikle topluluk üyelerini, topluluk bankasının çeşitli finans faaliyetleri hakkında eğitim verilmektedir.

ç) Kooperatif Modeli

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

d) Kredi Birlikleri Modeli

Kredi birlikleri, üyelerce idare edilen ve kendi üyelerine yardımcı olmak üzere oluşturulmuş finansman kuruluşlarıdır. Belirli bir grup veya organizasyonun

tasarruflarını birlikte çalıştırmayı kabul eden ve birbirlerine makul faiz oranlarıyla kredi vermek amacıyla bir araya gelen üyelerce organize edilirler.

Aynı kuruluştaki çalışan, aynı dine bağlı olan, aynı işçi kuruluşuna üye olan, aynı sosyal gruba dahil olan, aynı toplumda çalışan veya yaşayan kişiler arasında oluşturulan demokratik, kar amacı gütmeyen, finansman sağlamak amaçlı kooperatiflerdir.

e) Grameen Tipi Kuruluş Modeli

Grameen Bankası modelinden ortaya çıkmış olup, on beş -yirmi köy civarında bir bölgeyi kapsayacak şekilde, bir bölge yöneticisi ve birkaç banka çalışanından bir banka ünitesi oluşturulmakta ve buradan yönetici ve çalışanlar köyleri ziyaret etmekte, yerel ortam incelenip ve olası müşteriler saptanmakta ve bu müşterilerden beş kişilik gruplar oluşturulmakta, ancak ilk aşamada sadece ikisi kredi verilmek üzere seçilmektedir.

f) Grup Modeli

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

g) Bireysel Model

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

h) Aracı Kuruluş Modeli

Aracı kuruluş modelinde, borçlu ve alacaklı arasında bir aracı kuruluş bulunmaktadır. Burada aracı kuruluş özellikle borçluların kredi bilincine kavuşmasında ve eğitiminde önemli bir rol oynamaktadır. Aracılar tarafından geliştirilen bağlantılar; fon sağlama, program bağlantıları, eğitim ve öğretim ve araştırma gibi konuları kapsayabilir.

Aracılar bireysel olabildiği gibi, sivil toplum örgütleri, mikro kredi programları ve ticari bankalar olabilir. Borç verenler hükümet kuruluşları, ticari bankalar, uluslararası kuruluşlar olabilir.

i) Sivil Toplum Örgütü Modeli

Sivil toplum örgütleri (STÖ) mikro kredi alanında anahtar konumunda olup, mikro kredi programlarının başlatılmasında ve katılımında aktif rol oynamaktadırlar. Gerek toplum içinde, gerek ulusal ve uluslararası hibe veren kuruluşlar içinde, mikro kredinin önemini anlaşılmasına yardımcı olmaktadır.

STÖ'ler mikro kredi organizasyonları için kaynak ve araç geliştirerek gelişmelerine katkıda bulunmaktadır. Aynı zamanda mikro kredi uygulamaları ve ilkeleri hakkında bilgi temini için yayınları ile çalışma grup toplantıları, seminer ve eğitim programları ile de katkıda bulunmaktadır.

k) Grup Baskısı Modeli

Grup baskısı borçlularla, proje katılımcıları arasında ahlaki ve diğer bağlantılar yoluyla mikro kredi programlarında geri ödemeyi ve katılımı temin etmeye çalışır.

- Baskı grupları: borçlu grubun diğer üyeleri olduğu gibi; genellikle dışarıdan bir sivil topluluk örgütüne seçilen ve eğitilen topluluk liderleri; sivil toplum örgütünün kendisi ve bölge sorumluları veya bankalar olabilir.
- Uygulanan “baskı” geri ödemeyen borçluya sık ziyaretler olabileceği gibi, topluluk toplantılarında isimleri açıklanarak borcunu ifa etmesi istenebilir.

l) Rosca (rotating savings and credit associations) Döner Tasarruf ve Kredi

Birlikleri Modeli

Döner tasarruf ve kredi birlikleri, ortak bir fona düzenli katkıda bulunmak üzere bir araya gelen bireylerin, her bir bireye bir seferde toplu para aktardığı bir grup esasına dayanır. Örneğin 12 kişilik bir grup 12 ay boyunca her ay kişi başına 100 USD toplayabilirler. Her ay toplanan 1.200 USD topluluğun bir üyesine verilir. Sırası gelip toplu parayı aldıktan (gruptan borç aldıktan) sonra tutarı düzenli olarak, sonraki aylık

katılımlarıyla geri öder. Toplu parayı kimin alacağına karar vermek oy birliği ile çekilişle veya üzerinde anlaşılan herhangi bir yolla olabilir.

m) Küçük İşyeri Modeli

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

Mikro krediler küçük ve orta ölçekli işletmelere ya doğrudan veya diğer hizmetlerle birlikte (eğitim, teknik tavsiyeler vs. gibi) daha geniş işletme geliştirme programının bir parçası olarak sağlanmaktadır.

n) Köy Bankacılığı Modeli

Köy bankaları topluluk temeline dayalı kredi ve tasarruf birlikleridir. Genellikle, kendi imkânlarıyla çalışan ve yaşantılarını geliştirmeye çalışan düşük gelirli 25–50 kişi tarafından oluştururlar. Köy Bankasının ilk kuruluş sermayesi dış kaynaktan gelebilir ancak üyelerin kendileri bankayı idare ederler. Üyelerini kendileri seçerler, çalışanlarını kendileri belirlerler, bireylere kredi dağıtırlar, ödemeleri tahsil ederler, tasarrufları toplarlar.

1.8. Mikrofinans ve Klasik Bankacılık

UNDP adına bağımsız bir uzman tarafından ticari bankaların mikrofinansa bakışlarını analiz etmeyi ve bu konuda bankaların düşüncelerini almayı amaçlayan bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Bulgularda bankaların mikrofinansa ilgileri olduğu ancak bu konuda daha fazla bilgiye ihtiyaç duyduklarının ortaya çıktığı görülmektedir. Ayrıca mikrofinansın şu anda bankaların oldukça eğilimli oldukları KOBİ’lerin gelişiminden sonra gündemde daha fazla yer tutacağı sonucuna varılmıştır. Bu çalışma kapsamında, görüşülen bankaların mikrofinansın müşteri portföyünü çeşitlendirerek riski dağıtabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, bankalar arasındaki mevcut rekabetin de bankaları mikrofinans gibi uygulamalara yönelteceği ifade edilmiştir. Bankaların bu konudaki çekincelerinin ise, kredinin geri dönüşü ile ilgili olduğu görülmüştür. Bunun

dışında söz konusu çalışma kapsamında bankalar mikrofinansla mikrokredi ile başlamanın daha uygun olacağını düşünmektedirler. Bankalar, bir süre mikrokredi uyguladıktan sonra diğer mikrofinans araçlarına geçmeyi daha uygun bulmaktadırlar.

1.8.1. Bankaların Mikrofinans Dünyasındaki Yeri

Az gelirli ve yoksul kesimin talep ettiği finansal hizmet türleri her geçen gün artmaktadır. Ticari bankaların da bu talebi karşılamak için girişimlerini arttırmış bulunmaktadır. 1998 yılında CGAP tarafından “Mikrofinans Alanında Yeni kurumlar” diye bankacılığın girişini belirtmiştir. Bilindiği gibi dünya daki finansal piyasalarda Ticari Banka’ların payı ve önemi yüksektir.

Ticari bankalar mikrofinansman hizmeti, sunan mikrofinans kurumlarından bazı önemli, konularda daha avantajlı olduğunu belirtmek gerekmektedir. Bankaları mikrofinans kurumlarından sahip olduğu altayapı, kurumsal sistem (yapı) ve en önemli etkenlerden olan sahip olduğu nakit portföyü daha üstünlük sağlamasına imkan yaratmaktadır. Diğer finansal kurumların mikrofinansman hizmetinden elde ettiği kar, sahip olduğu aktif müşteri portföyü ve istikrarlı gelişim kaydetmesiyle bankaların da ilgisini çekmeye başlamıştır. Ticari bankalar tarafından riskli olarak görülen az gelirli ve yoksul kesimin aktif ve karlı girişim olacağı kanısına varılmıştır.

Mikrofinansman hizmetini de kapsamına alan bankalar için ayrıca başka ülkelerde de az sermaye ile dünya sermaye piyasasına açılma imkanı yaratmıştır. Bazı ülkelerde ticari bankalar zorunlu olarak devlet tarafından sosyal baskı sonucu ya da önemli alan olarak bilindiği için küçük ve tarım işletmeciliğine aktarılacak kredi vermektedirler. Mikrofinans kurumlarını gelişimi ve geleneksel bankacılık hizmetlerini kapsar hale gelmesiyle ticari bankaların sahip olduğu konumu ve müşteri portföyünü koruyabilmesi açısından yeni finansal stratejiler geliştirmesine sebep olmuştur.

CGAP’ın verilerine göre mikrofinans piyasası 3 milyar potansiyel müşteriye hizmet sunmaktadır. STÖ ve diğer yarı-formel mikrofinans kurumları tarafından da 500 milyon insana hizmet verilmektedir. Bu şekilde mikrofinans müşterisinin artması bankaların

mevcut müşteri sayısının ileride azaltılabileceği tahmini ile bankalar da yeni açılımlar yapmasını zorunlu kılmıştır ve günümüzde 255 banka bu sistemde yer almaktadır.

Ticari bankalar mikrofinans piyasasına doğrudan ve dolaylı yollardan girme imkânlarına sahiptir. Doğrudan hizmet verebilmesi için verdiği hizmet çeşitlerinde mikro seviyede de finansal ürün sunmalıdır. Bulunduğu alanda mikro seviyede hizmetleri kapsamına alma imkanı yok ise şube ya da kendine bağlı yeni bir mikrofinans kurumu oluşturmalıdır. Dolaylı yollardala mikrofinans hizmeti sunmasını ülkedeki hukuki düzenlemeler veya maliyetinin daha düşük olması nedeniyle seçilmektedir. Ticari bankalar dolaylı olarak, MFK'larının aracılığı ile perakende ticareti finanse eder, MFK'lara ticari kredi sunar, Altyapı ve kurumsallaştırma hizmetleri sunmaktadır.

1.8.2. Mikrofinans İle Bankacılık Karşılaştırılması

Mikrofinans uygulamaları, klasik bankacılığın hemen hemen tersidir. Klasik bankacılık esas itibariyle “ne kadar fazlaya sahipsen o kadar daha fazla kredi alabilirsin” prensibine dayanır. Bir başka ifadeyle, çok az veya hiçbir şeye sahip değilsen, hiç kredi alamazsın. Bunun sonucu olarak, dünya daki nüfusun yarısı klasik bankaların finansal desteklerinden yoksundur. Klasik bankacılık, teminata dayalı bir sistem olmasına rağmen, mikrofinans kuruluşları ise teminatsız kredi verirler.

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

Mikrofinans uygulaması, şahsın sahip oldukları varlıkların değerlendirilmesine dayanmayıp, şahsın geleceğe dönük çalışma azmi ve potansiyelinin değerlendirmesine dayanır.

Mikrofinans kuruluşları, en fakir olanlar da dahil olmak üzere bütün insanların sınırsız kabiliyetlerle donanmış olduklarına inanırlar.

Klasik bankalar, şahısın halen sahip oldukları varlıkları dikkate alır. Mikrofinans kuruluşları ise, insanların sahip olduğu ve açığa çıkarılmamış potansiyellerini dikkate alır.

Klasik bankaların ana amacı, karın azamileştirilmesidir. Ancak, mikrofinans kuruluşlarının esas amacı; karlı ve mali açıdan sürdürülebilir bir duruma sahip olurken, özellikle yoksul kadınlara finansal hizmetler sunarak yoksulluğun azaltılmasıdır. Mikrofinans kuruluşlarının bu amacı ekonomik ve sosyal vizyonun bir karışımıdır.

Klasik Bankalar kredilendirmede erkekler üzerinde yoğunlaşırken Mikro finans kuruluşları ise kadınlara en yüksek önceliği verir. Mikrofinans kuruluşları fakir kadının kendi varlıklarını artırmak suretiyle statüsünün yükseltilmesi için çalışırlar. Mikrofinans kuruluşları metodolojisinde borç alan ve veren arasında bir kanuni araç yoktur. Klasik bankacılık sisteminin aksine fakirlere yönelik mikro finansmanda icra veya mahkeme süreci uygulanmaz. Mikrofinans kuruluşları metodolojisinde kredi alan ve veren arasındaki münasebetlerde dışsal bir destek veya katılım yoktur.

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

Mikrofinans kuruluşları, kredisini ödeme gücü içerisine girmiş veya zamanında kredisini ödeyemeyen fakirlerin kredilerini yeniden yapılandırarak onların üretken olmaya ve böylece hayatlarını daha iyi şartlarda devam ettirmelerine imkân sağlar.

Klasik bankacılıkta müşteriler zor duruma girdiklerinde verdikleri paralar için endişeye kapılırlar. Mikrofinans kuruluşları ise, böyle durumlarda fakirlerle daha yakından ilgilenerek ve borç alanlara yardım etmek için daha fazla çalışarak onların mikrokredi otobanının üzerine tekrar çıkarılmalarını sağlarlar.

Klasik bankacılıkta borç alanlar sıkıntıya veya ödeme güçlüğüne girdiğinde, kredi üzerinde faiz yürütülmesi durdurulmamaktadır. Bunun sonucu olarak tahakkuk ettirilen faiz bazen anaparanın birkaç katı olabilir. Ancak, mikrofinans kuruluşlarında bu durum söz konusu olamaz. Ödenecek faiz önceden belirlenen maksimum miktarı aşamaz.

Yukarıda yapılan Banka ile Mikrofinans Kurumlarının karşılaştırılması ve farklarının maddeler halinde açıklanılması sonucunda “Mikrofinans Kurumları İle Geleneksel Bankacılık Farkları” tablosu elde edilmiştir.

Tablo 4
Mikrofinans Kurumları ile Geleneksel Bankacılık Farkları

Kategori	Banka	Mikrofinans Kurumu
Kredi Verme Tekniği	<ul style="list-style-type: none"> - Teminata dayalı - Aşırı dokümantasyon - Daha az emek yoğun 	<ul style="list-style-type: none"> - Karaktere ve nakit akışa dayalı - Asgari dokümantasyon - Daha çok emek yoğun
Ürün Tipi	<ul style="list-style-type: none"> - Daha büyük miktarlı - Daha uzun vadeli - Daha düşük faizli - Daha çok hizmet 	<ul style="list-style-type: none"> - Daha düşük miktar - Daha kısa vadeli - Daha yüksek faiz - Daha sınırlı hizmet
Müşteri Profili	<ul style="list-style-type: none"> - Orta ve üst gelir grubunda yer alan gerçek kişiler - Büyük ve orta ölçekli işletmeler 	<ul style="list-style-type: none"> - Yoksulluk sınırında ve altında yer alan gerçek kişiler - Mikro ve küçük ölçekli işletmeler - Ağırlıklı olarak kadın müşteri

Mikrofinans kurumları ile geleneksel bankacılık farkları tablosunda (Tablo 4), Banka ile mikrofinansman kurumlarının “kredi verme tekniğine”, “ürün tiplerine” ve “müşteri profillerine” göre maddeler halinde izah edilmiştir. Mikrofinansman kurumlarının daha etkili olmaları açısından müşteri profili dışındaki kategorilerde yer alan “faiz” ve “hizmet” maddelerinde değişiklik yapmaları gerekmektedir.

BÖLÜM 2: MİKROFİNANS UYGULAMALARI VE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Bu bölümde yoksullukla mücadelede uygulanmakta olan mikrofinansman uygulamaları incelenecektir. İlk başta dünya genelinde mikrofinansman programlarının genel durumu gelişimi, müşteri sayılarına göre büyüklüğü aktarılacaktır. İleriki aşamalarda ise, söz konusu uygulamalar bölgesel bazda ele alınacaktır. Son kısmında da uygulamalarda genel olarak karşılaşılan sorunlar üzerinde durulacaktır.

2.1. Dünya Genelinde Mikrofinansman Uygulamaları

Dünya da aşırı yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırabilmek, kadınların sosyal statülerinin güçlendirilmesini sağlamak gibi amaçlar Birleşmiş Milletler Milenyum Kalkınma Hedefleri içinde de yer alan amaçlarından biridir. Geleneksel bankacılık sisteminde finansman imkânlarından yararlanamayan, gelir seviyesi çok düşük kişi ve kurumların finansmanı hem de desteklenmesi amacını taşıyan mikrofinansman sistemi, dünyanın çeşitli bölgelerinde uygulanmaktadır. Yoksulları hedefleyen sistemin başarılı uygulamaları sonucunda giderek önem kazanmakta ve gelişmektedir. Mikrofinansman uygulamalarının beklenenin üzerinde sonuçlar vermesi, yoksullukla mücadele eden hem de ticari kar elde etmek isteyen kurum ve kuruluşların dikkatini çekerek bu uygulamaların tüm dünya da yaygınlaşmasını ve mikrofinansman hizmetlerine olan talebin artmasını sağlamıştır. Özellikle 1997 yılında gerçekleşen Uluslararası Mikrokredi Zirvesi'nde, 2005 yılına kadar dünyanın en yoksul 100 milyon ailesine ve özellikle bu ailelerdeki kadınlara, kendi işletmelerini kurmaları ve üretime yönelik diğer faaliyetleri gerçekleştirebilmeleri için kredi sağlayacak küresel bir hareket, bir kampanya ya da bir başka ifadeyle seferberlik başlatılması, söz konusu gelişimi daha da hızlandırmıştır. Ayrıca, 2005 yılının Birleşmiş Milletler tarafından "Mikrokredi Yılı" olarak kabul edilmesi, mikrofinansman sisteminin gelişim sürecine olumlu katkılar sağlamıştır. Bu amaç doğrultusunda 2005 yılı sonunda rapor edilen mikrofinans ve mikrofinansman hizmeti sunan diğer finansal kurumlar verilerine göre 81.949.036 en yoksul aileye ulaşılmıştır.

Bu kapsamda, 2012 Mikrokredi Zirvesi Kampanyası raporu verilerine göre, 2010 yılı sonu itibariyle 3.652 mikrofinansman kurumunun 205.314.502 müşteriye ulaştığı ve bu

müşterilerin 137.547.441'nin en yoksul olarak nitelendirilen kesimden oldukları ve bu kesimin %85,2'sini (113.138.652 kişi) kadın müşteriler oluşturmaktadır (Sam Daley-Harris, 2012, s.3).

Tablo 5
Mikrofinansman Kurumları ve Müşterilerine Ait Veriler

Rapor edilen mikrofinans kurumları (1997-2010)	3.652
Sadece 2011 yılında rapor edilen MFK	609
Sadece 2011 yılında rapor edilen MKF müşterileri içerisinde en yoksul olanların oranı	%56,5
2010 sonu itibariyle toplam müşteri sayısı	205.314.502
2010 sonu itibariyle en yoksul kadın müşterilerin sayısı	153.306.542
2010 sonu itibariyle en yoksul kadın müşterilerin sayısı	137.547.441
2010 sonu itibariyle ulaşılan en yoksul aile üyelerinin toplamı	133.138.652

Kaynak: Sam Daley-Harris, **State of The Microcredit Summit Campaign Report 2012**, USA, 2012, s.3.

Diğer taraftan, her ailenin beş kişiden oluştuğu varsayılarak yapılan hesaplamada, 2010 yılı sonu itibariyle bu kurumların 133.138.652 en yoksul aileye, yani 665.693.260 aile ferdine ulaştıkları belirtilmiştir. Yine 2012 Mikrokredi Zirvesi Kampanyası raporunda, 1 dolar ve altındaki yoksul insan grubuna hizmet veren 3.652 mikrofinansman kurumunun %72.5'inin (2,648 kuruluş) 2.500 ve altında müşteriye, %15.3'ünün 2.500-10.000 (558 kuruluş) arası müşteriye, %9.88'inin 10.000-100.000 (361 kuruluş) arası müşteriye, %1.75'inin (64 kuruluş) 100.000 müşteriye, %0.36'sının (13 kuruluş) bir milyon (1.000.000.) ve üstü müşteriye hizmet verme kapasitesine sahip olduğu belirtilmiştir (Tablo 5).

Tablo 6

1997-2010 Yılları Arasında Mikrofinansman Kurumlarının Gelişimi

Tarih	Rapor Edilen Kurum Sayısı	Ulaşılan Toplam Müşteri Sayısı	Rapor Edilen En Yoksul Müşteri Sayısı
12/31/1997	618	13.478.797	7.600.000
12/31/1998	925	20.938.899	12.221.918
12/31/1999	1.065	23.555.689	13.779.872
12/31/2000	1.567	30.681.107	19.327.451
12/31/2001	2.186	54.932.235	26.878.332
12/31/2002	2.572	67.606.080	41.594.778
12/31/2003	2.931	80.868.343	54.785.433
12/31/2004	3.164	92.270.289	66.614.871
12/31/2005	3.133	113.261.390	81.949.036
12/31/2006	3.316	133.030.913	92.922.574
12/31/2007	3.552	154.825.825	106.584.679
12/31/2009	3.589	190.135.080	128.220.051
12/31/2010	3.652	205.314.502	137.547.441

Kaynak: CGAP State of The Microcredit Summit Campaign Report 2012, USA, 2012, s.35.

Mikrofinans Kurumları tarafından uygulanan programlar sonucunda 2010 yılında 137.500.000 yoksul müşterilerine ulaşılmış olup, bunların 122,5 milyonuna (%89) 85 büyük MFK'ları ve ağlar tarafından finansal hizmet sunulmaktadır. Tablo 7'ye bakıldığında 3.652 MFK'ların sahip oldukları müşteri sayısına göre büyüklüğü yer almaktadır (Maes ve Reed, 2012:35).

Tablo 7
En Yoksul Müşteriler Bakımından Mikrofinansman Kurumlarının
Büyükülüğü

En Yoksul Müşteriler Bakımından Mikrofinansman Kurumlarının Büyükülüğü	Kurumların Sayısı	En Yoksul Müşterilerin Toplam Sayısı	En Yoksul Müşterilerin Toplam İçindeki Payı (%)
1 Milyon ve Üstü	13	40.267.670	% 29.28
100.000-999.999	64	17.095.196	% 12.43
10.000-99.999	361	10.877.810	% 7.91
2.500-9.999	558	2.731.044	% 1.99
2500'den Daha Az	2,648	1.470.448	% 1.07
Mikrofinansman Ağları	8	65.105.273	% 47.33

Kaynak: CGAP State of The Microcredit Summit Campaign Report 2012, USA, 2012, s.36.

Yine 2012 Mikrokredi Zirvesi Kampanyası raporuna göre, 2010 yılı sonu itibariyle toplam sayıları 3.652 olan mikrofinansman kurumlarının bölgelere ya da kıtalara göre dağılımı incelendiğinde, bu kurumların 1.009'unun Sahra-altı Afrika'da, 1.746'sının Asya ve Pasifik bölgelerinde, 647'sinin Latin Amerika ve Karayıp bölgelerinde ve 91'inin ise Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde bulunduğu anlaşılmaktadır. Bir başka deyişle, mikrokredi programları ağırlıklı olarak gelişmekte olan ülkelerde uygulanmaktadır. Söz konusu program kapsamında faaliyet gösteren mikrofinans kurumlarının finansal hizmetlerinden faydalanan müşterilerinin sayısı, özellikle yoksul olan müşterileri ile ilgili 2010 yılına ait veriler Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8

Bölgelere Göre Mikrofinansman Kurumlarının ve Müşterilerinin Dağılımı 2010

Bölgeler	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
Sahra-altı Afrika	1.009	12.692.579	7.248.732	4.783.256
Asya ve Pasifik	1.746	169.125.878	125.530.437	104.752.430
Latin Amerika ve Karayip	647	13.847.987	2.919.646	2.363.100
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	91	4.290.735	1.680.181	1.165.358
Gelişmekte Olan Ülkeler Toplamı	3.493	199.957.179	137.378.996	113.061.144
Kuzey Amerika ve Batı Avrupa	86	155.254	41.809	12.214
Doğu Avrupa ve Orta Asya	73	5.202.069	126.636	62.294
Sanayileşmiş Ülkeler Toplamı	159	5.357.323	168.445	74.508
Genel Toplam	3.652	205.314.502	13.7547.441	113.138.652

Kaynak: CGAP State of The Microcredit Summit Campaign Report 2012, USA 2012, s.38.

Buna göre, tüm mikrofinansman kurumlarının içerisinde, sözü edilen bölgelerde bulunan gelişmekte olan ülkelerdeki mikrofinansman kurumlarının payı %96 düzeyindedir. Mikrokredi Zirvesi Kampanyası tarafından hazırlanan bu raporda, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Doğu Avrupa ve Orta Asya ile Kuzey Amerika bölgelerine ait veriler toplanırken, üç büyük kurum tarafından sağlanan rakamlar dikkate alınmıştır.

Microcredit Summit Campaign tarafından hazırlanan 2012 yılına ait raporda yer alan Doğu Avrupa ve Orta Asya, Kuzey Amerika ile ilgili bölgesel veriler üç büyük kurum

tarafından sağlanmaktadır. Bu raporda, 2006 yılından başlayarak toplam müşteri sayısını gösteren veriler, Orta Doğu ve Kuzey Afrika için Sanabel'den, Doğu Avrupa ve Orta Asya için The Microfinance Center (MFC)'dan ve Kuzey Amerika için ise, Aspen kurumundan sağlanmıştır. Ancak söz konusu kurumlardan sağlanan bu veriler, ulaşılan en yoksul müşteri sayısını içermemektedir. Ayrıca, bu verileri kapsayan mikrofinansman kurumlarından bazıları Mikrokredi Zirvesi Kampanyası'nın da üyesidir. Bu nedenle, çift saymadan kaçınmak amacıyla söz konusu kurumlardan raporlanan değerler, Sanabel, MFC ve Apsen kurumlarından alınan toplam üye sayısı rakamlarından düşülmüştür. Buna göre, Sanabel tarafından Orta Doğu ve Kuzey Afrika için raporlanan bu veri, Tabloda belirtilen 68 kuruma ek olarak 31'den fazla mikrofinansman kurumunun ürünüdür. Ayrıca, MFC tarafından Doğu Avrupa ve Orta Asya için raporlanan toplam üye sayısı, Tabloda belirtilen 80 kuruma ek olarak 17'den fazla mikrofinansman kurumunun; Apsen tarafından Kuzey Amerika için raporlanan toplam üye sayısı ise Tabloda belirtilen 42 kurumun ürünüdür (Maes ve Reed, 2012:38).

2.1.1. Sahra-Altı Afrika Bölgesi

Sahra-altı Afrika bölgesi 48 ülkeden oluşmakta olup, Dünya Bankası 2011 yılı verilerine göre dünya nüfusunun %14'üne sahiptir. Dünya genelinde yoğunluğu bakımından MFK'ları için önemli bölgelerden biri Afrika kıtasıdır. Bu nedenle, Afrika kıtasında MFK'ları tarafından uygulanan programların Asya ve Pasifik bölgesinden sonra en yoğun olduğu bölgedir. 1980'li yılların ortalarında inşa edilmeye başlanan Afrika mikrofinansman sektörü, gerek kurumlar, gerekse kurumların sağladığı finansal ve sosyal hizmetler bakımından giderek büyümektedir. Esasında, Afrika'daki mikrofinansman kurumları, kredi müşterilerinin sayısı ve üye durumundaki tasarruflular bakımından dünyanın en üretken kurumları arasındadırlar. Ayrıca Afrika'da faaliyet gösteren MFK'ları, portföy kalitesi bakımından da diğer bölgelere göre yüksek performans göstermektedirler (Lafourcade, ve diğerleri, 2007:1). Tablo 9'da, Sahra altı Afrika bölgesinde 1999-2010 yılları arasında mikrofinans kurumlarının, toplam müşterilerinin, yoksul ve yoksul kadın müşterileri sayıları gösterilmiştir. Ayrıca, grafik 1'de de söz konusu bölgedeki mikrofinans uygulamalarının gelişimi net olarak yansıtılmıştır. Tablo 9 ve Grafik 1'e bakıldığında mikrofinansman programları ve müşterileri arasında aynı orantıda artış olduğu görülmektedir.

Dünya Bankasının Sahra Altı Afrika bölgesinde yaptığı bir araştırma sonucunda, Doğu Afrika'da faaliyet gösteren Pride; Senegal'deki Credit Rural and Credit Mutuel de Guinee, Credit Mutuel de Senegal ve Village Banks Nganda; Burkina Faso'daki Reseau des Caisses Populaires ve Sahel Action Project de Promotion du Petit Credit Rural ve Mali'deki Caisses Villageoises de pays Dogon ve Kafo Jiginew'ı kapsayan dokuz mikrofinansman programının başarı yolunda olduğu tespit edilmiştir. Bu rapora göre, adı geçen tüm programların başarılı olmasını sağlayan etmenler olarak, müşterilerine en yakın yörede kurulmaları, basit borç verme teknikleri kullanmaları, kültürel yapıya uygun olarak hem borç veren hem de borç alan açısından pahalı olmayacak şekilde ve yüksek geri dönüşü sağlayacak etkin teknikleri kullanmaları gösterilmektedir. Aynı zamanda da kaynak oluşturmak ve müşterilerini tasarruf etmelerini sağlamak amacıyla maliyeti karşılamamasına rağmen mevduatlara ticari borç oranlarından daha yüksek bir orandan fiyatlandırmışlardır (United Nations, 1997:4).

Afrika kıtasında mikrofinansman faaliyetlerinin en yoğun olduğu bölge Sahra-altı Afrika'dır. Tablo 8'de gösterildiği üzere, Sahra-altı Afrika'da, 2010 yılı itibariyle 1009 mikrofinansman kurumu yer almakta; bu kurumlar, yaklaşık 12.7 milyon müşteriye hizmet vermektedir. Bu müşteriler arasında, en yoksul olarak nitelendirilebileceklerin oranı ise %57.5'tir (CGAP, 2012:38-42).

Tablo 9

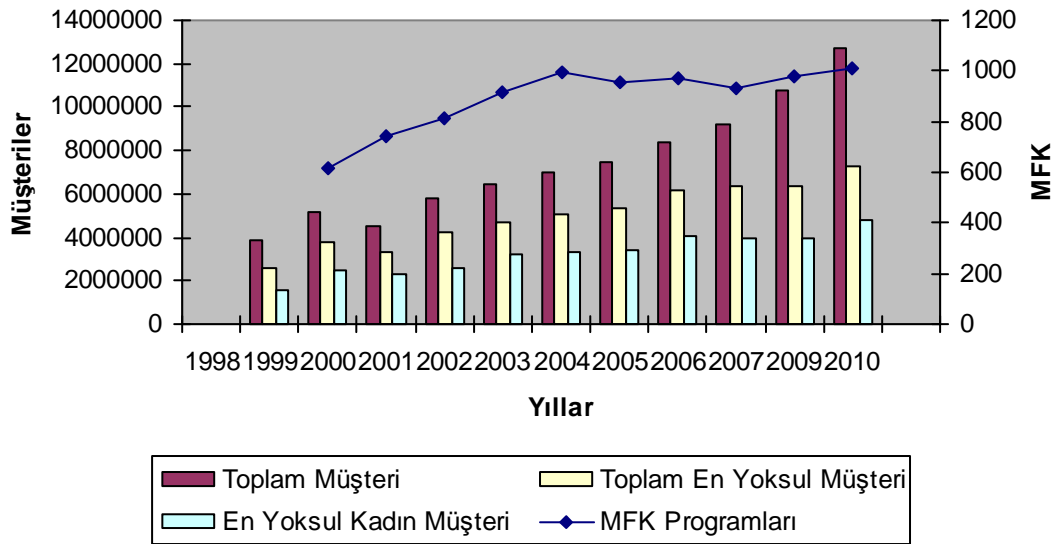
Sahra-Altı Afrika'da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
1999		3.833.565	2.617.861	1.526.267
2000	613	5.180.881	3.784.026	2.449.756
2001	740	4.548.019	3.356.244	2.303.596
2002	811	5.761.763	4.202.280	2.611.650
2003	919	6.438.587	4.725.912	3.180.419
2004	994	7.004.840	5.062.166	3.271.510
2005	959	7.429.730	5.380.680	3.422.825
2006	970	8.411.416	6.182.812	4.032.017

Tablo 9'un devamı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
2007	935	9.189.825	6.379.707	3.992.752
2009	981	10.776.726	6.360.861	3.935.808
2010	1009	12.692.579	7.248.735	4.783.256

Kaynak: CGAP State of The Microcredit Summit Campaign Report, USA, (1998-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır).



Grafik 1. Sahra -Altı ve Afrika'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi

Tablo 10'da, Afrika kıtasının subregionlarına göre mikrofinansman hizmeti sunan finansal kurumlarının türleri, müşteri sayıları ve mevduat hesabı sahipleri ile ilgili veriler ayrıntılı olarak verilmiştir. Tablodaki veriler incelendiğinde genel görünüm olarak mevduat sahiplerinin sayısı borçlulardan fazladır ve bu da finansal kurumların ulaşabileceği iş yapma yeteneği olan yoksulların birçoğuna ulaşamamış olduğunu göstermektedir.

Tablo 10
Sahra Altı Afrika Bölgelerinde Müşteri ve Mevduat Sahipleri Verilerinin Kurumlara Göre Dağılımı (bin)

	Orta Afrika		Doğu Afrika		Güney Afrika		Batı Afrika		Toplam	
	Müşteri	Mevduat	Müşteri	Mevduat	Müşteri	Mevduat	Müşteri	Mevduat	Müşteri	Mevduat
Banka	10	109	955	6,506	903	1,801	127	722	1,892	9,139
Kredi Birlikleri	188	685	16	205	50	248	610	3,917	865	5,056
BDFK	108	154	3,161	4,671	70	57	184	773	3,522	5,654
STÖ	68	85	386	424	98	65	835	1,159	1,388	1,732
Toplam	374	1,033	4,519	11,806	1,121	2,171	1,757	6,571	7,771	21,582

Kaynak: MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010, 2011: s2.

Tablo 11’de, bazı ülkelere göre Afrika’daki mikrofinansman kurumlarının müşteri sayıları ve bu müşterilere sağladıkları toplam kredi tutarları gösterilmiştir. Tabloya göre Gana en yüksek; Zimbabve ise en düşük müşteri sayısı ve kredi tutarına sahip ülkelerdir. Ancak, bu Tabloda yoksul müşteri sayıları ayrı gösterilmediğinden müşteri başına kredi tutarı açısından Ruanda dışındaki ülkelerde istenilen yoksul müşteriye ulaşamadığı görülmektedir.

Tablo 11
Afrika’daki Mikrofinansman Kurumlarının Ükelere Göre Müşteri ve Kredi Tutarı Dağılımı 2008

Ülkeler	Aktif Kredi Müşterisi Sayısı	Toplam Kredi Tutarı \$	Müşteri Başına Kredi Tutarı \$
Gana	117,465	98,836,973	841
Kenya	8,137	3,885,581	477
Malavi	17,313	15,194,461	877
Mozambik	7,297	3,813,960	522

Tablo 11'in devamı

Ülkeler	Aktif Kredi Müşterisi Sayısı	Toplam Kredi Tutarı \$	Müşteri Başına Kredi Tutarı \$
Ruanda	29,143	3,865,160	132
Güney Afrika	1,885	1,490,275	790
Uganda	20,749	15,934,193	767
Zambiya	2,844	3,946,307	1,387
Zimbabve	111	57,645	519

Kaynak: <http://www.opportunity.org/> (20.05.2011)

Diğer taraftan, Sahra-altı Afrika'daki pek çok program Grameen Bank'la aynı özellikleri taşımaktadır; Risk yönetiminde ve borçlancılarının eğitiminde grup dayanışmasından yararlanılması, düzenli toplantılar sırasında geri ödeme yapılması ve esnek geri ödeme programları gibi özellikler sayılabilir. Diğer kıtalarda olduğu gibi Afrika'da da mikrofinansman kuruluşlarının bir araya gelerek oluşturduğu ağlar bulunmaktadır. Bunlardan biri Africa Microfinance Network (AFMIN) ağıdır. AFMIN hâlihazırda Afrika kıtasında bulunan 18 ülkeden 300'ün üzerinde mikrofinansman kuruluşunun bir araya geldiği uluslararası gayri resmi bir organizasyondur. Kuruluşu 1996 yılında 15 Afrika ülkesinin mikrofinansman liderleri, WWB (Women's World Banking) ve UNDP, Mali'de bir araya gelerek bir bölgesel ağ oluşturma fikri ile başlamıştır. Bu organizasyon üyelerine, eğitim, teknik bilgi, müşavirlik hizmetleri, veri tabanı oluşturma, en iyi uygulamalar hakkında bilgi verme ve üyeler arasındaki ilişkileri düzenleme hizmetlerinin yanında fon sağlamaya da çalışmaktadır. Halihazırda fonlarının ana kaynakları WWB ile Almanya'da Kurulu sürdürülebilir kalkınma için uluslararası yardım kuruluşu olan ve Alman Kalkınma Bakanlığına bağlı olarak faaliyet gösteren GTZ tarafından sağlanmaktadır (Dolun ve Atik, 2006:16).

2.1.2. Doğu Asya ve Pasifik Bölgesi

Doğu Asya ve Pasifik bölgesi 20'den fazla ülkeden oluşmakta olup, Dünya Bankası 2011 yılı verilerine göre yaklaşık 2 milyar nüfusuna sahiptir. Dünya genelinde yoksulluğun yoğunluğu bakımından Mikrofinansman kurumları için başta gelen önemli

bölgelerden biri olarak bilinmektedir. Bu nedenle, Asya ve Pasifik bölgesinde MFK'lar tarafından uygulanan programların en yoğun olduğu bölgedir.

Microfinance Information Exchange'nin 2011 verilerine göre Doğu Asya ve Pasifik bölgesinde mikrofinans hizmetleri 367 kurum tarafından sunulmakta olup, rapor edilen 165 kurumun 9.6 milyar dolar kredi portföyüne, 12.6 milyon aktif müşteriye, 5.7 milyon mevduat sahibi ile 5.8 milyar dolar mevduat portföyüne sahip olduğu bildirilmiştir (www.mixmarket.org, Erişim: 15.04.2012).

Mikrokredi Zirvesi Kampanyası Raporu verileri bölgesel olarak ele alındığında, mikrofinansmanın en hızlı gelişim gösterdiği bölgenin Asya-Pasifik olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim bölge, Tablo 8'den de anlaşılacağı gibi, dünya da mikrofinansman kurumlarının en yoğun olduğu alanı kapsamaktadır. Bölgedeki mikrofinansman kurumlarını Afrika ve Latin Amerika'dakilerle karşılaştıran birçok araştırma, bu bölgedeki kurumların daha yüksek miktarda tasarrufları ve kredileri elinde bulduklarını hem de diğer kıtadakilere oranla daha fazla müşteriye hizmet verdiklerini ortaya koymaktadır. Ancak, bölge içerisindeki bazı büyük farklılıkların üzerini örtmektedir. Yoksullara yönelik hizmet veren mikrofinansman kurumlarının özellikle Doğu Asya'da yoğun olarak faaliyet gösterdiği bilinmektedir. Buna göre bölgede, GSMH'ye oranı bakımından kredi dağıtımının, tasarrufların dolaşımının ve hizmet verilen müşteri sayısının en fazla olduğu ülkeler Bangladeş, Endonezya, Tayland, Filipinler ve Vietnam'dır.

Asya'nın en fazla nüfusa sahip iki ülkesi olan ve yoksulluğun çok yoğun yaşandığı Hindistan ve Çin'de, nüfusuna göre çok az sosyal yardım programı içeren finans kurumları bulunmaktadır. Microfinance Information Exchange araştırma ve raporlama merkezine üye olan Çin ve Hindistan'da faaliyet gösteren kurumların %85'i STÖ'leridir. Ayrıca, çeşitli unsurları olduğu halde Afganistan, Myanmar ve Pakistan gibi ülkelerde de yoksullara ve girişimcilere yönelik sosyal yardım programlarının sayısı azdır.

Asya'daki mikrofinansman kurumlarının en yoğun olduğu ülke ise, mikrofinansman sisteminin çıkış noktası olan Bangladeş'tir. Ülkede, 2010 yılı sonu itibariyle 25,9 milyon kişi mikrofinansman kurumlarından borçlanmıştır. Bu, ülkenin nüfusunun %19'una denk gelmektedir. Ayrıca, toplam nüfusun %50'sinin, yoksulluk sınırının altında kaldığı Bangladeş'te, söz konusu kesimin mikrokredilerden aldığı pay ise % 35 düzeyindedir. Bu oran, Bangladeş'te yoksul kesime erişebilme oranı bakımından, diğer ülke ve bölgelerle kıyaslandığında bir başarı olarak kabul edilse de aslında mikrokredi ihtiyacının karşılanması bakımından ülkede halen bir açığın olduğunu göstermektedir (Microfinance Information Exchange, 2006:5 ve CGAP, 2012:50).

Yoksullukla mücadelede mikrokredi kurumu olarak faaliyete başlayan Bangladeş'teki Grameen Bank, Asya kıtasının en önemli mikrofinansman kurumlarından biridir. Grameen Bank, borçlanma riskini azaltmak için "grup izleme yöntemi" olarak adlandırılan bir kredi dağıtım politikası uygulayarak, mikrofinansman sistemine yeni bir yaklaşım kazandırmıştır (United Nations, 1997:4). Bu yöntem kapsamında kırsal bölgelere gidilerek, orada finanse edilebilecek yoksul kişiler seçilmekte ve beşer kişilik gruplar oluşturulmaktadır. Oluşturulan grupların her birinde sadece iki kişiye kredi verilmekte; diğerlerine ise ancak ilk ikisi ödeme yapınca kredi açılmaktadır. Böylece bir yerde ödemenin teminatı diğer grup üyelerinin baskısı olmaktadır (Dolun ve Atik, 2006:13-14).

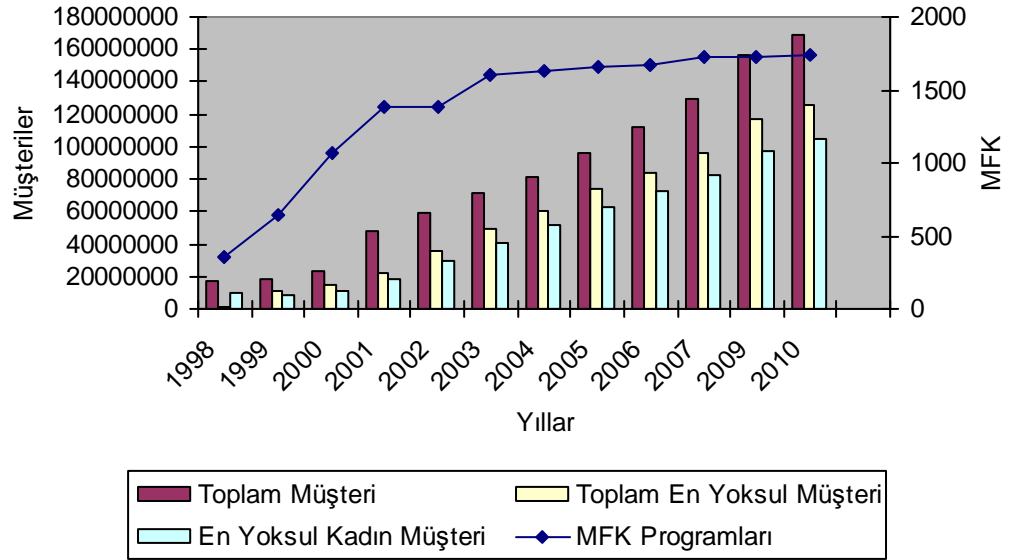
Banka, 2008 itibariyle yaklaşık, %97'si kadın olmak üzere yaklaşık 7,5 milyon müşteriye ve 2,517 şubeye sahiptir (Glance, 2008:2). Çalışmanın üçüncü bölümünde Grameen Bank ile ilgili daha ayrıntılı bilgi aktarılacaktır. Doğu Asya ve Pasifik bölgesindeki mikrofinansman uygulamalarının 1998'den 2010 yılı sonuna kadarki gelişimi, müşteri kitlesi ayrıntılı olarak Tablo 12 ve Grafik 2'de gösterilmiştir. Bu programlar daha çok kadınların sorumluluk duygusu ve refah düzeyini yükseltme isteğinin yüksek olması sebebiyle en yoksul müşteriler içerisinde kadın müşterilerinin payı yüksektir. Grafik 2 incelendiğinde kurum sayısına paralel olarak müşteri ve özellikle de en yoksul kadın müşterilerinde artış gerçekleşmiştir.

Tablo 12

Asya ve Pasifik'te Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
1998	n.a	16,798,605	7,350,121	9,513,544
1999	352	18.427.125	10.498.656	8.316.313
2000	647	23,576,938	14,674,277	11,141,678
2001	1,075	47,891,977	22,340,073	18,098,695
2002	1,377	59,632,098	36,304,269	29,423,010
2003	1.603	71,585,413	48,797,590	41,272,188
2004	1,628	81,009,798	59,939,638	51,212,061
2005	1,652	96,689,252	74,330,516	63,934,812
2006	1.677	112,714,909	83,755,659	72,934,477
2007	1,727	129,438,919	96,514,127	82,186,663
2009	1723	156,403,658	117,178,142	97,385,541
2010	1,746	169.125.878	125.530.437	104.752.430

Kaynak: CGAP State of The Microcredit Summit Campaign Report, USA, (1998-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır).



Grafik 2. Asya ve Pasifik'te 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi

Yoksul kesimin kredi ihtiyacının karşılanması bakımından, Sri Lanka, Vietnam ve Kamboçya gibi ülkelerin, yoksul nüfuslarına oranı Bangladeş'ten sonra en fazla mikrokredi sağlayan ülkeler konumundadırlar. Öte yandan Endonezya da mikrofinansman faaliyetleri bakımından Asya'nın önemli ülkelerinden biridir. Yoksulluk oranının toplam nüfusun % 27'si düzeyinde seyrettiği Endonezya'da bulunan 49 mikrofinansman kurumundan, 2005 sonu itibariyle, yaklaşık %11'i yoksul statüsünde olmak üzere 6,5 milyon kişi borçlanmıştır. Diğer taraftan, Endonezya'da bulunan Bank Rakyat Indonesia (BRI) ülkede bulunan en önemli mikrofinansman kurumudur. Bu banka kamu bankası olup, daha çok kırsal kesime hizmet vermektedir. Hâlihazırda 30 milyona yakın müşterisi olan Banka, 1980'lerin ortalarında hükümet destekli kırsal kredi programının başarılı bir şekilde mikrofinansman bankasına dönüştürülmesi sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, Asya kıtasında gelişme gösteren diğer mikrofinansman hizmeti veren kuruluşlar olarak, Bangladeş'teki Association for Social Advancement'i, Vietnam'daki People Credit Funds'u, Kamboçya'daki Association of Cambodia Local Economic Development Agencies'i, Hindistan'daki Self-Employed Women's Association Bank of India'yı ve Malezya'daki Malaysia Amanah Ikhtiar'ı saymak mümkündür (Dolun ve Atik, 2006:14).

2.1.3. Latin Amerika ve Karayipler Bölgesi

Son yıllarda, finansal sistemin milyonlarca hane halkına ulaşmasıyla, Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki mikrofinansman faaliyetleri de çok genişlemiştir. 1980 yılı sonlarından bu yana, mikrofinansman müşterilerinin sayısındaki hızlı artış, Latin Amerika ve Karayip'i, Güney Doğu Asya ile birlikte mikrofinansmanın en hızlı gelişen bölgelerden biri haline getirmiştir (Navajas ve Tejerina, 2006:2). Nitekim, 2012 Mikrokredi Zirvesi Kampanyası Raporu'na göre, 2010 yılı sonu itibariyle bölgedeki mikrofinansman kurumlarının müşteri sayıları 13,8 milyon kişiyi aşmıştır. Ancak, bu sayının sadece %21.08'i en yoksul müşterilerden oluşmaktadır (Maes ve Reed, 2012:38). Bu sonuç, bölgedeki mikrofinansman programlarının en yoksulları hedef almadığını göstermektedir. Buna rağmen, 1999 yılında, bölgedeki mikrofinansman müşterilerinin sayısının 500 binden daha az olduğu ve toplam kredi portföyünün ise 1 milyon doların altında olduğu dikkate alındığında, 2010 yılı sonu itibariyle gelinen nokta son derece etkileyici görülmektedir. Bununla birlikte potansiyel mikrokredi talebi hala çok büyük ve talebin karşılanmadığı büyük bir kesim daha vardır. Diğer taraftan,

Latin Amerika ve Karayip bölgesinde, mikrofinansman sektörünün aslan payına formal kurumlar sahiptir. Sektörün toplam büyüklüğünün yaklaşık %70'i ve mikrofinansman sisteminden borçlananların yarısından fazlası, bu kurumlardan hizmet almaktadır (Navajas, 2008:1 ve CGAP, 2012).

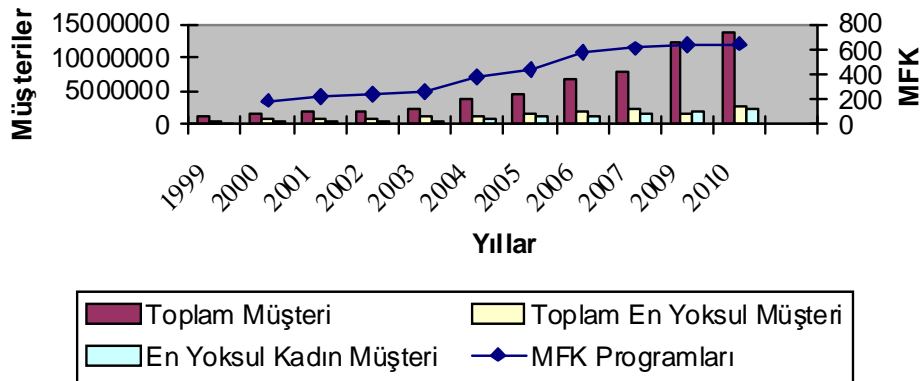
Tablo 13

Latin Amerika ve Karayip'te Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
1999	---	1.109.708	452.436	290.364
2000	193	1.672.541	745.676	516.844
2001	230	1.973.352	927.830	643.547
2002	246	1.942.055	976.396	589.405
2003	261	2.519.299	1.121.324	719.191
2004	388	3.854.401	1.429.360	1.020.992
2005	439	4.409.093	1.760.405	1.258.668
2006	579	6.755.569	1.978.145	1.384.338
2007	613	7.772.769	2.206.718	1.450.669
2009	639	12.257.181	2.834.742	1.935.685
2010	647	13.847.987	2.919.646	2.363.100

Kaynak: CGAP State of The Microcredit Summit Campaign Report, USA,

(1998-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır).



Grafik 3. Latin Amerika ve Karayip'te 1999-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi

Diğer taraftan, Tablo 14’te görülen değerler, bölgedeki belli ülkeleri kapsamalarına rağmen, Latin Amerika ve Karayipler’deki mikrofinansman sektörünün toplam büyüklüğü hakkında genel bir fikir vermektedir. Zira, ülkeler arasında görülen farklılıklar da anlamlıdır. Tablodaki ülkeler incelendiğinde, mikrofinansman kurumlarının sayılarına göre Peru 59 en çok kuruma sahip olurken, Venezuela bir (1) MFK ile göze çarpmaktadır. Kredi portföyünün büyüklüğü bakımından da Peru bölgedeki ülkeler arasında ilk sırayı alırken, bu ülkeyi Kolombiya, Bolivya ve Meksika gibi daha geleneksel yapıya sahip mikrofinansman piyasaları izlemektedir.

Tablo 14
Latin Amerika ve Karayip Bölgesinde Mikrofinansman

Ülkeler	Mikrofinansman Kurumlarının Sayısı	Portföy Büyüklüğü (milyon \$)	Küçük İşletme Kredileri %	Tüketim Kredileri %
Bolivya	24	2.280	80	15
Kolombiya	29	4.396	42	45
Ekvador	42	1.652	70	18
El Salvador	14	389	78	13
Honduras	19	222	78	7
Meksika	51	1.858	54	40
Nikoragua	25	300	87	8
Paraguay	6	738	56	43
Peru	59	7.001	83	22
Dominik Cum.	11	585	70	23
Venezuela	1	75	99	1
Diğer 8 ülke*	82	3.881	v/y	v/y
Bölgesel Toplam	363	23.374	67	29

Kaynak: Microfinance Information Exchange, “Latin America and the Caribbean Microfinance Market Trends 2006 – 2011”, 2012:s17

*Arjantin, Brazilya, Chile, Costa Rica, Guatemala, Haiti, Panama ve Uruguay

Renso Martinez tarafından 2012 yılında hazırlanan 2006-2011 yılları arasında Latin Amerika ve Karayip'te Mikrofinansmanın gelişimini gösteren temel kalemler Tablo 15'te verilmiştir. Tablodan 15'te görüldüğü gibi 2006'dan 2011'in sonuna kadar bütün kalemlerinde ortalama %18 oranında artış söz konusudur. Özellikle de, mevduat sahibi ve kredi portföyündeki artışların %24 ve %23 olarak gerçekleşmesi daha çok finansal hizmete ihtiyaç duyanlara ulaşabileceği potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 15

LAK'te 48 MFK'nun Temel Hesap Göstergeler (milyon \$) 2011

Ana Hesaplar	2011 Bilançosu	11/10 Yıllık artış %	2011/2006 Artış %
Borçlular (000)	10,512	17%	17%
Mevduatlar (000)	14,096	9%	24%
Kredi Porföyünün Büyüklüğü	15,797	24%	23%
Küçük İşletme Kredileri	8,707	23%	v/y
Diğer Kredi Türleri	7,089	24%	v/y
Varlıklar	20,718	19%	23%
Mevduat Miktarı	12,629	20%	25%
Kredi Miktarı	3,765	23%	19%
Özkaynak	3,264	18%	24%

Kaynak: Renso Martinez, "Latin America and the Caribbean Microfinance Market Trends 2006 – 2011", Microfinance Information Exchange, 2012:s6.

Ayrıca, Renso Martinez'in (2012) çalışmasında bu bölgede mikrofinans hizmeti sunan finansal kurumların vermiş oldukları krediler türlerine göre 2006 ve 2011 yıllarına ait oransal veriler ayrıntılı olarak incelendiğine; konut 2006'da %8.6 2011'de ise %6.0, küçük işletme kredileri 2006'da %44.4 2011'de ise %53.3, ticari kredi 2006'da %17.2 2011'de ise %9,7 ve tüketim kredileri de 2006'da %26,3 2011'e gelince %27,6 olarak paylara bölünmüştür.

Latin Amerika'daki bir diğ er önemli mikrofinansman kurumu ise, Bolivya'daki Banco Solidario ya da kısa adıyla Banco Sol'dur. 1986 yılında Fundacion para Promocionyel Desarrollo de la Microempresa (PRÖDEM) adıyla, bir STÖ'ü olarak kurulan Banco Sol, ilk yıllarda en az üç ve üstü girişimciden oluşan gruplara küçük krediler sağlamıştır. Ancak, kısıtlayıcı hukuki ve finansal düzenlemelerle yönetilen bir STÖ olan PRODEM'in, hizmet ağı nı genişletmek amacıyla ticari bankaya dönüşerek, 1992 yılında Banco Sol adını almasıyla, 170 milyon doların üzerinde bir kredi portföyü ve 110.000'in üzerinde bir müşteri kitlesine sahip; 7 şehirde, 48 şube ile hizmet veren, büyük bir mikrofinansman kurumu ortaya çı kmıştır (Sengupta ve Aubuchon, 2008:15).

Diğ er taraftan, Latin Amerika'da, bölgenin şehirlerindeki aşırı yoksulluğa hitap etmek için 1961 yılında gönüllü bir yardım kuruluşu olarak kurulan, daha sonra hizmet alanını çeşitli kıta ve ülkelere taşıyan, ACCION International adında bir mikrofinansman ağı da bulunmaktadır. ACCION'un amacı, dünyadaki yoksulluk üzerinde kayda değ er bir etki oluşturmak, sayıları giderek artan yoksul insanlara mikrokredileri içeren finansal hizmetlerin tümüne erişim olanağı sağlamaktır.

ACCION'un iş ortakları ve iştirakleri, Latin Amerika başta olmak üzere, Karayipler, Asya ve Sahra-altı Afrika ve ABD'de dahil 24 ülkede faaliyet göstermektedir. ACCION, 1998 yılından bu yana, 6,2 milyondan daha fazla insana, %97 geri ödeme oranıyla toplam 17,4 milyar dolar tutarında mikrokredi sağlayan mikrofinansman programlarında iştirak etmiştir (ACCION, 2010:20).

2.1.4. Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi

Gelişmekte olan bölgeler içerisinde, mikrofinansman sektörünün en yeni olduğu yerlerden biri, Arap bölgesi olarak da bilinen Orta Doğu ve Kuzey Afrika'dır. Bölgede birçok başarılı mikrofinansman kurumu olmasına karşın, genellikle sistem başışa dayalı, piyasa derinliğı düşük ve finansal sektörle entegrasyonu (uyumu) zayıf olarak tanımlanmaktadır (Jauregui, 2005:4). Buna göre, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde, 2006 yılı sonu itibariyle 100'e yakın kurum, yaklaşık 1,7 milyon kişiye mikrofinansman hizmeti sağlarken; bu rakam, 2010 yılı itibariyle 4 milyon kişiyi aşmıştır. Bölgede, tüm mikrofinansman müşterileri içerisinde kadınların oranı yaklaşık %61, kırsal kesimde yaşayanların oranı ise %22'dir. Bölgedeki mikrofinansman kurumlarının müşterileri, ağırlıklı olarak enformel sektörlerde çalışan girişimcilerden

oluşmaktadır. Diğer taraftan, bu kurumların müşterilerine sağladıkları krediler genellikle grup teminatı yöntemine göre gerçekleşmektedir (CGAP, 2007-2012 ve Maarouf, 2005:3). Bu bölgedeki mikrofinansman faaliyetlerinin 1999-2010 yılları arasındaki gelişimi Tablo 16 ve Grafik 4’te gösterilmiştir.

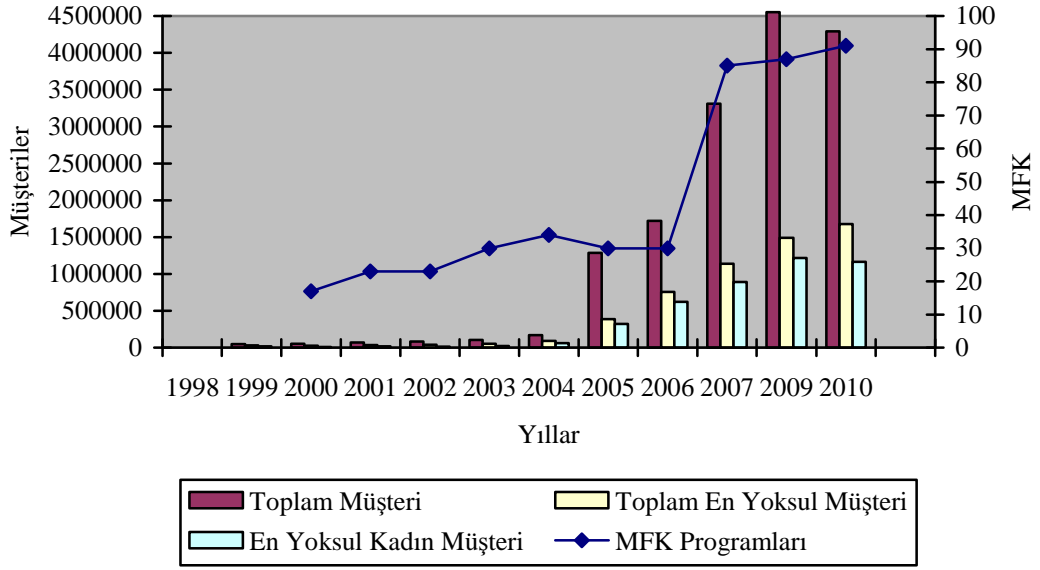
Tablo 16

Orta Doğu ve Kuzey Afrika’da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
1999	v/y	46,925	28,807	15,680
2000	17	54,272	27,438	10,012
2001	23	67.770	36,293	17,324
2002	23	83,047	37,600	12,282
2003	30	106,464	54,039	22,785
2004	34	168,575	92,568	61,804
2005	30	1,287,318	387,951	321,004
2006	30	1,722,274	755,682	621,111
2007	85	3,310,477	1,140,999	890,418
2009	87	4,552,387	1,492,322	1,217,113
2010	91	4,290,735	1,680,181	1,165,358

Kaynak: CGAP, **State of The Microcredit Summit Campaign Report, USA,**

1998-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanarak hazırlanmıştır.



Grafik 4. Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi

Tablo 17'de gösterildiği gibi, bölgenin en büyük nüfusuna ve en yüksek yoksulluk oranlarından birine sahip olan Mısır, bölgedeki mikrofinansman hizmetlerine en çok ihtiyaç duyulan ülke özelliğini taşımaktadır. Ürdün, Lübnan ve Filistin gibi, nüfusun 6 milyonun altında olan küçük ülkelerdeki mikrofinansman kurumları, Mısır'daki MFK'larına göre daha az müşteri sayısına ulaşmışlardır. Bu ülkeler, sosyal yardım programlarındaki başarılarına rağmen, mikrofinansman hizmetlerine yönelik potansiyel talep ile geçerli arz miktarı arasında ortaya çıkan büyük boşluklar konusunda geri kalmışlardır. Diğer taraftan, bölgede önemli rol oynayan 97 MFK'nun, karma etki oranlarını gösteren 2006 yılı araştırması, Mısır ve Yemen piyasalarını en yetersiz piyasalar arasında göstermiştir. Buna göre Mısır'da incelenen 27 mikrofinansman kurumunun yoksul kesimin sadece %2'sine, Yemen'de incelenen 14 mikrofinansman kurumunun ise yoksulların %0.36'sına hizmet sunmaktadır. Ancak, bölgedeki birçok MFK'u, finansal hizmetlerin sağlanmasına uygun olmayan ve zaman zaman MFK'larını engelleyen STÖ düzenlemelerini kapsayan sınırlandırmalar altında işlemlerine sürdürmeleri bakımından, Mısır ve Yemen'dekilere benzemektedir. Mikrokredi hizmeti sağlanan yoksul nüfusun neredeyse dörtte biri, bölgedeki en yüksek etki oranına sahip olmayı başaran Fas piyasasında bulunmaktadır. Ayrıca, Commission of The European Communities uzman grubunun Brüksel 2006 raporuna göre Fas, mikrofinansman

alanında hizmet sağladığı 1.000.000’u aşkın aktif müşteri sayısı ile bölge lideri konumundadır. 2006 yılı itibariyle Fas’taki 11 MFK’u arasında yer alan, Al Amana, Zakoura ve the Popular Bank Foundation isimli üç kurum, ülke piyasanın %90’ına hakim durumdadır. Fas’ı aynı yıl itibariyle 700.000’e yakın aktif müşteri sayısına ulaşan Mısır takip etmektedir. Ancak, mikrofinansman hizmetinin ülkedeki en yoksul kesime ulaşma oranının (etki oranı) sadece %2,1 seviyesinde olması, Mısır piyasasına yeni MFK’larının girmesi konusunda büyük bir potansiyelin varlığını işaret etmektedir. Bölgedeki bir başka ülke olan Ürdün’de ise, finansal verimliliğe sahip kurumlar olmasına karşın, diğer ülkelere göre daha küçültülmüş bir piyasa oluşturulmuştur. Ürdün mikrofinansman piyasasında, Microfund for Women, Tamweelcom, National Microfinance Bank, Middle East Micro Credit Company ve Ahli Microfinancing Company, Relief Work Agency (UNRWA) ve Development and Employment Fund gibi 70.000’in üzerinde mikrogirişimciye hizmet sunduğu önemli kurumlar bulunmaktadır (Maarouf, 2007:8).

Tablo 17

Orta Doğu ve Kuzey Afrika’daki Mikrofinansman Kurumlarının Etkinliği 2006

Ülke	Nüfus	Yoksulluk Sınırındaki Nüfus (Günde \$2) (A)	Yoksulluk Sınırı Altındaki Nüfus (%)	İncelenen Kurum Sayısı	İncelenen Kurumlardan Borçlananlar (B)	Etki Oranı (B/A) (%)
Mısır	75.498.000	33.143.622	43.9	27	694.918	2.10
Fas	31.224.000	4.465.032	14.3	11	1.045.310	23.41
Yemen	22.389.000	10.119.828	45.2	14	36.918	0.36
Filistin	4.017.000	1.655.004	41.2	9	258	1.71
Lübnan	4.099.000	1.176.413	28.7	9	46.416	3.95
Ürdün	5.924.000	414.680	7.0	8	77.780	18.76
Sudan	38.560.000	16.079.520	41.7	4	10.386	0.06

Kaynak: Microfinance Information Exchange, Benchmarking Arab Microfinance 2006, Ocak 2008, s.3.

Commission of The European Communities tarafından 2006 yılında yapılan araştırma ve hazırlanan rapora göre, önemli bir bankacılık sektörüne sahip olan Lübnan'da bulunan AMEEN adlı kurum, 2002 yılından bu yana mikrofinansman kurumunun lideri durumundadır. AMEEN, işbirliği içerisinde olduğu ülkedeki iki banka aracılığıyla faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Ülkede, mikrofinansman hizmeti sunan diğer kurumlarından biri de Al Majmoua'dur.

Diğer taraftan, Tunus'ta da kar amaçlı çalışan CRENDA adında bir MFK'u ile bu alanda hizmet veren Tunisian Bank of Solidarity adında bir kamu fonu bulunmaktadır. Filistin mikrofinansman sektörüne ise, sektördeki toplam kredi portföyünün %80'ine, müşteri sayısının ise %90'ına sahip ve güçlü yurtdışı bağlantıları olan FATEN (Palestine for Credit and Development), UNRWA (United Nations Relief and Works Agency) ve CHF Paletsine adlı üç önemli mikrofinansman kurumu hakimdir. Bu kurumlardan FATEN, yaklaşık 43 milyon dolar toplam değeriyle, 1995 yılından beri, Gazze ve Batı Seria'da, çoğu kadın olan girişimcilere mikrofinansman programı kapsamında krediler dağıtmaktadır (Lai 2006:2 ve McConnell,2007:19).

Küresel olarak bakıldığında ise, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki mikrofinansman kurumları, mikrofinansman sektöründen borçlananlar bakımından en yüksek büyüme oranını kaydetmiştir. Commission of The European Communities 2006 ve Microfinance Information Exchange verilerine göre müşteri tabanını 2006 yılı boyunca %36 oranında genişleten bölge, geleneksel kurumlara ilişkin verilerin de hesaba katılmasıyla, %25'lik uluslararası sektör ortalamasının üzerine çıkmıştır. Öte yandan bölgedeki mikrofinansman kurumlarının 30 günlük ortalama portföy riski oranı yaklaşık %1 düzeyindedir.

2.1.5. Kuzey Amerika ve Batı Avrupa Bölgesi

Diğer bölgelere göre daha geç ortaya çıkan ABD'deki mikrofinansman sektörünün gelişimi ise, ACCION International kurumunun öncülüğünde olmuştur. 2006 yılı 6 Kasım tarihinde ABD'de Mikrofinans üzerine ACCION Texas Zirvesinde konuşma yapan Ben S. Bernanke, 1961 yılında Latin Amerika'da mikrofinansman faaliyetlerine başlayan ACCION International, 1991 de ABD'de bir şube açarak, ABD'nin en büyük

mikrofinansman kurumu olduğunu vurgulamıştır (Bernanke, <http://www.federalreserve.gov>, 2007).

Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'daki mikrofinansman faaliyetleri, özellikle her iki bölgede yer alan ülkelerin gelişmişlik düzeyinin oldukça yüksek olması sebebiyle, diğer bölgelere göre oldukça değişik seyir izlemektedir. Mikrokredi Zirvesi Kampanyası raporu verilerinden yararlanarak hazırlanan 1999-2012 yılları arasındaki Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı verilerine göre, bölgedeki mikrofinansman kurumları 1999 yılı itibariyle sadece 43.750 kişiye hizmet vermiştir. Bölgede, hizmet verilen toplam kişi sayısı içerisinde en yoksul konumda olanların oranı %42,3; en yoksul müşteriler arasında kadınların oranı ise %29,7'tir. Ancak, 2000, 2007 ve 2009 yıllarında Tablo 18'de yer alan diğer yıllara göre toplam müşterilerinde, 2007 ve 2010 yıllarında ise en yoksul müşteri sayılarında oldukça yüksek oranlarda artışların gerçekleştiği görülmektedir.

Kuzey Amerika'daki mikrofinansman faaliyetleri, nüfusun yaklaşık %12'sinin, yani 35 milyonun üzerinde insanın, yoksulluk sınırının altında yaşadığı ABD'de yoğunluk kazanmıştır (Latife, 2007:15). ABD mikrofinansman sektörü, gelişmekte olan ülkelere olduğu gibi, yoksul bireylerin ekonomik olanaklarını arttırmak ve geleneksel finans kurumlarından yeterince faydalanamayan bu bireylere mikrokrediler ve diğer finansal hizmetleri sağlamak suretiyle, sosyo-ekonomik kalkınmayı desteklemek amacıyla kurulmuştur.

Tablo 18

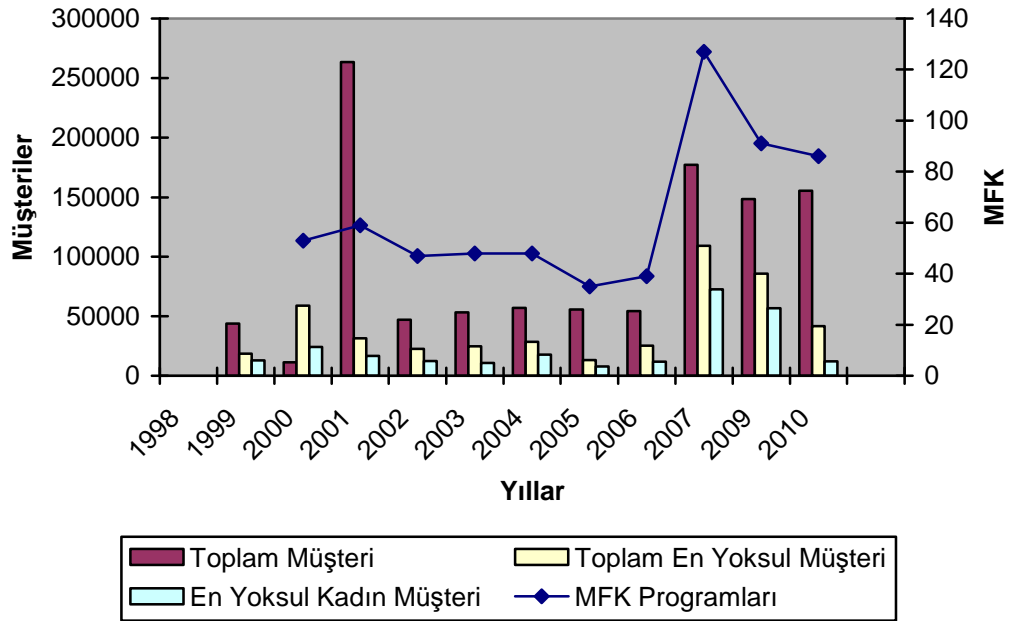
Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
1999	v/y	43.750	18.519	13.022
2000	53	111,204	58,809	24,281
2001	59	263,395	31,517	16,628
2002	47	47,017	22,469	12,450

Tablo 18'in devamı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
2003	48	53,147	24,817	10,782
2004	48	56,911	28,638	17,696
2005	35	55,707	13,318	7,862
2006	39	54,466	25,265	11,765
2007	127	176,958	109,318	72,576
2009	91	148,628	85,750	56,651
2010	86	155,254	41,809	12,214

Kaynak: CGAP, State of The Microcredit Summit Campaign Report, USA, (1998-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır).



Grafik 5. Kuzey Amerika ve Avrupa'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi

Yoksulların yoğun olarak bulunduğu bölgelerde Sosyo-ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla, mikrofinansman hizmeti sunan ve/veya onunla ilgili çalışmalar yürüten 750'nin üzerinde sosyal yardım programı ve benzeri organizasyonlar niteliğinde olan

ABD mikrofinansman sektörü, yoksullukla mücadelede yetersiz kalmaktadır. Zira, bu kurumların hiçbiri kendi maliyetlerini tamamen karşılayacak durumda değildir. Bölgede, bilinen en iyi maliyet karşılama oranı %70'tir. Bu nedenle, ABD'deki mikrofinansman kurumlarının gelişmesi ve mikrokredilerin yaygınlaştırılma sorunu olup, izlenen yıllara göre karışık seyir izlemektedir. Yoksulluk sınırının altında yaşayan kesimin %16 olduğu Kanada'da da durum değişmemektedir (Latife, 2007:16).

Ayrıca Kuzey Amerika bölgesinde, mikrofinansman ile ilgilenen birçok uluslararası kuruluşun merkezleri bulunmaktadır. Kâr amacı gütmeyen 18 ülkede hizmet veren FINCA International, 16 ülkede hizmet veren National Cooperative Business Association (NCBA), 25 ülkede hizmet veren Opportunity International (OI), 31 ülkede hizmet veren Women's World Banking ve 19 ülkede hizmet veren World Council of Credit Unions bu kuruluşlara örnek gösterilebilir (Dolun ve Atik, 2006:22).

Batı Avrupa'daki mikrofinansman sektörü, diğer bölgelere göre oldukça yeni olup, birçok farklılıkları bulunmaktadır. 1980'lerin sonlarında faaliyete başlayan az sayıdaki kurum, Batı Avrupa mikrofinansman sektörünün ortaya çıkmasına öncülük etmiştir. Ancak, bölgede mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların 2000 yılından sonra aktif olarak kredi vermeye başlamaları sonucunda gelişmeye başlamıştır. Bu tarihten sonra, bölgede dağıtılan mikrokredilerin yıllık büyüme oranında ve kurumların sayısında artış gözlemlenmiştir.

Bölgede, mikrofinansman hizmeti veren kurumların türleri, diğer bölge ülkelerinde olduğu gibi bankalardan STK'lara kadar çeşitlilik göstermektedir. Söz konusu mikrofinans hizmeti veren kurumların hedef kitleleri açısından incelendiğinde, mikrofinansın asıl hedefi olan yoksulluk sınırı altındaki bireylerin sosyal ve ekonomik hayata katılmalarını arttırmaya odaklanmışken; bir kısmı da KOBİ'lerin gelişmesine ve büyümesine, iş olanağı oluşturmaya ve piyasa başarısızlıklarına odaklanmıştır. Ancak, bölgedeki kurumların yaklaşık %30'u mikrokredi, %50'si ise verilen kredi portföyleri içerisinde %25 veya daha az miktarda mikrokredilere yer vermektedirler. Bu ikinci grupta yer alan kurumlar, mikrokredilerin yanı sıra, geleneksel bankacılık hizmetleri veya çeşitli sosyal alanlarda (istihdam sağlama) da faaliyet göstermektedirler. Bununla

birlikte, Batı Avrupa bölgesinde mikrofinansman ile ilgili kurumların yarısından fazlası, müşterilerine başlangıç sermaye ve geliştirme finansmanı gibi iş geliştirme hizmetleri sağlayarak, özellikle Doğu Avrupa'ya oranla daha fazla mikrofinansman ürünü sunmaktadırlar. Batı Avrupa bölgesindeki mikrokredi tutarlarının 2.000 avrodan 23.000 avro arasındadır (MFC ve CDF, 2007:24-26).

2.1.6. Doğu Avrupa ve Merkezi Asya

Doğu Avrupa ve Merkezi Asya (DAMA) bölgesi 23 ülkeden ibaret olup, 365,6 milyon nüfusuna sahiptir. Bu ülkeleri Balkanlar, Kafkas, Doğu Avrupa (DA), Orta Asya ve Rusya olmak üzere beş bölgeye ayrılmaktadır. Doğu Avrupa ve Merkezi Asya bölgesel olarak incelendiğinde, en yoğun nüfusa sahip olan Rusya ilk sırada, ikinci Doğu Avrupa, üçüncü Orta Asya, dördüncü Balkanlar ve beşinci olarak da Kafkas bölgeleri takip etmektedir. Kişi başına düşen GSMH'la bakımından da yine Rusya ilk, Orta Asya ise en düşük olduğu görülmektedir (Tablo 19). Tablo 19'da görüldüğü gibi DAMA ülkelerinin farklı ekonomik verilere sahiptir. Söz konusu ülkelerin yoksulların toplam nüfusun %18.8'i yani 68.8 milyondan oluşmaktadır. Dünya Bankası tarafından daha önceki yıllarda hazırlanmış olan raporlarla karşılaştırıldığında da Tablo 19'da yer alan yoksulluk verilerine göre yoksulluk oranları en düşük yoksul oranına sahip bölgeler Rusya ve Balkan ülkeleridir. Nüfusu bakımından en çok yoksul nüfusa sahip bölgeler de Orta Asya, Kafkas ve Doğu Avrupa bölgeleridir.

Tablo19

DAMA Ülkelerinin Bölgesel Ekonomik Göstergeleri

Bölge	Ülke Sayısı	Nüfus Milyon kişi	Kişi Başına Düşen GSMH	Yoksul Nüfus %	Yoksulluk milyon kişi
Balkanlar	7	23,6	7.097	15.5	3.65
Kafkas	3	16,1	3.157	23.5	3.79
Doğu Avrupa	6	126,8	6.863	22.3	28.29
Orta Asya	5	57,3	2.299	25.4	14.53
Rusya	1	141,8	9.620	13.1	18.58
Toplam	22	365,6	7,068	18.8	68.84

Kaynak: Dünya Bankası, Ulusal İstatistik Acentası 2011

Doğu Avrupa ve Merkezi Asya bölgesindeki ilk mikrofinansman faaliyetleri, SSCB'nin çöküşünden sonraki 1992 tarihine uzanmaktadır. Başlangıçta, Opportunity International, CARE International ve FINCA gibi büyük mikrofinansman ağları ile Catholic Relief gibi dini yardım kuruluşları, mikrofinansman faaliyetlerini başlatmak için çeşitli ülkelere yardımlar göndermiş; daha sonra ise, bu girişimlerden bazıları bağımsız kurumlara dönüşmüştür. Ayrıca, Dünya Bankası, Birleşik Devletler Uluslararası Kalkınma Ajansı (United States Agency for International Development -USAID) ve Alman Kalkınma Ajansı (The German Development Agency -GTZ) gibi bağışta bulunan uluslararası kurumlar, bölgede yeni MFK'larının oluşturulmasını sağlayan teknik yardım ve bağışlarda bulunmuşlardır (Hartarska ve diğerleri, 2006:5-6).

Düşük nüfus yoğunluğu ve yüksek gelir düzeyine sahip olan Doğu Avrupa ve Orta Asya'daki mikrofinansman kurumlarının belirleyici özellikleri mevcuttur. Bu belirleyici özellikleri, düşük sosyal etki ve yüksek kredi bakiyesi olarak ikiye ayrılmaktadır. Nitekim Doğu Avrupa ve Orta Asya bölgesinde nüfus yoğunluğu, dünyanın tüm gelişmekte olan bölgelerine göre en düşük seviyededir. Bölgedeki mutlak yoksulluk düzeyi ise, günde 2 doların altında yaşayan nüfusun %20'sinden daha az olması nedeniyle, diğer bölgelerden daha düşüktür. Ayrıca, bölgedeki ülkelerin bazılarında, komünizmin çökmesinden sonra bir finansal aracılık kültürü ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu nedenle, Doğu Avrupa ve Orta Asya'daki mikrofinansman kurumları altyapı olarak, diğer bölgelerdeki kurumlardan daha yenidir. Bölgedeki kurumların ortalama yaşı 7 yıl iken, 16 yıldan daha fazla süredir hizmet veren kurumlar da bulunmamaktadır. Bu durum, finansal sektörün gelişmesinde mikrofinansman kurumlarının önemli bir rol oynamalarını sağlamıştır. Bölgedeki birçok ülkede, mikrofinansman sektörünün aktif büyüklüğü, ticari banka sektörü ile rekabet etmektedir. Zira, söz konusu ülkelerdeki bütün finansal hizmet sağlayıcıları içerisinde en büyük olanlar arasında birçok mikrofinansman kurumu bulunmaktadır. Doğu Avrupa ve Merkezi Asya bölgesi MFK'ları tarafından kapsayan hem de finansal hizmet sunulan müşteri yapılarına göre farklı izlenim bırakmaktadır. Tablo 20'de yer alan veriler incelendiğinde, Balkanlar'da faaliyet gösteren 39 MFK'u ile kapsadığı müşteri ve kredi portföyü ile diğer bölgelerden ayrılmaktadır. Yani, Balkanlarda bir MFK'u 23.800

kişiyeye kredi verirken, Rusya'daki bir MFK'una 200 müşteri düşmektedir. Orta Asya'da bir kurum tarafından ortalama 800, Doğu Avrupa'da 1.400 ve Kafkas ülkelerinde ise 5.300 müşteriye kredi verilmektedir.

Tablo 20

DAMA Ülkelerinde Faaliyet Gösteren MFK'ların Sayısı ve Kapsamı

Bölge	MFK Sayısı	Aktif Müşteri Sayısı (000)	Kredi Portföyü Milyon \$	Kredi Hizmeti Kapsamı	Mevduat Sahibi (000)	Mevduat Tutarı milyon \$	Mevduat Hesabı Kapsamı
Balkanlar	39	927	3.199	% 25.4	1,409	2,171	% 38.6
Kafkas	137	727	1.537	% 19.2	597	342	% 15.7
Doğu Avrupa	3.898	5.607	5.933	% 19.8	5,128	4,485	% 18.1
Orta Asya	1.444	1.136	2.829	% 7.8	2.689	887	% 18.5
Rusya	2.770	614	2.732	% 3.3	181	471	% 1.0
Toplam	8.286	9.011	16.230	% 13.1	10.002	8.356	% 14.5

Kaynak: MFK 2009 yılı, MIX Market Şubat 2010

Doğu Avrupa ve Orta Asya, yeni kurulan ve değişen çevreye uyum sağlama özelliği bulunan mikrofinansman kurumları sayesinde, mikrofinansman alanında hızlı bir gelişme göstermiştir. Zira bölgedeki kurumlar, yeni olmalarına rağmen, yüksek gelirli müşterileri hedeflenmelerinin, alacak yönetimindeki etkinliklerinin ve genellikle daha yüksek olan kredi tutarlarının bir sonucu olarak, finansal performans bakımından en güçlü kurumlar arasında yer almaktadırlar. Fakat hemen belirtmek gerekir ki bu kurumlar, sektörde şiddetini arttıran rekabet nedeniyle, mikrofinansman faaliyetlerinde daha fazla etkinlik sağlamak için, daha düşük işlem maliyetlerine ihtiyaç duymaktadırlar (Marzys, 2006:21).

Bu bölgedeki mikrofinansman hizmetleri, Balkanlar, Orta ve Doğu Avrupa, Beyaz Rusya, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Kafkas ve Orta Asya olarak ayrılabilir beş farklı alt bölgede, dört farklı türden mikrofinansman kurumunca sağlanmaktadır. MFK'ları türlerine göre (Caudill ve Gropper, 2006:7):

- STÖ'leri veya yalnızca mikrofinansmana yönelmiş finansal şirketler;
- Mikrofinansman hizmeti sağlayan ticari banka olarak kurulan mikrofinansman bankaları;
- Genellikle mikrofinansman hizmetlerine tahsis edilmiş banka içindeki ayrı bir birim aracılığıyla bazı mikrokredileri sunan ticari bankalar ve
- Kredi birlikleri şeklinde sıralanmaktadır.

Doğu Avrupa ve Asya ülkelerinde mikrofinans hizmet paketi sunanlar içerisinde Balkanlar (downscaling), uzmanlaşmış mikrofinans bankaları, kredi birlikleri, STÖ ve diğer MFK'lar. Bölgede faaliyet gösteren kurumların 7.220 den fazlası kredi birlikleri, yaklaşık %82'si. Diğerleri sıralanacak ise, MFK ticari olarak gösterilen ve Ticari Olmayan Kurumlar. Kullanıcılara perakende hizmeti sunan Devlet Kurumları da Rusya'da yoğun olup, 230 fondan oluşmaktadır. Bunun gibi yine mikrofinans müşterilerininin %40'ını kapsayan fon bulunmaktadır.

Tablo 21

Kullanıcı Sayısına Göre İlk 10 Büyük Mikrofinansman Kurumu

Kurum Adı	Ülke	Tür	Borç Alan Müşteri Sayısı	Kredi Portföyü
FİNKA	Azerbaycan	MFK	74.262	44.285.111
FİNKA	Kırgızistan	MFK	63.996	33.714.379
PORTNER	Bosna Hersek	MFK	51.982	117.516.857
MİKROFİN	Bosna Hersek	MFK	51.508	142.601.855
EKİ	Bosna Hersek	MFK	44.459	117.442.956
KOMPANİON	Kırgızistan	MFK	40.326	21.253.648
AGROİNVEST	Sırbistan	MFK	33.194	74.979.639
Mi-BOSPO	Bosna Hersek	MFK	30.565	42.591.685
FFPSX	Kazakistan	MFK	30.160	31.972.137
PRİZMA	Bosna Hersek	MFK	29.308	37.051.031

Kaynak: MIX Market 2007.

Tablo 21’de ise, bölgedeki toplam piyasa büyüklüğünün %42’sine sahip en büyük 10 mikrofinansman kurumunu göstermektedir. Doğu Avrupa ve Orta Asya’nın alt bölgelerindeki en büyük mikrofinansman kurumları Azerbaycan, Kırgızistan, Bosna-Hersek, Sırbistan ve Kazakistan’da bulunmaktadır. Ayrıca, Avrupa ve Orta Asya’nın alt bölgelerindeki en büyük işlem hacmi artışına sahip bankaların, STÖ’lerinin ve banka dışı finansal kurumların bulunduğu Rusya ve Ukrayna en hızlı büyüme kaydeden alt bölgelerdendir. Orta ve Doğu Avrupa alt bölgesi ise, tüm kurum tipleri içerisinde en düşük büyüme hızı göstermiştir. Orta ve Doğu Avrupa ile Rusya ve Ukrayna alt bölgelerinde, kredi müşterilerinin birçoğuna kredi birlikleri hizmet verirken; diğer üç alt bölgede mikrofinansman bankaları, STÖ’leri veya banka dışı finansal kurumları hakimdir.

Yukarıda yapılan bütün açıklamalara ek olarak Tablo 22 de incelendiğinde, 2000-2009 yılları arasında mikrofinans hizmeti sunan kurum, müşteri ve en yoksul müşterileri sayısında sabit bir artış olduğu görülmektedir. Ancak, kadın yoksul sayılarında 2007 yılından itibaren artış hızı düşüşe geçmiş olduğu görülmektedir. Özellikle de 2010 yılına gelince önceki yıla göre toplam en yoksul müşterilerinde %54.16 ve kadın yoksul müşterilerinde de %38.14 oranında azalış olduğu görülmektedir. Bu tür değişik eğilim izlenimine sebep olarak, Mikrofinans Kurumları ve Hizmetlerinin verimi açısından inceleyen organizasyonlar tarafından bölgelerdeki mikrofinans hizmeti sunan kurumlar ile ilgili veriler her yıl aynı olmamaktadır. Bunun sebebi de bazı kurumlar faaliyetlerini sürdürseler bile bilgi vermek istemektelerdir. Örneğin; Çin’de 95 ve Filipinlerde de 92 MFK’u bulunmaktadır. Ancak, bunlardan sadece 30’a yakını faaliyetleri ile ilgili bilgi vermiştir.

Tablo 22

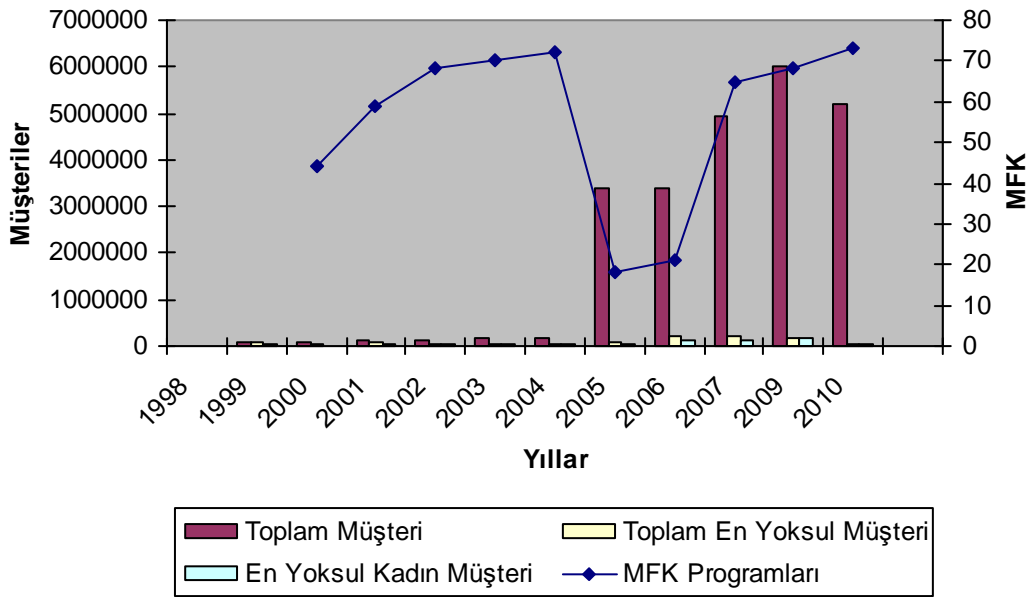
Doğu Avrupa ve Orta Asya’da Mikrofinans Kurumları ve Müşterilerinin Dağılımı

Yıllar	Raporlanan Kurum Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	En Yoksul Müşteri Sayısı	En Yoksul Kadın Müşteri Sayısı
2000	44	85,271	37,225	10,343
2001	59	127,334	80,987	31,388

Tablo 22'nin Devamı

2002	68	140,100	51,764	28,283
2003	70	165,433	61,751	37,360
2004	72	175,764	62,501	38,343
2005	18	3,390,290	76,166	47,856
2006	21	3,372,280	225,011	142,873
2007	65	4,936,877	233,810	133,815
2009	68	5,996,500	233,810	163,318
2010	73	5,202,069	126,636	62,294

Kaynak: CGAP, State of The Microcredit Summit Campaign Report, USA, (1998-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır).



Grafik 6. Doğu Avrupa ve Orta Asya'da 1998-2010 Yılları Arasında Mikrofinansmanın Gelişimi

Doğu Avrupa ve Merkezi Asya ile ilgili verilerin incelenmesi sonucunda, bazı ülkelerde gereğinden fazla MFK'unun bulunduğu da dikkate alınacak olursa tam olarak amacına uygun hizmet gösterdiklerinden emin olmayı zorlaştırmaktadır. Ancak, dünya da amacına uygun ve bu yoldan sapmayan en başarılı MFK'u Bangladeş'te kurulan ve halen faaliyetini sürdüren Grameen Banka'sıdır.

2.2. Hukuki Yapı ve Değişim Trendi

Ülkelerin finans sektörü içerisinde önemli yere sahip olamaya başlayan mikrofinans kurumlarının denetimi ve özellikle yoksulluklara hizmet edecek kurumların sağlamlaştırılması amacıyla hukuki alt yapılar hazırlanmaktadır. Söz konusu hukuki yapı mevcut ise de değişiklikler getirilerek geliştirilmektedir.

2.2.1. Hukuki Yapı

Son 10 yılda bölgelerdeki yasama organları finans sektörünün bir parçası haline dönüşmekte olan mikrofinans ile ilgili kanun ve kontrol mekanizmaları geliştirmeye yönelik çalışmalar yürütmektedirler. Bazı ülkeler (Örneğin: Bosna, Kırgızistan, Tacikistan) MFK'ya yönelik kanunlar çıkarmıştır. Bazı ülkelerde ise MFK'larını sadece tanımlamakla yetinmişlerdir (Örneğin: Gürcistan, Kazakistan). Diğer ülkelerde ise mevcut olan finans kanunlarında değişiklik yaparak mikrofinansa yer ayırmışlardır. Rusya'da ise MFK'lar mevcut olan finans kanunu ile faaliyetlerini yürütmektedir.

2.2.2. Hukuki Düzendeki Temel Değişimler

2007-2008 yıllarında mikrofinans ile ilgili kanunlarında değişiklik ya da kontrol mekanizmaları planlayan ülkeler kapsamına:

- Azerbaycan;
- Bosna;
- Kosova;
- Rusya;
- Özbekistan girmektedir.

a. Azerbaycan

“Azerbaycan Cumhuriyetinin Bankaları” hakkındaki (ilgili) kanuna göre ülkede mikrofinans hizmetlerini Banka ve banka Dışı (MFK) finans kurumları verebilmektedir. Ülkede faaliyet gösteren bütün MFK'ları ve Banka Dışı Kredi Organizasyonlarına Azerbaycan Milli Bankasından Lisans verilmiştir. Finans kurumu lisansı verilmiştir. Ayrıca, banka dışı kredi organizasyonlarına mevduat işlemi (kabul etme) izni verilmiştir.

2007 yılında Cumhuriyet Parlamentosu, Milli banka ve sektörün önde gelen temsilcilerinin desteği ile “Banka Dışı kredi Organizasyonları ile ilgili” yeni kanun üzerinde çalışmışlardır. Eğer yeni kanun kabul edilirse BDKO belli bir düzeyde mevduat kabul edebileceklerdir. Yani depozito toplam kredinin %10’u kadar verilen kredinin %10’u. Söz konusu tutar BDKO’lar tarafından müşteri krediyi ödeyemediği zaman kullanabilecektir. Kanun tasarısına göre mevduatlı ve mevduatsız BDKO’ların asgari sermayesi de arttırılmalıdır. (250.000 AZN yaklaşık 300.000 \$) ve 25.000 AZN yaklaşık 30.000\$.

Kanunun yürürlüğe girmesi ile Azerbaycan’da sektörünün gelişiminin ne olacağı merak edilmektedir. Yürürlüğe girecek yeni Kanun ile aşağıdaki soruların cevabı ne olacağı düşünülmektedir. Söz konusu sorular aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- Az gelirli ve yoksul kesimden mevduat toplayabilecek çekici tasarruf (mevduat) ürünleri geliştirebilirler mi? Varlığını arttırabilirler mi? Kurum riskini azaltır mı?
- Asgari sermayenin yükselmesi bazı ülkelerde görülen MFK çoğalmasını engeller mi? (Örneğin: Kazakistan Kırgızistan).
- MFK ve BDKO’larının denetlenebilmesiyle finans sektörüne katkıda bulunması ve yatırımcıları çekebilirliğini arttırabilir mi? Bankaya dönüşmesini sağlayabilir mi?

b. Bosna ve Hersek

Bosna Hersek’te “Mikro Kredi Organizasyonları (MKO)” ile ilgili yeni Mikrofinans Kurumları Kanunu 2006 yılının Temmuz ve Ekim aylarında kabul edilmiştir (3). 2000 yılındaki kanuna göre ülkede faaliyet gösteren mikrofinans kurumlarının yeniden kayıttan geçme imkânı da tanınmıştır. Eski kanun sektörün gelişimi ve denetimi için uygun değildi.

Bosna Hersek Federasyonundaki Kanunda mikrofinansman hizmeti sunan kurumlar için üç tür hukuki statü öngörülmektedir. Bu statüler aşağıdaki şekilde:

- Birincisi MKO’ları Banka Dışı Finans Kurumu statüsü;
- İkincisi ise, mikrofinansman hizmeti sağlayan ticari bankalar statüsü;
- Son türü de Mikrokredi Kurumu (MKK) olarak sıralanmaktadır.

Asgari sermaye: fonlar için 25.000 EURO (37.000\$), MKK için 250.000 EURO (370.000\$).

Azami kredi: Fonlar için 5000 EURO (7.400\$), MKK için 25.000 EURO (37.000\$).

2007 yıl sonunda Kanun hazırlığı tamamlanıp yürürlüğe girmiştir ve Mikrofinans Organizasyonları yeniden kayıt yaptırmaya başlamışlardır.

2008 yılı başlarında ülkede 7 adet MFO’u, 3 adet Fon ve 4 adet MKK kayıt yaptırmıştır. Yeni kanun sektörün gelişimini sağlamak amacıyla hazırlanmış olmasına rağmen bazı (sorunlar) engellere neden olacağı tahmin edilmektedir. Söz konusu engeller aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- Verilen Kredi miktarındaki kısıtlama gelişme özelliği olan işletmelerin ihtiyacı olan finansmanı elde etmesini engeller;
- Mikrofinans sektörü kısıtlı bir müşteri portföyüne sahip olacaklardır; belirtmek gerekir ki bazı MFK’ların verdiği kredi miktarı asgari sermaye miktarını aşmaktadır;
- Yeni kanunda mevduat kabulü belirtilmemiştir. Ancak, Anonim Ortaklığa dönüşüp Banka oluşumu için başvurabileceklerdir;
- Yeniden kayıt olması uzun ve zahmetli olduğundan MFK faaliyete geçmesini engelleyebilir;
- MKK’na dönüşen STÖ’ler %51 sermayesini elde tutmalıdır. Organizasyon misyonunu korumak için. MKK’larının ticari kaynaklardan finansman sağlamasını engelleyebilir;
- STÖ faaliyetini devam ettirmeleri istenebilir. MKK’ya dönüşümünde.

c. Kosova

Birleşmiş Milletler Örgütü’nün (BMO) geçici yönetimi, Kosova’da (UNMIK) 1999 yılında “Banka Dışı Mikrofinans Kurumlarının Kosova’da lisans alması ile ilgili” N:1999/13 tutanak kabul edilmiştir. Bu kanuna göre Kosova’da faaliyet gösteren bütün MFO’ları Merkezi Banka Denetleme Kurumunda kayıt olmalarını öngörmektedir. Söz konusu yönetmelikte 2002 yılında yenileme olup, MFO’ların azami 125.000EURO (184.000\$) imkânı tanınmıştır.

2008 yılının Mayıs ayında UNMIK tarafından MKO'larının mevduat kabul edebilme lisansını almaları için Kasım ayına kadar uzatılmıştır. Söz konusu mevduat kabul etme iznini alabilmeleri için asgari 2.5 milyon EURO (3.7 milyon \$) sermaye bulundurmaları ve yabancı kaynakları da öz kaynaklarının beş katını aşamaz.

1999/22 nolu "Hükümet Dışı Organizasyonların Kosova'da Faaliyet Kaydı" UNMIK yönetmeliğine girmekte (kapsamında olup), MFO STÖ şeklinde faaliyet göstermektedir. STÖ'ler ticari şirketlere kredi verebilir ancak STÖ faaliyetinin sona ermesi halinde borçlar diğer STÖ'ye aktarılır.

Yönetmelikte STÖ'lerin yeni statü almasını engellemektedir. STÖ'lerin MFO şeklini alması için sosyal amacını sürdürme şartı konulmalı ve Kosova'da yoksul kesimin daha iyi finansal hizmet almasını sağlayabilecektir.

d. Rusya

Az gelirlili, yoksul ve küçük işletmelerin finansal hizmetlere ulaşımını sağlamak Rusya Federasyonu Hükümetinin en önemli politikalarından biridir. 2008 yılının başlarında nüfusun %40'ı finansal hizmete kısmen ulaşmış ve ulaşamayanlardan oluşmaktadır.

2007 ve 2008 yıllarında yasama organı ve sektör temsilcileri finans kooperatiflerine yönelik kanun üzerinde çalışmışlardır. Yakın zamana kadar finans kooperatifleri değişik şekillerde gelişmişlerdir: tüketici kredi birlikleri, toplumsal tüketici kredi kooperatifleri, tarım kredi kooperatifleri vb. bu şekiller değişik kanunlarda yer almakta olup, finans kurumlarını denetleme kapsamına girmemektedir.

Yeni kanunun amacı – tek bir denetleme ve yürütme organı oluşturmaktır. (tanımlama yönetmelik). Ayrıca kanunda model önerilmiş olup, kendini Denetleme Organizasyonu tek bir devler organı tarafından kontrol edilecektir.

Yeni kanun bütün finans kurumlarının Milli Banka tarafından denetlenmesinin sağlanmasına destek olacaktır (sağlayacaktır).

2007 yılında sektör temsilcileri tarafından kanun taslağı hazırlanmış olup, parlamentoya sunulmuştur. (temel kavramların ve problemlerin tanımlanması amacıyla). Parlamento tarafından onaylanması ve finans sektörüne nüfusun büyük bölümüne ulaşarak sektörün ve halkın yaşam refahını yükselmesi beklenmektedir.

2.3. Mikrofinans Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar

Az gelirli ve yoksulluk sınırının altında yaşayan hanehalklarının refah seviyelerinin yükseltilmesi, yeni iş alanlarının oluşturulması, bölgesel kalkınmaya olan pozitif katkıları gibi birçok ekonomik ve sosyal faydalarının bulunması; mikrofinans sisteminin ülkelerin bir bütün olarak kalkınma çabalarında da küresel perspektifli kalkınma stratejilerinin yanı sıra kullanılmasının gerekliliğini kaçınılmaz kılmıştır. Tüm bu olumlu etkilerine rağmen hâlihazırdaki uygulamalardan edinilen tecrübeler göstermiştir ki; mikrofinans sistemi ve mikrofinans hizmeti sunan kuruluşları bir takım zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu zorluklar şu şekilde özetlenebilmektedir.

a. Finansal Yetersizlik

Konu ile ilgili bir çok çalışmada bahis konusu edildiği üzere sistemin en büyük zayıf yönü hala bir çok ülke uygulamalarından da izlendiği gibi finansal anlamda kendi kendine yeterliliğin sağlanamamasıdır (Castillo, 1999:660). Bir çok mikrokredi kuruluşu tarafından %99'lara varan yüksek geri ödeme oranlarından bahsedilse dahi, bu oranlar şimdilik sunulan hizmetlerin bir bölümünün maliyetlerini karşılayabilmektedir (Johnson ve Rogaly, 1997:60). Bu nedenle mevcut uygulamaların bir çoğunda gönüllü bağışlardan, çeşitli devlet desteklerinden ve hayır kuruluşlarınca yapılan yardımlardan epeyce yararlanılmaktadır (The Microbanking Bulletin, 2003: 61-76).

Nitekim bu alana yönelik olarak 1994 yılında Christen, Rhyne ve Vogel tarafından yapılan bir çalışmada mikrokredi kuruluşlarının erişebildikleri finansal yeterlilik üç düzeyde kategorize edilmiş ve bu sınıflandırmaya göre başarılı olarak kabul edilen 11 mevcut mikrokredi kuruluşu incelenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre incelenen mikrokredi kuruluşlarından 10 tanesinin operasyonel maliyetlerini (Maaş ödemeleri ve idari giderlerini) program gelirlerinden (kredi faizleri ve çeşitli ücretler) karşılayabildikleri fakat sadece üç tanesinin finansal anlamda tamamıyla bağımsız olduğu vurgulanmıştır. Finansal anlamda tam bağımsızlık ise, operasyonel maliyetlerin

yanı sıra, verilen kredilerin tamamıyla program gelirlerinden finanse edilmesi ve gerekli enflasyon uyarlamaları yapıldıktan sonra kar elde edilmesi temeline dayandırılmıştır (Christen ve diğerleri, 1995:5-21).

b. İdari Zayıflık

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

c. Hukuki Sorunlar

Mikrofinansman uygulamalarında bugüne kadar gerek kurumlar gerekse kullanıcılar tarafından vurgulanan sorunlar aşağıdaki şekilde sıralanarak kısaca açıklanmaktadır:

- Birçok MFK ulusal finans sektörüne adapte olamamaktadır. MFO'ların çokluğu ve kalitesinin iyileşmesi her zaman kapsamlı olarak hazırlanan kanunlara bağlı olmadığını deneyimlerden görmek mümkündür. Kanunlardaki değişim daha önemlidir. Mevcut olan kanundaki bazı maddelerin değiştirilmesi MFO'larının faaliyetlerine olumlu etkilemektedir;
- Mevduat toplama hizmeti sunma imkânının verilmesine rağmen bunu başaramamaktadırlar. Mevduat bazı oluşturamamaktadırlar. Lisans alma imkanı olmadığından. Az sayıda kurum lisans alabilmiştir. Bunun sebebi olarak da yabancı kaynaklardan elde edilen sermayenin ucuzluğu ya da başka fonlar bulunmaktadır;
- Mikrofinans sektörünün altyapısı ile ilgili yeterince ilgilenilmemektedir. Mevcut olan tüzüklerin çoğunda da MFO'lara yer verilmemektedir;

- Birçok ülkede tüketici haklarının korunması ve kredi şartları mikrofinans kurumlarında söz konusu değildir. Finansal bilginin sınırlı kalması MFO müşterilerini zor durumda bırakmaktadır.

Bir çok ülkede özellikle Rusya'da elektronik ödeme (telefon, internet v.b) işlemleri finans kurumları dışında kalan PTT ve benzeri kurumlar tarafından engellenmektedir. Kanun bunlardan korumalıdır.

d. Diğer Güçlükler

Yukarıda bahsedilen bu geleneksel sorunların yanı sıra zamanla küreselleşmenin de etkisiyle tesiri daha fazla hissedilmeye başlanan genel anlamda finansal sistemlerdeki kırılganlıklar, elbette ki yoksul kesimi kredi imkânları ile tanıştırmaya çalışan mikrofinans kuruluşlarını da sarsmaktadır. Nitekim günümüzde dünyanın herhangi bir bölgesinde cereyan eden negatif ya da pozitif nitelikteki (Christen ve diğerleri, 1998:5-21).

İktisadi bir olayın etkisinin, başka bir bölgede de hissedilmesi bu gelişmelerin bir sonucudur. 1990'lı yılların sonlarına doğru yaşanan Asya ve Rusya krizlerinin birçok mikrokredi kuruluşunu derinden etkilediği yadsınamaz bir gerçektir. Mikrofinansman sistemi açısından yeni sayılabilecek bir diğer risk faktörü ise faaliyet gösteren kuruluşların belirli bölgelerde toplanmaları ile birlikte ortaya çıkan rekabet ortamı ve sözkonusu bölgelerde ilgili piyasanın talep açısından doyma noktasına ulaşmasıdır (Vega, 1998:9). Gerçekten de, dünyanın çeşitli bölgelerinde mikrofinansman hizmetlerine olan talep, her geçen gün artış gösterirken, mikrofinans kuruluşlarının belirli bölgeleri kuruluş yeri olarak belirlemeleri bu bölgelerde hem rekabeti arttırmakta hem de arz talep dengesini bozmaktadır.

Yine, gereksiz devlet müdahaleleri ve kimi yerlerde piyasanın ihtiyacı göz önüne alınmaksızın mikrofinansman faaliyetinin sınırlarının devlet organları tarafından belirlenmesi bir diğer handikap olarak ortaya çıkmaktadır. Konuyla ilgili literatürde yer alan bu ve benzeri sorunların varlığı, bize mikrokredi sisteminde hala başarılması gereken unsurlar olduğunu altını çizmektedir (Vega, 1999:9).

BÖLÜM 3: MİKROFİNANSMAN KURUMU ÖRNEĞİ: GRAMEEN BANK

Bankacılığın tarihsel gelişimi incelendiğinde çok eskilere dayanan tarihi, çeşitli yapıları ve uygulamalarına rastlanmaktadır. Bu tür uygulamaları içerisinde çiftçilere yönelik kredi kooperatifleri şeklinde uygulamalar olmuştur. Ancak, küçük tutarlardaki kredi uygulamaları zamanla gelişmiş sanayi ülkelerinde büyük bankalara dönüşmüş, geliştirmek ve geri kalmış ülkelerde de faaliyetlerini sürdürememişlerdir. Söz konusu küçük miktarlardaki kredi uygulamalarıyla dünyanın dört bir yanına yayılarak model olarak kullanılan Grameen Bank en başarılı yoksul bankasıdır.

3.1. Grameen Bank

Bugünün geliştirmek olan dünyasında, yoksul kesimin yaşam standartları yükseltilmedikçe, hiçbir ülkede anlamlı bir kalkınmanın sağlanamayacağı gerçeğini açık bir şekilde kabul edilmiştir. Yoksul kesimin yaşam refahını yükseltme düşüncesi giderek ön plana çıkmaktadır; çünkü sadece büyüme yönlü stratejiler, insanların yaşam şartlarını iyileştirme konusunda önemli ölçüde başarısız olmuşlardır. Birçok ülkede, doğrudan sanayileşmeye yönelen ve kırsal ekonomiye çok az önem veren teknokratik bir büyüme stratejisinin benimsenmesi, kırsal yoksulluğun marjinalliği ve bürokrasinin genişlemesiyle sonuçlanmıştır. Diğer taraftan, birçok geliştirmek olan ülkede, bölgeler ve sosyal sınıflar arasında derin farklılıklar ortaya çıkmıştır. Söz konusu ülkelere GSMH'lerin artması, yoksulluk, gelir dağılımı eşitsizliği ve işsizliği de beraberinde getirmiştir. Bu nedenle, uluslararası kalkınma ajansları ve ulusal idareler, 1970'lerin başından beri, yeni bir politik çerçeve benimsemeye başlamışlardır. Daha doğrusu, farkına varılan gerçekler, birçok ülkeyi, kırsal yoksulluğun kötü yaşam şartlarının iyileştirilmesini sağlayabilecek bir kırsal kalkınma için yeni yaklaşımlar, stratejiler ve politikalar belirlemeleri konusunda harekete geçirmiştir (Sarker, 2001:3 aktaran Ağdaş, 2009:268).

Bu kapsamda, toplam nüfusunun yaklaşık %85'i, geniş bir alana yayılan kırsal kesimden oluşan Bangladeş kırsal kesimde yerleşen yoksulların yaşam kalitesini yükseltme konusunda yoğun çaba sarf eden ülkelerin başında gelmektedir. Ülkede, uzun süre, kırsal kalkınma faaliyetlerini ilerletmek için birçok farklı kurumsal yaklaşım

izlenmiş; ancak bu yaklaşımlar ülkenin kalkınma kaynaklarına ulaşabilecek yoksulların sayısını artırma konusunda başarısız olmuşlardır. Ülkedeki kırsal kesimin büyük bir kısmı, yoksulluk, eşitsizlik ve işsizlikle karşı karşıyadır. Ayrıca ülkede, yıllardır devam eden devlet müdahalesine rağmen, kırsal kesimdeki yoksulların sosyo-ekonomik koşullarında kayda değer bir değişme yaşanmamıştır. Sömürgecilik zamanından itibaren, bölgesel idareler, kırsal kalkınmayı gerçekleştirmek için yapılan girişimler yetersiz kalmıştır. Ayrıca bölgesel idareler üzerinde hâkimiyet kurdukları ileri sürülen kırsal kesimdeki elitler, kırsal kalkınma için ayrılan kamu kaynaklarını kötüye kullanmışlardır. Benzer şekilde, bölgesel düzeyde kurulan birçok kurum da önemli bir etki sağlayamamıştır. Ancak, kırsal kalkınma için alternatif bir kurumsal yapı olarak ortaya çıkan Grameen Bank, birçok araştırma sonucuna göre, Bangladeş'teki kırsal yoksulların sosyo-ekonomik koşullarının iyileştirilmesi konusunda yüksek seviyede bir başarı sergilemiştir (Sarker, 2001:4, aktaran Ağdaş, 2009: 269).

Bangladeş'te kurulan Grameen Bank, kaynakların israf edilmeden asgari risk ile yoksullara kredi sağlanabileceğini gösteren dünya daki en önemli örneklerinden birini oluşturmaktadır (Todaro ve Smith, 2005:241). Tanımsal olarak Grameen Bank, kırsal kesimde yaşayan ve yarım dönümden az toprağı olan ya da varlıklarının değeri bir dönüm toprağın değerinden az olan yoksullara, özellikle de kadınlara kredi kullandırma konusunda uzmanlaşmış bir finans aracıdır (Khandker, 1996:2). Bir başka tanıma göre Grameen Bank, kırsal kesimde yaşayan yoksul köylülerin gelir getirici faaliyetlerde bulunmalarını teşvik etmek amacıyla, onlara bir mikrokredi programı kapsamında kredi hizmetleri sağlayan; bankacılık lisansına sahip bir STK'dur (Bhatnagar Subhash ve diğerleri, 2003:1). Bu çerçevede, her ne kadar kendine özgü kredi sağlama mekanizmaları ve ilkeleri olsa da Grameen Bank'ı bir STÖ bankası olarak nitelendirmek mümkündür (Zeller ve Johannsen, 2006:8).

Yoksulların bankası olarak bilenen Grameen Bank, kırsal kesimde yaşayan yoksulların, teminat vermeden erişebilecekleri çok az miktardaki kredilerle bile üretken olabileceklerine ve bu kredi borçlarını zamanında ödeyebileceklerine olan inançtan hareketle doğmuştur. Zira Grameen Bank kredileri, klasik banka kredilerinden farklı olarak, toprak ya da taşınmaz mallar gibi fiziksel teminatlarla değil; zorunlu

tasarruflarla güvence altına alınmaktadır. Bu çerçevede, Grameen Bank'ın kurulmasını sağlayan en önemli etkenin, kırsal kesimdeki yoksulların, geleneksel banka kredilerine ulaşamamaları olduğunu söylemek mümkündür. Grameen Bank anlayışına göre, uygun desteğin sağlanması durumunda, kırsal kesimdeki yoksullar, tarımsal ürünlerinin üretilmesi, işlenmesi, depolanması, pazarlanması ve hayvancılık gibi gelir getiren faaliyetlerde, üretken olarak istihdam edilebilirler. Nitekim Banka, yoksulların ihtiyaç duydukları krediye ulaşabilecekleri toplumsal ve mali koşulları sağlamayı kendine görev edinmiştir (Khandker, 1996:2-3, aktaran Ağdaş, 2009:270).

3.2. Grameen Bank'ın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Grameen Bank, 1970'lerin ortalarında, Chittagong Üniversitesi'nde ekonomi profesörü olan Muhammad Yunus tarafından geliştirilen bir proje kapsamında ortaya çıkmıştır. Muhammad Yunus, daha sonraları gelişmekte olan ülkelerde yapılan araştırmalarca da desteklenen inceleme ve araştırmalar sonucunda, yoksul kesimin krediden yoksun kalmasının, bu kesimin ekonomik açıdan ilerlemesi önündeki en önemli kısıtlardan birisi olduğu yargısına varmıştır. Bu yargıdan hareket eden Yunus, teminat olmaksızın yoksullara kredi verilmesinin mümkün olduğunu ispat etmek istemiştir (Todaro ve Smith, 2006:241).

Grameen Bankası, 1976 yılında yoksulların yeteneklerini değerlendirmek amacıyla Muhammed Yunus tarafından Bangladeş'te kurulmuş olan bir bankadır. Günümüzde bu model esasında, 81 ülkede faaliyet göstermektedir. Grameen Bankası'nın başlangıcı mikrokredi fikri olarak 1973 yılında Prof. Dr. Muhammed Yunus tarafından Bangladeş'in Çitagonk köyünde uygulanmaya başlamıştır. Muhammed Yunus; 42 aileye toplam 27 dolar borç vererek onların kendi paralarını kazanmalarını sağlamış ve bu insanların nispeten mutlu olduklarını, kendilerine güvenmeye başladıklarını ortaya koymuştur. 1979 yılına kadar Bangladeş Merkez Bankası ve diğer ticari bankaların desteği ile proje geliştirilmiş ve 1983'te Grameen Bank adı altında yoksullara kredi veren mikrokredi bankası kurulmuştur. Bangladeş'te Grameen Bankası'ndan 6.2 milyon kişi bu krediyi kullanarak kendi işlerini yapmaktadırlar.

Bangladeş'te yoksulluk sınırı sayılan 1,5 dekardan küçük toprağı olan girişimciler bu krediyi kullanabilmektedirler. Günümüzde Grameen Bank tarafından yürütülen

mikrokredi uygulamaları için 25.000 personel görev yapmaktadır. Kredi almak isteyen girişimciler bankaya bir projeye başvurmakta ve başvuru bireysel değil grup olarak yapılmaktadır. Gruplar aynı aileden olmayan 5 kişiden oluşmakta ve doğabilecek sorunlar karşısında sorumluluğu grup olarak paylaşmakla yükümlü tutulmaktadırlar. Böylece bir takım çalışması sağlanması amaçlanmaktadır. Gruplar kredi almadan önce 7 günlük kurs programına alınarak, ekonomi, sosyal sorunlar, çevre bilinci, aile planlaması gibi konularda eğitim verilmektedir. Grup üyelerinin aynı mahalleden seçilmesi zorunlu kılınmaktadır. Çünkü haftada bir o mahallede bir evde grup toplantıları yapılarak kredinin geri ödenmesi sağlanmaktadır. Bangladeş’de 2007 yılı itibariyle verilen kredi miktarı 100 dolar olup, bu miktar kazançtan 46 haftada 2,5 dolarlık taksitler halinde geri ödenmektedir. Aradaki 15 dolarlık fark komisyon olup, sistemin finansmanını sağlamaktadır. Kefalet istenmemesi ve geri ödenmeme durumunda yaptırım olmamasına rağmen Bangladeş’te kredilerin geri dönüş oranı % 97 civarındadır (Denizalp, <http://biibf.comu.edu.tr>, Erişim 27.07.2010).

3.3. Grameen Bank’ın Amacı ve Hedefleri

Grameen kelimesi, Bangladeş dilinde “kırsal” ya da “köy” anlamına gelmektedir. Grameen projesi 1976-1979 yılları arasında Jobra köyündeki başarılı uygulamaları sonucunda, Merkez Bankası ve Bangladeş’in diğer ticari bankaları tarafından desteklenmeye başlamıştır. 1979 yılında faaliyet alanını genişleten proje, Tangali Bölgesinde de kredi vermeye başlamıştır.

Grameen Bank’ın amaçları (Grameen Bank, 2011):

- Bankaların sunduğu finansal hizmetlerden yoksulların da faydalanmasını sağlamak,
- Yoksulların enformel kredi kullanıcıları tarafından sömürülmesini engellemek,
- Bangladeş’in kırsal kesimlerinde yaşayan işsizlere kendi işlerini kurma fırsatı vermek,
- Uzun yıllardır süregelen “düşük gelir-düşük tasarruf-düşük yatırım”dairesi “düşük gelir-kredi desteği-yatırım-daha fazla gelir-daha fazla tasarruf-daha fazla yatırım-daha fazla gelir” olarak değiştirmek şeklinde özetlenmektedir.

Grameen Bank, “Yoksullar, başarılı olmaya yetenekleri olmadığı için ya da tembel oldukları için değil, fırsat verilmediği için yoksul kalmaya devam eder” düşüncesinden hareketle faaliyetlerini sürdürmektedir (Yunus, www.grameenbank.com, 2011).

3.4. Grameen Bank’ın Hedef Kitlesi

Grameen Bank, kurulduğu günden itibaren, ekonominin informal kesiminde çalışan en yoksul kitleyi hedef almıştır. Bu kapsamda Banka, göreceli olan “en yoksul” kavramını, “yarım dönümden az toprağı olan ya da varlıklarının değeri bir dönüm toprağın değerinden az olanlar” şeklinde tanımlamıştır. Buna göre Grameen’in hedef kabul ettiği kitle, sokak köşelerinde mallarını satan işportacı ve satıcılar, uzak köy ve kasabalarda yerel olarak yetiştirilmiş gıda malzemelerini satan çiftçi ve seyyar satıcılar ile gecekondu bölgelerindeki evlerinde ya da küçük dükkânlarında tamirat yapan, süpürge üreten, kıyafet diken ve bunlara benzer işlerle uğraşan girişimcileri kapsamaktadır. Geçmişe bakıldığında, informal sektörde çalışan bu kişiler, formal bankacılık hizmetlerinden çeşitli nedenlerle uzak tutulmuşlardır. Bu nedenleri aşağıdaki şekilde dört grup halinde özetlemek mümkündür (Anderson, Locker ve Nugent, 2002:3):

- Birincisi informal sektörlerde çalışanların ağırlıklı olarak kadınlardan; bankacılık sektöründe çalışanların ise ağırlıklı olarak erkeklerden oluşması gelmektedir.
- İkinci olarak, informal sektörlerde çalışanların, kredi kullanmak için gerekli okur-yazarlıktan yoksun olmaları da bir sorun teşkil etmektedir. Zira, kredi dokümanları genellikle fazlasıyla uzundur ve okuma-yazma becerisi gerektirmektedir.
- Üçüncü neden ise, bankaların karşı karşıya oldukları işlem maliyetleri nedeniyle, bu tür küçük kredilerin, finansal açıdan sürdürülebilir krediler olarak kabul edilmemeleriyle ilgilidir.
- Son olarak, informal sektörlerde çalışanların maddi teminatlarının bulunmaması, bankaların kredi riskini arttıracak bir etken olarak görülmekte ve formal bankacılık hizmetlerine erişimleri önünde bir engel olarak kabul edilmektedir.

Grameen Bank, hedef aldığı kitleye hizmet sunarken, kadınlara öncelik vermektedir. Çünkü, Banka’nın faaliyet alanı içerisindeki kadınlar, geleneksel kredi kullanım sisteminin olumsuzlukları ve sahip oldukları düşük gelir düzeyleri bakımından

alternatifleri oldukça kısıtlı olan bir kesimi temsil etmekte; bu nedenle de bir mikrokredi programı için en uygun hedef kitleyi oluşturmaktadırlar. Ayrıca kadınlar, ekonomik güçlerinin yetersiz olması nedeniyle, hanehalkı içerisindeki karar alma sürecinde de yeterince söz sahibi değildirler. Bu kapsamda Grameen Bank, kadınlara öncelikli olarak sağladığı mikrokredi hizmetleriyle, toplumun dışlanmış bu kesiminin sosyal statü olarak güçlendirilmesi gibi olumlu yan etkileri de hedeflemiştir (Mainsah ve diğerleri, 2004:3). Buna göre, Banka'nın toplam kredi müşterileri içerisinde kadınların payı %97'yi bulmaktadır. Öte yandan, Grameen Bank'ın yoksul kadınlara hizmet etme yönündeki iradesi, sosyo-ekonomik sonuçları itibarıyla de dikkate değerdir. Bu kapsamda, Bangladeş Kırsal İlerleme Komitesi yöneticisi Dr. Mahabub Hossain'in uyguladığı ankete göre, ülkedeki kadın borçluların yarısı, Grameen üyesi olduklarında işsiz olduklarını ifade etmişlerdir. Mark Pitt ve Shahidur Khandker tarafından hazırlanan bir etki analizi çalışması ise, Bangladeş'te kadınlara verilen kredilerin, erkeklere verilenlere nazaran hanehalklarını daha fazla etkilediğini ortaya koymuştur (Todaro ve Smith, 2006:244).

Bununla birlikte, bir başka hedef kitle olan tamamen topraksız köylülerin tüm borçlananlar içindeki payı, oldukça düşük seviyede kalmıştır. Bu konuda da çalışmalar yürüten Hosain, bu grubun %60 oranında hedef kitle olmasına karşın, fiilen ancak %20 oranında program içinde yer almakta olduğu sonucuna ulaşmıştır. Üstelik, bu orana tarımsal üretimi ikinci bir iş olarak yaptığını söyleyenler de dâhildir. Diğer taraftan, Bangladeş'te insanların çoğu evlerinin yanında küçük bir toprak parçasına sahiptirler; fakat bu toprak parçaları, gerçek bir ekim alanı olarak sayılabilmeleri için çok küçüktürler. Buna göre, Bangladeşlilerin %60'ı fonksiyonel olarak topraksızdır. Herhangi bir ülkede yürütülecek bir kalkınma programı açısından, topraksız köylülere ulaşmak son derece zordur. Zira kitle, muhtemelen en az eğitilmiş ve aynı zamanda girişim faaliyetlerine en az yatkın olan kesimi oluşturmaktadır (Todaro ve Smith, 2006:244.).

3.5. Grameen Bank Yapısı

Grameen Bank yapısı kurumsal, örgütsel, yönetsel, faaliyet ve hizmet şekillerine göre oluşmaktadır.

3.5.1. Grameen Bank'ın Kurumsal Yapısı

1983 yılında özel bir tüzük ile kurulan Grameen Bank ülkedeki diğer bankalara göre çok geniş bir işletme özgürlüğü verilmiş olup, Bangladeş Merkez Bankası çok az bir denetim uygulamaktadır. Grameen Bank döviz işlemleri dışında her türlü bankacılık işlemlerini gerçekleştirebilmektedir.

Grameen projesi, Grameen Bank'a dönüştürüldüğünde, proje üyeleri başlangıçta gerekli olan sermayenin %40'ını karşılamışlardır. Geriye kalan %60'lık kısmı ise devlet tarafından sağlanmıştır. Ancak, 1983 yılından bu yana, Grameen Bank'ın kredi müşterilerine uyguladığı hisse edindirme stratejileri doğrultusunda, bankada müşterilerin sermaye payı sürekli artmış, devletin sahipliği ise gittikçe azalmıştır (USAID, 2000:48).

2006 yılı itibariyle kredi müşterileri banka hisselerinin %94'lük kısmına sahiptir ve kalan %6'lık kısım devletin elindedir. Grameen Bank'ın yönetim kurulu üyeleri toplam 12 kişiden oluşmaktadır ve 12 üyenin 9'unu hisselerin %94'lük kısmını elinde bulunduran üyeler seçmişlerdir (Dowla, 2006:112). Grameen Bank yönetimi kar dağıtımını yerine farklı alanlarda yeni yatırımlar yaparak sermaye kazancı imkânı sunmaktadır.

Bankanın faaliyetleri ana merkez başkanlığında sürdürülmektedir. Bölge ofisleri, alan ofisleri, şubeler, merkezler, gruplar ve üyeler merkez ofise bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Beş üye bir araya gelerek grupları oluşturmakta ve 2 ile 10 arasında grup bir araya gelerek de bir merkez oluşturmaktadır. Her şube personeli 10 merkeze danışmanlık ettiğine göre, bir şube personeli 100 ile 500 arasında değişebilen üyelere sorumlu olmaktadır (Ağdaş, 2009:279-283).

Bir köyde kredi verme faaliyetlerine ilk başlanılacağı zaman o köyde öncelikle bir şube açılmaktadır. Yeni açılan şubeye bağlı merkez ve grup sayısı arttıkça şubedeki çalışan sayısı arttırılmaktadır. Bir şube 60 merkezden sorumlu olduğu için, yeni açılan şubeye bağlı merkez sayısı 60 olunca yakınlarında yeni bir şube daha açılmaktadır. Sistemin

işleyişinden de anlaşılacağı gibi, şubelerin sayısı arttıkça da alan ofisi ve bölge ofisi sayısı arttırılmaktadır.

Grameen Bank her yıl tüm şubelerde görevli merkez şefleri için seminerler ve konferanslar düzenlemektedir. Bu seminerlerde merkez şefleri başarılarını ve karşılaştıkları problemleri paylaşmaktadırlar. Grameen Bank'ın üyelerinin oluşturduğu, aile planlaması, çocukların okula gönderilmesi, sebze yetiştirilip tüketilmesi gibi konulardan oluşan 16 kriter de bu seminerlerde belirlenmiştir.

İlk dördü 1980 yılındaki seminerde, diğer 12'si ise 1984 yılındaki konferanslarda belirlenmiştir (Dowla, 2006:112). Faydalı sonuçlar verdiği için "ulusal konferans" adı altında düzenlenen bu seminerler halen uygulanmaktadır.

3.5.2. Grameen Bank'ın Örgütsel ve Yönetsel Yapısı

Grameen Bank'ın başarısının arkasındaki asıl faktör, sahip olduğu örgütsel ve yönetsel yapısıdır. Grameen Bank'ın örgütsel yapısı, hedef kitlesi olan yoksul kesimin kalkınmasına yönelik belirli ihtiyaçları karşılamak amacıyla, yıllar içinde geliştirilmiştir. Grameen Bank'ın örgütsel yapısı, kabul sistemi ve dağıtım sistemi olmak üzere temelde ikiye ayrılmaktadır. Buna göre kabul sistemi, grupları ve merkezleri; dağıtım sistemi ise şubeleri, alan ofislerini, bölge ofislerini ve genel müdürlüğü kapsamaktadır (Sarker, 2001:6).

Bu çerçevede, Banka'nın örgütsel yapısı ile birimlerinin toplam sayıları Şekil 4'te gösterilmiştir. Bu kapsamda, gruplar ile merkezler arasındaki ilişki, Grameen Bank bünyesinde örgütlenmiş işletme birimleri için en önemli kurumsal düzeni oluşturmaktadır. Başka bir deyişle gruplar ile onların federasyonu konumunda olan merkezler, Grameen Bank kabul sisteminin temel yapı taşları olarak tasarlanmışlardır. Bu çerçevede, ilgili kişilerden, hiç varlığı olmayan yoksullar ile yarım dönüm sürülebilir araziden daha az varlığı olan, birbirine güvenen, istekli ve benzer ekonomik düzeydeki bireylerden oluşan beş kişilik gruplar oluşturmaları istenmektedir. Buna göre, bir aileden birden fazla kişi aynı gruba üye olamamaktadır. Ayrıca, akrabalar aynı grupta yer alamamaktadır. Gruplar, ya erkek ya da kadın üyelerden oluşmaktadır. Yani, kadınlarla, erkeklerin aynı grupta yer almaları mümkün olmamaktadır. Grup üyeleri bir

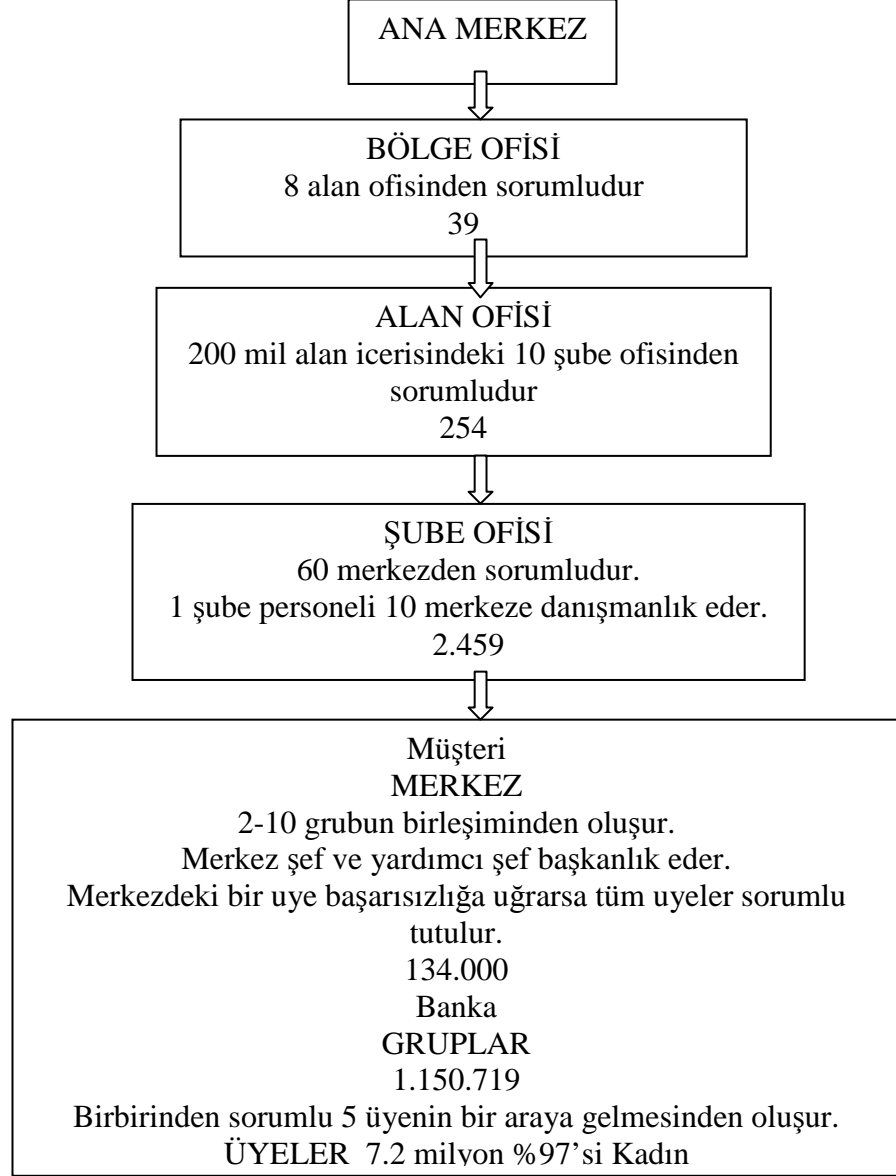
başkan, bir de sekreter seçerler ve bu pozisyonlar her yıl, üyeler arasında dönüşümlü olarak kullanılmaktadır. Böylece, bütün üyeler, bu pozisyonların sorumluluklarını bir yıl boyunca üzerlerinde taşıyarak, öğretici deneyimler elde etmektedirler. Gruptaki disiplinden ve üyelerin kredi kullanımlarının denetiminden başkan sorumlu tutulmaktadır. Grup üyeleri, tüm üyelerin katılımının zorunlu olduğu haftalık toplantılarda, başkan ve bir banka çalışanı ile çalışmalar yürütmektedirler (Sarker, 2001:7).

Diğer taraftan, beş kişilik grup büyüklüğü tesadüfî olmaktan çok tecrübelerle dayalı olarak belirlenmiştir. Başlangıçta, krediler doğrudan bireylere verilmiş, ancak bu durum kredinin kullanımı ve geri ödenmesine ilişkin denetim için personelin çok fazla zaman harcamasını gerektirmiştir. Müşterek sorumluluk fikrinin geliştirilmesinin ardından öncelikle on ya da daha fazla büyüklükte gruplar denenmiş, ancak bu büyüklüğün üyeler arasında yakın ve informal bir izlemeyi etkin bir biçimde sağlamak için çok fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Beş kişilik grupların ise uygulamada en iyi sonucu verdiği görülmüştür. Ancak Banka, 1998 yılından sonra, bireysel sorumluluğa daha fazla önem vermeye başlayarak, 2000 yılından itibaren de grup üyelerinin müşterek sorumluluğunu tamamen kaldırmıştır (Todaro ve Smith, 2006:242).

Bankanın faaliyetleri ana merkez başkanlığında sürdürülmektedir. Bölge ofisleri, alan ofisleri, şubeler, merkezler, gruplar ve üyeler merkez ofise bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Beş üye bir araya gelerek grupları oluşturmakta ve 2 ile 10 arasında grup bir araya gelerek de bir merkezi oluşturmaktadır. Her şube personeli 10 merkeze danışmanlık ettiğine göre, bir şube personeli 100 ile 500 arasında değişebilen üyelere sorumludur.

Merkezler ise, birkaç gruptan oluşan federasyonlardır. Buna göre, kazanılmış hakların dengelenmesini sağlamak, grup içi iktidar oluşumunun önüne geçmek ve bireylerin grup karşıtı davranışlarını engellemek için, altı ya da sekiz grup “merkez” adı verilen bir toplulukta örgütlenmektedir (Khandker, 1996:68). Merkez, Banka'nın önemli organizasyonel faaliyetlerinin yer aldığı esas birimdir. Merkezlerde, haftalık toplantılar düzenlenmektedir. Merkezin başkanı olan kişinin, genel toplantılara katılımı,

ödenmemiş kredi taksitlerinin ödenmesini sağlaması ve merkez üyelerinin genel disiplinini temin etmesi gerekmektedir.



Şekil 4: Grameen Bank'ın Örgütsel Yapısı ve Birimlerinin Sayısı

Kaynak : Dipal Chandra Barua, "Microcredit for Rural Development: The Experience of Grameen" **ICAO international Seminar**, National Agricultural Cooperative Federation, Bank, Singapur, 17 Ekim 2007, s.4.

Diğer taraftan, görevli Banka çalışanları da merkez toplantılarına katılmakta ve tüm faaliyetler, bütün üyelerin önünde şeffaf olarak tartışılmaktadır (Sarker, 2001:7). Bu

toplantılarda, kredi teklifleri, geri ödemeler ve kabul edilen zorunlu tasarruf mevduatları gibi konular ele alınmaktadır. Bu şeffaflık politikasının amacı ise, üyelerin kendilerince oluşturulan gruplarda, tartışmalı ortamdan kaynaklanacak muhtemel problemlerin önüne geçmektedir (Khandker, 1996:68, aktaran Ağdaş, 2009:281).

Yoksulların örgütlenmesi, ağırlıklı olarak köy yerlerinde olduğundan, Grameen Bank'ın formal düzeni, köyden şehir merkezine doğru farklı düzeylerde çalışmaktadır. Banka'nın bazı faaliyetleri, dört aşamalı yönetsel bir yapıyla şubeler, alan ofisi, bölge ofisi ve genel müdürlük tarafından organize edilmekte ve uygulanmaktadır. Buna göre, Grameen Bank hiyerarşisinin en altında, Banka'nın temel operasyonel birimi olarak kabul edilen şubeler bulunmaktadır. Şubelerin görevi, hedef müşterileri seçip organize etmek, kredi işlemlerini denetlemek ve kredi kullanımlarına yönelik üyelere tavsiyelerde bulunmaktır (Barua, 2006:3).

Bir şube açılmadan önce, o şubenin müdürü, bölgenin ekonomisini, coğrafyasını, demografisini, ulaşımını, iletişim altyapısını ve siyasi yapısını kapsayan bir sosyo-ekonomik rapor hazırlamakla görevlendirilmektedir. Bu rapor, şube faaliyetlerine başlamadan önce şube müdürünün bölgeye ve potansiyel borçlancılara aşina hale gelmesini sağlamaktadır. Yeni açılan her şubeye bir müdür, çoğu eğitimci olmak üzere 6-7 temsilci ve bir muhasebeciden oluşan personel kadrosu atanmaktadır. Grameen şube temsilcileri genellikle bankalarla iş yapma konusunda bilgisiz ve tecrübesiz insanları Grameen'in hizmetleri konusunda bilgilendirmek için, sık sık bölgelerindeki köylerde kapı kapı dolaşmaktadırlar. Grameen Bank, bugün itibarıyla ülke çapında yaklaşık 2.565 şubeye sahiptir. Her birinde 6 ile 8 arasında dayanışma grubunun olduğu 15-20 köyü kapsayan bir alanda faaliyet gösteren şubeler, kendi kâr ve zararlarından sorumludurlar (Todaro ve Smith, 2006:242). Ayrıca, dayanışma gruplarının 5 üyeden oluştuğu göz önünde bulundurulursa, her şubenin ortalama 600 ila 800 üyeden oluşturulmuş olduğu söylenebilir. Grameen Bank hiyerarşisinin alttan ikinci sırasında, yaklaşık 10-15 şubenin işlemlerini gözeten alan ofisleri bulunur (Sarker, 2001:7). Alan ofisini idare eden alan müdürü, bölge ofisinin denetimi altında çalışmaktadır (Barua, 2006:3).

Saha düzeyindeki hiyerarşinin en üstünde ise bölge ofisi bulunmaktadır. Bölge ofisi, bir destek birimidir ve alan ofislerinin faaliyetlerini gözetmektedir. Her bir bölge, 8-10 alan ofisini denetlemektedir. Bölge müdürü ise, hesapların idaresinden, fonların yönetiminden ve sosyal kalkınma programlarının denetimi, değerlendirilmesi ve izlenmesinden sorumlu tutulmaktadır (Sarker, 2001:7).

Bangladeş'in başkenti Dakka'da bulunan genel müdürlük ise öncelikle hükümet ve bankanın alt birimlerine geribildirim veren ve rehberlik yapan kuruluşlar ile ilişkileri yürütmektedir (Barua, 2006:3). Bu anlamda genel müdürlük, bir sekreteryaya ya da bilgi aktarma organı gibi hareket etmektedir. Buna göre genel müdürlük, farklı operasyonel alanlardan bilgi edinmede faydalanılan, izleme ve değerlendirme, araştırma ve geliştirme, eğitimin denetimi ve benzer faaliyetlerden sorumludur. Genel müdür ise, banka yönetiminin başındaki kişidir. Genel müdür tüm politikaların uygulanmasından sorumludur ve politikalarda yapılması gereken düzenleme ve değişikliklere yardımcı olmak için birçok departman (bölüm) yöneticisi ile yakın irtibatını sürdürür. Ancak, Grameen Bank gibi gelişmesini sürdüren kurumların genel müdürleri, genellikle iş tanımlarında belirtilen görevlerden daha fazlasını yapmaktadırlar. 1986 yılında, Grameen Bank yönetmeliğinde yapılan değişiklik, 9'u borçlanan konumundaki hissedarlardan seçilecek, 4'ü ise banka yönetimi tarafından atanacak olan, 13 kişilik bir guvernörler kurulu oluşturulmasını şart koşmuştur. Kurul, Maliye Bakanlığı ve diğer hükümet kuruluşları ile Banka arasında ilişki kurarak, Banka'nın politika ve hizmetlerini onaylama görevinde bulunmaktadır (Sarker, 2001:8).

3.5.3. Grameen Bank'ın Faaliyet Yapısı ve Hizmetleri

Yapılanması ve faaliyetleri göz önünde bulundurulduğunda gerçek bir banka olarak nitelendirilebilen Grameen Bank, esasında, tamamen yoksulları hedef alan, oldukça farklı bir yoksullukla mücadele eden kurumdur. Ancak Banka, yoksullukla mücadele kurumu olmasına rağmen, ticari olarak sürdürülebilir koşullarda hareket etmek üzerine tasarlanmıştır. Buna göre Banka, işleme ve imalat, tarım ve ormancılık, hayvancılık ve balıkçılık, hizmetler ve ticaret gibi üretken alanlarda yatırım yapmaları için yoksullara kredi vermektedir. Diğer taraftan Grameen Bank, faaliyet alanı içerisinde olmamasına rağmen; sağladığı finansal olmayan ürünler aracılığıyla, sosyal sorumluluk faaliyetlerinde de bulunmaktadır (Sarker, 2001:8).

Zaman içerisinde faaliyet yapısını geliştiren ve genişleten Grameen Bank, 2000 yılından bu yana, çevresel koşullar ve deneyimleri doğrultusunda geliştirdiği ve Genelleştirilmiş Grameen Sistemi (GGS) adını verdiği yeni bir sistem ile çalışmalarını sürdürmektedir. Bu yeni sistem, gerek üyelere sağladığı yeni ve/veya revize edilmiş finansal ürünlerle gerekse üye olmayanlara sağladığı hizmetlerle, kendisinden önce uygulanan ve Klasik Grameen Sistemi (KGS) olarak adlandırılan sisteme göre oldukça farklı bir faaliyet yapısı ortaya koymaktadır. Bu kapsamda, Banka'nın faaliyet yapısının ve sunduğu hizmetlerin, hem iki sistem arasındaki farkı ortaya koyabilmek, hem de mevcut sistemin işleyişini ve anlayışını daha iyi kavrayabilmek bakımından, Klasik Grameen Sistemi'ne ve Genelleştirilmiş Grameen Sistemi'ne göre, ayrı ayrı ele alınmaları gerekmektedir. Ancak, belli faaliyetlere ilişkin uygulamaların ve sunulan hizmetlerin her iki sistemde de benzer nitelikte olduğu unutulmamalıdır. Zira, GGS ile birlikte, özellikle kredi ve mevduat ürünlerine ilişkin önemli yenilikler getirilmiş; diğer ürün ve hizmetlere ilişkin birçok uygulama, KGS' deki haliyle kalmıştır (Ağdaş, 2009:281).

3.6. Grameen Sistemleri ve Geliştirilen Yenilikler

Grameen Bankasının 1970'lerden itibaren faaliyet göstermekte olduğu daha önceki kısımlarda belirtilmiştir. 1983'te Banka statüsüne sahip olması ile yoksullara yönelik daha geniş kapsamlı hizmet sunmaya başlamıştır. Ancak, 1998 ve 2000 yılları arasında müşterileri ile yaşanan kriz sonucunda yeniden yapılanmaya gitmek zorunda kalmıştır. Söz konusu yapılanma neticesinde 2000 yılına kadar ki dönemi Klasik Grameen Bank Sistemi ve 2000'den sonra da Genelleştirilmiş Grameen Bank Sistemi olarak isimlendirmiştir.

3.6.1. Klasik Grameen Sistemi'nin İşleyişi

a. Kredi Aktarım Sistemi

Grameen Bank'ın metodolojisi, geleneksel bankaların neredeyse tam tersidir. Geleneksel bankacılık, ne kadar varlığa sahipsen o kadar daha alabilirsin mantığına dayanmaktadır. Bu da, eğer yoksulsan hiçbir şey alamazsın anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, geleneksel bankalar aksine Grameen Bank'ın sisteminde kredi verme teminata bağlı değildir. Grup sistemi, en iyi teminat olarak görülmektedir. Çünkü üyeler birbirini denetlemektedir. Grameen Bank krediyi bir insan hakkı olarak görmekte ve

krediyi verirken de kişinin sahip oldukları ile değil potansiyeli ile ilgilenmektedir (Yunus, Erişim: 08.01.2007).

Grameen Bank'ın kredi aktarım sistemi, genel olarak, yoksulların farklı sosyo-ekonomik ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmıştır. Ancak, hizmetlerini yoksullara aktarırken, özel uygulamalar ve kriterler (kıstaslar) geliştirmiştir. Örneğin, yoksul olmayanları hizmetlerinden mahrum bırakan, spesifik seçme kriterlerine sahiptir. Buna göre Banka, kredi aktarımında önceliği, yoksullar arasında en savunmasız kitle olarak kabul edilen kadınlara vermektedir. Finansal hizmetten yararlanmak için müşterinin gelmek zorunda olduğu bürokratik yönetim mekanizmalarından farklı olarak; Grameen Bank, kendisi müşterilere gitmektedir (Sarker, 2001:8).

Klasik Grameen Sistemi'nde Banka'nın kredi aktarım mekanizması, grup esaslı borç verme modeline dayanmaktadır (Schreiner, 1999:6). Kısaca grup modeli olarak da adlandırılan bu yöntemde, kadın ve erkeklerin ayrı ayrı oluşturdukları beşer kişilik gruplar, kredi aktarım sisteminin temel birimlerini oluşturmaktadır. Buna göre, krediyi bireyler alır, ancak tüm grup borcun ödenmesinden sorumludur. Bir başka ifade ile, eğer bir üye borcunu ödemez ise grubun diğer üyeleri bir daha borç kullanamaz duruma düşmektedir (Khandker, 1996:68). Yani, söz konusu mekanizmanın birinci ayağını grup baskısı oluşturuyorsa, ikinci ayağını da geri ödemeleri izlemek için borç kullananlara düzenli ziyaretler yapan merkez yöneticileri oluşturmaktadır. Bu süreçte çok aktif olan merkez yöneticilerinin, kredi kullanacakların seçimi, grup kredisinin onaylanması ve kredi verilen pojenin gelir kazandırıcılığının denetimi gibi konularda önemli rolleri bulunmaktadır (Mainsah ve diğerleri, 2004:4-5.).

Genel olarak, bir grup oluşturulduğunda, bu grup, üyelerin Grameen Bank tarafından düzenlenmiş kural ve normlara uyup uymadıklarını görmek için, bir banka çalışanı tarafından bir ay süresince gözetim altında tutulmaktadır. Daha sonra gruptaki üyeler, banka çalışanları tarafından verilen ve en az 7 gün süren bir eğitime katılmaktadırlar. Üyeler, eğitim programında; merkez başkanının, grup başkanının ve diğer çalışanların sorumluluklarını, Banka'ya ait düzenleme ve kuralları, grup tasarruflarını, sigorta, imza atmanın öğrenilmesi, sosyal kalkınma faaliyetleri gibi Grameen Bank faaliyetlerinin

farklı yönlerini öğrenmiş olmaktadırlar. Banka çalışanları, üyelerin Banka'nın operasyonel yönlerini öğrendiklerine ikna olduğunda, grup resmen kabul edilmektedir. Klasik Grameen Sistemi'nde, bütün üyelere aynı anda kredi verilmez. Krediler, ilk aşamada sadece iki üyeye verilmektedir. Eger bu iki üye, 6-8 haftalık gözetleme süresi boyunca kredi taksitlerini düzenli olarak öderlerse, diğer iki üye de kredi alma hakkı kazanmaktadır. Bu prosedür basit ve kredi teklifinin sunulmasından, kredinin müşterilere dağıtılmasına kadar geçen süre sadece 1-2 hafta almaktadır. Kredi müşterilerinin, karmaşık formlar doldurmaları gerekmemektedir. Kredi büyüklükleri, 3.000 takadan 10.000 taka arasındadır (Sarker, 2001:8). Kredi, yoksulların rahatlıkla karşılayabileceği şekilde, 50 haftalık bir vadede ve eşit taksitlerle geri ödenmektedir (Khandker, :68). Banka'dan borçlananlar, mevcut borçlarını ödemişler ise, daha fazla kredi kullanmalarına izin verilmemektedir. Grameen Bank'a yapılacak herhangi bir kredi başvurusunda Banka'nın kural ve düzenlemelerine uygunluk olduğu süresince herhangi bir maddi teminat şartı aranmamaktadır (Ağdaş, 2009:281-282).

b. Grup Teminatı ve Müşterek Sorumluluk

Her borçlanma ya da kredilendirme, borcun geri ödenmeme riski olarak bilinen kredi riskini de beraberinde getirmektedir. Bütün borçlananlar, borçlarını geri ödeyeceklerine dair taahhütte bulunurlar ama bazen kendi tercihleriyle bazen de imkânsızlıklardan dolayı bu taahhütlerini yerine getirememektedirler. Bu sebeple, birçok borç sağlayıcı, kredinin geri ödenmemesi durumunda el konulacak bir teminat istemektedir ki bu teminat da geri ödemeyi motive etmektedir. Formal olarak finansman sağlayan birçok kurum, teminat olarak arsa, ev ya da banka hesabı gibi maddi varlıklar talep etmektedir. Ancak, yoksullar ya bu tür varlıklara sahip değildirler ya da bunları kaybetmeyi göze alamaz durumundadırlar. Grameen Bank ise, söz konusu maddi teminatlara gerek olmaksızın yoksulların krediye ulaşmalarını sağlayarak, önemli bir yeniliğin öncüsü olmuştur (Schreiner, 1999:6). Grameen'in getirdiği yenilik, mikrofinansman kurumlarının çoğunda olduğu gibi, gelecekteki kredileri teminat haline getirme esasına dayanmaktadır. Böylece, yoksul ülkelerdeki mikrofinansman, gelişmiş ülkelerdeki kredi kartı mantığı gibi işlemektedir. Yani, borç alanlar borçlarını geri öderler; çünkü gelecekte de kredi kullanma imkânlarından mahrum kalmak istemezler(Ağdaş, 2009:283).

Esasında, herhangi bir teminat olmaksızın kredi sağlanması, genel bankacılık uygulamalarında pek rastlanmamaktadır. Ancak, Klasik Grameen Sistemi'nde, maddi teminat ile sosyal teminat yer değiştirmiştir. Söz konusu uygulamada, üyeler tarafından oluşturulan grup, bir kredi teminatı gibi kabul edilmektedir. Bu şekilde, grup var olduğu sürece, kredilerin geri ödenme olanağı olacaktır. Buna göre, üyeler kredi taksitlerini bankaya ödemede başarısız olduklarında, diğer grup üyelerinden büyük baskı görmektedirler. Çünkü üyelerden herhangi birinin ödemeyi aksatması, diğer grup üyelerinin kredi alma imkânını doğrudan etkileyecektir. Ayrıca, verilen krediyle bir grubun ödemede temerrüde düşmesi doğrudan, o grubun bağlı olduğu merkezi etkileyecektir. Sisteme göre, bir üye kredi taksitlerinin ödenmesinde gerçekten bir problem yaşarsa, diğer üyeler ona yardım edebilmektedirler. Eğer bütün grup benzer durumla karşı karşıya kalırsa, sorumluluğu merkez üstlenmektedir (Sarker, 2001:9).

Grup teminatı yöntemine göre, gruptaki mevcut borçlular, birbirlerinin kredileri için ortak imza atmak zorunda değildirler (Todaro ve Smith, 2006:242). Bununla birlikte, kredi kullanan her grup üyesi, diğer grup üyelerinin kredi alabilmelerinin kendisine bağlı olduğunu çok iyi bildiği için, yükümlülüklerini yerine getirme konusunda büyük çaba sarfetmektedir. Kredinin geri ödenmemesi diğer ihtiyaç sahiplerini zor durumda bırakacağından, ödeme yapmayan üye, bulunduğu köy içinde kötü bir üne sahip olabilmektedir. Ancak, grubun desteği ve baskısı, kredi kullananın yükümlülüklerini yerine getirmesi için yeterli motivasyonu sağlamaktadır (Mainsah ve diğerleri, 2004:4). Grup üyeleri, çoğu zaman, diğer grup üyelerinin karakterini bilmekte ve genel olarak yalnızca üyelerinin kredilerini büyük olasılıkla geri ödeyeceğine inandıkları gruplara katılmaktadırlar (Todaro ve Smith, 2006:242).

Grup teminatı yöntemi, katılımcılar arasında ortak girişimlerin oluşumunu kolaylaştırarak, yoksul bireyler için tek başına yüklenilmesi güç, büyük ve riskli girişimlere imkân tanımaktadır. Ayrıca bu yöntem, Grameen'in %98'i bulan kredi geri ödeme oranı üzerinde olumlu etki oluşturmuştur (Todaro ve Smith, 2006:243).

Grameen Bank, kredi alanların sözleşme hükümlerini yerine getirmelerini garanti etmek ve kredi riskini düşürmek amacıyla, “müşterek sorumluluk” mekanizmasını uygulamaktadır. Bu uygulama, bir grup üyesinin temerrüde düşmesi durumunda, tüm üyelerin cezalandırılacağı anlamına gelmektedir. Müşterek sorumluluk, riskleri üç yönde azaltmaktadır. Her şeyden önce, üyelerin risklerinin ortadan kaldırılması açısından, Banka lehine bir avantaj sağlamaktadır. Söz konusu sağlanacak olan avantajlar aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Schreiner, 1999:6-7):

- Bankanın bir bireysel kullanıcı hakkında bilgi toplaması oldukça masraflı bir işlem iken; üyelerin bunu, gruptaki diğer üyeler için yapmalarının maliyeti düşük olmaktadır. Bu nedenle müşterek sorumluluk, kredi verenin potansiyel kredi müşterisi hakkında izleme yapma maliyetlerini düşürebilmektedir.
- İkincisi, üyelerin grup arkadaşlarını kredileri ödemeleri için teşvik etmeleri de kredi verenin borçluları izleme maliyetini düşüren bir etki oluşturmaktadır.
- Üçüncü olarak ise, üyelerin kredileri ödemeleri için grup arkadaşlarını ikna etmelerini ve hatta onlar adına borçlarını ödemelerini sağlar. Bu olumlu etki, Banka'nın borçluyu ödeme yapmaya zorlamak için yapacağı masrafların azalmasını sağlar.

Öte yandan müşterek sorumluluk, domino etkisine de neden olabilmektedir. Çünkü bazı grup üyeleri, gruptaki diğer üyeleri borçlarını ödemediklerinde, başkaları yüzünden zarara gireceklerini düşündüklerinden, kendi borçlarını da ödemeyebilirler (Ağdaş, 2009:284). Ayrıca müşterek sorumluluk toplam maliyetleri düşürmeyip, bu maliyetleri borç verenden borç alanlara kaydırabilmektedir.

c. Geri Ödemeye İlişkin Teşvikler

Grameen Bank'ın kredi aktarım sisteminde, geri ödemelerin zamanında yapılmasını sağlayan bazı finansal teşvik unsurları da bulunmaktadır (Todaro ve Smith, 2006:243). Geri ödemeyi sağlayan dört adet finansal teşvik unsurları mevcut olup, aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir (Schreiner, 1999:7-8, Todaro ve Smith, 2006:243):

- Birincisi banka, öncelikle kredi sözleşmesini sonlandırma tehdidini kullanarak, kredi ödemelerini tüm grup üyelerine yayma yolunu kullanmaktadır. Buna göre kredi, önce sadece iki üyeye verilmektedir. Daha sonra, gruptaki diğer iki üye,

bu ilk gruptan bir ay sonra kredi alabilmektedir. Bundan bir ay sonra da son üye krediye kavuşmaktadır. Verilen kredilerin birçoğu bir yıl vadeli olduğu için, bu yöntemle kredi kullananlar, diğer grup arkadaşlarının ödeyememe durumu olup olmayacağını bilmeden önce, kendi borçlarını kapatmak ister; bu da domino etkisi riskini azaltmaktadır. Daha da önemlisi, borçlarının çoğunu ödemiş olanlar, arkadaşlarının parayı zamanında ödemeleri için onları teşvik edebilmektedirler.

- İkinci teşvik unsuru, müşterek sorumluluk mekanizmasının, grup düzeyinde genellikle çok katı bir biçimde uygulanmamasıdır. Müşterek sorumluluk mekanizmasının uygulanmasından sorumlu olan birimler, kuralları esnetmeye meyillidirler; çünkü bazı gecikmelerin işlem dışı olduğunu bilir ve iyi borçluları sistemden çıkarmaya istekli olmazlar. Grup düzeyinde sıkı bir müşterek sorumluluk zorlamasının olmadığı zamanlarda, kredi onayında bulunacak yetkili birimler, sosyal baskıyı merkez düzeyinde uygularlar. Örneğin bu birimler, tüm geri ödemeler yapılanaya kadar merkeze borç vermeyi durdurabilirler.
- Üçüncü teşvik unsuru; Grameen Bank'ın kullandıracağı kredinin zaman içinde ve belirli şartlarda artabileceğinin taahhüt edilmesidir. Bu kapsamda, yeni borçlananlar başlangıçta daha küçük kredi alırlar ama kredi büyüklüğü, ödemeler zamanında yapıldıkça veya güven sağlandıkça artar. Buna göre, her borçlanan, kredisini zamanında geri ödemesi halinde, alabileceği yıllık kredi miktarını %10 oranında artırabilmektedir. Grup açısından ise, eğer toplantılara %100 oranında katılım sağlanır ve tüm krediler geri ödenir ise her borçlanıcı, borçlanma tutarını ilave %5 daha artırabilmekte, böylece borçlanma tavanını her yıl %15 oranında yükseltebilmektedir. Kredi kullanılan merkezdeki grupların her birinin kusursuz bir geri ödeme performansı göstermesi halinde, ilave bir artış daha sağlanmaktadır. Bu nedenle, borç alanların daha yüksek miktarda borçlanma arzusu, tüm üyeler için, kredilerin zamanında geri ödenmesi yönünde bir baskıya yol açmaktadır. Borçluların çoğu, eski borçlarını ödedikten hemen sonra yeniden borçlanmaktadırlar.
- Dördüncü ve son teşvik unsuru ise; Banka'nın sunduğu çekici kredi türleridir. En bilinen kredi türü ise, genel kredidir. Ancak, Banka 1984'ten itibaren geri ödemeli, daha uzun ve daha düşük faiz oranlarıyla konut kredisi de vermeye

başlamıştır. Grameen Bank, son dönemde, okul ve cep telefonu harcamaları için kredi verme yönünde önemli bir adım atmıştır. Banka tarafından artık, bireysel kredi dahi sağlanmaktadır. Ancak, bu kredileri almak, borçlananlar için biraz masraflı olmaktadır. Bu nedenle merkezler, borçlananların temiz bir kredi geçmişine sahip olmaları için titizlik göstermektedirler.

Bunların dışında Banka, kredisini geri ödeyemeyen bir üyeye, krediyi yeniden yapılandırma, geri ödemeleri yavaşlatma ve gerekmesi halinde sınırlı da olsa yeniden borçlanma gibi imkânlar da sağlamaktadır. Grameen Bank'a göre bu durum, temerrütleri sıfıra indirmektedir.

d. Zorunlu Tasarruflar ve Grup Fonu

Grameen Bank, birçok mikrofinansman kurumunun aksine, mevduat kabul etmektedir. Ancak, mevduatlar genel olarak zorunlu tasarruflardan oluşmaktadır. Söz konusu tasarrufların bankadan çekilmesi, çeşitli şartlarla sınırlandırılmaktadır. Bu tasarruflar, üyelerin acil fona ihtiyaç duydukları durumlarda ve Banka'dan alınan kredilerin geri ödemesiyle sorunlar yaşandığında kullanılmaktadır. Grameen Bank'taki tasarruf hesapları, bu yönleriyle, mevduattan çok sigorta ürünlerine benzemektedir (Schreiner, 1999:9).

Grameen Bank, zorunlu tasarruf uygulaması veya çeşitli tasarruf teşvikleri aracılığıyla, üyelerinin tasarruf yapmalarına yardımcı olmakta; onları bu konuda desteklemekte ve yönlendirmektedir (Todaro ve Smith, 2006:243). Bu amaçla Banka, üyeleri arasında bir tasarruf seferberliği başlatmış ve bunu sağladığı kredilerin ayrılmaz bir parçası olarak kabul etmiştir (Khandker, 1996:68).

Klasik Grameen Sistemi'nde, Grameen Bank'ın dört çeşit zorunlu tasarruf uygulaması bulunmaktadır. Esasında, bunların ilk ikisini gerçek bir tasarruf olarak değerlendirmemek gerekmektedir. Çünkü bunlar, daha ziyade, üyelerin geri alamayacakları ödemelerdir. Bu tür tasarrufların ilki, merkez tarafından işletilen okullar için, kredi aktarımının ardından, üyelerden haftalık olarak kesilen 2 sentlik tutarları kapsamaktadır. İkinci tasarruf ise, geri ödememe riskini bertaraf etmek amacıyla,

üyelerden 20 doların üzerindeki her kredi kullanımının %0,5'i oranında alınan ödemelerden oluşmaktadır. Diğer iki zorunlu tasarruf türü ise, gerçek anlamda tasarruf niteliğindedir. Buna göre, öncelikle her üyeden kişisel hesaplarına haftada 1 taka yatırmaları istenmektedir. İkinci olarak da her üyenin aldığı kredi tutarının %5'ine denk gelen kısmı ile toplam tutarı 1.000 takanın üzerinde olan kredilerde ilave her 1.000 taka için 5 taka, "grup fonu" olarak adlandırılan havuza aktarılmaktadır. Bu havuzda biriken fonlara, yıllık %8,5 oranında faiz tahakkuk ettirilmektedir (Schreiner, 1999:9). Diğer taraftan, her üyenin Banka'nın 100 taka değerindeki hisse senedini satın alması da zorunlu tasarruf olarak değerlendirilmektedir (Ağdaş, 2009:287).

Klasik Grameen Sistemi'nin önemli bir parçası olan grup fonu; ölüm, iş göremezlik gibi kredinin olası ödenememesi hallerinde, sigorta olarak kullanılmak üzere yönetilmiştir. Ayrıca bu fon, grup üyelerine yaşam ve kaza sigortası sağlamanın yanı sıra, batık borçların geri ödenmesi ve tüm grup üyelerinin sağlık, beceri, eğitim ve yatırım fırsatlarının iyileştirilmesi faaliyetleri için de kullanılmıştır (Khandker, 1996:68). Bu uygulamaya göre, bir üye, düğün ve doğum gibi sosyal olaylar için de grup fonundan kredi kullanabilmektedir. Ayrıca, gruptan izin alınması şartıyla, fondan kullanılan kredi, yatırımlara yönlendirilmektedir. Grup fonundan kullandırılan krediler faizsizdir. Üyeler, gruptan ayrıldıklarında veya üyelikleri 10 yılı aştığında birikmiş tasarruflarını çekebilmektedirler. Ancak, çekebilecekleri tutara kullandıkları kredi tutarının %5'inden oluşan zorunlu tasarruflar dâhil değildir. Zira bu iadesi olmayan bir tutardır ve daha çok grup vergisi olarak bilinmektedir. Grup fonu, mini bir banka gibi çalışmaktadır. Nitekim, bu fon zaman içerisinde büyümüş, Grameen Bank ve üyeleri için önemli bir kaynak haline gelmiştir (Sarker, 2001:9). Ayrıca, oluşan ve oluşturulmakta olan fonlar kredi görevlileri tarafından sık sık denetlenmektedir.

3.6.2. Genelleştirilmiş Grameen Sistemi'nin İşleyişi

a. Sisteme Geçişi Hazırlayan Koşullar

Grameen Bank, ilk büyük faaliyet krizini, 1995 yılında yaşamıştır. Buna göre, Banka'nın "kadınları girişimci yapma" misyonunu onaylamayan ve yerel politikacılara destek veren erkekler, kadınlara borçlarını geri ödememeleri için baskı yapmışlardır. Bu boykot hareketi, Grameen Bank'ı, gruptan çıkmak isteyen üyelere uyguladığı para cezasını kaldırmaya itmiştir. Bu süreçte Banka, gelişmekte olan ülkelerdeki bankaların

karşılaştığı pek çok politik ve çıkarıcı ilişkilerden kaynaklanan sorunlardan kaçınmış olsa da gösterdiği başarı nedeniyle, kadınların eline güç verilmesinden hoşlanmayan, ırkçı erkeklerin ve radikal dincilerin istenmeyen tepkisiyle karşılaşmıştır (Mainsah ve diğerleri, 2004:8). Bu çerçevede, bazı kadınlar hedef alınırken, sağlık ve eğitim hizmeti veren diğer sivil toplum kuruluşları da bu radikallerin sürekli hedefi haline gelmiştir (Lucas ve Kapoor, 1996:9). Sonuçta boykot, geri ödeme oranlarının düşmesine sebep olmuştur. Bu kapsamda Banka, boykotu sonlandırmak için gruptan ayrılma cezasını iptal etmiştir. Ayrıca, pek çok borçlu, borcun geri ödenmemesinin bir yaptırımını olmadığına inandığı için, geri ödemelerde çok yavaş bir düzelmeye olmuştur.

Diğer taraftan, henüz boykotun etkisinden tam olarak çıkamayan Grameen Bank, ülkeyi harap eden ve pek çok insanı evsiz, işsiz bırakan 1998 yılındaki sel felaketiyle bir kez daha sarsılmıştır (Yunus, www.grameen-info.org, erişim:07.03.2011). Felaketin ardından Banka, yüklü borç geri ödemelerini karşılamak ve fakirleşen borçlulara yeni borç verebilmek için, tahvil ihracı sayesinde, Bangladeş Merkez Bankası'ndan 1 milyar taka; Bangladeş'teki ticari bankalardan 2 milyar taka fon sağlamıştır. Bu süreçte, Banka'dan kredi kullananların eski borçları affedilmemiştir. Sonuçta ise, çoğu borçlunun boyunu aşan borç yükü, düşük geri ödeme oranları ve Grameen Bank sisteminden çıkışlar gibi sorunlar yaşanmıştır (Mainsah ve diğerleri, 2004:8).

Bu gelişmeler, Grameen Bank yönetimine, borç sürecindeki yaptırımlardan kaynaklanan zaaflar konusunda çok önemli bilgiler sağlamıştır. Örneğin KGS'de, ödemesi geciken borçlular, borcun tamamını ödeyene kadar borç sürecinden yasaklanmaktaydı. Oysa bu yöntem, faiz ve anapara geri ödemelerini yaparak tekrar sisteme dönmek için kredi ve tasarruf imkânı olmayan, borç ödemedeki gecikmiş bireylere çok az seçenek bırakmaktaydı. Ayrıca bu yöntem, geri ödememeye karşı caydırıcı olmak yerine, ahlaki bir sorun da oluşturmaktaydı. Çünkü geri ödeme sorunu olan kadınlar, bu sistemden atılmamak ve yoksulluktan kurtulma imkânlarını kaybetmemek ve Grameen Bank sisteminde kalmak için gereksiz riskler almaktaydılar. Nitekim, büyük çoğunluğu yoksul olan Grameen Bank müşterilerinin sisteminde kalmaları onlara çok şey kazandırmaktaydı (Mainsah ve diğerleri, 2004:9).

Bunların sonucunda Banka, ülkede yaşanan krizlerden finansal olarak nasıl etkilendiği konusunda şeffaf olmamakla eleştirilmiştir. Eleştirilerden bir kısmı da Banka'nın, endüstrinin gücünü ve zaaflarını sistemli olarak değerlendiremediği üzerine olmuştur. Bu tarz eleştiriler, Banka'nın imajına zarar vermiştir. Ayrıca, yıllarca kalkınma hareketini öven basın da Grameen Bank ve mikrofinansman sektörünü, şeffaflıktan yoksunluk ve şüpheli sonuçları nedeniyle geniş ölçüde eleştirmiştir (Mainsah ve diğerleri, 2004:9).

Sonuçta, 1995 yılındaki boykot hem 1998 yılındaki sel felaketi sonucunda yaşananlar hem de Grameen Bank sistemine getirilen eleştiriler, Banka'nın orijinal felsefesini gözden geçirerek, yeniden yapılanmaya gitmesine zemin hazırlamıştır. 1999 yılında planlanıp, 2000'den 2003 yılına kadar tamamlanan bu yeniden yapılanma sürecinden, ikinci dönem Grameen Bank (Grameen Bank II) ya da Genelleştirilmiş Grameen Bank Sistemi ortaya çıkmıştır(Ağdaş, 2009:289-290).

b. Sistemin Genel Özellikleri

Grameen Bank yönetimi, tecrübelerden alınan dersler ve çevresel koşullar doğrultusunda, yeni bir Grameen Bank sistemi tasarlamış ve bu sisteme "Genelleştirilmiş Grameen Sistemi (GGS)" ya da Grameen Bank II adını vermiştir. Esnek ve müşteri dostu bir sistem olarak geliştirilen Grameen Bank II, uzun bir hazırlık döneminin sonunda ortaya çıkmıştır. Aylar boyunca sahada test edilen sistem, sonunda 2000 yılının Eylül ayında hayata geçirilmiştir. Bu yeni sistem, hem normal şartlarda hem de felaket koşullarında aynı şekilde çalışmak üzere tasarlanmıştır (Barua, 2006:6).

Buna göre Genelleştirilmiş Grameen Sistemi, yeni veya değişikliklere uğratılmış finansal ürünler ile bunların müşteriler için uygunluklarını tanımlayan kıstaslar seti olarak tanımlanmaktadır. Grameen Bank II, Klasik Grameen Sistemi (KGS) üzerinde, karşılık politikalarındaki iyileştirmeler, yönetim bilgi sistemlerinin hızlandırılmış bir biçimde bilgisayar ortamına aktarılması, performansı yüksek çalışan ve müşterilerin önemsenmesi ve ödüllendirilmesi gibi konular da dâhil olmak üzere, başka önemli değişiklikler sunmasına rağmen, temel değişiklikler ürünlerin tasarımında gerçekleştirilmiştir (Rutherford, 2006:11).

GGS, girişimci konumundaki borçlulara daha hızlı hareket imkânı sağlamaktadır. Bu sistemde, kişiye özel krediler, eski her türden krediye uygulanan tek bir tipin yerini almaktadır. Buna göre kişiye özel krediler, “temel kredi” adıyla, tek bir borçlanma ürünü etrafında şekillenmektedir. Bunun yanı sıra sistemde, konut kredisi ve temel krediye paralel yürütülen yüksek öğrenim kredisinden oluşan iki farklı kredi ürünü de bulunmaktadır. Bunlara ek olarak, Genelleştirilmiş Grameen Bank Sistemi’nin genel özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Barua, 2006:6-7):

- Mikrokredi sisteminin esas ürünü olan “temel kredi”,
- Esnek kredi,
- Gelire göre geri ödeme,
- Geri ödeme verileri ve mevduata göre borç tavanı,
- Borç miktarına göre değişen haftalık tasarruf,
- Mevcut kredi tavanına göre her altı ayda bir kredi yenileme,
- Borcun tamamının her zaman geri ödenebilmesi,
- Mümkün olan her türlü vade,
- Takvime göre kredi verilmesi,
- Faizlerin anapara ile aynı anda ödenmesi,
- Grameen emeklilik hesabı,
- Çeşitli tasarruf ürünleri,
- İstenildiği anda sağlanabilen köprü kredisi,
- “Ne kadar çok tasarruf, o kadar çok kredi” anlayışı
- Vadesi geçen borçların rutin olarak silinmesi,
- Batık krediler için yüksek ikrazlar,
- Ölüm halinde borçların silinmesini sağlayan kredi sigortası,
- Başarıları değerlendirmek için yıldızlı derecelendirme sistemi,
- Üyelerin çocukları için yüksek öğrenim kredisi ve burslar,
- Faizsiz ve ek bir bedel ödemediği sağlanan dilenci kredisi,

Bu kapsamda GGS, tam bir yeniden yapılanma programı değildir. Çünkü Banka’nın mülkiyet yapısı, yasal kimliği ve örgütlenmesi, değişikliklerden etkilenmemektedir. Bankadaki hisselerin çoğunluğu, halen, “üyeler” olarak adlandırılan ve yoksul

hanelerden oluşan borçlu müşterilere aittir. Ayrıca Banka, kurulduğu günden beri geçerli olan ve Banka'yı kırsal bölgedeki yoksullara yönelik uzmanlaşmış bir kredi sunucusu olarak belirleyen özgün ana sözleşmesi çerçevesinde faaliyet sürdürmeye devam etmektedir. Başkent Dakka'daki genel müdürlük, bölge ofisleri, alan ofisleri, şubeler ve merkezlerden oluşan örgütsel yapı da varlığını sürdürmektedir. Aynı zamanda, Banka'nın ürünlerinin sunumunu sağlayan yapı da büyük ölçüde aynı kalmıştır (Rutherford, 2006:11).

3.6.3. Grameen Bank-II Sisteminin Getirdiği Yenilikler

Genelleştirilmiş Grameen Sistemi olan Grameen Bank-II'nin oluşumu ile Klasik Grameen Bank sistemine bazı yenilikler kazandırmıştır. Söz konusu yenilikler, üye olmayanlara yönelik hizmetlerde, üye olanlara yönelik ise kredi mevduat türlerinde ve diğer yenilikler şeklinde üç başlık altında incelemek mümkündür.

a. Üye Olmayanlara Yönelik Hizmetlerde Yenilikler

Kredi verme konusunda, daha çok üyelere odaklanan KGS, bazı hizmetlerini üye olmayanlara da sunmuştur. Nitekim Banka'da, 1985 yılından itibaren, herhangi bir kimsenin tasarruf hesabı veya cari hesap açma ve bu hesapları geleneksel bankalarda olduğu gibi kullanabilme imkânı sağlamaktaydı. Buna göre, KGS'nin son yılı olan 2000'de, halk tarafından açılan mevduat hesabı tutarı 1,37 milyar taka olmuştur. Bu rakam, o dönemdeki toplam üye mevduat tutarının dörtte birine eşit olup, hiçbir zaman 1.37 milyar taka seviyesini geçememiştir. Bunun en önemli nedenlerinden biri olarak, finansal hizmetlere yönelik reklâm çalışmalarının yapılmaması gösterilmektedir. Bir diğer neden ise, hesap açtıran birçok başarılı köylünün Grameen'i güvenilir bir bankadan çok, bir STK olarak kabul etmeleri ve bu nedenle geleneksel bir bankadan daha az güvenmeleridir (Rutherford, 2006:12).

Grameen Bank-II'nin ortaya çıkmasıyla birlikte, Bankanın üye olmayanlara yönelik mevduat hizmetlerine yaklaşımı da değişmiştir. Buna göre, Grameen II'nin bu alanda sağladığı yenilikler aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Rutherford, 2006:12):

- Grameen Bank'a üye olmayan, halktan herhangi birine, cari hesap, vadesiz mevduat hesabı ve/veya bir çeşit vadeli mevduat hesabı açtırabilme hakkı tanınmıştır.

- Üye olmayanlara sağlanan mevduatın faiz oranları, diğer bankaların benzer araçlarına göre daha da çekici düzeylerde belirlenmiştir.
- Banka'nın, halkın mevduatını çekmekteki çalışmaları giderek önem kazanmıştır. Nitekim, bu amaçla, bazı halk toplantıları düzenlenmiş; çeşitli reklamlar yapılmış ve yeni şubeler açılmıştır.

Üye olmayanların mevduatlarına yönelik bu yeni yaklaşım, Grameen Bank açısından büyük bir önem arz etmektedir. Bu yaklaşım, Banka'nın yoksullara yönelik küçük ölçekli bir mikrofinansman bankası olmaktan çok, orta büyüklükte gerçek bir banka olduğunu ortaya çıkarmıştır. Böylece Grameen, kırsal kesimin bütünüyle olan ilişkisini yeniden tanımlamış ve kendisini “normal” bir banka seviyesinde görmeye başlamıştır. Grameen Bank için bu durum, fonlarına artık ihtiyaç duymadığı bağış sahipleri ile olan ilişkilerini yeniden şekillendirmesine de yardımcı olmuştur. Üye olmayanlara yönelik hizmet sunma girişimi sonucunda artan üye mevduatlarının da etkisiyle, Banka'nın finansal yapısı güçlenmiş ve bu durum Grameen Bank'ı yasal olarak mevduat toplama yetkisi bulunmayan diğer mikrofinansman kuruluşlarından farklı bir konuma getirmiştir (Rutherford, 2006:12).

b. Üyelere Yönelik Mevduat Hizmetlerinde Yenilik

Klasik Grameen Sistemi'nde, her üyenin, haftalık kredi taksitleri ile birlikte bankaya küçük tasarruflar yatırması zorunluydu. Ancak birçok üye, haftalık ödemeleri oluşturan üç ana unsuru (borç anaparasının geri ödenmesi, borç faizlerinin ödenmesi ve tasarruf mevduatları) birbirinden güçlükle ayırabilmekteydi. Zira bazı üyeler, üyelikleri iptal edilene kadar bankadan çekemedikleri bu tasarrufları, aldıkları borcun karşılığı olarak kabul ederek, bunlara çok az ilgi gösterdiler. Ayrıca Banka, sağladığı her kredinin %5'ine kesinti uygulamakta ve bu kesintileri, “grup fonu” altında toplamaktaydı. Bu fonun müşterek sahibi ise, Grameen Bank borçlarını ödeme konusunda sıkıntıya düşen üyelere yardım etme kararı verecek olan, merkezdeki üyelerdi. Uygulamada ise fonun kullanımı, banka çalışanlarının üyelere göre daha baskın olmaları nedeniyle, genelde çalışanlar tarafından karara bağlanmaktaydı. Ancak, 1990'ların ortalarından itibaren, üye mevduatları portföyünün büyümeye başlamasıyla, üyeler fon üzerinde daha fazla kontrol (bireysel kontrol) elde etmek istemişlerdi. Bunun sonucunda da Grameen Bank,

10 yıldır tasarrufta bulunan üyelerin fondaki birikmiş paylarını sahiplenmelerini ve bir kısmını çekebilmelerini kabul etmişti. Böylece, KGS’de zaten mevcut olan, tasarruf mevduatlarının mülkiyetinin müştereklikten bireyselliğe geçme eğilimi, GGS ile birlikte tamamen uygulanabilir özelliği kazanmıştır. Buna göre, GGS’de uygulanan üye tasarrufları ile ilgili yenilikler şu şekilde sıralamaktadır (Rutherford, 2006:13-14):

- KGS’deki grup fonu iptal edilmiş, bunun yerine, her üye için ayrı bir “kişisel tasarruf hesabı” açtırma zorunluluğu getirilmiştir. Bu hesaplar, faiz kazanımlı tasarruflardan oluşmaktadır. İtibarlı üyeler, bu hesaplara istedikleri zaman istedikleri miktarda para yatırıp, istedikleri amaç için istedikleri miktarda para çekebilmektedir. Diğer taraftan, her hafta belirli asgari bir miktarı tasarruf etme zorunluluğu, yeni sistemde de devam etmektedir. Ayrıca, kredi alımlarındaki tasarruf kesintisi ilkesi de devam etmektedir. Buna göre, üyelerin diledikleri zaman çekme hakkı olmasına rağmen, alınan kredinin % 2,5’i kişisel tasarruf hesaplarına yatırılmaktadır.
- Her üyeye, “özel tasarruflar” olarak adlandırılan, ikinci bir zorunlu ve faiz kazanımlı tasarruf hesabı açma uygulaması getirilmiştir. Alınan her krediden tekrar bir %2,5’lik kesinti ile oluşturulan bu hesaplardan, üç yıllık bir likiditesiz başlangıç süresinden sonra para çekilebilmektedir. Üç yılın sonunda ise, hesapta en az 2000 taka kalması şartıyla, her üç yılda bir olmak üzere, hesaptaki toplam paranın yarısının çekilebilmesine izin verilmektedir. Ayrıca, bütün üyelere, özel tasarruf hesapları üzerinden, bankanın hisse senetlerinden en az 1 adet alma zorunluluğu getirilmiştir.
- Grameen Emeklilik Hesabı (GEH) olarak bilinen ve tamamen yeni bir uygulama olan tasarruf planı hayata geçirilmiştir. Ayrıca, 8.000 takanın üzerinde kredi kullananlar için GEH zorunlu diğer üyelere ise seçenekler niteliğinin getirilmiştir.
- Üyeler, üye olmayanlar için de uygulanan sabit vadeli mevduat enstrümanlarından yararlanabilmektedirler.

Klasik Grameen Sistemi’nde uygulanan, alınan kredilerin %5 oranında yapılan kesintilerle oluşturulan zorunlu tasarruf uygulaması, Genelleştirilmiş Grameen Sistemi’nde de devam etmektedir. Ancak, daha önce grup fonu ya da grup vergisi adı altında bir havuzda tutulan bu zorunlu tasarruflar, GGS kapsamında tasarlanan yeni

tasarruf ürünleri ile birlikte, üyelere özel mevduat hesaplarında tutulmaya başlanmıştır (Muhammad Yunus, “Grameen Bank II”, .:4). Buna göre Banka, üyelerinin kredi alabilmeleri için, “kişisel tasarruf hesabı” ve “özel tasarruf hesabı” olarak bilinen iki temel tasarruf ürününe sahip olma şartı koymuştur. Aynı zamanda Banka’nın, Grameen Emeklilik Hesabı, sabit vadeli mevduat hesabı, yedi yılda iki kat gelir getiren mevduat hesabı ve aylık gelir planı gibi opsiyonel veya yarı opsiyonel nitelikte olan tasarruf ürünleri de bulunmaktadır (Rutherford ve diğerleri, 2003:13).

2000 yılının sonunda başlayan Grameen Emeklilik Hesabı da diğer bütün üye tasarrufları arasında en hızlı büyüyen tasarruf ürünü olarak bilinmektedir. GEH, 8.000 taka ve üzeri kredi alanlara zorunlu, diğer üyeler için opsiyonel nitelikte sunulmaktadır. Daha çok bir emeklilik planı niteliğinde olan GEH, asgari 50 taka tutarındaki, 5 veya 10 yıl vadeli sabit aylık ödemelerle gerçekleştirilmektedir (Mainsah ve diğerleri, 2004:11). Grameen Emeklilik Hesabı, üyelere, 5 yıl için yıllık %10; 10 yıl için yıllık %12 faiz kazancı vaat etmektedir. Bu sayede GEH, ilgi çekici hale getirilmiştir. Böylece, tasarruf miktarı 10 yıl sonra ikiye katlanmış olmaktadır. Ödemelere, ilave düşük bir miktar daha ekleyerek, 3 ay geç yapılabilir. Dört aydan fazla geciken ödemeler ise, hesabın kapanmasına ve yatırılan paranın faiz indirimi ile birlikte geri ödenmesine neden olmaktadır. Ancak, faiz indirimi ile birlikte 8.000 taka veya daha fazla krediye sahip olan bir hesap sahibinin GEH ödemesini 4 aydan fazla geciktirmesi durumu söz konusu ise, o zaman bu üyenin sahip olduğu temel kredi, esnek krediye dönüştürülebilmektedir. Vade sonunda sağlanan birikim ise, kazanılmış faiziyle birlikte nakit olarak çekilebilmekte, başka tasarruf araçlarına transfer edilebilmekte veya Banka’da aylık gelir getirecek şekilde saklanabilmektedir (Rutherford, 2006:14).

c. Üyelere Yönelik Kredi Hizmetlerinde Yenilikler

Grameen Bank II, büyük ölçüde bankanın değişen müşteri taleplerine karşılık vermede başarısız kalan kredi işlemlerindeki problemlere çözüm olmak üzere ortaya çıkmıştır. Oysaki, Klasik Grameen Sistemi’nde sadece bir çeşit kredi bulunmaktaydı. Bu, bir yıl vadeli, eşit taksitli, sabit haftalık ödemeleri olan ve ön ödeme yapılamayan bir kredi türüydü. İlk başlarda, daha önce böyle güvenilir bir borç verenle karşılaşmamış olan insanlar için bu tür yeni ve güvenilir hizmetler kullanıcılarını tatmin etmekteydi. Ancak,

kuraklık ve sel baskınları gibi dış etkenlerden dolayı ödemelerde sorunlar yaşanmaya başlanması ve diğer finans kurumlarının müşterilere alternatifler sunmak için ciddi bir yarış içine girmesine rağmen Grameen Bank'ın esneklikten uzak kalması, kredi hizmetleri için yeni düzenlemeler ve yeni ürünlerin ortaya çıkmasını zorunlu kılmıştır. Nitekim, Grameen'in kurucusu olan Muhammad Yunus da bunu fark etmiş ve Grameen Bank II'yi duyurduğu makalesinde şu noktalara dikkat çekmiştir (Rutherford, 2006:15-16, aktaran Ağdaş, 2009:271):

“Dış faktörler, sistemin içerden zayıflamasına neden olmuştur. Sistem, birçok iyi tanımlanmış standart kurallardan oluşmaktaydı. Bu kuralların dışına çıkmazdı. Üye bir kere sıkıntıya düştü mü, sistemin izin vermesine rağmen tekrar eski haline gelmesi kolay değildir. Çok sayıda üye sıkıntıya düşmekteydi. Böylece bunların etkisi artarak çoğalıyordu. Eğer bir kişi ödemesini durdurursa, diğerleri de ondan cesaret almaktaydı”.

Bu kapsamda, Grameen II ile birlikte sunulan yenilikler, kredi hizmetlerine basitlik ve çeşitlilik (isteğe göre geri ödeme vadesinin ve planlarının yapılması) kazandırmıştır. Ayrıca, zor duruma düşmüş olan kredilerin yeniden planlandırılmasına yönelik düzenlemeler de Grameen II'nin getirdiği en dikkat çekici yeniliklerden biri olmuştur. Diğer taraftan, bu yenilikler, özellikle risk altındaki kredilerin provizyonu (karşılığı) için hesaplardaki iyileştirmeler sayesinde olmuştur. Ayrıca, tasarruf ürünlerine yönelik değişiklikler de borç verme kalitesinin yükselmesine neden olmuştur. Buna göre Grameen II'nin, kredi verme işlemlerine yönelik getirdiği temel değişiklikler şunlardır (Rutherford, 2006 :16):

- Konut kredisi haricinde, KGS'de bulunan tüm krediler (farklı isimlerdeki, bir senelik krediler) borçlananın her zaman için tek bir temel krediye sahip olmak isteyeceği düşüncesiyle, “temel” veya “basit” olarak adlandırılan krediye dönüştürülmüştür. Temel kredilerin vadeleri, üç aydan üç yıla kadar farklılık gösterebilmektedir. Bu kredilerin haftalık ödeme şekli değişmemiştir. Ancak, geri ödeme miktarları, üye ile Banka yetkilileri arasında yapılan görüşmeler neticesinde karar verilebilecek şekilde düzenlenmiştir. Kredinin istenildiği

zaman başlangıçtaki düzeyine çıkarılması ise, açıldığı tarihten itibaren 26 hafta veya daha fazla süre geçtikten sonra mümkün olabilmektedir.

- Kredi geri ödemelerinde sorun yaşayan üyeler için “esnek kredi” ürünü tasarlanmıştır. Buna göre, üye kredi geri ödemelerinde ciddi anlamda zora düşmüşse, yani 26 haftadan sonra üyenin ödemelerinde sorun yaşadığı tespit edilmişse veya kredi tahsisini takip eden 10 hafta süresince hiç ödeme yapılmamışsa, borçlu üye ile tekrardan görüşülerek, kredi, bir sözleşmeye veya “esnek krediye” dönüştürülmektedir. Bu durumda, denetlenmiş vade ve ödeme planı yeniden görüşülmekte ve Banka, ödenmemiş miktarın %50’sine provizyon (karşılık) koymaktadır. Ödemeler düzenli olmaya başladıktan sonra, borçlu temel statüye geri dönebilmektedir. Ancak, ödeme zorluğu devam ederse yeni bir kredi sözleşmesi için görüşmeler yapılabilmektedir.
- Her üye için kredi limitleri, kişilerin hesap dengelerine göre revize edilmiştir. Ayrıca bu limitlerin belirlenmesinde, üyenin genel katılımı, merkezdeki haftalık toplantılara devamı ve dahil olduğu grubun işlem kayıtları dikkate alınabilmektedir. Grameen II’nin getirdiği yeni kurallar, kredi miktarının belirlenmesinde müştereklikten çok, kişisel bazın dikkate alınmasını öngörmektedir.
- “Müşterek sorumluluk” (kredi geri ödemesinde bütün üyelerin sorumluluğu), tümüyle kaldırılmıştır.
- KGS’deki uygulamanın tersine, bir grubun bütün üyeleri aynı anda kredi alabilmektedirler. Üyelerin sırayla kredi alma uygulaması yürürlükten kaldırılmıştır (Rutherford ve diğerleri, 2003:10).

Grameen Bank, Klasik Grameen Sistemi’nde, hemen hepsinin genel kullanım koşulları aynı olmasına rağmen müşterilerine mevsimlik krediler, aile kredileri, genel krediler ve benzerlerinin oluşturduğu çok sayıda kredi ismi sunmaktaydı. Ancak Banka, bu gereksiz fazlalık ve karışıklıklardan kaçınmak amacıyla, GGS sonrasında, ilk defa kredi kullanan herkesi, sadece temel krediye yönlendirmiştir (Mainsah ve diğerleri, 2004:10). Bu nedenlere göre temel kredi, Grameen Bank üyesi olan herkesin edinebileceği bir kredi türü olarak tasarlanmıştır.

GGs'nde borcunu ödemede zorluk çeken veya ödeyemeyen üyelere yönelik olarak, esnek krediyi geliştirmiştir. Bilindiği gibi, Klasik Grameen Sistemi'nde, aldığı krediyi geri ödeyemeyen üye tamamen sistemden çıkarılmakta ve bu üyelerin ödemelerinde pazarlık yapma imkânı sunulmamaktaydı. Oysa, GGS ile geliştirilen esnek kredi, borçlunun batık durumdaki borcunu ödeyebilme imkânı tanımaktadır. Artan esnekliğe ek olarak Banka, geri ödenmeyen borçları tanımlayan yeni bir sistemi de uygulamaya sunmuştur. Buna göre, artık borçlar, borçlunun 10 hafta üst üste taksitlerini ödememesi ya da toplam borcunu altı ayda geri ödememesi halinde esnek krediye aktarılmadan, gecikmiş borç olarak sınıflandırılmaktadır. Kredinin tamamının altı ayda ödenmemesi halinde Banka, krediyi “batık kredi” olarak tanımlayıp, ödenmeyen anapara ve faiz için %50 karşılık ayırmaktadır. Ancak, vaktinde ödenmeyen kredinin süresi bir yıla uzarsa, Banka borcu silerek, %100 karşılık ayırmaktadır (Mainsah ve diğerleri, 2004:11).

Üyelere yönelik kredi hizmetleri kapsamında, Genelleştirilmiş Grameen Sistemi'nde geliştirilen bir diğer önemli ürünü de mikrogirişim kredisidir. Mikrogirişim kredisi, diğer bir ifadeyle özel yatırım kredisi, şartları temel krediye nazaran daha kapsamlı olan ve ekstra kredi sermayesine ihtiyacı olan borçlulara verilen bir kredi türüdür. Bu kredide vadeler, ödeme planları, faiz oranları gibi özellikler temel kredi gibi değerlendirilmektedir. Mikrogirişim kredisi kullananların, kişisel tasarruf hesabına yatırmaları gereken miktar daha fazladır. Diğer taraftan bir üye, ancak bölge müdürünün inisiyatifiyle aynı zamanda hem temel kredi hem de özel yatırım kredisi kullanabilmektedir. Özel yatırım kredisi miktarında herhangi bir limit yoktur ama yüksek tutarlı GEH ve zamanında yapılmış ödemeler özel yatırım kredisi alımında referans özelliğini taşımaktadır (Rutherford ve diğerleri, 2003:13).

d. Diğer Yenilikler

Grameen II ile geliştirilen diğer yenilikler ise, kredi sigortası faaliyetleri, hayatta kalma savaşı verenler veya kimsesizler için düzenlenmiş özel hizmetleri, eğitim burslarını veya kredilerini ve verimlilik artışı sağlayan düzenlemeleri kapsamaktadır. Bu kapsamda Grameen Bank, üyelerine, tasarruf amaçlı olan ve bütün kredileri kapsayan bir sigorta ürünü de sunmaya başlamıştır. Kredi ve hayat sigortası olarak adlandırılan bu ürün, uzun vadeli risk yönetimi aracı olarak tasarlanmıştır (Mainsah ve diğerleri,

2004:12). “Kredi sigorta tasarrufları” olarak da adlandırılan “kredi-hayat sigortası”, üyelere, gerçek bir sigorta ürününden daha uygun imkânlar sunmaktadır. Buna göre, her borçlunun, almış olduğu kredi miktarına göre küçük bir tutarı, zorunlu olarak, mevduat hesabına yatırması gerekmektedir. Bu hesaptan kazanılan faizler tasarruf sahibine ödenmez; çünkü bir sigorta fonu kurmak için kullanılmaktadır. Borçlunun vefatı halinde Banka, kalan borcu bu fondan kapatmaktadır (Rutherford ve diğerleri, 2003:13). Daha önce çalışanlar ve üyeler, kredi sigortasını, diğer mevduat hizmetleri ile doğrudan ilgisi olmayan, ayrı bir ürün olarak görmüşlerdir. Ayrıca birçok kadın üye, esas kredi yatırımı yapanın genelde kocaları olduğunu ve bu nedenle onların hayatlarının sigortalanmasının daha yararlı olacağını ifade etmişlerdir. Böylece Banka yetkilileri, yerleşik olmayan erkek eşlerin büyük bir risk oluşturduğunu fark ederek, yeni bir sistem tasarlamışlar ve bu sistemin, 2004 yılında, bütün şubelerde uygulanmasını sağlamışlar. Buna göre, kredi-hayat sigortası ürünü, ülkedeki poligam ilişkiler nazarda tutularak yeniden revize edilmiştir. Ayrıca, merkezlerdeki üyelerin bazılarının sigortalı, bazılarının ise sigortasız olması nedeniyle yanlış anlaşılmanın doğması ihtimali üzerine, sigorta yaptırmanın zorunlu hale getirilmesi kararlaştırılmıştır. Buna göre Banka, zorunlu kredi sigortası sistemine geçmiştir. Ancak, 2004 yılı sonunda, erkek eşler için yapılan sigorta oranının halen düşük sonuçlar vermesi sonucu, Banka'nın uğrayacağı kayıplar da düşünülerek, sigorta primlerinin yükseltilmesi de kararlaştırılmıştır (Rutherford, 2006:20).

Bangladeş'teki mikrofinansman piyasasının en önemli özelliklerinden biri, birçok mikrofinansman kurumunun aşırı yoksul insanlara hizmet etme konusunda kararlı politikalar izlemeleridir. Nitekim, bugüne kadar ülkede, her tür mikrofinansman hizmetinin en yoksul köylüler ile gecekondu bölgelerinde oturanlara kadar ulaşması yönünde ciddi çaba gösterilmiştir. Bu konu, Grameen II düzenlemeleri kapsamında da iki farklı biçimde yer bulmuştur. Buna göre Banka, bir yandan merkezlerin muhtemel yeni üyeleri için geçerli olan değerlendirme testlerini destekleyen “varlık kontrol listeleri” hazırlamış ve bu üyeler için kredi koşullarını yeniden düzenlemiştir. Böylece, gerek varlık kontrol listeleri, gerekse kredi koşulları genel olarak daha açık hale getirilmiş ve hukuki boşluklara yol açan belirsizlikler ortadan kaldırılmıştır. Grameen Bank II, yeni kaydolacak olan üyeler arasında daha fazla aşırı yoksul olmasını sağlamaya çalışırken, oldukça yaygın ve istisnai bir yoksul grubu olan dilenciler için de

özel bir program oluşturmuştur. Bu program, 'mücadeleci üye programı' olarak adlandırılmıştır.

Söz konusu programa göre dilenci grubuna girecek olanların çerçevesi belirlenmiş ve bu gruba, çok düşük faiz ile diledikleri gibi bir geri ödeme planını içeren krediler sunulmuştur. Bu yolla, bu gruptaki üyelerin, dilenmek yerine, düşük fiyatlı malzeme alarak, bunları satmaları umut edilmiştir. Ayrıca, Banka'nın düzenli üyelerinden olabilmeleri için, bu gruptaki üyelerin de haftalık toplantılara katılmaları teşvik edilmiştir. Bu kapsamda, dilencilere yönelik çalışmalar bütün şubelere yayılmış ve 2005 yılının sonunda bu programa, 56.000 kredi müşterisi kaydedilmiştir (Rutherford, 2006:20).

Grameen Bank'ın, üzerinde daima hassasiyetle durduğu konulardan biri de eğitimidir. Bugün Banka, eğitime iki yönden destek sunmakta olup, birincisi sağladığı eğitim bursları ve eğitim kredisidir. Burslar, genelde seçilmiş kız çocuklarına verilmektedir. Bu program, 2005 yılında 19.000 bursiyer sayısına ulaşmıştır. Krediler ise, kız veya erkek fark etmeden, tanınmış kolej ve üniversitelerde eğitim gören öğrencilerin okul taksitlerini ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla verilmektedir. Krediyi alanların sayısı az olmasına rağmen (2005'in sonunda 6.000 kişi), merkez yöneticileri, bu hizmetin üyeler açısından çekici olduğunu ifade etmişlerdir. Merkez toplantıları sırasında, iyi durumdaki üyelerin başvurmak isteyebileceği hizmetlerden biri olarak, bu programa sıklıkla değinilmektedir. Dolayısıyla bu program, iyi durumdaki merkez üyelerinin dikkatini çekebilecek çeşitli yeniliklerden sadece biridir (Rutherford, 2006:20-21).

Diğer taraftan, Grameen II ile direkt bağlantılı olmamakla beraber, yönetim bilgisi ve muhasebe sistemlerinin kullanımında bilgisayarlaşmanın artması, bu dönemde gerçekleşmiştir. Bugün, bölge ofislerinde, şubeler ile bağlantı kurabilen bilgisayarlar bulunmaktadır. Veri girişi banka tarafından değil, bilgi teknolojileri konusu ile ilgilenen bir yan kuruluş tarafından yapılmaktadır. Bu kuruluş, merkez toplantıları sırasında kullanılmak üzere, tasarruf mevduatları ve kredi geri ödemelerine yönelik veriler sağlamaktadır. Ancak, Grameen Bank'ın yaşadığı bu bilgisayarlaşma, ekipmana (donanıma) ve çalışanlara yeterince yatırım yapılmadığı için, verimliliği istenilen

derecede olumlu etkileyememiştir. Banka için, verimliliği asıl arttıran etken ise, üye- çalışan oranının son dönemlerde yükselmesidir. Grameen Bank II süreci başladığında, Banka'nın uzun süreli hedefi merkez yöneticisi başına 450 üye olmasına karşın; birçok merkezde bu hedef aşılmış ve rakam, 600 üyeye çıkmıştır. Bu durum da daha büyük merkezlerin açılmasına neden olmuştur. Sonuçta Banka'da, çalışanlar başına düşen üye sayısında yüksek; bilgisayarlaşma konusunda ise, düşük bir performans ortaya çıkmıştır (Rutherford, 2006:21).

Grameen Bank, GGS sonrasında, 5 yıldır üye olan ve temel kredi ödemelerinde herhangi bir sorun yaşamayan üyelere yönelik geliştirilen yeniliklerden biri de "altın üye" olarak nitelendirerek, üyeleri derecelendirme yoluna gitmiştir. Altın üyelik, üyelere, kredi tavan miktarının daha hızlı yükselmesi gibi olanaklar sağlamaktadır.

3.7. Grameen Bank Kredilerinin Kullanım Alanları

Genel olarak, Grameen Bank kredi aktarım sisteminde borçlananlar, aldıkları krediyi kendi seçtikleri alanlarda kullanabilmektedirler. Çünkü yapılan incelemelerde, borçlananların genellikle iyi bilinen faaliyet alanlarına yatırım yapmak istedikleri ortaya çıkmıştır. Bu nedenle Banka çalışanları, yatırım yapılacak faaliyet alanının seçimi konusunda, üyelere herhangi bir yönlendirmede bulunmazlar. Ancak, sıkı bir izleme süreci mevcuttur. Grup başkanı ve banka çalışanı, verilen kredilerin faydalı bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını görmek için borçlananları takibe alırlar (Sarker, 2001:8). Kredi, her bir grup üyesince belirlenen faaliyetlere yönelik olarak sağlanır ve üyeler bu faaliyetlerin seçiminde birbirlerine yardımcı olmaktadır. Hem seçilen faaliyetler hem de kredi miktarları grup ve merkez toplantılarında ele alınmaktadır (Khandker, 2006:68).

Diğer taraftan, Grameen Bank'ın kredi müşterileri ağırlıklı olarak topraksız köylülerden oluştuğu için, bankadan sağlanan krediler, genellikle kırsal kesimde bulunan, ancak çiftçiliğe yönelik olmayan faaliyet alanlarında kullanılmıştır. Nitekim tarımsal krediler, kredi işlemlerinin başladığı ilk yıllarda, Banka'nın kredi portföyünün çok küçük bir bölümünü oluşturmaktaydı. Ancak 1991 yılından sonra, gerek borçlanarlardan gelen baskı, gerekse çalışanlarının artan ücretlerinden dolayı Banka'nın maliyetlerini azaltma kaygısıyla hareket etmesi, tarımsal faaliyetlerin daha fazla finanse etmeye

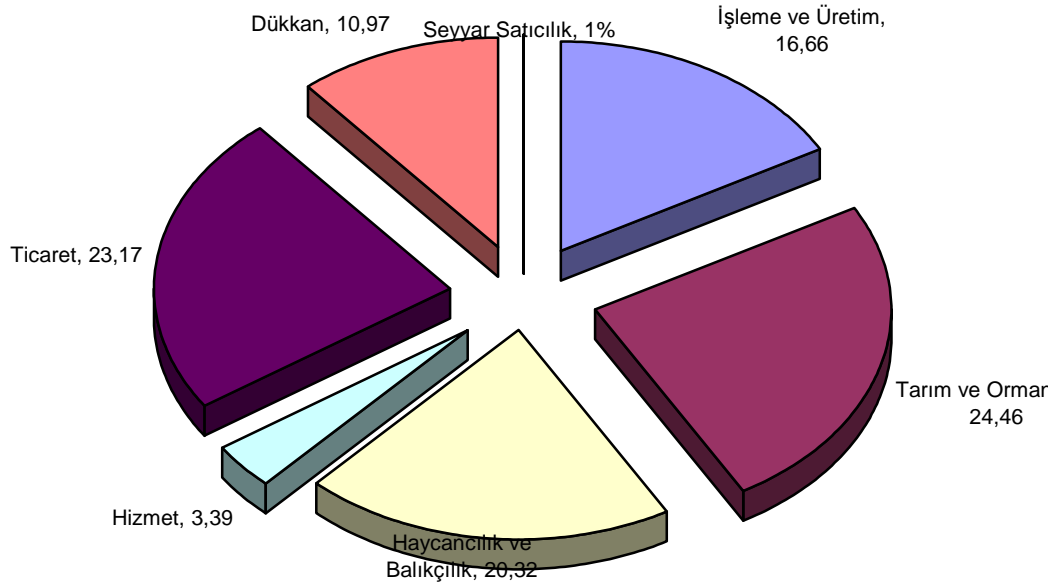
yönlendirmiştir. Bu kapsamda, 2010 yılı verilerine göre, Grameen Bank'ın aynı yıl içerisinde kullandığı tüm kredilerin genel faaliyet alanları bakımından dağılımı, Tablo 23'te gösterilmiştir. Bu Tabloya göre, Banka'nın 2010 yılı içerisinde en fazla kredi sağladığı faaliyet alanlarının başında tarım ve ormancılık gelmektedir. Bu alanda 2010 yılında 2.347.446 kişiye verilen yaklaşık 23.5 milyar takalıklı borç, toplam kredi büyüklüğünün %24.46'sını oluşturmaktadır. Bu alandaki kredilerin %97,6'sı kadınlara, %2,4'tü ise erkeklere verilmiştir. Tarım ve ormancılığı, Grafik 1'den de görülebileceği gibi toplam kredilerin %23,17'lik pay ile ticaret, %20.32'yle hayvancılık ve balıkçılık, %16,66'yla işleme ve üretim, yaklaşık %11 ile mağazacılık, %3,39'la hizmet ve en son sırada %1,01 oranıyla dilencilere yönelik geliştirilen seyyar satıcılık alanları takip etmektedir. Banka tarafından verilen kredilerin alanlara göre dağılımı yıllara göre farklılık gösterse de kadın erkek arasındaki dağılım aynı oranlarda kalmaktadır. Bu da, kadınların tüm alanlarda iş yapma yeteneği olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, Grameen Banka'sının daha çok kadınlara yönelik çalıştıklarından erkek eşleri için kredi almış olabilecekleri de düşünülmesi ve araştırılması gerekmektedir.

Tablo 23
2010 Yılında Sağlanan Grameen Bank Kredilerinin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı (ABD \$)

Faaliyet Alanları	Topraksız Erkek		Topraksız Kadın		Toplam	
	Müşteri Sayısı	Kredi Miktarı	Müşteri Sayısı	Kredi Miktarı	Müşteri Sayısı	Kredi Miktarı
İşleme ve İmalat	65,463	783,704,746	1,484,846	15,224,114,381	1,550,309	16,07,819,127
Tarım ve Ormancılık	56,195	745,343,620	2,291,251	22,751,706,922	2,347,446	23,497,050,542
Hayvancılık ve Balıkçılık	55,010	739,725,050	1,668,822	18,782,842,033	1,723,832	19,522,567,083
Hizmet	22,894	215,863,682	304,014	3,044,653,541	326,908	3,260,517,223
Ticaret	54,944	897,845,609	1,856,004	21,364,122,098	1,910,948	22,261,967,707
Seyyar Satıcılık	2,009	26,147,678	84,343	945,592,446	86,352	971,740,124
Mağazacılık	28,062	512,038,298	639,269	10,027,101,083	667,331	10,539,139,381
Toplam	284,577	3,920,668,683	8,328,549	92,140,132,504	8,613,126	96,060,801,187

Kaynak: http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=1116&Itemid=967

(Erişim: 12.07.2012)



Grafik 7. Grameen Bank Kredilerinin İş Alanlarına Göre Dağılımı

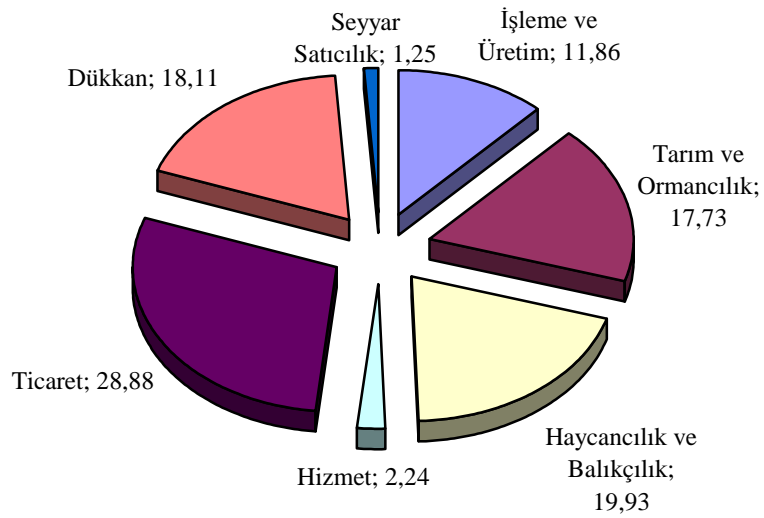
Grameen Bank'ın yoksul kesime sağladığı farklı türdeki mikrokrediler içerisinde, mikrogirişim kredilerinin ayrı bir önemi vardır. Zira bu krediler, sağlanan diğer kredilere göre, daha büyük yatırımları finanse etmek için kullanılmaktadır. Mikrogirişim kredileriyle desteklenen bu yatırımların kapsamını, genellikle, mekanik çift sürücü, tuğla kırma makinesi, yük taşıyıcı araba (pick-up) ve fotokopi makinesi gibi, küçük girişimciler için kullanılması hayati öneme sahip araçların alımı oluşturmaktadır (Barua, 2006:32-35).

Buna göre, Grameen Bank'ın 2010 yılında sağladığı mikrogirişim kredilerinin kullanım alanlarına göre dağılımı Grafik 7'de gösterilmektedir. Grafiğe göre, Banka tarafından 2010 yılında kullanılan 25.5 milyar takalık mikrogirişim kredisi içinde en büyük payı, %28.8'i ticaret, %19.93 ile hayvancılık ve balıkçılık %18.11'lik payla mağazacılık, %17.73 ile işleme ve imalat ve en az payla hizmet ve seyyar satıcılık sektörü almıştır. Daha önceki bölümlerde de belirtildiği gibi yoksul nüfusun yoğun olduğu bölgelerin kırsal olması, banka müşteri portföyünün büyük bir kısmını bu bölgelerdeki müşterilerden oluşması nedeniyle alanlardaki kredi payı paylaşımında değişiklik olmamaktadır.

Tablo 24
2010 Yılında Sunulan Mikrogişim Kredilerinin Kullanım Alanlarına Göre Dağılımı

Faaliyet Alanları	Topraksız Erkek		Topraksız Kadın		Toplam	
	Müşteri Sayısı	Kredi Miktarı (Taka)	Müşteri Sayısı	Kredi Miktarı (Taka)	Müşteri Sayısı	Kredi Miktarı (Taka)
İşleme ve İmalat	2,016	69,927,882	88,534	2,961,166,572	90,550	3,031,094,454
Tarım ve Ormancılık	3,420	118,439,389	167,243	4,411,163,707	170,663	4,529,603,096
Hayvancılık ve Balıkçılık	4,240	107,380,794	219,264	4,984,860,873	223,504	5,092,241,667
Hizmet	259	12,587,855	20,090	559,904,471	20,349	572,492,326
Ticaret	7,161	280,448,507	264,870	7,100,592,312	272,031	7,381,040,819
Seyyar Satıcılık	151	4,012,000	15,371	316,514,138	15,522	320,526,138
Mağazacılık	3,986	174,617,108	118,228	4,452,142,227	122,214	4,626,759,335
Toplam	21,233	767,413,535	893,600	24,786,344,300	914,833	25,553,757,835

Kaynak: <http://www.grameen.com/index.php?option=comcontent&task=view&id=1118&Itemid=969>
(Erişim: 11.07.2012)



Grafik 8. Grameen Bank Kredilerinin İş Alanlarına Göre Dağılımı

3.8. Grameen Bank'ın Finansal Yapısına Genel Bakış

Dünya da yoksullukla mücadele eden kurumlar ve programların yanı sıra finansal sektör içinden de bir yoksul bankası olarak faaliyetini sürdürmekte olan Grameen Bankası ile ilgili tüm bilgiler verilmiştir. Daha önceki kısımlarda geniş olarak aktarılan bilgileri daha da açıklayıcı olması için söz konusu Banka'ya ait bilançosu ve varlığını sürdürebilmesi için en çok ihtiyaç duyduğu fon yapısı üzerinde durulacaktır.

a. Varlık Yapısına

Grameen Bank, bağışlara bağlı kalmaksızın, yoksulların finansal bağımsızlığını teşvik eden bir mali yapı üzerinde kurulmuştur. Bu kapsamda, Banka'nın finansal yapısı, Tablo 25 ve Tablo 26'da yer verilen bilânço değerleriyle özetlenmiştir. Söz konusu Tablolarda özetlenen bilânço değerleri, Banka'nın aktiflerinin büyüklüğü, sermaye yeterliliği ve varlıkların finansmanında bankanın içsel kaynakları (üyelerin tasarrufları, mevduatlar ve yedekler gibi) hakkında bilgiler sunmaktadır.

Grameen Bank'ın, 1983 yılında 2.109 milyon dolar olan aktif büyüklüğü, 2010 yılında 12.7 milyar doları aşmış ve son 25 yılda, yaklaşık 6 kat büyümüştür. Banka'nın, krediler, mevduat yatırımı ve hazine bonoları gibi gelir getiren aktiflerinin toplam aktifleri içerisindeki payı ise, son 8 yıldır, %90 düzeyinde seyretmektedir. Ancak, bu gelir getirici aktiflerinin her birinin aktifler içerisindeki payı, zaman içerisinde değişmiştir. Örneğin, mevduat yatırımlarının toplam aktifler içerisindeki payı, 1983 yılında %15,5, 1997 yılında da yalnızca %23 iken, 2009 yılında %84,7; 2010 yılında ise, %87 düzeyinde gerçekleşmiştir. Kredilerin toplam aktifler içerisindeki payının da 1983'te %62, 1997'de %63.6, 2009'da %54,7 ve 2010 yılında %54,5 olduğu görülmektedir. Banka'nın sabit varlıklarının toplam aktifler içerisindeki payı ise, 1983'te %1,17 iken son yıllarda, %1.4 ile %3 arasında değişmiştir. Bu kapsamda, aktif kalemleri içerisinde mevduat yatırımlarının payının giderek artması, kredilerin oranının ise tersine azalması dikkat çekmektedir.

Tablo 25**2008 - 2010 Yılları Arasında Grameen Bank'ın Aktif Yapısı (Milyon ABD \$)**

Varlıklar	1983	2008	2009	2010
Nakit Değerler	2,109	55,278	16,201	12,723
Diğer Bankalardaki Alacaklar	532,866	19,276,189	18,745,464	18,620,430
Yatırımlar	1,113,445	418,077,768	546,320,284	678,465,505
Krediler	3,120,689	666,282,856	815,615,470	971,984,343
Sabit Varlıklar	58,533	16,927,661	17,688,617	19,600,176
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	-----		1,614,446	1,541,981
Diğer Varlıklar	165,079	84,279,874	90,668,957	91,234,679
Toplam	4,992,721	1,204,899,626	1,490,669,439	1,781,459,837

Kaynak: http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=179&Itemid=424

(Erişim: 11.07.2012)

b. Kaynak Yapısı

Son yıllarda, Grameen Bank'ın kaynak yapısında da önemli değişimler gerçekleşmiştir. Bugün, Grameen Bank'ın fon kaynaklarının büyük kısmı, gerek üyelerden gerekse üye olmayanlardan sağlanan mevduatlardan oluşmaktadır. Bu durum, Banka'nın temel olarak iç kaynaklarına güvenmesini sağlayan, yerel tasarruf eğilimlerindeki değişimin bir göstergesidir. Buna göre, 1983 yılında sadece 777.713 dolar olan ve toplam kaynakların %15'5ini oluşturan "mevduat ve diğer fonlar" kalemi, 2010 yılında 1.5 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Zira, Tablo 25'te de gösterildiği gibi, yıllar itibariyle sürekli artan bir görünüm sergileyen mevduat ve diğer fonlar kaleminin, 2010 yılında, toplam kaynaklar içindeki payı %82,5'e ulaşmıştır.

Grameen Bank'ın fon kaynaklarından biri olan diğer bankalardan ve yabancı kurumlardan borçlanmaları ise giderek azalmaktadır. Bu kalemin, toplam bilanço büyüklüğü içerisindeki payı, 1997 yılında %15,5 düzeyindeyken; 2008 yılında %2,09'a kadar gerilemiştir. Banka'nın, 2010 yılında diğer bankalardan ve yabancı kurumlardan aldığı borçların toplamı 22.574.621 dolardır. Oysa bu tutar, 2008 yılında 25.192.353

dolar idi. Bu durum, Banka'nın kaynak yapısının değiştiğini gösteren etkenlerin başında gelmektedir. Diğer taraftan, denmiş sermaye, yedekler ve bağışlar toplamından oluşan ve finansal gücün en önemli göstergesi olarak kabul edilen sermaye büyüklüğünün, tüm kaynaklardan aldığı pay, son 10 yıl içerisinde, %7 ila %14 aralığında değişkenlik göstermiştir. Sadece 2003 yılında, “genel ve diğer yedekler” kaleminin aşırı büyümesi, o yıl sermaye toplamının kaynaklar içerisinde aldığı payı %30'a çıkarmış; ancak bu oran, 2008'de %7.34'e ve 2010'da da %5.43'e kadar gerilemiştir. Sermaye miktarının bu düşüklüğü, Grameen Bank'ın daha istikrarlı faaliyet yürütme kapasitesini zayıflatmaktadır (Khandker, Khalily ve Khan, 2007:60).

Tablo 26

2008 - 2010 Yılları Arasında Grameen Bank'ın Pasif Yapısı (ABD \$)

Sermaye ve Yükümlülükler	1983	2008	2009	2010
Kayıtlı Sermaye	4,201,681	50,931,315	50,651,230	49,722,972
Ödenmiş Sermaye	756,303	5,209,546	7,582,479	7,780,781
Genel ve Diğer Yedekler	(128,751)	88,452,230	90,007,723	96,821,862
Döner Sermaye	-----	-----	----	----
Mevduatlar ve Diğer Fonlar	777,713	994,096,656	1,263,190,893	1,551,452,304
Bankalar ve yabancı kuruluşlardan alınan krediler	3,587,161	25,192,353	24,155,725	22,574,621
Diğer Kaynaklar	295	91,948,840	105,732,619	102,830,269
Kar (Zarar)	----	----	-----	----
Toplam Kaynaklar	4,992,721	1,204,899,626	1,490,669,439	1,781,459,837

Kaynak: http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=179&Itemid=424

(Erişim: 11.07.2012)

Grameen Bank, şubelerinin, kabul ettiği mevduatlar sayesinde, faiziyle birlikte geri ödedikleri merkez kredilerini, yeni şubeleri finanse etmekte kullanmıştır. Bu kapsamda, bir banka şubesi, önce köylerde hizmetlerinin tanıtımını yaparak, insanları mevduat hesabı açmaya teşvik etmekte; sonra ise, topladıkları mevduatlarla borç vermeye başlamaktadırlar. Bu süreçte Grameen Bank, dış kaynağa ihtiyaç duymadan şube açabilmekte ve faaliyet yürütebilmektedir. Böylece Banka, hiç yabancı kaynak kullanmadan yeni şubeler açma yeteneği de kazanmıştır (Mainsah ve diğerleri, 2004:6).

Grameen Bank'ın finansal yapısını ilgilendiren bir başka konu da mali sürdürülebilirliktir. Buna göre Grameen Bank, borç verdiği her bir takanın maliyetini, en azından borçlanana ödediği fiyatla eşitleyebildiği sürece (örneğin faiz oranlarıyla), mali olarak hayatta kalabilecektir. Bir başka deyişle, mali sürdürülebilirliğe sahip olacaktır (Khandker, 2006:70). Bu kapsamda Banka, mali sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla, borç alan yoksulları tasarrufa teşvik etmektedir. Zira, Banka'nın 1995 yılından itibaren kullandığı kredilerin %90'ını, kendisine borçlananlardan ve hissedar mudilerden sağlanan faiz gelirleri ve mevduatlar ile finanse etmiştir. Grameen Bank, bu yolla, kırsal kesim tasarruflarının, şehirli elit kesime kaynak oluşturduğu, geleneksel finansal fon aktarım sistemini tersine çevirmeyi amaçlamıştır. Sonuçta Banka, köylerden toplanan mevduatın yine köylerdeki yoksullara borç olarak kullanırılmasına aracılık ederek, kendisini bu geleneksel sistemin dışında tutmuştur (Mainsah ve diğerleri, 2004:5).

Grameen Bankası zorunlu tasarruflar ve her kredi almak isteyen yeni müşterilerine bir adet Grameen Bank hissesi almasını şart koşturmuştur. Bu uygulamaları sayesinde kaynak yapısı açısından dışa bağımlılıktan kurtularak yoksulların bankası haline gelmiştir. Ayrıca, Grameen Bank karşılaştığı güçlüklerle yeniliklerle karşı koyan, müşterilerini araştıran ve denetleyen, karşılaşabileceği riskleri tahmin eden ve önlemini alan kurum olarak da tanınmaya başlamıştır.

BÖLÜM 4: MİKROFİNANS KURUMLARINDA RİSK YÖNETİMİ VE KORUNMA STRATEJİLERİ

Risk, bir kurumun hedeflerine ulaşmasını olumsuz etkileyebilen bir olayın veya olaylar dizisinin neden olduğu olası kayıplardır. Bu tanımlama ile riskin, hem şirketin mevcut varlıklarını, hem de gelecekteki büyüme fırsatlarının geliştirilmesini içerdiğini ifade etmek mümkündür (Uzun, 2011:1). Risk Yönetimi sadece olumsuzluklardan kaçınmayı değil, aynı zamanda olumlu bir şeyler elde etmeyi de hedeflemektedir. Diğer bir ifade ile olumsuzluklara karşı savunmanın yanı sıra fırsatlara karşı hazır olmayı da risk yönetimi ile sağlamak mümkündür.

Risk yönetimi kavramı araştırılırken son yirmi yıllık zaman dilimine bakıldığında, uluslararası mali piyasalar ve bu piyasaların temel ögesi olan finans sistemlerinde, önemli değişmelerin yaşandığı gözlenmektedir. Bilişim teknolojileri alanında yaşanan baş döndürücü gelişmelerin mali sektöre hızla uygulaması, sektörel faaliyet hacminin ve karların da hızlı artmasına yol açmıştır (Bolgün ve Akçay, 2009:43).

Risk yönetimi, bankanın karlılığını olumsuz yönde etkileyecek risk faktörlerinin belirlenmesi, ölçülmesi ve maruz kalınacak zararın azaltılması sürecidir. Risk yönetimi tüm banka düzeyinde uygulanırken, farklı risk faktörlerinin birbirleri ile olan etkileşimleri de göz önünde bulundurulması gerekmektedir (Leblebici Teker, 2006:3).

4.1. Mikrofinans Kurumlarında Risk Yönetimi İlkeleri

Mikrofinans Kurumlarında risk yönetimi prensipleri, finansal kurumların denetim ve gözetiminde ulusal denetim otoritelerinin göz önünde bulundukları unsurları kapsamaktadır. Mikrofinansman uygulamalarındaki genel değişim trendleri izlenimlerinde, birçok MKF'ları tarafından krizler önemli risk olarak görülmektedir. Söz konusu izlenimler sonucunda kriz riski yönetimine verilen önem ve diğer risk türlerine verilen önem arasında bir dengesizlik olduğu tespit edilmiştir (Fernando, 2008:26). Mikrofinansman uygulamalarında sağlıklı risk yönetimin oluşturulması ve geliştirilmesi için ortak bir risk yönetim sistemine ihtiyaç duyulmaktadır. Mikrofinans Kurumlarının yararlanabilecekleri genel risk yönetimi ilkelerinin önerilmesi risk türlerinin tespit edilmesine ve yönetim prosedürlerinin geliştirilmesine katkı

sağlayacaktır. Fernando (2008) tarafından yapılan çalışmada 11 temel ilkedden oluşmakta ve aşağıdaki şekilde sıralanarak kısaca açıklanmaktadır.

a. Risk yönetimi mikrofinansman hizmeti sunan kurumun hukuki yapısına bakılmaksızın kurumsal kültürünün ayrılmaz bir parçası haline getirilmelidir. Aksi takdirde, kurum çalışanları karşılaştıkları riskleri hafife alacaklardır. Kurumun riske maruz kaldıktan sonraki mücadele etmekte riskin önlenmesi ve riskin bireysel değil kurumsal olarak yönetilmesi gerektiği daha akıllıca olduğu fikrinin önemi sağlanmalıdır. Risk yönetimi basamaklı yapıya sahip olup, organizasyonun üst yönetiminden aşağıya doğru tüm organizasyonu kapsayacak şekilde geliştirilmesi gerekmektedir.

b. Tek-beden-uyum-tümü yaklaşımı mikrofinansman kurumlarına uygun risk yönetimi değildir. Mikrofinans sektöründe birçok kurum başarılı önlemler almaktadır. Söz konusu birçok MFK'lar tarafından uygulanan başarılı risk yönetimi modelleri ve önlem stratejileri diğer mikrofinansman hizmeti sunan kurumlarda aynı başarıları elde etmelerini sağlamamaktadır. Bu nedenle kurumlar tarafından risk yönetimi profili oluşturmada özgür sistem geliştirmeyi tercih etmelidirler. Organizasyon risk profiline uygun, organizasyon şekline göre, denetim ve gözetim kurallarını dikkate alan, hacim, finansal ürün ve hizmet kapsamını, kurumsal sorumluluk hem de yapısına göre risk yönetimi sistemi ve prosedürleri geliştirmesi gerekmektedir.

c. Kurumun maruz kalacağı ya da kalabileceği bütün risk türlerine yönelik kapsamlı risk yönetimi yaklaşımı vazgeçilmez olmalıdır. Bu sistem kurumun en azından kısa ve orta vadede belirli bir seviyede büyüme perspektifini göz önünde bulundurmalıdır. Risk yönetiminde kapsamlı yaklaşım maruz kalılabilecek tüm risklerin birbiri ile bağlantılı olduğunu savunmaktadır. Örneğin, likidite riski talep edilen kredileri karşılayamama kredi riskine, kredi riski de yükümlülüklerini zamanında gerçekleştirememesi olarak bilinen likidite riskinin ortaya çıkmasına sebep olabilmektedir.

d. MFK'larının yönetim başkanları ve yönetim kurulu risklere karşı olan bilişsel davranış ve örgütsel baskı faktörlerinin ortaya kayacağı olumlu etki potansiyellerini

açıkça kabul etmektedirler. Bu iki faktörün organizasyon üzerinde iyimser bir yönetime neden olabileceği bilinmektedir. İyimserlik, özellikle yeni girişimler ve büyüme stratejileri gibi potansiyel riskleri hafife almalarına neden olabilmektedir.

e. Risk yönetimine düzenleme ve denetleme işlemlerini yürüten finansal organları memnun etme aracı olarak bakılmaması gerekmektedir. Risk yönetimine kurum misyonunu gerçekleştirmesinde en önemli olan sermaye yeterliliği, verimlilik, büyüme ve süreklilik gibi yöntemlerden biri olarak görülmelidir. Tedbirli yönetim prosedürlerine tabi olmayan MFK'larında bile risk yönetimi sistemi oluşturulmalıdır.

f. Risk yönetimini, kurumlar tarafından yapılan bir finansal tablolar analizi (gelir-gider tahlilleri) olmadığını kabul etmeleri önemlidir. Kurumun finansal yapısının analizi risk yönetiminde en önemli etkenlerden biri olmasına rağmen ayrı bir etki olarak görülmesi gerekmektedir.

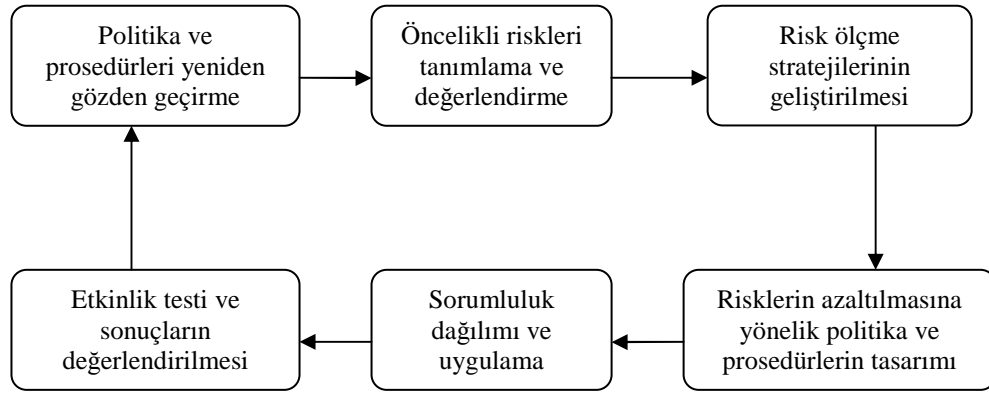
g. Risk yönetimi dönemlik olarak yapılması gereken analiz veya raporlama şeklinde değil günlük işlemlerindeki faaliyetleri içerisinde yer alması gerekmektedir.

h. Mikrofinansman Kurumlarında etkili risk sisteminin oluşturulması hem de yürütülmesinden yönetim kurulu ve özellikle genel müdür sorumludur. Aynı zamanda, yönetim kurulu ve genel müdürün risk yönetime karşı olan sorumluluk derecesi aynı düzeyde olması gerekmektedir. Kaliteli yönetim ve risk yönetimi arasında sıkı bağlantı olduğu kabul edilmelidir.

ı. Mikrofinansman Kurumlarında risk yönetimi diğer finansal kurumlardan farklı olarak kurum dışına çıkararak müşterilerinin karşılaşabileceği risklerden etkili bir şekilde korunmasını da gerektirir. Müşterilerinin riskten koruma veya riski önleme bilgisinin sağlanmasıdır. Söz konusu bilgiler müşterilere temel finansal eğitim ile sağlanabilmektedir. Bu tür önlemlere ve eğitime ihtiyacın ortaya çıkmasına üç temel unsur sebep olmakta olup, birincisi yoksul kesimin birçok sebepten dolayı finansal hizmetlere ulaşamaması, ikincisi de verilen krediler karşılığında teminat istenmemesi ve son üçüncü unsur MFK'larının sosyal misyonu olarak ifade edilebilmektedir.

j. Risk yönetimi rakip kurumlara göre değil piyasa koşullarına uygun olarak oluşturularak gerçekleştirilmelidir. Yani, risk sistemi oluşturulurken sadece rakipler değil, piyasa şartları ve müşterileri nazarda tutulması gerekmektedir.

k. Kapsamlı risk yönetimi sistemi geri dönüşümlü olması gerekmekte olup, kurumun üst yönetim düzeyinden en alt birimine kadar dağılmalıdır. Kapsamlı risk yönetimi aşağıdaki Şekil 5’te daha açıklayıcı olarak gösterilmektedir.



Şekil 5. Risk Yönetiminde Geri Dönüşüm Düzümü

Kaynak: GTZ, 2000.s36 ve Campion 2000, s.8.

Şekil 5’te de görüldüğü gibi sırasıyla, “risklerin azaltılmasına yönelik politika ve prosedürlerin tasarımı”, “sorumluluk dağılımı ve uygulama” ve “etkinlik testi ve sonuçların değerlendirilmesi” şeklinde bir yol izlenmekte olup, ardından “politika ve prosedürlerin yeniden gözden geçirme”, “öncelikli riskleri tanımlama ve değerlendirme” ve son olarak da “risk ölçme stratejileri geliştirme” şeklinde birbirine bağlı risk yönetimi yöntemi ortaya konulmaktadır.

4.2. Mikrofinans Kurumlarında Risklerin Gruplandırılması

Mikrofinans Kurumları Bankacılıkta olduğu gibi, maruz kalınan risklerin, kurumun sağlıklı, güvenli ve karlı bir hizmet işletmesi olarak varlığını sürdürebilmesi amacıyla yönetilmesi temeli üzerine kurulmuştur. Bankacılık tarihinde olduğu gibi, mikrofinans kurumlarında da ilk başta belirlenmesi, yönetilmesi ve ölçülmesi gereken risk türü kredi

riski olduğu bilinmektedir. Söz konusu kurumun gelişmesi ve tarafından sunulmakta olan finansal hizmet çeşitlerinin artması nedeniyle risk türleri de doğal olarak artmıştır.

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) tarafından 2000 yılında yayımlanan çalışmada, Mikrofinans Kurumlarının faaliyetleri nedeniyle maruz kaldıkları tüm riskleri; finansal riskler, operasyonel risk ve stratejik risk olmak üzere üç ana risk grubu belirtilmiştir (Fernando, 2008:7). Ayrıca, daha yakın zamanlarda Churchill ve Frankiewicz (2006) MFK'ların maruz kaldıkları riskleri; kurumsal risk, operasyonel risk, finansal yönetim riski ve dış riskler olmak üzere dört gruba ayırmışlardır ((Fernando, 2008:7).

Mikrofinansman uygulamalarında finansal kurumların ve Sivil Toplum Örgütlerinin bilmesi ve yönetmesi gereken riskler GTZ tarafından 2000 yılında yayımlanan çalışmada tespit edilmiş olup, söz konusu riskler gruplar halinde aşağıdaki şekilde kısaca özetlenmiştir¹:

Finansal Riskler, kredi riski, likidite riski ve piyasa riski olmak üzere üçe ayrılmaktadır:

- a. Kredi riski, temel olarak alacaklarının zamanında ve tam olarak tahsil edememesi riskidir. Ayrıca, kredi riski operasyonel (işlem) ve portföy risklerini de kapsamaktadır.
 - İşlem riski bireysel kredi risklerini kapsamaktadır.
 - Portföy riski de toplam kredi bileşeninden oluşmaktadır.
- b. Likidite riski; MFK'nun yükümlülüklerini zamanında yerine getirememesi olasılığıdır.
- c. Piyasa riski, faiz oranları ve döviz kurlarındaki değişimleri hem de yatırım risklerini kapsamaktadır.
 - Faiz oranı riski, faiz oranlarındaki hareketler nedeniyle kurumun pozisyon durumuna bağlı olarak maruz kalabileceği zararı ifade etmektedir.
 - Döviz kuru riski, kurlardaki dalgalanmalar sonucunda kurumun kazanç veya sermaye kaybını ifade etmektedir.

¹ Nimal A. Fernando, Asian Development Bank, Managing Microfinance Risks Some Observations and Suggestions, 2008, sayfa 8'de yer alana Tablo 1'den alınmıştır.

- Yatırım riski, uzun vadeli menkul kıymet yatırımlarının yönetimine bağlıdır. Kısa vadeli yatırımlar ve nakit varlıkların yönetimi bu risk kapsamı haricinde kalmaktadır.

Operasyonel Riskler, işlem riski, dolandırıcılık riski ve yasal düzenlemelere uymama riski şeklinde aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- a. Operasyonel işlem riski.
 - İnsan Kaynakları Riski.
 - Enformasyon ve teknolojik riskler;
 - Enformasyon sistemi ve teknik yetersizlik beklenmeyen kayıplara sebep olabilmektedir.
- b. Dolandırıcılık riski; personel ya da müşterinin yanlış bilgi vermesi sonucunda maruz kalınan kayıpları ifade eder.
- c. Düzenleyici ve yasal uyum; ülkedeki kural ve yasal düzene uymama sonucunda karşılaşılan risklerdir.

Stratejik Riskler; genel anlamı ile yönetim riski olarak bilinmektedir ve organizasyon yapısındaki hem de sistemindeki eksiklik verilecek kararların verimliliğini olumsuz etkilemektedir.

Mikrofinans sistemindeki riskler üzerine araştırmaların yapılması sonucunda yine aynı kurum tarafından Churchill ve Frankiewicz'in (2006) yaptıkları çalışmada elde edilen risk türleri görüntüsündeki son değişiklikler Tablo 29'da ayrıntılı olarak gösterilmektedir.

Tablo 27

Mikrofinansman Alanında Risklerin Tipolojisi 2006

Kurumsal Riskler	Finansal Yönetim Riskleri	Dış Riskler	Operasyonel Riskler
1.Sosyal misyon. 2. Ticari misyon. 3. Bağımlılık. 4. Stratejik. 5. İtibar.	1. Aktif ve Pasif. 2. Verimsizlik. 3. Sistem bütünlüğü.	1. Düzenleyici. 2. Rekabet. 3. Demografik. 4. Makro-ekonomik. 5. Çevre. 6. Politik.	1.Kredi. 2.Dolandırıcılık. 3.Güvenlik. 4.Personel.

Kaynak: Nimal A. Fernando, Asian Development Bank, Managing Microfinance Risks Some Observations and Suggestions, 2008, s.9

4.3. Mikrofinans Kurumlarında Risk Türleri ve Değerlendirilmesi

Dünya da birçok mikrofinans kurumları küçük ve verimsiz olup, yeterli düzeyde riski azalma sistemleri olmaksızın faaliyetlerini sürdürmektedirler. Mikrofinansman literatürlerinde en çok yer alan Bolivya'daki BancoSol ya da Endonezya'daki BRI mikrofinansman birimleri elde ettikleri başarıları ile küçük ve verimsiz kurumlar haricinde tutulmaktadır. Mikrofinansman programlarının sürdürülebilirlik (dayanıklılık) ve yoksulları kapsama şeklindeki sosyal misyonlarını yerine getirebilmektedirler. Bu misyonunu gerçekleştirebilmeleri için, CARE tarafından iki yönlü risk değerlendirme yöntemi önermektedir. Söz konusu risk değerlendirme yöntemleri, finansal sağlık ve kurumsal gelişme olarak ikiye ayrılmaktadır (Churchill ve Coster, 2001:6).

Bir mikrofinansman kurumunun risk değerlendirme ve yönetimi açısından geleneksel bankalarla kıyaslandığında sosyal amaç yönlü esasına dayalı olduğundan, aktif pasif yönetimi yetersiz kalmaktadır. Sosyal misyonları ağırlıklı olmasa finansal açıdan risklerinin değerlendirilmesi ve yönetilmesi daha basit hem de verimli olabilecekti.

Çalışmanın birinci bölümünde yer alan entegre mikrofinansman yapısında olduğu gibi, risklerin belirlenmesi ve değerlendirmesi entegre (kapsamlı) olması gerekmektedir.

Entegre edilmiş risk değerlendirme sürecinde kurumun maruz kalabileceği riskler daha önce Tablo 29’da belirtilen dört gruba ayrılmaktadır ve sırasıyla kısaca üzerinde durulacaktır.

4.3.1. Kurumsal Riskler

Mikrofinans Kurumlarının uzun vadede az gelirli ve yoksul kesimi finanse etme misyonunu üstlenmiş bağımsız bir kurum olarak faaliyet gösterdikleri bilinmektedir. Kurumsal riskler özelliklerine göre iki tipe ayrılmaktadır. Birincisi risk tipinin sosyal ve ticari olmak üzere iki yönü mevcuttur. Mikrofinansman yoksullukla mücadelede yoksulları uzun vadeli finanse etme özelliği ile güçlü stratejik potansiyele sahiptir. Mikrofinansman kurumlarının sahip oldukları stratejik potansiyeli iki yönlü misyonunu dengeleme sorunu ile karşılaşmasına neden olmaktadır. Söz konusu misyonları arasındaki dengenin kurulamaması kurumun stratejik potansiyelini yitirmesi ile sonuçlanmaktadır. Kurumsal riskler ile kurumun maruz kalabileceği ikinci risk tipi de fonlarının büyük uluslararası finansal kurumlar tarafından sağlanmakta olmasıdır. Dışarıdan sağlanan fonların süreklilik garantisi olmadığından kurumlar stratejik finansal kaynak oluşturmaları gerekmektedir. Mikrofinans hizmeti sunan ya da doğrudan mikrofinans kurumu olarak faaliyet gösteren kurumların çok sayıda ve birbirinden farklı müşterisinin olması sebebiyle kurumsal riskler, sosyal misyon, ticari misyon ve bağımlılık olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır.

4.3.1.1. Sosyal Misyon Riski

MFK’ları aynı misyon bildirelerine sahip olmasa bile, yine de bir bütün olarak sosyal ve ticari olmak üzere iki görevi yerine getirmektedirler. Bu kurumların sosyal misyonları, yoksulların refah düzeylerini iyileştirici geniş kapsamlı finansal hizmetlerin sunmalarından oluşmaktadır.

Mikrofinansman Kurumları sosyal risklere maruz kalmalarındaki temel sebepler, hedef pazarının belirlenememesi, denetim mekanizmasının zayıflığı ve en önemlisi de finansal hizmetlerin sunulacağı müşteri kitlesinin açıkça tanımlanamaması olarak bilinmektedir.

Tablo 28

Sosyal Misyon Riski Kontrolü

Sosyal Riskler	Kontrol ve İzleme
Uygun finansal hizmetlerin sağlanması	Pazar araştırması
Büyük hacimler	Büyüme yönetimi
Düşük gelirli bireyler	Misyon tarifi
Refah seviyesini geliştirme	Etkinliğinin ölçümü

Kaynak:Churchill and Coster, Microfinance Risk Management Handbook, 2001:15

a. Misyon Tarifi: Sosyal misyon riski kontrolü hedef pazarın tespiti ile başlamaktadır. Sosyal misyonunu riskinin kontrol sürecinin başında, MFK'unun kime ve nasıl finansal hizmet sunacağına tanımlanması gerekmektedir. Ayrıca, kurumun bu pazarda uzun dönem, kendine yeterli ve bağımsız olarak faaliyet göstermek istediği misyonun şartlarından biri olarak bilinmektedir. Bu misyon MFK'ları yöneticileri ve çalışanlarına günlük faaliyetlerine yönelik yol gösterici ışık görevini yerine getirmektedir.

Daha önce belirtildiği gibi sosyal misyon geliştirilirken ticari misyon ile dengeli olmasına dikkat edilmektedir. Mikrofinansman hizmeti sunacak olan kurumlar hedef pazarını dar kapsamlı olarak tanımlar ise daha sonra geniş kapsamlı piyasalara hizmet etmeleri ve verimlilik (etkinlik) ölçüm süreçlerinde sorun ile karşılaşmalarına sebep olabilmektedir. Özellikle Sivil Toplum Örgütleri şeklinde hizmet sunmak isteyen kurumların hedefledikleri müşteri kitlesinin mültecilerden, AIDS hastaları ve afet riski yüksek olan coğrafya da yaşayan yoksullardan oluşması gelişmesini engellemekle kalmayıp maliyetlerinin yüksek olmasına hem de sosyal misyon riski olasılığının yüksek oranlarda olmasına sebep olmaktadır (Churchill ve Coster, 2001:15).

Mikrofinansman hizmeti sunan kurumların yöneticileri ve çalışanlarına hedef müşteri kitlesinin belirlenmesinde, sosyal hem de ticari misyonlar arasında denge kurmalarında önemli görev düşmektedir. Bu nedenle yönetim kurulu, yönetici ve kurum çalışanları iki misyonu bir arada yürütülmesinde ortak görüşe sahip olmaları gerekmektedir. Kurum yöneticilerinin ve çalışanlarının bir kısmının sosyal misyona diğer kısmının da ticari

misyona yatkın olası da risk yönetiminin sağlıklı hem de etkili olmasına engel teşkil etmektedir. (Churchill ve Coster, 2001:15).

b. Pazar (Piyasa) Araştırması: Mikrofinansman hizmeti sunan kurumların hedef pazarı seçiminden sonraki aşamada pazar araştırması gelmektedir. Kurum tarafından yürütülecek olan Pazar araştırmasında müşterilerinin ihtiyaç duyduğu finansman ve sosyal hizmetlerin tespit edilmesi gerekmektedir. Özellikle geleneksel finansal kurumların hizmetlerinden yoksun kalan müşteri adaylarının ihtiyaçlarına uygun finansal hizmetlerin geliştirilememesi kurumun etkinliğini, verimliliğini azalmasına sebep olarak gelişmesini engellemektedir. Kurumlar tarafından hizmet sunulan müşterilerinin değişen hem de gelişen finansal ürün ihtiyaçlarının karşılanması için pazar araştırmasının sürekli olarak gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Churchill ve Coster (2001) tarafından yapılan çalışmada MFK'ları tarafından sağlanan sosyal ve finansal hizmetlerin müşteri kitlesine uygunluğunu ve etkinliğini tespit etmek hem de gelişmesini sağlamak amacıyla kurum içi ve dışı araştırmalar gerçekleştirilmektedir. Söz konusu araştırma dokuz araçtan oluşmaktadır.

Piyasa Araştırma Araçları (Churchill ve Coster, 2001:17):

- Kredi uygulaması ile ilgili sorular: Etkinliği ve verimliliği arttırmak amacıyla yeni borç isteminde bulunanların başvurularından bilgi toplamak, rakiplerin davranışlarını izlemek ve eski müşterilerinin isteklerinin gerçekleşip gerçekleşmediğinin tespiti uygulamaları gerçekleştirilmektedir.
- Sisteme yönelik şikayet ve öneriler: Müşterilerine yönelik uygulanan şikayet ve öneri mektuplarının değerlendirilmesi.
- Müşteri memnuniyeti anketi: Müşteri temsilcisi tarafından finansal hizmetlerden faydalanan müşterilerine yönelik anket araştırması gerçekleştirilmektedir.
- Bireysel görüşmeler: Araştırma hizmeti sunan birinin tutulması ile eski potansiyel müşterilerle bireysel görüşülerek bilgi toplanmaktadır.
- Odak (Fokus) grup: Müşterilerle bir grup toplantısı yaparak eksik ve zayıf noktalarının tespiti sağlanmaktadır.

- Müşteri danışma kurulu: Büro ve temsilciliklerde finansal ürün ve hizmetler ile ilgili sürekli geribildirim amacıyla çalışanlardan sektörel müşteri danışma kurulu oluşturulmak.
- Gizli müşteri: Kurum çalışanlarının hizmet kalitesini arttırmak amacıyla gizli müşterinin tutulması ile müşteri açısından değerlendirmeyi sağlamaktadır.
- Müşterilerin çıkış sebepleri: Kurumun sağladığı hizmetlerden yararlanmayı bırakan müşterilerle müşteri kapsamında çıkış sebeplerinin bireysel görüşmelerle tespit edilmektedir.
- Bulguların değerlendirilmesi (analizi): Kurum çalışanları ve tutulan araştırmacıların topladıkları bilgilerin olumlu ve olumsuz yönlerinin incelenerek analizi gerçekleştirilmektedir.

c. Müşteri Bileşiminin İzlenmesi ve Etkisinin Ölçümü: MFK'larının yönetim kurulu ve yöneticisi hedeflenen piyasadaki müşterine sundukları hizmetlerinin verimliliğini hem de kurumsal amacının etkinliğini değerlendirilmesine yönelik bir ölçme yöntemine sahip olması gerekmektedir. Söz konusu ölçme yöntemleri olarak bir çok mikrofinansman sağlayıcıları tarafından kullanılan ve kullanılması önerilen göstergeler mevcuttur. Bu göstergeler birincil ve ikincil olmak üzere ikiye ayrılmakta olup, aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Churchill ve Coster, 2001:18):

Birincil Göstergeler:

- Ödenmemiş kredi bakiye ortalaması
- Ortalama kredi büyüklüğü (kullandırılan, verilen)
- İlk müşterilere verilen ortalama kredi
- Kadın müşteri oranı

İkincil Göstergeler:

- Aylık veya yıllık aile geliri
- Hane halkı varlıkları
- İşletme varlık tabanı (kurumsal)

Yukarıda sıralanan göstergelerden geri ödenmeyen kredi ortalaması ve kadın müşteri oranları en yaygın kullanılan verim hem de etkinlik ölçme göstergelerindedir. Ancak, kurumun istendiği şekilde gelişmesi ve müşterilere sunduğu finansal ürünlerinin çeşitliliğinin artırılması için geri ödenmeyen kredi ortalamasında gerçekleşecek olan

artış oranı verilen kredi hacmi ortalamasındaki artış oranını geçmemesi gerekmektedir. Bu nedenle kurum tarafından borç verilecek olan müşterileri ile ilgili bilgilerin detaylı olarak toplanması ve isteklerine uygun hizmetlerin sağlanmasına yönelik kredi miktarı belirlenirken kurumun gelişimini engellemeyecek seviyede tutulması gerekmektedir. Kurum tarafından bu tür riskten korunması için müşteri kitlesinin sınırlı kalmasını ya da sermaye artırımına gitmesi gerekli olmaktadır.

d. Büyüme Yönetimi: Birçok MFK'unun amacı daha çok müşteriye ulaşabilmektir. Ancak, müşteri sayısındaki hızlı artış kurumun üç çeşide ayrılan sorunlarla karşılaşmasına sebep olmaktadır. Söz konusu sorunlar aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir (Churchill ve Coster, 2001:18-19):

- İmkanların (Kapasitenin) Kısıtlı Olması: Finansman ürünlere ihtiyaç duyan kesimin talebi gittikçe artış olduğu gözlenilir. Bu talebi karşılayabilecek imkanlara sahip olmayan finansal kurumlar karşı tarafın güvenini kaybetme riskine maruz kalabilmektedir. Büyümeyi hedefleyen MFK'ları da bu tür riski göz önünde bulundurması gerekmektedir. Birçok MFK'u tarafından talepleri karşılayabilmesi için kaynaklara ihtiyaç duymaktadır. Söz konusu kaynaklar faiz oranlarının artırılması ve donarların bulunması ile sağlanmaya çalışılmaktadır. Kurum tarafından finansal hizmetlerden biri olan kredilerde faiz oranının yükseltilmesine neden olmaktadır.
- Erken Genişleme: Bazı MFK'ları kredi ürünlerinin özellikleri ve şartlarını geliştirmeden gelişme girişiminde bulunmaktadırlar. Söz konusu girişimleri sonucunda çeşitli özelliklere sahip müşterilere hizmet sunmalarını gerekli kılmakta ve kredi çeşitlendirilmesinin geç kalmasına hem de donarların baskısına maruz kalmalarına sebep olmaktadır.
- Platoya Ulaşım: Yukarıda özetlenen birinci ve ikinci sorunları olmayan MFK'ların gelişmesine hiçbir engel kalmamış olsa dahi belirli bir sayı müşteri portföyünü geçememektedirler. Yoksul ve az gelirlilere finansman hizmeti sunan kurumlar her ne kadar çaba gösterebilirler bile gelişme kaydedememesine platoya ulaşılmış olduğu belirtilmektedir. Bu tür kurumların gelişmemesine sebep olarak müşterilerin tutulamaması olarak gösterilmektedir. Bunu

gidermeleri için de, kurum tarafından müşterilerine uygulanan kredi politikalarında bir değişimin yapılması gerektiğine işaret etmektedir.

4.3.1.2. Ticari Misyon Riski

Mikrofinansman Kurumları sosyal misyonunu gerçekleştirebilmeleri, uzun dönem faaliyetlerini sürdürebilmeleri ve sermaye yetersizliği çekmemeleri açısından ticari misyonunun da yerine getirilmesi gerekmektedir. Söz konusu kurumların faiz oranlarının doğru belirleyememesi ve finansal hizmet maliyetlerinin doğru hesaplanmaması sonucunda ticari misyon riskine maruz kalmalarına sebep olmaktadır.

Bu misyonu yerine getirmek MFK'lar için en zahmetli işlemlerden biridir. Çünkü, ticari amacı nedeniyle yüksek faiz uygulaması yoksul kesime sunulacak finansal hizmet maliyetini arttırmakta ve bu da sosyal amacını gerçekleştirmesini engellemektedir. Bu iki misyonu bir arada yürütmeyi üstlenen kurumların esas görevi de daha önce belirtildiği gibi ticaret ve sosyal amaçlar arasında bir denge oluşturmaktır.

Mikrofinans kurumlarının maruz kalabileceği ticari misyon riskini tetikleyen faktörler aşağıdaki şekilde sıralanarak açıklanabilmektedir (Churchill ve Coster, 2001:19-24):

a. Faiz Oranlarının Belirlenmesi (Ayarlanması)

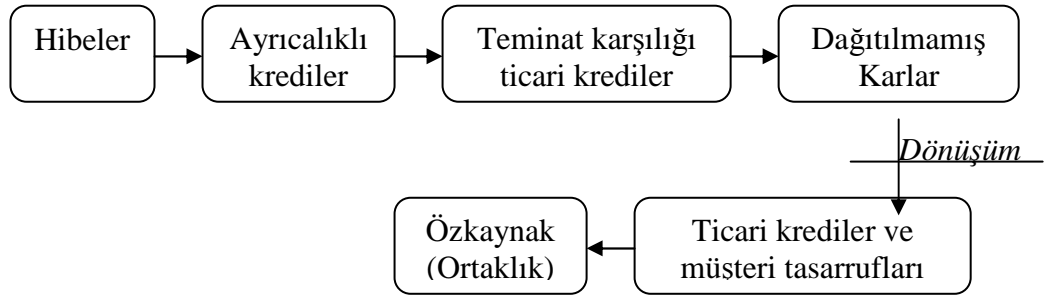
Faiz oranlarının belirlenmesinden önce diğer finans kurumlarında olduğu gibi MFK'ları tarafından da aşağıda sıralanan dört gider kalemini en iyi şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Söz konusu faiz oranını belirleyen gider kalemleri:

- Faaliyet giderleri,
- Maliyet (enflasyon ayarlamaları ve sübvansiyonlar da dahil olmak üzere),
- Krediler üzerinden zararları,
- Amaçlanan sermaye fazlası (dağıtılmamış karlar veya temettü dağıtımı için)

şeklinde sıralanmaktadır.

Dünya daki mikrofinansman uygulamalarında faiz oranlarının %32'lere kadar olduğu görülmektedir. Ancak, yüksek faize sebep olarak şube ağlarının genişletilmesi ve teknolojilerin yenilenmesi gösterilmektedir.

b. Sermaye Yapısının Tasarımı (Oluşturulması): Mikrofinans Kurumları tarafından üstlenilen sosyal misyon kredi portföyü hacminin büyük olmasını zorunlu kılmaktadır. Kurum tarafından verilen kredi miktarları küçük, ancak müşteri sayısı çok olmaktadır. Söz konusu misyon ile yeni faaliyete başlamış olan kurumların ilk aşamadaki finansman kaynağı hibelerden oluşmaktadır. Ancak, bu hibeler ile küçük miktarlardaki kredi taleplerini karşılamak ve şube ağlarını genişletmesi için yetersiz kalmaktadır. Mikrofinansman programlarında başlangıç finansman kaynağı ile genişleme aşamasındaki finansman kaynaklarında değişim süreci aşağıda verilen Şekil 6'da izah edilmeye çalışılmıştır.



Şekil 6. Mikrofinansman Programında Finansman Gelişiminin Akışı

Kaynak: CARE, 2011, s21.

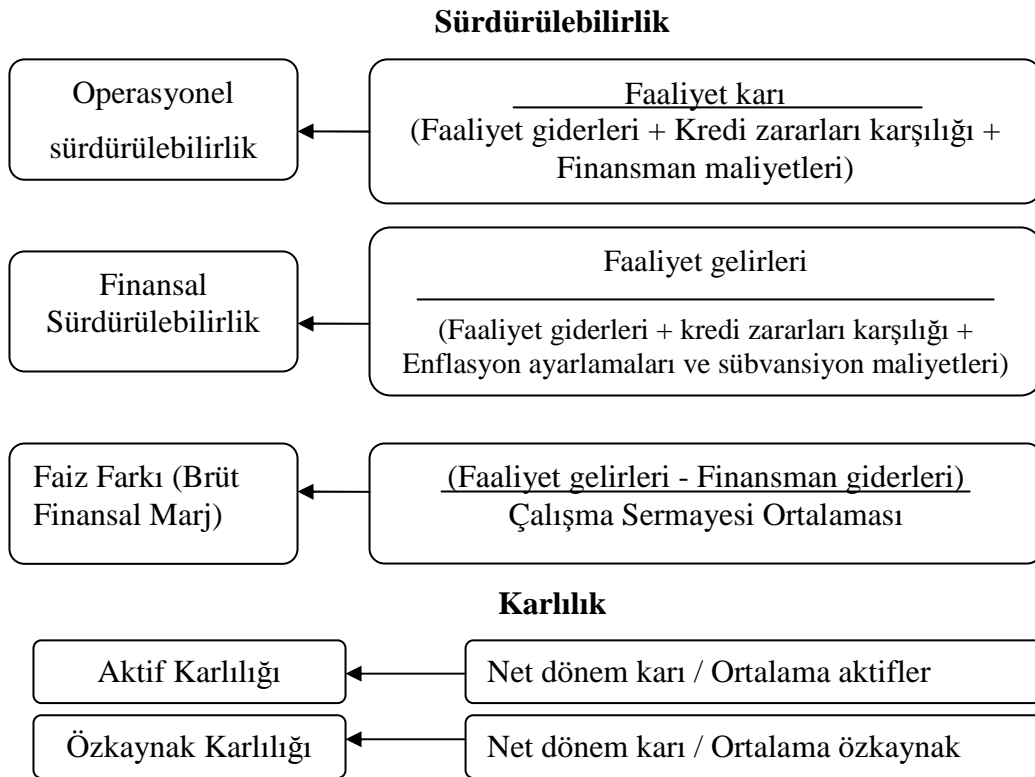
Şekil 6'da görüldüğü gibi başlangıçta hibeler ile finanse edilen mikrofinansman programı az gelirli ve yoksullara yönelik ayrıcalıklı teminatsız kredi sağlamakta olup, ileriki aşamalarda küçük işletmelere teminat karşılığı ticari kredi sunmaktadır. Program kapsamına az gelirli ve yoksul müşteriler arasına küçük işletmelerin de dâhil olması sonucunda yatırımcılardan finansman sağlanarak elde edilmiş kazançların bir kısmı otofinansman için kullanılmaktadır. İş kurma veya mevcut işini geliştirme amacıyla küçük miktarlarda kredi hizmetinden faydalanan müşterilerin tasarrufları ve ticari kredi faizlerinden öz kaynak oluşturulmaktadır.

c. Karlılık Planlaması: Mikrofinansman Kurumlarında karlılık planlaması kurumun karşılaşması olasılığı olan bütün risk türlerine karşı korunma stratejisi özelliğine sahiptir. Bu planlama sürecinde kurumun birkaç dönem sonra kendisini görmek istediği noktanın belirlenmesi, ihtiyacı olan bütçenin hesaplanması, tahmini müşteri sayısının,

kredi portföyünün, ortalama kredi tutarının ve yeterli sermaye miktarının tespit edilmesi sağlanmaktadır.

d. Yüksek Verimliliğe Yönelik Yönetim (Üstün performans yönetimi): Ticari misyon riskine maruz kalma olasılığının azaltılmasının şartlarından biri de verimlilik yönetimi olarak bilinmektedir. Mikrofinansman Kurumlarında verimlilik yönetimi faaliyet gösterdiği ülkeye hem de bölgeye göre farklı sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. Söz konusu sorunlardan ülkedeki veya bölgedeki eğitim seviyesinin düşük olması ve kalifiye personelin bulunması olarak bilinmektedir. Bu nedenle kurum çalışanlarının verimi arttıracak düzeye gelmesi için eğitimlere tabi tutularak giderilmeye çalışılmaktadır. Yüksek verimliliğe ulaşabilecek çalışanlara sahip olan MFK'larında faiz oranlarının düşürülmekte ve bunun sonucunda sosyal misyona yönelik daha etkin olmaları sağlanabilmektedir.

e. Ticari Misyon Risklerinin İzlenmesi: Ticari misyon kapsamında bir MFK'unun verimli ve sürdürülebilir özelliğe sahip olup olmadıklarını izlenmesi CARE (2001) tarafından tespit edilmiş olup, Şekil 7'de sunulmaktadır (Churchill ve Coster, 2001:24).



Şekil 7. Sürdürülebilirlik ve Karlılık Oranları

Kaynak: CARE, 2001. s24.

4.3.1.3. Bağımlılık Riski

Bu risk türü ticari misyon riskine benzemektedir. Ancak, bağımlılık riski Mikrofinans Kurumlarının bağımsız olarak değil daha ziyade bir finans kurumuna bağlı bir mikrofinansman programı şeklindeki uygulamalarda söz konusu olmaktadır. Bu tür kurumlar diğer finansal organizasyonların sağladıkları mali destekler açısından bağımlılık riskine maruz kalmaktadırlar. Dışarıdan sağlanan bu destek, başlangıçta bir avantaj gibi görünse de, büyük ölçüde uzun vadeli faaliyetini sürdürme ve bağımsız bir kurum olma çabalarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bağımlılık riski stratejik planlama, finansal kaynak seferberliği (mobilizasyon) ve operasyonel yönetim olmak üzere üç düzeyde değerlendirilebilmektedir (Churchill va Coster, 2001: 24). Başarılı bir mikrofinansman hizmeti sunan kurum özelliğine sahip olmak için her üç alanda başarılı olması gerekmektedir.

a. Stratejik Bağımlılık

Mikrofinansman programını kapsamında faaliyet gösteren bir kurumun bağımlı olarak, yani bir temsilcilik şeklinde işlem yapması stratejik olarak bağımlı olduğunu göstermektedir. Kurumun stratejik olarak bağımlı olması birçok riske karşı alınacak tedbirler kararlarında gecikmelere neden olmakta ve bunun sonucunda da olası tehlikeler karşısında korumasız kalmasına sebep olmaktadır. Ancak, yeni gelişmekte olan MFK'ları stratejik açıdan başarılı olma seviyesine ulaşması için uzman olan finansal kurumlara bağlı kalmaları da geleceğe yönelik olumlu olduğu da düşünülmektedir.

b. Finansal Bağımlılık

Müşterilerin taleplerini karşılayabilmek ve bu sayede güvenilirlik kazanmak amacıyla MFK'larının bazı donar kurumlara belirli bir düzeyde finansal açıdan bağımlı olmaları da stratejik planlar kapsamında değerlendirilmektedir. Nitekim, başarılı MFK'ları donar kurumlar tarafından kalkınma ve gelişme programlarına yönelik ihaleleri kazanarak faaliyet alanlarını genişletmektedirler. Bu sayede birçok büyük finans kurumları tarafından tanınmakta ve ihtiyacı olduğunda daha uygun şartlarla finansman ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar.

c. Operasyonel (İşlevsel) Bağımlılık

Operasyonel bağımlılığın işlevsel ve kültürel boyutları mevcut olup, operasyonel boyutunda MFK'nun esas (rutin) işlevlerinin kurum dışından biri tarafından gerçekleştirilmesi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Operasyonel açıdan günlük esas işlevleri kapsamına nakit yönetimi ve maliyetlerin belirlenmesi girmektedir (Churchill ve Coster, 2001:27-31). Operasyonel bağımlılık mikrofinansman kurumlarının kurumsal kültürünü de etkileyebilmektedir. Söz konusu etkiler personele ödenecek ücret ve uzman kadro yetiştirmeye ayrılacak bütçelerde ortaya çıkmaktadır.

Operasyonel bağımlılığın diğer bir boyutu da teknik destek olarak ortaya çıkmaktadır. Yoksullara finans hizmet sağlayan kurumların teknik işlemlerini başka kurumlar tarafından gerçekleştirildiği bilinmektedir. Özellikle STÖ'leri ve Mikro kredi Kurumlarının müşterileriyle ilgili veriler network kurumları tarafından işlenmektedir. Müşterileri ile verilere hızlı ulaşma ve irtibat zayıflığı olası risklere karşı korunmasız kalmasına neden olabilecektir. Söz konusu kurumlar teknik elemanları da yetiştirmesi gerekmektedir.

d. Bağımlılık Riski Yönetimi (Kontrolü)

Bağımlılık riskinin yönetiminde dışa bağımlı olan kurumlar belirli bir süre sonra belli bir ölçüde bağımsız olma stratejisi geliştirmesi gerekmektedir. Strateji belirlenirken destek olmadan faaliyetine devam edip edemeyeceği hesaplanmalıdır. Bağımlı olan mikrofinansman kurumları donörler tarafından finanse edilmektedir. Bazı olumsuz şartlarda desteğin kesilme ihtimali yüksek olduğundan, söz konusu kurumlar destek kesildikten sonra faaliyetlerini sürdürmelerine yönelik bir bağımsız yapıya sahip olacak stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir.

4.3.2. Operasyonel Riskler

Operasyonel riskler, MFK'larının günlük faaliyetlerinde hep karşı karşıya kaldıkları risk türlerinden oluşmaktadır. Bu riskler başta portföy kalitesini belirleyen kredi riski olmak üzere, dolandırıcılık ve güvenlik risklerinden oluşmaktadır.

Tablo 29
Operasyonel Risk Türleri

Operasyonel Riskler	Kayıp Türleri	Temel Fail
Kredi Riski	Portföy kalitesizliği sonucundaki kayıplar	Müşteri
Dolandırıcılık Riski	Dolandırılma sonucundaki kayıplar	MFK Üyeleri
Güvenlik Riski	Çalınma sonucundaki kayıplar (Hırsızlık)	MFK Dışı Kişiler

Kaynak: CARE, Microfinance Risk management Handbook, 2001:34

4.3.2.1. Kredi Riski

Bütün finans kurumlarında olduğu gibi Mikrofinansman Kurumlarında da en başta gelen risk verilen kredilerin geri ödenmemesi riskidir. Söz konusu kurumlar açısından kredi riski özel önem taşımaktadır. Çünkü, az gelirlili ve yoksul bireylere verilen küçük miktarlardaki krediler karşılığında genelde teminat istenmemektedir. Kredi riskinin belirlenmesi ve kabul edilebilir en az kayıpla yönetilebilmesi için, kredi verme prosedürü hem de politikasının zayıf yönleri tespit edilmesi gerekmektedir.

Kredilendirme sürecinde uygulanacak olan politika ve prosedürler kapsamında, kurumun kredi bölümlerinde çalışan personellerin titizliği ve borçlananların borcunu zamanında ödemelerini sağlayacak teşvikler ya da uygulanacak yasal yaptırımlar yer almaktadır. Kredi verme sürecinde uygulanabilecek prosedürler ve politikaların geçerliliği analiz edilmesi gerekmektedir. Ayrıca, kredi verme bölümlerinde istihdam edilen personellerin de eğitimi ayrı bir önem arz etmektedir. Personel eğitimine dikkat edilmediği zaman dünya daki en iyi kredi riskinin yönetimi tekniğinin de işe yaramayacağı ortadadır (Churchill ve Coster, 2001:35-38).

Mikrofinansman kurumlarının maruz kalma olasılığı yüksek olan kredi riskinden korunması için sağlıklı kontrol ve ölçebilmesi içinde izlenmesi gerekmektedir. Müşterilerinin özelliklerine göre verilen kredilerin küçük miktarlarda gözükmeye rağmen müşterisi sayısına göre oluşan kredi portföyünün büyüklüğü risk derecesini arttırmaktadır.

Mikrofinansman kurumları bu riski önlemek veya en aza indirmek için aşağıdaki sınıflandırma yapılmıştır (Buruch, 2009:10):

- a. Kredi Riski Kontrolü; kredi ürünleri tasarımı, müşteriye araştırma, kredi komisyonları ve geciken kredilerin yönetiminden oluşmaktadır.
- b. Kredi Riskinin İzlenmesi: oransal olarak portföy kalitesi, kredi kaybı oranı, rezerv oranı ve ertelenmiş kredilerin oranı yardımıyla gerçekleştirilmektedir.

4.3.2.2. Dolandırıcılık (Sahtekarlık) Riski

Kötü ekonomik koşullarda faaliyet gösteren büyük hacimli finansal kurumlar dolandırıcılık risklerine karşı savunmasızdırlar. Dolandırıcılı riskine özellikle paranın el değiştirdiği anda maruz kalınmaktadır. Bu tür riske, politika ve prosedürlerin açık bir şekilde tanımlanamaması, bilgi sistem yönetiminin zayıflığı, personel devirlerinin sürekliliği ve MFK'nun hızlı büyüme eğiliminde olması sonucunda maruz kalmalarını arttırmaktadır. Bunların yanında, MFK'ları gönüllü tasarruf mevduatları dolandırıcılığa karşı koruyamaz ve gerektiği gibi yönetemez ise hem güven hem de kurumsal olarak itibar kaybetmesine neden olacaktır. Dolandırıcılık riski tespit edildiği anda kontrolden çıkmadan sorumlu personele bildirilerek anında çözülmesi gerekmektedir.

Mikrofinansman kurumlarının karşılaşılabileceği dolandırıcılık türlerinin nelerden oluşabileceği yönünde bütün dolandırıcılık türlerini sıralamak imkânsızdır. Ancak, maruz kalma olasılığı yüksek olan dolandırıcılık türlerinin bazıları ve söz konusu riski önlemeye yönelik alınacak tedbirler hemde tespit edilen riskleri izleme yöntemleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Churchill ve Coster, 2001: 46-58):

a. Dolandırıcılık Türleri:

- Kredi sorumlusunun müşteriyle ilgilenmemesi, kasa sorumlusunun krediyi kendi üzerine alması ve kredi verme sürecinde müşteriden yasadışı ödeme yapmasını istemesi sonucunda ortaya çıkmaktadır.
- Kredi sorumlusuna müşteriler tarafından yapılan ödemeleri zamanında kuruma teslim etmemsi ve müşterilerine asılsız suçlamalarda bulunması sonucunda oluşan dolandırıcılık şeklinde özetlenebilmektedir.

b. Sahtekarlığı Önleme Kontrolleri

- Mükemmel (Sağlam, Kaliteli) Portföy
- Açıklık (Basit) ve Şeffaflık

- İnsan Kaynakları
- Müşteri Eğitimi
- Kredi Komisyonları (Komiteleri)
- Nakit Kullanımı
- Kontrolün Temini
- Uygulanan Politikaların İptali ve Planlanması
- Algılanan Sahtekarlıkların İzlenmesi
- Operasyonel denetim
- Kredi ürünleri (koleksiyonu) politikası
- Müşteri seçimi
- Müşteri şikayet ve istekleri
- Sahtekarlık (Dolandırıcılık) cevabı
- Dolandırıcılık denetimi
- Kayıp kontrolü.

4.3.2.3. Güvenlik Riski

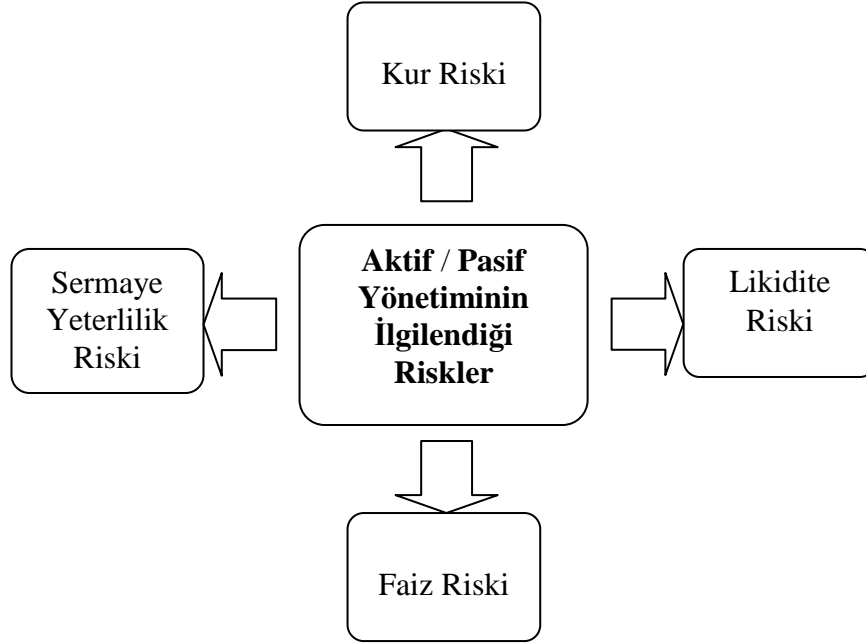
MFK'larının bir finansal kurum olarak parasal varlıklara sahip olması nedeniyle çalınma olasılığı da unutulmaması gerekmektedir. Yoksul kesimin yoğun olduğu bölgelerde yolsuzlukların, cinayetlerin ve hırsızlıkların fazla olması olasılığı yüksektir. Az gelirliler ve yoksulların yaşadığı bölgede veya ülkede bir günde toplanan kredi geri ödemeleri o bölgedeki yoksulların bir yıllık geçimlerini sağlayacak miktarda olması mümkündür.

4.3.3. Finansal Yönetim Riskleri

Mikrofinansman Organizasyonlarının finansal göstergelerini azami seviyeye getirme çabaları sonucunda kurumun maruz kalabileceği risk türlerindedir. MFK'ları yöneticileri tarafından finansal verimi artıracak değişik stratejiler uygulanmaya çalışılmaktadır. Bu stratejiler sonucunda ortaya çıkan riskler; varlık-kaynak yönetim riski, verimsizlik riski ve sistem güvenliği riskleri şeklinde sıralanmaktadır.

4.3.3.1. Aktif ve Pasif Yönetimi Riski

Aktif pasif yönetiminin dikkate aldığı temel riskler, Şekil 8’de gösterilmiştir (Bolgün ve Akçay, 2009:290). Aktif pasif yönetiminde, faiz riski, kur riski ve sermaye yeterlilik (likidite) risklerini çeşitli araçlar ile etkin bir şekilde ölçmekte ve yönetmektedir.



Şekil 8. Aktif/Pasif Yönetimi Sorumluluğundaki Temel Riskler

Kaynak: Bolgün, K.E. ve Akçay, M.B, Risk Yönetimi, Scala Yayıncılık, 2009, s.291.

a. Faiz Oranı Riski; faiz oranlarındaki hareketler nedeniyle MFK’nun pozisyon durumuna bağlı olarak maruz kalabileceği zararı ifade etmektedir. Aktif ve pasifteki faiz oranları arasında dengesizlik riskin artmasına sebep olmaktadır. Bu tür riski enflasyonist ortamlarda daha çok karşılaşılmaktadır. Kurum tarafından alınan borç veya mevduatlar karşılığında ödenen faiz ile verilen kredilerde uygulanacak faiz oranları arasındaki marjın azalması gelirin azalmasına yol açacaktır.

b. Likidite Riski; MFK’nun yükümlülüklerindeki azalmayı iyi düzenleyememesi ya da aktiflerdeki artışı karşılayacak şekilde yeterli bulunduramaması nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Likidite riski kurumun kısa vadeli ve maliyeti yüksek ihtiyaç kredi borçlarını karşılama ile sıkı bağlantılıdır.

c. Döviz Kuru Riski; döviz kurlarında meydana gelen değişmelerin, finansal kurumların aktif ve pasif hesaplarını etkilemesi sonucu, maruz kalınan riski ifade eder (Leblebici Teker, 2006:7). Mikrofinans kurumlarının finansal kaynaklarını dışarıdan döviz olarak sağlandığından döviz riskine maruz kalma riski daha yüksektir. Dışarıdan sağladığı kaynak döviz cinsinden iken, verdiği kredi yerel para birimi olduğundan doğal olarak geri dönüşüm de yerel ulusal para olmaktadır.

4.3.3.2. Verimsizlik Riski

MFK'ları için verimlilik halen en büyük sorunlardan biri olarak kalmaktadır. Verimlilik, kurumun müşteri kapsamını, ürün ve hizmet giderlerinin yönetim hem de kontrol yeteneklerini yansıtmaktadır. Verimsiz MFK'ları müşterilerine yüksek faizli ve şartları zorlaştırmış finansal hizmetler sunmaktadır. Sonuçta da kurumun asıl amacı olan sosyal misyondan uzaklaştırmaktadır.

Mikrofinansman kurumları verimliliğini arttırması, müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik düşük faizli kredi sağlaması ve diğer finansal hizmetlerinin maliyetlerinin uygun hale getirilmesi için verimsizlik yönetimlerine ve ölçme yöntemlerine dikkat etmesi gerekmektedir. Söz konusu verimsizlik yönetimi ve ölçütü ile ilgili maddeler aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Churchill ve Coster, 2001:69-75):

a. Verimsizlik Kontrolü

- Bütçeleme
- Faaliyet Tabanlı Maliyetleme
- Yaniden Yapılandırma

b. Verimlilik İzleme

- Verimlilik ve Üretkenlik Oranları
- İnsan hatalarını İzlenmesi

4.3.3.3. Sistem Güvenliği ve Bütünlüğü Riski

Finansal yönetim riskinin bir başka yönü olan bilgi sistemi bütünlüğü olup, muhasebe hem de portföy yönetimini de kapsamaktadır. Bu tür risk değerlendirmede, sisteme girilen bilgilerin doğru ve kaliteli işlenmesi kontrolü kolaylaştıracak hem de zamanında yararlı raporların elde edilmesini garanti edecek düzeyde olmasını sağlayacaktır.

4.3.4. Dış Riskler

Mikrofinansman hizmeti sunan kurumlarının yöneticileri dış riskleri yönetememektedirler. Ancak, bu tür risklere her an maruz kalabileceklerinden göz ardı etmemeleri gerekmektedir. Kurum yöneticileri söz konusu risklere hazırlıklı olmaları için sağlıklı değerlendirme ve ölçmeleri gerekmektedir. Yine de, unutulmamalıdır ki her ne kadar profesyonel yönetim, güçlü personel ve sağlıklı kontrol sistemi olsa da fiziki çevre riskine karşı korumasız olma ihtimali yüksektir.

Dış riskler her ne kadar yönetilemeyen risk türlerinden olsa da, bir problem olarak değerlendirilmeli ve bu riski bir başarısızlık bahanesi olarak öne sürmemeleri gerekmektedir.

4.3.4.1. Yasal Riskler

Siyasetçiler, banka yöneticileri ve diğer hükümet birimleri mikrofinansman kurumlarıyla yakından ilgilenmekte hem de endişelenmektedirler. Bu endişe MFK'larının müşterilerine finansal hizmetlerden biri olan mevduat hizmeti sunmaya başlamaları ve mevduatları kredi olarak dağıtması sonucunda artmıştır. Mikrofinansman sağlayıcılarına karşı oluşacak risk, iş hukuku ve esnaf kanunlarındaki yetersizlikler hem de politik müdahalelerdir.

Mikrofinansman kurumlarının maruz kalma olasılığı yüksek olan ve göz önünde bulundurması gerek yasal risk türleri maddeler halinde aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır(Churchill ve Coster, 2001:77-82):

a. Bankacılık Düzenlemeleri

- Tefecilik Kanunları
- Finansal Aracılık

b. Diğer Yasal Riskler

- Kredi Yapılandırması
- Sözleşme Uygulamaları
- İş Kanunları

b. Düzenleme izlemeleri ve karşılık (sorumluluk)

4.3.4.2. Rekabet Riski

Mikrofinansman Kurumlarının faaliyet gösterdikleri bir çok ülkede mikrofinans piyasasında yeni ticari banka ve kredi birlikleri gibi yeni iştirakçilerinde yoksullara yönelik finansal hizmet sunmaya başlamaları sonucunda rekabet riski oluşmaktadır. MFK'ların diğer kurumlar tarafından sunulan finansal hizmet ürünlerinin çeşidinden ve şartlarından haberi olmamamsı sonucunda gerekli tedbirleri alamadıklarından dolayı söz konusu riske maruz kalmaktadırlar. Kurum diğer rakiplerinin faaliyetleriyle ilgili gerekli bilgilere ulaşamadıkları zaman riske maruz kalma olasılığı artmaktadır.

4.3.4.3. Demografik Riskler

Çalışmanın başında açıklandığı gibi MFK'larının müşteri kitlesi az gelirli ve yoksullardan oluşmaktadır. Bu nedenle kurumun demografik riske maruz kalma derecesini bilmeleri için seçeceği bölgenin detaylı incelenmesi ve araştırılması gerekmektedir. Demografik risklerin ölçülebilmesi ve değerlendirilmesi için ülkedeki veya bölgedeki hastalıklar(AIDS dahil), ölüm oranları, eğitim düzeyi, girimcilik yetenekleri, nüfusun mobilliği, sosyal düzen, önceki kredi programlarının deneyimleri ve yerlilerin rüşvete karşı dayanaklıkları detaylı olarak incelenmelidir.

4.3.4.4. Fiziki Çevre Riski

Mikrofinansman hizmetinin sağlandığı bazı bölgelerde kuraklık, sel, yağış gibi doğal afet riski olasılığı yüksek olmaktadır. Bu da doğal olarak mikrofinansman hizmetlerinden yararlanan fertlerin gelirlerini olumsuz etkilemektedir. Bunların dışında, altyapı, ulaşım, haberleşme ve bölgedeki bankaların mevcudiyeti MFK'larının riskini arttırmaktadır.

4.3.4.5. Makroekonomik Riskler

Mikrofinansman Organizasyonları ülkedeki deflasyon ve enflasyon gibi makroekonomik değişimler karşısında savunmasız kalan kurumların başında gelmektedir. Bu risklerin, mikrofinans sistemine etkisi iki yönlü olup, birincisi doğrudan MFK'larını etkilerken, ikinci yönü de müşterilerinin piyasada olumsuz şartlar nedeniyle işlerinin duraksaması sonucunda borçlarını zamanında ödeyemez hale gelmelerine sebep olmaktadır.

BÖLÜM 5: MİKROFİNANS UYGULAMALARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Bu bölümde mikrofinans uygulamalarının gerçekleştirildiği gelişmiş, gelişmekte ve az gelişmiş ülkelere yönelik gerçekleştirilen anket çalışması neticesinde yapılan analiz sonuçları ortaya konulacaktır. Bu kapsam içerisinde ankete katılan MFK'ları hakkında tanımlayıcı istatistikî bilgiler verildikten sonra kurumların profesyonelleşme yönelimleri ve kurumsal davranışları çeşitli istatistiksel analiz yöntemleri ile tespit edilecektir.

5.1. Araştırmanın Önemi

Dünyamızda gelir dağılımındaki dengesizlik yoksulluğun artmasına ve özelliklerine göre gruplandırılmasına yol açmaktadır. Yoksullukla mücadelede birbirinden farklı kurumlar tarafından değişik yöntemler uygulanmaktadır. Söz konusu kurumlar ve organizasyonlar içerisinde yaklaşık son otuz yılda özellikle Mikrofinansman Kurumlarında önemli derecede gelişmeler yaşanmaktadır. Bu gelişmeler hem yoksullukla mücadele anlayışındaki değişim sürecini hem de finan kurumlarından bankaları etkilemektedir. Finansal kurumların başında gelen bankaların özellikle etkilendiği yönler sosyal ve ticari amaçların bir arada dengelenerek yürütülmesi konularında olmaktadır.

Mikrofinansman hizmeti sunan STÖ'lerini, MFK'larını ve Mikrokredi Kurumlarını sosyal ve ticari misyonu bir arada yürüten Ticari Banka olma üzerine yoğunlaştırmaktadır. Ticari Bankaların ve Kredi Birliklerinin, yoksullukla mücadele sürecindeki bu değişim ve gelişim sürecine uyum sağlamaya çalışmakta oldukları da görülmektedir. Şüphesiz ki bu sürecin getirdiği olumlu ve olumsuz birçok konu bulunmaktadır. Özellikle de MFK'ları bu süreçten olumlu ve olumsuz bir şekilde etkilenmesi kaçınılmazdır.

Bu hızlı değişim ve gelişim süreci içerisinde MFK'larının yapması gereken birçok işlem ve faaliyet vardır. Bunların başında eğitim çalışmaları gelmektedir. Bunlardan en önemlisi sosyal ve ticari amacı dengelemek hem de risk yönetimi hakkında bilgi sahibi olmak süreçleri oluşturmaktır. Araştırma bu açıdan önemlidir. Mikrofinansman Kurumlarının yoksullukla mücadelede sosyal amacı, hizmetin sürekliliğini sağlamak

için ticari misyonu, kapsamlı müşteri kitlesi açısından riskten korunma stratejileri ve risk yönetimi için bilgi hem de hazırlık düzeylerinin tespiti ile konunun önemi ortaya konulmaya çalışılacaktır.

5.2. Araştırmanın Amacı

Yoksullukla mücadelede hem de işsizliğin azaltılmasında etkin modellerden biri haline gelen Mikrofinans Sistemi hakkında son dönemde üniversitelerde çok yoğun bir şekilde makale ve tez çalışmaları yapılmaktadır. Çalışmalar genellikle sadece Mikrofinans Sisteminde yer alan mikrokredi uygulamaları üzerine olmaktadır. Bu çalışma ile küçük miktarlarda kredi verilerek faaliyete başlamış ve sunduğu finansal ürün çeşitlerinin artmasıyla Mikrofinans Sisteminin oluşumuna yol açan Mikrofinansman Kurumları ele alınmakta hem de yoksullara etkisi tartışılmaktadır. Dünya da birçok finansal kurumun sosyal ve ticari misyonu dengeleyemedikleri görülmektedir. Araştırma ile tüm dünya da mikrofinansman hizmeti sunan kurumları açıklamak, birbirleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyarak, ekonominin en önemli sorunlarından olan işsizlik ve yoksulluğa etkilerini, yapabilecekleri olumlu ve olumsuz yanlarını ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada Mikrofinansman Hizmeti sunan kurumların mevcut durumları gözden geçirilmiş ve günümüze kadar yapılan çalışmalar açıklanmıştır. Çalışmada ayrıca mikrofinans kurumlarının risk kaynakları ve korunma stratejilerini bu çalışma ile ortaya koynulması amaçlanmıştır.

5.3. Araştırmanın Kısıtları

Anket çalışma konusunun çok kapsamlı olması ve cevap alınacak kitlenin özellikle mikrofinansman sağlayıcılarından oluşması, az gelişmiş ülkelerde teknolojik eksiklik, ülkedeki hükümete karşı olan kork, araştırmaya verilmesi gereken destekleri önemsememeleri nedeniyle konuların derinliğe inilerek çalışma yapılmasını mümkün kılmamıştır. Bu sebepten dolayı mikrofinansman sağlayıcılarının faaliyetleri ve kurumsal davranışları hakkındaki soruların derinliği sınırlı tutulmuştur. Anket uygulaması dünya daki altı bölgede faaliyet gösteren mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumlar ile sınırlı tutulmuştur. Yaşanan küresel kriz sebebiyle dünya da özellikle az gelişmiş ülkelerde birçok MFK'ları, Mikrokredi Kurumları ve STÖ'leri faaliyetine son vermiş veya kapanma aşamasında olduklarından ankete cevap alma oranı beklenenden çok düşük olmuştur. Özellikle MFK'larının faaliyet gösterdikleri bölgelerdeki

teknolojik gelişim ve altyapı zayıflığı ve araştırmalara yönelik verilecek destek için ayrabilecek zamanlarının olmadığı tespit edilmiştir. Bu durum çalışmanın en önemli kısıtlarından birisi olmuştur.

5.4. Araştırmanın Kapsamı

Anket çalışmasının ana kütesini dünya daki Mikrofinansman Sisteminde yer alan kurumlar oluşturmaktadır. Öncelikli olarak Doğu Avrupa ve Merkezi Asya ülkelerinde faaliyet gösteren MFK'ları baz alınmıştır. Dünya daki altı bölgede faaliyet gösteren ve mikrofinansman araştırma hem de raporlama kurumlarında bilgilerinin yer aldığı çeşitli ülkelerden seçilen 680 adet Mikrofinansman Organizasyonlarına e-anket tekniğiyle yapılan yazışmalar sonucunda Tablo 30'da verilen 59 ülkeden toplam 216 mikrofinansman sağlayıcıları ankete tam olarak cevap vermiştir.

Tablo 30

Anket Araştırması Kapsamında Yer Alan Ülkeler

Afganistan	Kamboçya	Guatemala	Madagaskar	Papua Yeni Gine	İsviçre
Arnavutluk Cumhuriyeti	Kamerun	Honduras	Meksika	Paraguay	Tacikistan
Arjantin	Orta Afrika Cumhuriyeti	Irak	Moğolistan	Peru	Tanzanya
Azerbaycan	Şili	Hindistan	Fas	Filipinler	Tayland
Bangladeş	Kosta Rica	Endonezya	Mozambik	Romanya	Togo
Benin	Dominik Cumhuriyeti	Jordan	Nepal	Rusya Federasyonu	Uganda
Bolivya	Ekvator	Kazakistan	Nikaragua	Ruanda	ABD
Bosna - Hersek	Etiyopya	Kenya	Nijerya	Senegal	Vietnam
Brezilya	Gürcistan	Kırgızistan	Pakistan	Sırbistan	Yemen
Bulgaristan	Gana	Laos Demokratik Halk Cumhuriyeti	Filistin	Singapur	

5.5. Anketin Yapısı

Çalışma için hazırlanan anket 65 sorudan oluşmaktadır. İlk 19 soru ankete katılan MFK'larını tanımlayıcı nitelikte olan tek seçenekli ve çok seçenekli sorulardan oluşmaktadır. Çalışmanın ilk soruları katılımcıların, yaş grubu, eğitim düzeyi, çalışma

pozisyonu, personel sayısı, kurumun yaşam süresi, kurumun hukuki yapısı, müşteri kitlesi, başarı ölçütü, hizmet ürünleri ve faaliyet amaçları gibi konuları belirlemeye yöneliktir. Son dört grup soruda ise toplam 39 sorunun bulunduğu 5'li Likert Ölçeği formunda sorulardan oluşmaktadır. Bu sorular ile katılımcı MFK'larının risk kaynakları, riskten korunma stratejileri, stratejik amaçlar ve özellikle de sosyo-ekonomik amaçlarının düzeylerini ölçmeye çalışan sorulardan oluşmaktadır.

5.6. Araştırma Verilerinin Analizi ve Bulgular

Saha araştırması sonucu elde edilen verilerin incelenmesi SPSS 16.0 for Windows paket programı yardımı ile yapılmıştır. Tanımlayıcı istatistiksel analizlerin ardından güvenilirlik testleri ve faktör analizi yapılmıştır. Araştırma şekline göre geliştirilen hipotezlerin sınansması amacıyla, bağımsız örneklem için parametrik olmayan testlerde; Mann Whitney U testi, Welch ve Brown-Forsytly testleri, Paunlarına Kruskal Wallis testi ve faktör analizinde Kaiser-Meyer-Olkin testi uygulanmıştır. Ayrıca, ilgili değişkenlerin aralarındaki ilişkinin derecesini ve yönünü belirlemek amacıyla da Ki-Kare (crosstabs) testinden yararlanılmıştır. İki'den fazla grup arasındaki farklılıkların incelenmesinde de One-Way Anova testinin yerine parametrik olmayan karşılığı olan ve tek yönlü varyans analizinin benzeri olan Kruskal Wallis H testi uygulanmıştır. Normal dağılıma uygunluk varsayımı altında varyansların eşitliği test edilerek parametrik testlerden; iki bağımsız grup için Independent Sample T testi, ikiden fazla grup için One Way Anova testi uygulanmıştır.

5.6.1. Tanımlayıcı İstatistiksel Analizler

Araştırmada öncelikle anket çalışmasına katkı sağlayan katılımcıların yaş ve görev dağılımı ele alınmıştır. Ankete katılan 216 kişiden 72'si Genel Müdür, 35'i Genel Müdür Yardımcısı, 94'ü Departman Yöneticisi, 6'sı CEO ve 9'u da diğer yetkili çalışanlardan oluşmaktadır. Mikrofinansman Hizmeti sunan kurumlar açısından, Uzman MFK'larının oranı %15,74, Mikrokredi Kurumları %28,24, Kredi Birlikleri %10,65, BDFK %10,65, STÖ %13,42, Ticari Banka %19,90 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 31**Ankete Katılanların Yaş Grubu Dağılımı Tablosu**

Yaş	n	Yüzde (%)
25 ve altı	21	9,7
26-36	84	38,9
37-47	56	25,9
48-58	45	20,8
58 ve üstü	10	4,6
Toplam	216	100,0

Ankete katılan 216 kişiden 21 kişi “25 ve altı” yaş grubunda yer almaktadır. 84 kişi “26- 36” yaş grubunda, 56 kişi “37- 47” yaş grubunda 45 kişi “48-58” yaş grubunda 10 kişide “58 ve üstü” yaş grubunda yer almaktadır. Anket çalışmasının katılımcıları %48,6’sı dinamik, %25,9’u uzman ve %25,4’ü deneyimli yaş gruplarından oluşmakta olduğu görülmektedir. Tablo 31’de görüldüğü gibi genellikle genç bir cevaplayıcı kitlesinin ankete katılımları gerçekleşmiştir.

Tablo 32**Ankete Katılanların Eğitim Durumu Tablosu**

Eğitim Seviyesi	n	Yüzde (%)
Orta Okul	8	3,7
Meslek Lisesi	2	0,9
Yüksek Okul	6	2,8
Uzmanlık	37	17,1
Lisans	157	72,7
Lisansüstü	6	2,8
Toplam	216	100,0

Ankete katılanların 157’si lisans mezunu, 6’sı yüksek okul (ön lisans) mezunu, 2’si meslek lisesi mezunu, 8’i orta okul mezunu, 37’si mikrofinans uzmanlık eğitim kursu mezunu ve 6’sı da yüksek lisans ve üstü eğitim almıştır. Tablo 31’de görüldüğü gibi, lisansüstü ve lisans (üniversite) mezunları ankete katılanların toplam %75,5’ini

oluştururken, mikrofinansman üzerine uzmanlık eğitim kursları mezunları %17,1'ini, ortaokul mezunları %3,7'sini, yüksek okul mezunları %2,8, meslek lisesi mezunları da %0,9'unu oluşturmaktadır. Anket araştırmasına genellikle eğitim seviyesi yüksek kişiler katılmış olduğu görülmektedir.

Tablo 33

Ankete Katılanların İşyerinde Çalışma Pozisyonlarının Dağılımı Tablosu

Pozisyon Türleri	n	Yüzde (%)
Genel Müdür	72	33,3
Genel Müdür Yardımcısı	35	16,2
Departman Yöneticisi	94	43,5
CEO	6	2,8
Diğer	9	4,2
Toplam	216	100,0

Ankete katılanların 72'si genel müdür, 35'i genel müdür yardımcısı, 94'dü departman yöneticisi, 6'sı CEO, 9'u de kurumun diğer pozisyonlarında yer almaktadır. İş yerlerindeki çalışma pozisyonu durumlarına göre yüzdeler dağılımları Tablo 32'de yüzdeler stününde yer almakta olup, genel müdür katılımcıların yüzde 33,3'ünü oluştururken, genel müdür yardımcılarını yüzde 16,2'sini, departman yöneticileri yüzde 43,5'ini, CEO yüzde 2,8'ini, diğer pozisyonlardakiler yüzde 4,2'sini oluşturmaktadır. Anket araştırmasına katılanların büyük kısmı yönetim kesiminden oluşturmaktadır.

Tablo 34

Kurumların Personel Sayılarının Dağılımı

Personel Sayıları	n	Yüzde (%)
5 va altı	9	4,2
6-20	44	20,4
21-30	27	12,5
31-50	13	6,0
51 ve üstü	123	56,9
Toplam	216	100,0

Ankete katılan mikrofinans hizmeti sunan kurumlarda çalışan personel sayılarının kategorilere göre dağılımı tablosu incelendiğinde; 0-5 kişi çalıştıran kurum sayısı 9, 6-20 kişi arasında personel çalıştıran kurum sayısı 44, 21-30 arasında personel çalıştıran kurum sayısı 27, 31-50 kişi arasında personel çalıştıran kurum sayısı 13 ve 51 ve üstü personel çalıştıran kurum sayısı 123 olarak gerçekleşmiştir. Bu kurumların ölçeklere göre dağılımının oransal olarak incelendiğinde ise; Tablo 34’te görüldüğü gibi mikro ölçekte mikrofinansman kurumlarında çalışan oranı %4,2, küçük ölçekte mikrofinansman kurumlarında çalışan oranı %20,4 oranında, orta ölçekte ise %18,5 ve büyük ölçekteki kurumlarda çalışan oranı %56,9 oranlarına sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 35

Ankete Katılan Kurumların Kaç Yıllık Oldukları Dağılımı Tablosu

Faaliyet Süresi	n	Yüzde (%)
5 ve altı	35	16,2
6-10	65	30,1
11-15	43	19,9
16 ve üstü	73	33,8
Toplam	216	100,0

Ankete katılanların 35’i “0-5” yıldır, 65’i “6-10” yıldır, 43’ü “11-15” yıldır ve 73’ü de “16 yıl ve üstü” varlıklarını devam ettiren kurumlar ankette katılmıştır. Tablo 35’te görüldüğü gibi, ankete katılan kurumlar içerisinde %53,7’si on yıldan fazla mikrofinansman hizmeti sağlayan uzmanlaşmış kurumlardan oluşurken, %30,1’i 6-10 yıl arası deneyimli ve %16,2’si de yeni kurumlardan oluşmaktadır.

Tablo 36
Kurumların Hukuki Yapısı İle Faaliyet Süresi İlişkisi

Çapraz Tablo							
Kurumunuz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?	Hukuki Yapımız?						Toplam
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	
5 ve altı	7	2	14	2	6	4	35
6-10	12	10	19	5	13	6	65
11-15	5	5	16	5	3	9	43
16 ve üstü	10	26	12	11	4	10	73
Toplam	34	43	61	23	26	29	216

Araştırmada kapsamındaki kurumların hukuki yapıları faaliyet sürelerine göre dağılımın yer aldığı Tablo 36 incelendiğinde; katılımcıların 10 yılı aşkın süredir faaliyet gösterdikleri uzmanlaşmış ve 5 yıldan fazla faaliyetlerini sürdüren deneyimli kurumlardan oluştuğu anlaşılmaktadır. Söz konusu tabloda yer alan uzmanlaşmış ve deneyimli kurumların yanı sıra 5 yıl ve daha az süredir faaliyetlerini sürdüren yeni kurumların da olduğu görülmektedir.

Tablo 37
Kurumun Ülke Çapındaki Büyüklüğünün Dağılımı

Sıralama	n	Yüzde (%)
ilk 5	93	43,1
ilk 10	32	14,8
Diğer	91	42,1
Toplam	216	100,0

Ankete katılan kurumların faaliyet gösterdiği ülkedeki diğer kurumlar içerisindeki büyüklüğü bakımından incelendiğinde 93 kurum ilk 5 sıralamasında, 32 kurum ilk 10 sıralamasında yer alırken, 91 kurum da ilk 5 ve ilk 10'a girmeyen kurumlardan oluşmaktadır. Ülkedeki mikrofinansman sistemi sıralamalarındaki ilk 10'a giren kurum oranı %57,9 iken, sıralamada yer almayan kurum oranı da %42,1 olduğu tespit

edilmiştir. Tablo 37’de görüldüğü gibi ankete katılan 216 mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların büyük kısmı faaliyet gösterdikleri ülkede önde gelen kurumlardır.

5.6.2. Kurumların Profesyonelleşme Yönelimlerinin İstatistiksel Analizi

Anketin ikinci kısmını oluşturan kurumların profesyonelleşme yönelimlerinin araştırılması, mikrofinans sistemi ile ilgili teoriler, dünyadaki uygulamalar, kurumların hukuki yapıları, müşteri kitlesi, sağladığı hizmet türleri ve karşılaştıkları güçlükler dikkate alınarak hazırlanmıştır. Araştırmanın bu kısmında, kurumların profesyonelleşme yönelimleri ile ilgili bilgiler tanımlanarak geliştirilen hipotezler test edilmiştir.

Tablo 38

Mikrofinansman Kurumlarının Hukuki Yapısının Dağılımı

Hukuki Yapı	n	Yüzde (%)
Uzman MFK	34	15,74
Ticari Banka	43	19,90
Kredi Birliği	23	10,65
BDFK	23	10,65
STÖ	29	13,42
Mikrokredi Kurumu	61	28,24
Toplam	216	100,0

Ankete katılan kurumların hukuki yapısı bakımından incelendiğinde 34 kurum uzman MFK’u, 43 kurumun mikrofinansman hizmeti sağlayan ticari banka, 23 kurumun kredi birliği, 23 kurumun BDFK’u, 29 kurumun STÖ ve 61’inin de mikrokredi kurumu olduğu tespit edilmiştir. Tablo 38’de görüldüğü gibi; katılımcı kurumlardan mikrokredi kurumları %28 oranı ile ilk sırada yer alırken, bunu %19,9 ile mikrofinansman hizmeti sunan Ticari Bankalar, %15,7 ile MFK’ları, %13,4 ile STÖ’leri ve %10,6 oranlarına sahip kredi birlikleri hem de Banka Dışı Finans Kurumları (BDFK) takip etmektedir.

Tablo 39
Finansal Hizmet Türlerinin Dağılımı

Finansal Araçlar	n	Yüzde (%)
Kredi	178	82,4
Tasarruf (mevduat)	82	38,0
Sigorta	43	19,9
Leasing	16	7,4
Hepsi (Kredi, Mevduat, Sigorta ve Lising)	37	17,1

Ankete katılan kurumların sağladıkları finansal hizmetler açısından incelendiğinde 178 kurumun kredi, 82 kurumun tasarruf (vadesiz ve vadeli mevduat), 43 kurumun sigorta, 16 kurumun leasing, 37 kurumun da “kredi, tasarruf, sigorta ve leasing” hizmeti sunmakta oldukları görülmektedir. Bu tablo ve açıklamay göre, araştırma kapsamındaki kurumların % 17,1’i kapsamlı finansal hizmet sunduğu görülmektedir. Ayrıca, kredi hizmetleri mikrofinansman temel fonksiyonunu oluşturmaktadır. Tablo 39’da görüldüğü gibi, kredi hizmeti %82,4 oranı ile ilk sırada yer almaktadır. Bunu takip eden tasarruf ve sigorta hizmetleri kurumlar tarafından müşterilerine yönelik uyguladıkları zorunlu uygulamalardan biridir. Kiralamada ise yeteneği olan yoksul ve az gelirli kesimin, dikiş makinesi, çamaşır makinesi ve elektronik ürünlerin satın alınmasında uygulanmakta olduğu bilinmektedir. Finansal kiralama olarak da bilinen leasing hizmetleri sadece yatırım amacı ile sınırlı kalmayıp, özellikle gelişmekte olan ülkelerde taksitli ev eşyaları satın almalarında taksitli alımlar yerine en çok tercih edilen uygulamalardan biridir.

Araştırmanın bu kısmında verilen cevapların mikrofinansman hizmeti sağlayıcıların hukuki yapıları ile müşteri kesimi arasında ilişki olup olmadığı çapraz tablo (Crosstabs) ve Ki-Kare Testi ile analiz edilecektir. Söz konusu araştırmanın hipotezleri şu şekildedir;

H₀: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları ile finansal hizmetleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları ile finansal hizmetleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 40
Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Hukuki Yapısı ile
Sağladıkları Finansal Hizmet Türleri Arasındaki İlişki

Çapraz Tablo							
Finansal Hizmet Türleri	Kurumların Hukuki Yapıları ve Hizmet Dağılımı						
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	Toplam
Kredi	34	43	61	23	26	28	215
Kurumlar içindeki oranı (%)	15,8%	20,0%	28,4%	10,7%	12,1%	13,0%	100,0%
Tasarruf (Mevduat)	32	34	17	15	9	11	118
Kurumlar içindeki oranı (%)	27,1%	28,8%	14,4%	12,7%	7,6%	9,3%	100,0%
Sigorta	19	20	49	16	18	15	137
Kurumlar içindeki oranı (%)	13,9%	14,6%	35,8%	11,7%	13,1%	10,9%	100,0%
Leasing	6	27	4	6	4	4	51
Kurumlar içindeki oranı (%)	11,8%	52,9%	7,8%	11,8%	7,8%	7,8%	100,0%
Hepsi	6	19	3	5	1	3	37
Kurumlar içindeki yüzdesi	16,2%	51,4%	8,1%	13,5%	2,7%	8,1%	100,0%

Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların hukuki yapılarına göre sağladıkları finansal hizmet türleri incelendiğinde; araştırma anketinin bu sorusunu cevaplayan toplam 216 kurumdan 215'i kredi hizmeti sağlamakta olduğu, STÖ'lerinden birinin de kredi hizmeti sağlamadığı anlaşılmaktadır. Kurumlar tarafından sağlanan kredi hizmetlerinin yanı sıra mevduat toplama yetkisi verilen kurum sayısı 118 olup, 98 kuruma da bu yetkinin verilmediği görülmektedir. Mikrofinans sisteminde yer alan kurumların sağlayabilecekleri diğer finansal hizmetlerden olan sigorta ve leasing açısından incelendiğinde de; 216 katılımcı kurumdan 137'si sigorta hizmeti, 51 kurumun da leasing hizmeti sağlayabilecek kapasiteye (yetkiye) sahip oldukları görülmektedir. Yani, 216 kurumdan 98'i mevduat, 79'u sigorta ve 164'ünün de leasing hizmetleri sağlamadıkları, toplam 37 kurumun da bahis konusu tüm hizmetleri sağladıkları tespit edilmiştir. Tablo 40'ta yer alan verilere ve bu verilerin açıklanmasına göre, finans kurumlarının mikrofinans sistemi kapsamında sağlayabilecekleri finansal hizmetler hukuki yapıları ile ilişkili olduğu anlaşılmaktadır.

Kredi Hizmetine Ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,478 ^a	5	,262
Likelihood Ratio	4,046	5	,543
Linear-by-Linear Association	2,973	1	,085
N of Valid Cases	216		
a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,11.			

Ki-Kare Testi SPSS çıktısı olan tablo incelendiğinde, anlamlılık seviyesi Asymp. Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değerine ait olan anlamlılık seviyesinde olmadığı görülmektedir. Yani, χ^2 değeri 6,478 olup, $\text{sig}=0,262>0,05$ 'ten olduğundan H_0 reddedilir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların sağladıkları finansal hizmetlerden biri olan kredi hizmetinin hukuki yapıları ile ilişkisi yoktur. Yani iki değişken birbirine bağımlı değildir. Mikrofinansman hizmeti sağlamak amacıyla kurulan her kurumun temel finansal işlevi kredi olup, faaliyete yeni başlamış olan kurum ile faaliyette bulunan uzman kurumlar arasında kredihizmeti açısından farklılık olmayacaktır.

Mevduat Hizmetine Ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	57,882 ^a	5	,000
Likelihood Ratio	64,305	5	,000
Linear-by-Linear Association	25,931	1	,000
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,44.			

Mevduat hizmetleri açısından Ki-Kare Testi incelendiğinde, anlamlılık seviyesi Asymp. Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değerine ait olan anlamlılık seviyesinde olduğu görülmektedir. χ^2 değeri 57,882, $\text{sig}=0,000<0,05$ olduğundan H_0 reddedilir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların sağladıkları finansal hizmetlerden biri olan mevduat hizmetinin kurumların hukuki yapıları ile ilişkisi vardır. Yani iki değişken birbirine bağımlıdır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olsun mikrofinansman

alanında faaliyet gösteren birçok finans kurumlarına ve özelliklede sosyal kurum olan ancak mikrofinans sisteminde yer alan STÖ'lerine mevduat toplama izni verilmemektedir. Ancak, son yıllarda Kazakistan, Tacikistan, Bangladeş ve Doğu Avrupa ülkelerinde mevduat toplama yetkisini veren yeni düzenlemeler yapılmıştır. Müşterileriyle kısa aralıklarla toplantı yapan kurumların her toplantıda zorunlu tasarruf uygulamalarını gerçekleştirdikleri bilinmektedir.

Sigorta Hizmetine Ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16,113 ^a	5	,007
Likelihood Ratio	16,587	5	,005
Linear-by-Linear Association	,342	1	,559
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,41.			

Sigorta hizmetleri açısından Ki-Kare Testi sonuç tablosuna bakıldığında, anlamlılık seviyelerinden χ^2 değeri 16,113, sig=0,007<0,05 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla H_0 hipotezi reddedilir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların sağladıkları finansal hizmetlerden biri olan sigorta hizmetinin kurumların hukuki yapıları ile ilişkili ve iki değişken birbirine bağımlıdır. Söz konusu bağımlılığın nedenlerine ilerki testlerden Kruskal Wallis Testinde tekrar değinilecektir.

Leasing Hizmetine Ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	49,707 ^a	5	,000
Likelihood Ratio	46,134	5	,000
Linear-by-Linear Association	6,236	1	,013
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,43.			

Leasing hizmetleri bakımından Ki-Kare Testi sonuç tablosuna bakıldığında, anlamlılık seviyelerinden χ^2 değeri 49,707, sig=0,000<0,05 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların sağladıkları finansal hizmetlerden biri

olan leasing hizmetinin kurumların hukuki yapıları ile ilişkili ve iki değişken birbirine bağımlı olduğundan H_1 hipotezi geçerli olacaktır.

Finansal Hizmetlerin Tümüne Ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	33,106 ^a	5	,000
Likelihood Ratio	31,336	5	,000
Linear-by-Linear Association	7,119	1	,008
N of Valid Cases	216		

a. 3 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,94.

Yukarıda açıklanan ve test edilen bütün finansal hizmetleri açısından Ki-Kare Testi sonuç tablosuna bakıldığında, anlamlılık seviyelerinden χ^2 değeri 33,106, sig=0,00700,05 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla H_0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla bütün finansal hizmetlerin sağlanması kurumların hukuki yapısıyla yakından ilişkili olduğuna dair H_1 hipotezi geçerli olacaktır. Bu teste göre Tablo 40 tekrar incelendiğinde, Ticari Bankaların anlamlı farkın olmasına neden olduğu ortaya çıkmaktadır. Diğer kurumlar arasında anlamlı bir fark yoktur. Yani, gruplar içerisinde sadece biri farklıdır.

Yapılan açıklama ve testler sonucunda kurumların hukuki yapısı ile bazı finansal hizmetleri arasında anlamlı farkın tespit edilmesi, büyüklükleri açısından da sağladıkları finansal hizmetler arasında anlamlı farkın olup olmamasının test edilmesine itmektedir. Ankete katılan 216 kurumun faaliyet gösterdikleri ülkedeki büyüklük açısından sıralamada 93'ünün ilk beş kapsamında, 32'sinin il on kapsamında ve 91'inin de ilk onluk sıralamada yer almadıkları tespit edilmişti. Mikrofinansman kurumlarının büyüklüklerine göre sağladıkları finansal hizmet türlerinde anlamlı bir farkın olmadığı tespit edilmiştir($p>0,05$).

Ayrıca, mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların hukuki yapılarına göre, finansal hizmet türlerine ait ortalamalar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını tespit etmek için Kruskal Wallis Testi kullanılacaktır. Bu test tek yönlü ANOVA'nın

parametrik olmayan testinin karşılığı olup, kurumların finansal hizmet kapsamı açısından üstünlüğü tespit edilecektir. Altı farklı hukuki yapıya sahip mikrofinansman sağlayan kurumların, sağladıkları finansal hizmetler arasında anlamlı bir farklılık var mıdır?

H₀: Anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Anlamlı bir fark vardır.

Tablo 41'deki veriler incelendiğinde, altı çeşit hukuki yapıya sahip mikrofinansman sağlayıcılarının sundukları kredi açısından anlamlı bir farkın olmadığı görülmektedir [$\chi^2(5)=6,448$; $p=0,265$; $p \gg 0,05$]. Mevduat açısından incelendiğinde; kurumların hukuki yapıları açısından anlamlı bir fark olduğu görülmekte [$\chi^2(5)=57,614$; $p=0,000$; $p < 0,05$] olup, MFK'larının en yüksek ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir. Mikrokredi Kurumları da en düşük ortalamaya sahiptir. Ortalamaları düşük olan kurumlara dikkat edilecek olursa, mevduat toplama açısından kısıtlı yetkiye sahip olan kurumlardan oluşmaktadır. Finansal hizmetler içerisinde sigorta hizmetini de sağlayan kurumlar incelendiğinde anlamlı bir farkın olduğu görülmektedir [$\chi^2(5)=16,038$; $p=0,007$; $p < 0,05$]. Sıra ortalamalarına göre de en yüksek değerlere sahip olanlar, Ticari Banka, MFK'ları ve STÖ'leri olduğu görülmektedir. Mikrokredi kurumları ise yine en düşük ortalamaya sahiptir. Küçük işletme, yoksul ve az gelirlilerin en çok ihtiyaç duydukları küçük üretim makineleri (üretim makineleri, dikiş makinesi v.b.), demir baş (bilgisayar, kasa makinesi, beyaz eşya v.b.) kiralarak satın almalarına yardımcı olan leasing hizmeti sunan kurumlar incelendiğinde ise; Ticari Bankalar en yüksek ortalamaya, Kredi Birlikleri ve MFK'ları da orta derecede ortalamaya sahip olduğu, Mikrokredi Kurumları ve STÖ'lerinin ise en düşük ortalamalara sahip oldukları görülmektedir. Ticari Bankaların imkânları bakımından en yüksek ortalamaya sahip olması doğaldır. Açıklanan bütün finansal hizmetleri kapsayan (sağlayan) kurumlar incelendiğinde de kurumların hukuki yapıları açısından anlamlı bir farkın olduğu görülmektedir [$\chi^2(5)=32,953$; $p=0,000$; $p < 0,05$]. Bu kurumların sahip oldukları ortalamalar açısından da Ticaret Bankaları en yüksek ortalamaya sahip iken, Kredi Birlikleri ve MFK'ları takip etmektedir. En düşük ortalamalara ise Mikrokredi Kurumları ve BDFK'ları sahiptir.

Tablo 41**Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Faaliyet Süreleri ile Sağladıkları Finansal Hizmet Türleri Arasındaki İlişki**

Verdiğiniz finansal hizmet türleri	Hukuki yapımız?	N	Sıra Ortalaması	sd	x^2	p
Kredi	Tümü	216	105,28-109,00	6,448	5	,265
Mevduat	Uzman MFK	34	151,15	57,614	5	,000
	Ticari Banka	43	134,90			
	Mikrokredi Kurumu	61	79,60			
	Kredi Birlikleri	23	119,93			
	BDFK	26	86,88			
	STÖ	29	90,47			
Sigorta	Uzman MFK	34	116,65	16,038	5	,007
	Ticari Banka	43	126,77			
	Mikrokredi Kurumu	61	90,25			
	Kredi Birlikleri	23	101,87			
	BDFK	26	102,23			
	STÖ	29	121,14			
	Toplam	216				
Leasing	Uzman MFK	34	102,06	49,477	5	,000
	Ticari Banka	43	150,81			
	Mikrokredi Kurumu	61	90,08			
	Kredi Birlikleri	23	111,17			
	BDFK	26	99,62			
	STÖ	29	97,90			
	Toplam	216				
Tümü	Uzman MFK	34	109,06	32,953	5	0,000
	Ticari Banka	43	137,72			
	Mikrokredi Kurumu	61	95,31			
	Kredi Birlikleri	23	113,48			
	BDFK	26	94,15			
	STÖ	29	101,17			
	Toplam	216				

Tablo 41’de verilen bilgilerin açıklamasının yapılmasından önce oluşturulmuş olan hipotezlerin doğrulanıp doğrulanmadığı özetlenecek ise; kredi hizmeti açısından H_0 hipotezinin, mevduat, sigorta, leasing ve tüm finansal hizmetler açısından da H_1 hipotezinin geçerli olduğu söylenebilir.

Tablo 42

Kurumların Hukuki Statüsü

Statüsü	n	Yüzde (%)
Formel	43	19,9
İnformel	0	0,00
Yarıformel	173	80,1
Toplam	216	100,0

Ankete katılan kurumların hukuki statüsü bakımından 173 kurumun denemeye yönelik olarak bilinen, finans kurumlarının ulaşamadığı ya da çekindiği bölgelerde finans hizmeti sağlayan, araştıran ve geliştiren yarıformel kurumlar olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu MFK’lardan, STÖ’lerinden, Kredi Birliklerinden, Tasarruf ve Kredi Kooperatiflerinden oluşan 173 kurumun mikrofinansman sisteminde sahip olunması gereken esas özelliklerden biri olan sosyal amacına sahip olmasıdır. Bunun yanında 43 kurumun, buldukları ülkedeki kanunlara ve bankacılık otoritelerince düzenlemelere uygun olarak faaliyet gösteren kurumlardan oluşmaktadır. Ayrıca, bankacılık ve ticaret ile ilgili düzenlemere tabi olmayan hem de bir kamu otoritesi denetlenmeyen yardımlaşma sandıkları, tefeciler, aile bireyleri ve gruplardan oluşan formel olmayan kurumların olmadığı görülmektedir.

Tablo 43

Kurumların Hizmet Sunduğu Müşteri Kesiminin Dağılımı

Türü	n	Yüzde (%)
Küçük İşletme	31	14,4
Az gelirli	54	25,0
Yoksul	22	10,2
Hepsi	109	50,5
Toplam	216	100,0

Ankete katılan 216 adet mikrofinansman hizmeti sunan kurumunun 31'i küçük işletmelere, 54'dü az gelirlilere, 22'si yoksullara ve 109'u da hepsine finansal hizmet sunduğu tespit edilmiştir. Mikrofinansman hizmetlerinde öncelikle yoksul ve az gelirli bireylere önem verilmesi gerektiği göz önünde bulundurulur ise katılımcı kurumların %85,7'sinin tamamen az gelirli ve yoksullara hizmet sunduğu görülmektedir. Tablo 43'te görüldüğü gibi 109 kurumun küçük işletme, az gelirli ve yoksullara hizmet sağladığı görülmektedir. Ayrıca, anket katılımcısı finans kurumlarının %14,4'ünün küçük işletmelere, %25'inin az gelirlilere ve %10,2'sinin de yoksullara yönelik finans hizmeti sunduğu tespit edilmiştir.

Araştırmanın bu kısmında verilen cevapların mikrofinansman hizmeti sağlayıcıların hukuki yapıları ile müşteri kesimi arasında ilişki olup olmadığı Crosstabs (Ki-Kare) Testi ile analiz edilecektir. Söz konusu araştırmanın hipotezleri şu şekildedir;

H₀: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları ile müşteri kitlesi arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları ile müşteri kitlesi arasında anlamlı bir fark vardır.

Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Hukuki Yapısı ile Müşteri Kesimi Arasındaki İlişkisi verilerinin yer aldığı (Tablo 44) çapraz tabloya bakıldığında; küçük işletmelere mikrofinansman hizmeti sağlayan toplam 31 kurumdan 4'ü MFK'umu, 14'ü Ticari Banka, 5'i Mikrokredi Kurumu, 3'ü Kredi Birlikleri, 4'ü Sivil Toplum Örgütleri ve 1'i de Banka Dışı Finans Kurumları olduğu görülmektedir. Müşterileri sadece az gelirli ve yoksul kesimden oluşan kurumların toplam sayısı 76 olup, bunlardan 16'sı MFK'ları, 2'si Ticari Banka, 28'i Mikrokredi Kurumu, 6'sı Kredi Birlikleri, 11'i BDFK'ları ve 13'ünün de STÖ'lerinden oluşmaktadır. Yine aynı tablodaki verilere göre de, mikrofinansman hizmeti sağlayan toplam 109 kurumunun müşterilerinin küçük işletme, az gelirli ve yoksullardan oluştuğu görülmektedir. Söz konusu her üç kesime yönelik finans hizmeti sağlayan kurumlardan 14'ü MFK, 27'si Ticari Banka, 28'i Mikro Kredi Kurumu, 14'ü Kredi Birlikleri, 12'si STÖ ve 14'ünün de BDFK'larıdır.

Tablo 44
Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Kurumların Hukuki Yapısı ile
Müşteri Kesimi Arasındaki İlişki

Çapraz tablo (Crosstabulation)							
Müşteri kesiminiz	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	Toplam
Küçük İşletme	4	14	5	3	1	4	31
Az gelirli	9	2	21	6	8	8	54
Yoksul	7	0	7	0	3	5	22
Hepsi	14	27	28	14	14	12	109
Toplam	34	43	61	23	26	29	216

Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	38,541 ^a	15	,001
Likelihood Ratio	46,009	15	,000
Linear-by-Linear Association	,101	1	,750
N of Valid Cases	216		
a. 9 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,34.			

Ki-Kare Testi SPSS çıktısı olan tablo incelendiğinde, anlamlılık seviyesi Asymp. Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değerine ait olan anlamlılık seviyesindedir. Yani, χ^2 değeri 38,541 olup, sig=0,001<0,05'ten olduğundan H_0 reddedilir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların hukuki yapılarının müşteri kitlesi ile ilişkisi vardır. Yani iki değişken birbirine bağımlıdır.

Tablo 45
Kurumların Bankaları Rakip Olarak Görüp Görmediğinin Dağılımı

Cevap	N	Yüzde (%)
Evet	155	71,8
Hayır	61	28,2
Toplam	216	100,0

Mikrofinansman programlarının birçok ülkedeki başarılı uygulamaları sonucunda ticari bankaların da bu alana merakı uyanmıştır. Özellikle mikrokredi kullanıcılarının almış oldukları borçların zamanında geri ödemeleri sayesinde kredi sunanlar borç geri dönüşüm oranını %98 olarak göstermesidir. Ankete katılan 216 kurumdan 155'i rakip olarak gördüklerini, 61'i de rakip olarak görmedikleri tespit edilmiştir. Bugüne kadarki mikrofinans sisteminde STÖ, mikrokredi kurumu ve mikrofinans kurumu olarak faaliyetlerine başlamış olan kurumların çoğu Ticari Banka statüsüne dönüşmüşlerdir. Örneğin, Bolivya'da BancoSolidat Sivil Toplum Örgütü olarak, Azerbaycan'da Access Bank Mikrokredi Kurumu olarak faaliyete başlamışlardır. Bu açıklamardan sonra, aşağıdaki soru ve hipotezler oluşturulmuştur:

Ticaret Bankalarını rakip olarak görmede kurumların hukuki yapısına göre değişiklik gösterir mi?

Ho: Bankaları rakip olarak görmeleri ile mikrofinansman hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1: Bankaları rakip olarak görmeleri ile mikrofinansman hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Mikrofinans sistemi içerisinde faaliyet gösteren kurumların hukuki yapılarına göre, bankaları rakip olarak görüp görmediklerini ayrıntılı olarak incelenebilmesi için SPSS istatistik programı yardımı ile çapraz tablolama elde edilmiştir. Aşağıdaki şekilde sunulan söz konusu tabloya göre; faaliyetleri açısından bankaları rakip olarak gören kurumların içinden %24,5 ile "MikroKredi Kurumları" ve "Ticari Bankalar" da %23,2 olmak üzere en yüksek oranlara sahip oldukları görülmektedir. Bu kurumları %15,5 oranı ile MFK'ları, %13,5 oranı ile STÖ'leri ve %11 oranı ile de BDFK'ları takip etmektedir. Daha önce de değinildiği gibi STÖ'ü, MFK'u ve Mikrokredi Kurumu olarak faaliyete başlamış olan kurumların zamanla ticari banka statüsüne dönüşme örnekleri mevcuttur. Ayrıca, bankaları rakip olarak görmeyen kurumların dağılımı gösteren satır incelendiğinde, %37,7 oranı ile Mikrokredi Kurumları ve %16,4 oranı ile MFK'larının, %14,8 oranı ile BDFK'larının, %11,5 oranı ile Ticari Bankaların ve en düşük %6,6 oranı ile de Kredi Birlikleri olduğu görülmektedir. Bankaları rakip olarak görmeyen Mikrokredi Kurumları, MFK'ları ve BDFK'ları aynı statüde faaliyet göstererek büyüme stratejisini benimsemiş olan kurumlardır. Bunların yanında STÖ'lerinin bankarı rakip

görüp görmemesi incelendiğinde; bankaları rakip olarak gören STÖ'leri ticari misyonun, rakip olarak görmeyen STÖ'lerinin de sosyal misyonunun ağırlıklı olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 46
Kurumların Hukuki Yapıları İle Bankaları Rakip Görüp Görmeme İlişkisi

Çapraz Tablo (Crosstabulation)								
Mikrofinans uygulamalarında bankaları rakip olarak görüyor musunuz?		Başlamış olduğunuz noktaya nerden geldiniz?						Toplam
		Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	
Evet	Sayı	24	36	38	19	17	21	155
	Toplam içinde %	15,5%	23,2%	24,5%	12,3%	11,0%	13,5%	100,0%
Hayır	Sayı	10	7	23	4	9	8	61
	Toplam içinde %	16,4%	11,5%	37,7%	6,6%	14,8%	13,1%	100,0%
Toplam		34	43	61	23	26	29	216

Yukarıda yapılan açıklamalardan da anlaşıldığı gibi, söz konusu kurumların yaklaşık %72'si bankaları rakip olarak görmekte ve hukuki yapıları ile bir bağlantı olmadığına işaret etmektedir. Bu kurumların hukuki yapıları açısından anlamlı bir bağlantı olup olmadığını hem de hipotezlerin testi için Ki-Kare Testi yapılmıştır.

Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,619 ^a	5	,179
Likelihood Ratio	7,936	5	,160
Linear-by-Linear Association	,187	1	,665
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,50.			

Ki-Kare Testi tablosu incelendiğinde, anlamlılık seviyesi Asymp. Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değerine ait olan anlamlılık seviyesinde olmadığı görülmektedir. Yani, χ^2 değeri 7,619 olup, $\text{sig}=0,179 > 0,05$ 'ten olduğundan hipotez H_1 reddedilir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların hukuki yapılarının bankaları

rakip olarak görüp görmemeleri ile ilişkisi yoktur. Yani iki değişken birbirine bağımlı değildir.

Çalışmanın bu kısmında araştırılan kurumların hukuki yapıları bakımından bankaları rakip olarak görüp görmemelerinin detaylı analizi One Way Anova Testi ile yapılmıştır. Hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₀: Bankaları rakip olarak görmeleri ile mikrofinansman hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları arasında istatistiksel olarak fark yoktur.

H₁: En az bir grup ortalaması diğerlerinden farklıdır.

Grup Varyansların Homojenlik Testi SPSS Çıktısı (Test of Homogeneity of Variances)			
Mikrofinans uygulamalarında bankaları rakip olarak görüyor musunuz?			
Levene Statistic	(sd) df1	(sd) df2	Sig. (p)
7,215	5	210	,000

Levene test istatistiği sonucuna bakıldığında 7,215 olan istatistik değeri sig=0,000'dır. Sig. değeri 0,05'ten küçük olduğundan varyansların eşit olmadığı anlaşılmaktadır. Varyansların eşitliği koşulu sağlanmadığı için analize Welch veya Brown-Forsythe testleri ile devam edilmesini gerektirmektedir.

Güvenirlilik Testi SPSS Çıktısı (Robust Tests of Equality of Means)				
Mikrofinans uygulamalarında bankaları rakip olarak görüyor musunuz?				
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	1,662	5	84,094	,153
Brown-Forsythe	1,569	5	177,547	,171
a. Asymptotically F distributed.				

Yukarıdaki tablodaki güvenirlilik testine göre Welch değeri 1,662 ve Brown-Forsythe değeri de 1,569 olduğu görülmektedir. Sig değerleri 0,153 ve 0,171 olup 0,05'ten büyük oldukları için H₁ hipotezi reddedilecektir. Mikrofinansman hizmeti sunan kurumların bankaları rakip olarak görmemeleri için geliştirilecek (çıkartılacak) kanunlarda, ticari sorumlulukların yanında sosyal sorumluluklara da yer verilmesi gerekmektedir. Yani,

risk yönetimi ve stratejileri bölümünde değinilen sosyal ve ticari misyonları kanundaki meddelerle de dengelenmelidir.

Mikrofinans uygulamalarında bankaları rakip olarak görüyor musunuz?		
Tukey HSD		
Hukuki yapınız ?	N	Subset for alpha = 0.05
		1
Mikrofinansman Hizmeti Sağlayan Ticari Banka	43	1,1628
Kredi Birlikleri	23	1,1739
STÖ	29	1,2759
Uzman MFK	34	1,2941
BDFK	26	1,3462
Mikrokredi Kurumu	61	1,3770
Sig. (p)		,392
Means for groups in homogeneous subsets are displayed.		

Tablo 47
Faaliyet Amaçlarının Dağılımı

Faaliyet Amacı	n	Yüzde (%)
Hizmet	65	30,1
Kar	1	0,5
Kar ve Hizmet	150	69,4
Toplam	216	100,0

Ankete katılan kurumların faaliyet amaçları incelendiğinde, 65 kurumun hizmet, 1 kurumun kar, 150 kurumun da hizmet ve kar olduğu görülmektedir. Ankete katılan kurumların oransal olarak %69,4'ü kâr ve hizmet, %30,1'i hizmet, %0,5'i de kar amaçlı kurum olduğu tespit edilmiştir. Mikrofinansman programlarındaki temel amaç hizmet olmasına rağmen sürekliliği bakımından karlılığı da düşünmeleri gerekmektedir. Mikrofinans Kurumlarında risk yönetimi ve korunma stratejileri açısından değerlendirildiğinde, sosyal misyon riski açısından hizmet amaçlı olması, ticari misyon ve bağımlılık riskleri açısından kar ve hizmet amaçlı olmalarını gerektirmektedir. Bu

sebeple mikrofinansman programlarında yer alan finans kurumları, faaliyetlerinin sürekliliği, verimliliği ve etkinliği bakımından sosyal ve ticari amaçları arasında bir denge kurmaları gerekmektedir.

Çalışmanın bu aşamasında mikrofinansman hizmeti sunan kurumlarının hukuki yapısı açısından faaliyet amaçları arasında istatistiksel bir farkın olup olmadığı One Way Anova Testi ile analiz edilmiştir.

H₀: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının faaliyet amacı ile hukuki yapısı arasında istatistiksel fark yoktur.

H₁: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının faaliyet amacı ile hukuki yapısı arasında istatistiksel olarak en az bir grup ortalamasında fark vardır.

H₀: $\mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_k$;

H₁: $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \dots \neq \mu_k$.

Grup Varyansların Homojenlik Testi SPSS Çıktısı (Test of Homogeneity of Variances)			
Kuruluş (Faaliyet) amacınız			
Levene Statistic	Df1	df2	Sig.
7,341	5	210	,000

Levene test istatistiği sonucuna bakıldığında 7,341 olan istatistik değerinin Sig=0,000'dır.

H₀: $\sigma_1 = \sigma_2$

H₁: $\sigma_1 \neq \sigma_2$

Sig=0,000<0,05 olduğundan H₀ hipotezi reddedilmektedir. Bu test sonucunda istatistiksel en az bir grup arasında istatistiksel olarak farkın olduğu tespit edilmiştir.

ANOVA Tablosu SPSS Çıktısı					
Kuruluş (Faaliyet) amacınız					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	18,079	5	3,616	4,645	,000
Within Groups	163,472	210	,778		
Toplam	181,551	215			

Anova tablsu incelendiğinde gruplar arası kareler toplamının 18,079, gruplar içi kareler toplamının 163,472 olduğu, gruplar arası kareler ortalamasının 3,616 ve gruplar içi kareler ortalamasının da 0,778 olduğu görülmektedir. F değerinin 4,645 olması ve sig=0,000<0,05 olması nedeniyle Ho hipotezi reddedilcektir. Mikrofinansman programlarında finans kurumlarının faaliyet amaçları ile hukuki yapıları arasında fark olduğundan H1 hipotezi kabul edilecektir.

İkili Karşılaştırma Testi SPSS Çıktısı (Multiple Comparisons)						
Kuruluş (Faaliyet) amacınız						
Tukey HSD						
(I) Hukuki yapınız?	(J) Hukuki yapınız	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Uzman MFK	Ticari Banka	-,03967	,20248	1,000	-,6221	,5427
	Mikrokredi Kurumu	,19479	,18883	,907	-,3483	,7379
	Kredi Birlikleri	,54476	,23820	,204	-,1404	1,2299
	BDFK	-,10407	,22986	,998	-,7652	,5571
	STÖ	,76065*	,22302	,010	,1192	1,4021
Ticari Banka	Uzman MFK	,03967	,20248	1,000	-,5427	,6221
	Mikrokredi Kurumu	,23446	,17568	,765	-,2708	,7398
	Kredi Birlikleri	,58443	,22792	,111	-,0711	1,2400
	BDFK	-,06440	,21919	1,000	-,6948	,5660
	STÖ	,80032*	,21200	,003	,1905	1,4101
Mikrokredi Kurumu	Uzman MFK	-,19479	,18883	,907	-,7379	,3483
	Ticari Banka	-,23446	,17568	,765	-,7398	,2708
	Kredi Birlikleri	,34996	,21589	,586	-,2710	,9709
	BDFK	-,29887	,20664	,699	-,8932	,2955
	STÖ	,56586	,19901	,055	-,0065	1,1382

İkili Karşılaştırma Testi SPSS Çıktısı (Multiple Comparisons) Devamı						
Kuruluş (Faaliyet) amacınız Tukey HSD						
(I) Hukuki yapınız	(J) Hukuki yapınız	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Kredi Birlikleri	Uzman MFK	-,54476	,23820	,204	-1,2299	,1404
	Ticari Banka	-,58443	,22792	,111	-1,2400	,0711
	Mikrokredi Kurumu	-,34996	,21589	,586	-,9709	,2710
	BDFK	-,64883	,25256	,110	-1,3752	,0776
	STÖ	,21589	,24635	,952	-,4927	,9244
BDFK	Uzman MFK	,10407	,22986	,998	-,5571	,7652
	Ticari Banka	,06440	,21919	1,000	-,5660	,6948
	Mikrokredi Kurumu	,29887	,20664	,699	-,2955	,8932
	Kredi Birlikleri	,64883	,25256	,110	-,0776	1,3752
	STÖ	,86472*	,23829	,005	,1793	1,5501
STÖ	Uzman MFK	-,76065*	,22302	,010	-1,4021	-,1192
	Ticari Banka	-,80032*	,21200	,003	-1,4101	-,1905
	Mikrokredi Kurumu	-,56586	,19901	,055	-1,1382	,0065
	Kredi Birlikleri	-,21589	,24635	,952	-,9244	,4927
	BDFK	-,86472*	,23829	,005	-1,5501	-,1793

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Mean Difference (I-J) sütunünde aralarında fark olan gruplar yıldızlı olarak işaretlenmiş olduğu görülmektedir. Söz konusu işaretli veriler incelendiğinde, Sivil Toplum Örgütlerinin MFK'ları, Ticari Bankalar ve Banka Dışı Finans Kurumları ile faaliyet amaçları arasında anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir.

Tablo 48

Müşterileriyle Toplantı Yapıp Yapmamasının Dağılımı

Toplantı Sıklığı	n	Yüzde (%)
Haftada bir	86	39,8
Ayda bir	70	32,4
3 ayda bir	17	7,9
6 ayda bir	9	4,2
Yapmıyoruz	34	15,7
Toplam	216	100,0

Ankete katılan kurumların müşterileri ile toplantı yapma sıklığı incelendiğinde 216 kurumdaki 86'sı haftada bir defa, 70'i ayda bir defa, 17'si üç ayda bir defa, 9'u altı ayda bir defa toplantı yaptığı, 34'ünün ise hiç toplantı yapmadığı tespit edilmiştir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumlar müşterilerini daha yakından tanımları ve ihtiyaçlarını tespit etmeleri için sık sık toplantı düzenlemeleri gerekmektedir. Söz konusu kurumların müşterileri ile görüşmeleri sonucunda, temin edilecek kredi tutarları, uygulanacak faiz oranları, geliştirilecek kredi şartları ve sağlanması gereken diğer finansal araçları tespit edebilecektir.

Araştırmanın bu kısmında verilen cevapların mikrofinansman hizmeti sağlayıcıların hukuki yapıları ile müşterileri ile toplantı yapma sıklığı arasında ilişki olup olmadığı Crosstabs (Ki-Kare) ve Puanlarına Kruskal Wallis Testleri ile analiz edilecektir. Söz konusu araştırmanın hipotezleri şu şekildedir;

H₀: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları ile müşterileriyle toplantı yapma sıklığı arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının hukuki yapıları ile müşterileriyle toplantı yapma sıklığı arasında anlamlı bir fark vardır.

Mikrofinansman sağlayıcıların hukuki yapıları ile müşterileriyle toplantı yapma arasındaki ilişki tablosuna bakıldığında; en kısa aralıklarla (haftada bir ve ayda bir) toplantı yapan kurumlar sıralamasında Mikrokredi Kurumları (%77), MFK'ları (%82), Kredi Birlikleri (%78) ve STÖ'leri (%83,8) olduğu görülmektedir. Müşterileri ile hiç

toplantı yapmayan kurumlar açısından ise, %44 oranıyla Ticari Bankalar olduğu görülmektedir. Ankete katılan 61 Mikrokredi Kurumundan da %11'inin toplantı yapmadığı tespit edilmiştir. Küçük işletme, az gelirli ve yoksul kesime finansal hizmet sunan Mikrokredi Kurumlarının toplantı yapmayan %11'lik kısmının kar amaçlı ve yasal kurum statüsü almış tefecilerden oluşmuş olmasına yönelik ihtimaller yüksektir.

Tablo 49

Mikrofinansman Sağlayıcıların Hukuki Yapıları ile Müşterileriyle Toplantı Yapma Arasındaki İlişki

Müşterilerle toplantı yapma sıklığı	Hukuki yapınız						Toplam
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	
Haftada bir	17	12	23	10	11	13	86
Ayda bir	11	6	24	8	10	11	70
3 ayda bir	5	3	5	0	2	2	17
6 ayda bir	0	3	2	2	1	1	9
Yapmıyoruz	1	19	7	3	2	2	34
Toplam	34	43	61	23	26	29	216

Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	45,221 ^a	20	,001
Likelihood Ratio	44,075	20	,001
Linear-by-Linear Association	2,810	1	,094
N of Valid Cases	216		
a. 15 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,96.			

Ki-Kare Testi tablosu incelendiğinde, anlamlılık seviyesi Asymp. Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değerine ait olan anlamlılık seviyesinde olduğu görülmektedir. Yani, χ^2 değeri 45,221 olup, sig=0,001<0,05'ten olduğundan hipotez H_0 reddedilir. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların hukuki yapılarının müşterilerle

toplantı yapması arasında anlamlı bir fark mevcut ve iki değişken birbirine bağımlıdır. Sosyal misyonu ağırlıklı olan finans kurumlarının artması anlamlı farkın korunmasına, ticari misyonu ağırlıklı olan kurumların artması ise anlamlı farkın olmamasına neden olacaktır.

Tablo 50

Uygulamalarda Kendilerini Başarılı Bulup Bulmadıklarının Dağılımı

Cevap	n	Yüzde (%)
Evet	187	86,6
Hayır	6	2,8
Kararsız	15	6,9
Toplam	216	100,0

Ankete katılan kurumların mikrofinans programı uygulamalarında kendilerini başarılı görüp görmediklerine yönelik sorulara verilen cevaplara göre, 187 kurumun kendisini başarılı bulduğu, 6 kurumun kendisini başarılı bulmadığı ve 19 kurumun da bu konuda bir cevabının olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 50’de anketten elde edilen frekans bilgilerinin oransal dağılımına bakıldığında kendisini başarılı gören kurumların %86,6 olduğu görülmektedir. Ancak, yüksek oranda başarılı görmesi bu kurumların gerçekten başarılı olduğunu göstermez. Söz konusu kurumların mikrofinansman alanında başarılı olup olmadıkları, kullandıkları başarı ölçeğine göre değerlendirilmesi gerekmektedir.

Tablo 51

Kurumların Başarı Ölçeğinin Dağılımı

Başarı Ölçeği	n	Yüzde (%)
Geri ödeme	64	29,6
Müşteri memnuniyeti	81	37,5
Refah seviyesinin yükselişi	141	65,3
Kredi hacmindeki artış	40	18,5

Tablo 51’de anket araştırmasına katılan kurumların kullandıkları ya da uyguladıkları başarı ölçme yöntemlerinin tespitine yönelik sorulara verilen cevaplara göre; 64

kurumun geri ödeme oranı, 81 kurumun müşteri memnuniyeti, 141 kurumun müşterilerinin refah seviyelerindeki olumlu değişim ve 40 kurumun da kredi hacmindeki artış yönünde olduğu görülmektedir. Mikrofinansman uygulamalarında esas başarı ölçütü müşterilerin refah seviyesinin yükselişidir. Söz konusu tabloda frekans yüzdesine bakıldığında bu ölçütü kullanan ya da tercih eden kurum oranı %65,3 olduğu görülmektedir. Araştırmanın bu kısmında ankete katılan kurumların hukuki yapılarına göre başarısını ölçmede tercih ettikleri ölçütleri arasındaki farklılığın olup olmadığı analizi için önce çapraz tablo elde edilmiştir. Ayrıca, başarı ölçütleri ile kurumlar arasında ilişki olup olmadığı aşağıdaki hipotezler ile Ki-Kare Testi ile analiz edilmiştir.

Başarı ölçütleri ile mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının hukuki yapısına göre değişiklik gösteriyor mu?

H₀: Değişiklik göstermiyor.

H₁: değişiklik gösteriyor.

Başarı ölçütü ile kurumların hukuki yapısı ilişkisi tablosuna göre; MFK'ları, Kredi Birlikleri ve STÖ'leri birinci derecede refah seviyesinin yükselişi, ikinci derecede ise verilen borçların geri ödenmesi ölçütlerini tercih ettikleri görülmektedir. Bunların yanında Mikrokredi Kurumları ve BDFK'ları da müşterilerinin refah seviyesinin yükselişi ve müşteri memnuniyeti hem de geri ödeme ölçütlerine göre başarısını değerlendirmektedir. Ticari Bankaların ise öncelikle müşteri memnuniyetine ve daha sonra refah seviyesinin yükselişi hem de geri ödeme ölçütlerini seçtikleri tespit edilmiştir. Tablo 52'in açıklanmasından da anlaşılacağı gibi anlamlı farkın olduğu görülmektedir.

Tablo 52

Başarı Ölçme Yöntemleri ile Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki

Çapraz Tablolama (Crosstabulation)							
Ölçme Yöntemleri	Hukuki yapınız?						
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	Toplam
Geri ödeme	10	10	19	8	9	8	64
Kurumlar içindeki oranı (%)	15,6%	15,6%	29,7%	12,5%	14,1%	12,5%	100,0%
Müşteri memnuniyeti	8	29	23	8	10	3	81
Kurumlar içindeki oranı (%)	9,9%	35,8%	28,4%	9,9%	12,3%	3,7%	100,0%
Refah seviyesinin yükselişi	29	12	40	12	20	28	141
Kurumlar içindeki oranı (%)	20,6%	8,5%	28,4%	8,5%	14,2%	19,9%	100,0%
Kredi hacminde artış	5	7	10	6	8	4	40
Kurumlar içindeki oranı (%)	12,5%	17,5%	25,0%	15,0%	20,0%	10,0%	100,0%

Geri ödeme ölçütünün tercih edilmesi ankete katılan kurumların hukuki yapılarına göre değişiklik gösteriyor mu?

Geri ödeme ölçütüne ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,567 ^a	5	,905
Likelihood Ratio	1,590	5	,903
Linear-by-Linear Association	,206	1	,650
N of Valid Cases	216		

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,81.

Yukarıdaki Ki-Kare Testi sonucuna göre ($\chi^2=1,567$, $p=0,905$; $p>0,05$) anlamlı bir farkın olmadığı anlaşılmaktadır. Borç veren finans kurumları verimliği, etkinliği, sürekliliği sağlama ve daha çok kesime ulaşması açısından en önemli ölçütlerden biridir. Dolayısıyla, bu ölçütü tercih eden kurumların hukuki yapısı ile geri ödeme ölçütü arasında bir değişiklik söz konusu olmayıp, H_0 hipotezi geçerli olmaktadır.

Geri Ödeme Ölçütü ile Hukuki Yapının Birliktelik Ölçüsü			
Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,085	,905
	Cramer's V	,085	,905
Interval by Interval	Pearson's R	,031	,651 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,038	,578 ^c
N of Valid Cases		216	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			
c. Based on normal approximation.			

Bu ilişkinin derecesi geri ödeme için yaklaşık %8,5'tir. Bulunan bu değerler ($p=0,905$, $p>0,05$) istatistiksel olarak anlamsızdır.

Müşteri memnuniyeti ölçütünün tercih edilmesi ankete katılan kurumların hukuki yapılarına göre değişiklik gösteriyor mu?

Müşteri memnuniyeti ölçütüne ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	28,487 ^a	5	,000
Likelihood Ratio	29,934	5	,000
Linear-by-Linear Association	5,631	1	,018
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,63.			

Müşteri memnuniyeti ölçütüne ait Ki-Kare Testi sonucuna göre ($\chi^2=28,487$, $p=0,000$; $p<0,05$) anlamlı bir farkın olduğu görülmektedir. **H₁**: değişiklik gösteriyor.

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,363	,000
	Cramer's V	,363	,000
Interval by Interval	Pearson's R	-,162	,017 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,155	,023 ^c
N of Valid Cases		216	

Bu ilişkinin derecesi müşteri menuniyeti için %36,2'dir. Bulunan bu değerler ($p=0,000$, $p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlıdır.

Müşterilerin refah seviyesinin yükselişi ölçütünün tercih edilmesi ankete katılan kurumların hukuki yapılarına göre değişiklik gösteriyor mu?

Refah seviyesinin yükselişi ölçütüne ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	48,319 ^a	5	,000
Likelihood Ratio	52,456	5	,000
Linear-by-Linear Association	8,466	1	,004
N of Valid Cases	216		

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,99.

Refah seviyesinin yükselişi ölçütüne ait Ki-Kare Testi sonucuna göre ($\chi^2=48,319$, $p=0,000$; $p<0,05$) anlamlı bir farkın olduğu görülmektedir H_1 : değişiklik gösteriyor.

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,473	,000
	Cramer's V	,473	,000
Interval by Interval	Pearson's R	,198	,003 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,183	,007 ^c
N of Valid Cases		216	

Bu ilişkinin derecesi refah seviyesi için %47,3'tür. Bulunan bu değerler ($p=0,000$, $p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlıdır.

Kredi hacmindeki artış ölçütünün tercih edilmesi ankete katılan kurumların hukuki yapılarına göre değişiklik gösteriyor mu?

Kredi hacmindeki artış ölçütüne ait Ki-Kare Testi (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,541 ^a	5	,474
Likelihood Ratio	4,201	5	,521
Linear-by-Linear Association	,679	1	,410
N of Valid Cases	216		
a. 2 cells (16,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,26.			

Refah seviyesinin yükselişi ölçütüne ait Ki-Kare Testi sonucuna göre ($\chi^2=48,319$, $p=0,474$; $p>0,05$) anlamlı bir farkın olmadığı görülmektedir. **H₀**: Değişiklik göstermiyor.

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,145	,474
	Cramer's V	,145	,474
Interval by Interval	Pearson's R	,056	,411 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,063	,356 ^c
N of Valid Cases		216	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			
c. Based on normal approximation.			

Bu ilişkinin derecesi geri ödeme için yaklaşık %14,5'tir. Bulunan bu değerler ($p=0,474$, $p>0,05$) istatistiksel olarak anlamsızdır.

Tablo 53

Müşteriye Ulaşma Yöntemlerinin Dağılımı

Yöntem	n	Yüzde (%)
Kendimiz Buluyoruz	22	10,2
Mevcut müşteriler aracılığıyla	16	7,4
Kendileri buluyor	16	7,4
Her üç şekilde	159	73,6
Cevapsız	1	0,5
Toplam	216	100

Ankete katılan mikrofinans uygulamacısı olan kurumların müşterilere ulaşma yöntemleri açısından incelendiğinde 22 kurumun kendileri ulaştığını, 16 kurumun mevcut müşterilerinin referansı ile gerçekleştirdiklerini, 16 kurumun müşterilerin kendi araştırmaları ile bulduklarını, 159 kurumun da her üç yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir. Araştırmanın bu kısmında ankete katılan kurumların hukuki yapılarına göre müşteriye ulaşmaları arasındaki farklılığın olup olmadığı analizi için önce çapraz tablo elde edilmiştir. Ayrıca, bu kurumlar arasında ilişki olup olmadığı aşağıdaki hipotezler oluşturularak Ki-Kare Testi ile analiz edilmiştir.

H₀: Mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının hukuki yapısı ile müşteriye ulaşma yöntemi arasında fark yoktur.

H₁: Mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının hukuki yapısı ile müşteriye ulaşma yöntemi arasında fark vardır.

Tablo 54**Müşteriye Ulaşma Yöntemleri ile Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki**

Çapraz Tablolama (Crosstabulation)							
Müşteriye nasıl ulaşıyorsunuz?	Hukuki yapınız?						
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	Toplam
Kendimiz buluyoruz	0	6	8	3	3	2	22
Kurumlar içindeki oranı (%)	,0	27,3	36,4	13,6	13,6	9,1	100,0
Grup içindeki oranı (%)	,0	15,0	13,1	13,0	11,5	6,9	10,3
Daha önceki müşteriler aracılığıyla	1	2	6	3	1	3	16
Kurumlar içindeki oranı (%)	6,2	12,5	37,5	18,8	6,2	18,8	100,0
Grup içindeki oranı (%)	2,9	5,0	9,8	13,0	3,8	10,3	7,5
Onlar buluyor	1	6	3	5	0	1	16
Kurumlar içindeki oranı (%)	6,2	37,5	18,8	31,2	,0	6,2	100,0
Grup içindeki oranı (%)	2,9	15,0	4,9	21,7	,0	3,4	7,5
Her üç şekilde	32	26	44	12	22	23	159
Kurumlar içindeki oranı (%)	20,1	16,4	27,7	7,5	13,8	14,5	100,0
Grup içindeki oranı (%)	94,1	65,0	72,1	52,2	84,6	79,3	74,6
Toplam	34	40	61	23	26	29	213
Oranların Toplamı (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tablo 54'te kurumların müşteriye ulaşma yöntemleri ile ilgili sunulan verilere göre, müşterilere kendi çabaları ile ulaşan kurumlar içerisinde %36,4 oranı ile Mikrokredi Kurumları ve %27,3 ile de Ticari Bankaların en yüksek oranlarda olduğu görülmektedir. Kredi birlikleri hem de BDFK'ları eşit oranlarla Mikrokredi Kurumlarını ve Ticari Bankaları %13,6'lık eşit oranlarla takip etmektedir. Ayrıca, STÖ'lerinin %9,1'inin bu yöntemi uygularken anket katılımcılarından olan MFK'ların da söz konusu yöntemi uygulamadıkları görülmektedir. Eski ve mevcut müşterilerinin referansları ile müşteriye ulaşma yöntemleri kalemi incelendiğinde; en yüksek orana yine Mikrokredi Kurumları sahip iken, %18,8 oranları ile Kredi Birlikleri ve STÖ'leri, %6,2 oranlarıyla da MFK'ları ve BDFK'ları takip etmektedir. Kurumların müşterilere ulaşma yöntemlerinden ikincisi olan eski ve mevcut müşterilerinin referansı yöntemini uygulayanların kurumlararası dağılımı açısından en yüksek orana %37,5 ile Mikrokredi

Kurumları sahip olurken, %18,8'lik eşit oranlarla Kredi Birlikleri ve STÖ'leri, %6,2'lik eşit oranlarla da MFK'ları ile BDFK'ları olduğu görülmektedir. Müşterilerinin kendi araştırmaları ile geldiklerini belirten kurumlar açısından bakıldığında %37,5 oranıyla Ticari Bankalar ve %31,2 oranı ile de Kredi Birlikleri en yüksek oranlara sahip iken, bunları %18,8 oranı ile Mikrokredi Kurumları, %6,2'lik oranlarıyla da MFK'ları ve STÖ'leri takip etmektedir.

Yukarıda açıklanan her üç yöntemi uygulayan mikrofinansman sağlayıcıları incelendiğinde, %27,7'lik bir oranla Mikrokredi Kurumları ve %20,1 oranıyla da MFK'larının en yüksek oranlara sahip oldukları görülmektedir. Daha önceki ayrı ayrı yöntemleri tercih eden ve en yüksek oranlara sahip olan Ticari Bankaların %16,4 olduğu, STÖ'leri %14,5 olduğu ve BDFK'larının da %13,8 olduğu görülmektedir. Ayrıca, ankete katılan ve bu soruyu cevaplayan 213 kurumun kendi grupları açısından bakıldığında MFK'larının %94,1'inin, BDFK'larının %84,6'sının, STÖ'lerinin %79,3'ünün, Mikrokredi Kurumlarının %72,1'inin, Ticari Bankaların %65'inin ve Kredi Birliklerinin de %52,2'sinin her üç yöntemi uyguladıkları görülmektedir. Kendi grupları içerisinde her üç yöntemi uygulayan kurumların başında MFK'ları, BDFK'ları STÖ'leri ve Mikrokredi kurumları gelmektedir. Söz konusu kurumlar yoksul ve az gelirlili kesime hem de küçük işletmelere finansal ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla faaliyete başlamış olduklarından yüksek oranlara sahip olmaları gerekmektedir. Özellikle de MFK'ları, Mikrokredi Kurumları ve STÖ'leri bahsi geçen kesime mikrofinans hizmetlerini doğrudan sunmaktadırlar. Çapraz tabloyla göre kurumların hukuki yapısı ile müşteriye ulaşmada uygulanan yöntemlerde fark olduğu görülmektedir.

Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	26,309 ^a	15	,035
Likelihood Ratio	29,646	15	,013
Linear-by-Linear Association	,582	1	,446
N of Valid Cases	213		
a. 17 cells (70,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,73.			

Ki-Kare Testi SPSS çıktısı tablosunda görüldüğü gibi Pearson Chi-Square (χ^2) değeri (Value) 26,309 olup, Asymp.Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değeri de $0,035 < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilir. Bu test sonucunda, mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının hukuki yapısı ile müşteriye ulaşma yöntemi arasında fark vardır hipotezi H_1 hipotezi doğrulanmıştır.

Tablo 55
Kurumun Karşılaştığı Güçlükler

Problem türü	n	Yüzde (%)
Sermaye yetersizliği	105	48,6
Borçların geri ödenmemesi	71	32,9
Kanuni yetersizlik	16	7,4
Ekonomik istikrarsızlık	77	35,6
Toplam	216	----

Ankete katılan kurumların en çok karşılaştıkları sorunlar bakımından incelendiğinde, 216 kurumdan 105 kurumun sermaye yetersizliği, 71 kurumun borçların geri ödenmemesi, 16 kurumun kanuni yetersizlikler ve 77 kurumun da ekonomideki istikrarsızlık olduğunu belirtilmiştir. Mikrofinans Kurumunun ticari riskten korunması için sermaye yapısı önemli olup, yetersiz olmamasına dikkat etmeleri gerekmektedir. Bu açıdan katılımcı kurumların %48,6'sı toplumdaki güven ve imajını düşündükleri belirtilebilmektedir. Kurumların %32,9'u kredi politikasında yeniden yapılandırma gerektiğine işaret etmekte, kredi ve likidite riski ile karşı karşıya olduğunu göstermektedir. Kanuni yetersizlik rekabet açısından tefecilerle baş edemediklerini ve finansal hizmet türlerinde bir geliştirme yapmalarına engel teşkil edildiğini göstermektedir. Ekonomik istikrarsızlık kurum tarafından yönetilemeyen dış riskler olup, ankete katılan kurumların %35,6'sı bu riske maruz kalmakta olduğu tahmin edilmektedir.

Tablo 56
Mikrofinansman Kurumlarının Karşılaştığı Güçlüklerin Hukuki Yapıları İle İlişkileri

En çok karşılaştığınız güçlükler	Kurumların Hukuki Yapıları						Toplam
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	
Sermaye yetersizliği	17	13	29	8	18	20	105
Kurumlar içindeki oranı (%)	16,2%	12,4%	27,6%	7,6%	17,1%	19,0%	100,0%
Borçların geri ödenmemesi	9	21	22	6	5	8	71
Kurumlar içindeki oranı (%)	12,7%	29,6%	31,0%	8,5%	7,0%	11,3%	100,0%
Kanuni yetersizlik	0	4	6	5	1	1	17
Kurumlar içindeki oranı (%)	,0%	23,5%	35,3%	29,4%	5,9%	5,9%	100,0%
Ülkedeki ekonomik istikrarsızlık	17	11	22	8	11	8	77
Kurumlar içindeki oranı (%)	22,1%	14,3%	28,6%	10,4%	14,3%	10,4%	100,0%

Tablo 56’de kurumların en çok karşılaştıkları güçlükler ile ilgili sunulan verilere göre, sermaye yetersizliği sorunu ile karşılaşan toplam 105 kurum içerisinde Mikro kredi Kurumlarının %27,6 oranı ile en yüksek orana sahip olduğu görülmektedir. Orta düzeyde bu sorunla karşılaşan kurumlar içerisinde %19 oranı ile STÖ’leri, %17,1 oranı ile BDFK’ları ve %16,2 oranı ile MFK’ları olduğu görülmektedir. Sermaye yetersizliği sorunuyla karşılaşan kurumları, en düşük seviyedeki oranlara sahip olan Kredi Birlikleri (%7,6) ve Ticari Bankalar (%12,4) takip etmektedir. Açıklanan verilere göre mikrofinansman kurumlarının karşılaştığı güçlüklerin kurumların hukuki yapılarına göre değişiklik göstermektedir. Yani gruplar arasında anlamlı bir fark söz konusu olup, aşağıda Ki-Kare Testi ile analiz edilmiştir.

Sermaye Yetersizliğine Ait Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16,864 ^a	5	,005
Likelihood Ratio	17,279	5	,004
Linear-by-Linear Association	7,448	1	,006
N of Valid Cases	216		

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,18.

Ki-Kare Testi SPSS çıktısı tablosunda görüldüğü gibi, Pearson Chi-Square (χ^2) değeri (Value) 16,864 olup, Asymp.Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değeri de $0,005 < 0,05$ 'tir. Bu test sonucunda, mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının karşılaştıkları güçlüklerden sermaye yetersizliği ile kurumların hukuki yapısı arasında anlamlı farkın olduğu tespit edilmiştir.

Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumlar tarafından verilen borçların geri zamanında geri ödenmemesi sorunu ile karşılaşma sıklığı yüksek olan kurumlarla ilgili veriler incelendiğinde; en yüksek oranlara Mikrokredi Kurumları %31 ve Ticari Bankalar %29,6 sahip iken, bu kurumları %12,7 ile MFK'ları ve %11,3 ile STÖ'leri takip etmektedir. Borçların geri ödenmemesi sorunuyla karşılaşan toplam 71 kurum içerisinde Kredi Birlikleri (%8,5) ve BDFK'ları (%7) olduğu tespit edilmiştir. Açıklanan kurumları tarafından verilen borçların borç veren kurumların hukuki yapıları açısından değişiklik gösterdiği görülmektedir. Bu değişikliğin anlamlı olup olmadığını test etmek için Ki-Kare Testi yapılmıştır.

Borçların Geri Ödenmesine Ait Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,920 ^a	5	,112
Likelihood Ratio	8,897	5	,113
Linear-by-Linear Association	2,020	1	,155
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,56.			

Ki-Kare Testi tablosu incelendiğinde Pearson Chi-Square (χ^2) değeri (Value) 8,897, Asymp.Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değeri de $0,112 > 0,05$ olduğu görülmektedir. Bu test sonucunda, mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının karşılaştıkları güçlüklerden sermaye yetersizliği ile kurumların hukuki yapısı arasında anlamlı farkın olmadığını göstermektedir.

Ancak, mikrofinansman kurumlarının karşılaştığı güçlüklerin hukuki yapıları ile ilişkileri tablosunun açıklanmasına göre, bazı kurumlar arasında anlamlı farklılıkların

olduğu görülmektedir. Bu gruplar arasındaki farklılıkları test etmek amacıyla Mann Witney U Testine başvurulmuştur. Man Witney U Testi sonuçlarına göre; MFK'ları ile diğer kurumlar arasında anlamlı farkın olmadığı tespit edilmiştir. Gruplar arası anlamlı farklılık gösteren kurumlar aşağıdaki şekilde:

- Ticaret Bankaları: BDFK'ları ile sig.=0,02<0,05, STÖ'leri ile sig.= 01<0,05,
- Kredi Birlikleri: BDFK'ları ile sig.=0,017<0,05, STÖ'leri ile sig.=0,015<0,05 anlamlı farklılıklarla sıralanmaktadır.

Gerçekleştirilen Man Witney U Testi sonuçlarına dayanarak yukarıda sıralanan gruplar arasında anlamlı farklılıkların olduğundan bahsetmek mümkündür.

Ankete katılan toplam 216 kurumdan sadece 17'si kanuni yetersizlik sorunu olduğunu bildirmiştir. Bu kurumlar içerisinde MFK'larının kanuni yetersizlik sorunu olmadığı tespit edilmiştir. Söz konusu sorunla karşılaşan 17 kurumdan Mikrokredi Kurumları %35,3, Kredi Birlikleri %29,4, Ticari Bankalar %23,5 ve BDFK'ları ile STÖ'leri %5,9 eşit oranlara sahip oldukları görülmektedir. Kanuni yetersizlik ile ilgili soruyu cevaplayan birbirinden farklı hukuki yapıya sahip olan kurumlardan dördünün beşin altında olması hem de birleştirilebilecek değişken olmadığından teste tabi tutulmamıştır.

Ülkedeki ekonomik istikrarsızlıktan etkilenen 77 kurum ile ilgili verilere bakıldığında, Mikrokredi Kurumları içerisinde %28,6'sı ve MFK'ları içerisinde de %22,1'i olduğu tespit edilmiştir. Bu iki kurumu %14,3'lük eşit oranlara sahip olan Ticari Bankalar ile BDFK'ları ve aynı şekilde %10,4'lük eşit oranlara sahip olan Kredi Birlikleri ile STÖ'ler takip etmektedir. Açıklanan oransal verilere göre, analizde yer alan bütün kurumların ekonomik istikrarsızlıklardan etkilendikleri görülmektedir. Dolayısıyla ekonomik istikrarsızlık ile kurumların hukuki yapıları arasında değişiklik olmadığını söylemek mümkündür.

Ülkedeki Ekonomik İstikrarsızlık Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,289 ^a	5	,279
Likelihood Ratio	6,283	5	,280
Linear-by-Linear Association	,659	1	,417
N of Valid Cases	216		
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,20.			

Ki-Kare Testi tablosunda görüldüğü gibi Pearson Chi-Square (χ^2) değeri (Value) 6,289 ve Asymp.Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değerinin de $0,279 > 0,05$ olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu test sonucunda, mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının karşılaştıkları güçlüklerden ekonomik istikrarsızlık ile kurumların hukuki yapısı arasında anlamlı farkın olmadığını anlaşılmaktadır. Ancak, en çok etkilenen kurumlardan olan, Mikrokredi ve Mikrofinans kurumlarını göz ardı etmemek gerekmektedir. Söz konusu kurumlar tarafından verilen krediler (borçlar) gelişmiş ülkedeki donarlar tarafından verilen fonlarla, müşterilerin zorunlu ve gönüllü tasarruflarıyla finanse edilmektedir. Aynı zamanda da, müşteri kitlesi açısından da en riskli hem de ülkedeki olumsuzluklardan ilk etkilenen kesime hizmet sağlamaktadırlar.

Tablo 57

Risk Değerlendirme Biriminin Mevcudiyetinin Dağılımı

	n	Yüzde (%)
Evet var	162	75,0
Hayır yok	54	25,0
Toplam	216	100,0

Ankete katılan 216 altı değişik hukuki yapıya sahip mikrofinansman kurumlarının 162'sinde risk yönetim birimi mevcut, 54'ünde ise risk birimi daha oluşturulmamıştır. Bu da ankete katılanların %25'inde risk biriminin olmadığını göstermektedir.

Araştırmanın bu aşamasında ankete katılan finans kurumlarının sundukları finansal hizmetler sonucunda karşılaşılabilecekleri riskleri belirlemek, değerlendirmek ve

yönetmek amacıyla oluşturulacak risk yönetim biriminin olup olmasının kurumların hukuki yapıları arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. İstatistiksel analiz açısından finans kurumlarının hukuki yapılarına göre risk yönetim birimine verilen önem açısından bir farklılık olup olmadığı Mann Whitney U Testi ile analiz edilmiştir. Bu araştırma kapsamı içerisinde aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur;

H₀: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının risk birimi mevcudiyetinin hukuki yapısı açısından istatistiksel fark yoktur. **H₀: $\mu_1 = \mu_2$**

H₁: Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının risk birimi mevcudiyetinin hukuki yapısı açısından istatistiksel fark vardır. **H₁: $\mu_1 \neq \mu_2$**

Test İstatistiği ^a	
	Ayrı bir risk yönetim biriminin mevcudiyeti
Mann-Whitney U	1359,000
Wilcoxon W	19887,000
Z	-2,470
Asymp. Sig. (2-tailed)	,014
a. Grouping Variable: Statünüz (Hukuki Yapınız)	

Mann Whitney U Test istatistiği 1359,000'dır. Sig=0,014<0,05 Mikrofinans hizmeti sunan finans kurumlarının risk birimi mevcudiyetinin hukuki yapısı açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olduğu sonucu elde edilmiştir (p<0,05). Dolayısıyla, hipotezlerden H₀ reddedilir.

Aynı şekilde Kolmogorov-Smirnov Z Testi sonuçlarına göre de H₁ hipotezi geçerlidir. Nitekim, test istatistiği tablosu incelendiğinde Sig=0,211>0,05 (p>0,05) olduğu görülmektedir.

Test İstatistiği ^a		
		Ayrı bir risk yönetim biriminin mevcudiyeti
Most Extreme Differences	Absolute	,255
	Positive	,255
	Negative	,000
Kolmogorov-Smirnov Z		1,060
Asymp. Sig. (2-tailed)		,211
a. Grouping Variable: Statünüz (Hukuki Yapınız)		

Tablo 58

Risk Departmanı Uzmanlarının Dağılımı

Uzman Sayısı	n	Yüzde (%)
5 ve altı	105	48,6
6-10	24	11,1
11-15	13	6,0
16 ve üstü	19	8,8
Toplam	161	100,0

Ankete katılan kurumlarında risk yönetim uzmanları mevcut olan kurumlardaki dağılımı incelendiğinde, 105 kurumda 0-5 arası uzmanın olduğu, 24 kurumda 6-10 arası uzmanın olduğu, 13 kurumda 11-15 arası uzmanın olduğu, 19 kurumda da 16 ve üstü uzmanın olduğu tespit edilmiştir. Mikrofinansman uygulamasında yer alan kurumların sosyal ve ticari riskleri göz önünde bulundurulduğunda uzman risk yöneticilerine önem veren 161 kurum bulunmaktadır.

Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumlarının hukuki yapısına göre risk uzmanı sayısı arasında değişikliğin olup olmadığını incelemek ve test etmek amacıyla çapraz tablo ve Ki-Kare testi ile analiz edilmiştir. Bu tablolar aşağıdaki şekilde SPSS çıktısı olarak sunulmaktadır:

Çapraz tablo							
Risk Uzmanı Sayısı	Hukuki yapınız?						Total
	Uzman MFK	Ticari Banka	Mikrokredi Kurumu	Kredi Birlikleri	BDFK	STÖ	
5 ve altı	20	19	30	6	16	14	105
6-10	6	4	6	1	4	3	24
11-15	4	4	3	1	1	0	13
16 ve üstü	2	9	6	1	1	0	19
Toplam	32	36	45	9	22	17	161

Kurumların hukuki yapısına göre risk uzmanı sayısı ilişkilerinin yer aldığı çapraz tablo incelendiğinde; Mikrokredi Kurumlarının 30'unda, MFK'larının 20'sinde, Ticari Bankaların 19'unda, BDF'lerinin 16'sında, STÖ'lerinin 14'ünde ve Kredi Birliklerinin 6'sında en fazla 5 risk uzmanının olduğu görülmektedir. Söz konusu kurumların %65'inde 5'e kadar ve %35'inde de 6 ve üzerinde risk uzmanının olduğu söylenebilir. Tabloda belirtilen hukuki yapılara sahip olan kurumlar ile sahip oldukları risk uzmanı sayıları arasında bir anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Ki-Kare Testi SPSS Çıktısı (Chi-Square Tests)			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15,277 ^a	15	,432
Likelihood Ratio	17,729	15	,277
Linear-by-Linear Association	5,204	1	,023
N of Valid Cases	161		

a. 15 cells (62,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,73.

Ki-Kare Testi SPSS çıktısı tablosunda görüldüğü gibi, Pearson Chi-Square (χ^2) değeri (Value) 15,277 olup, Asymp.Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değeri de 0,432>0,05'tir. Bu test sonucunda, mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarının hukuki yapısı ile uzman risk yöneticisi sayısı anlamlı bir farkın olmadığı tespit edilmiştir.

Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumlarının personel sayısına göre risk uzmanı sayısı arasında değişikliğin olup olmadığını test etmek amacıyla Ki-Kare testi ile analiz edilmiştir. Bu tablo aşağıdaki şekilde SPSS ıktısı olarak sunulmaktadır:

Ki-Kare Testi Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15,880 ^a	12	,197
Likelihood Ratio	21,100	12	,049
Linear-by-Linear Association	,234	1	,629
N of Valid Cases	161		
a. 13 cells (65,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,40.			

Ki-Kare Testi SPSS ıktısı tablosunda grldđđ gibi, Pearson Chi-Square (χ^2) değeri (Value) 15,880 olup, Asymp.Sig. (2-sided) kolonundaki Pearson Chi-Square değeri de 0,197>0,05'tir. Bu test sonucunda, mikrofinans hizmeti sağlayan finans kurumlarında çalışan personel sayısına göre uzman risk yöneticisi sayısı arasında bir değişiklik olmadığı tespit edilmiştir.

5.7. Güvenirlilik Testleri ve Faktör Analizleri

Mikrofinansman kurumlarının davranışlarının tespiti amacıyla hazırlanmış olan Likert lekli ifadelere verilen cevapların faktör analizine uygun olup olmadıklarının tespiti için testlere tabi tutulmuş ve ardından da faktör analizleri yapılmıştır.

5.7.1. Mikrofinans Kurumlarının Risk Kaynakları

Katılımcıların hukuki yapıları, sundukları finansal hizmetler, müşteri kitlesi ve faaliyet alanları göz önünde bulundurularak, bu mikrofinansman kurumlarının özellikleri ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Öncelikle Likert leğinde yer alan ifadelerin güvenirliliği incelenmiştir.

Mikrofinansman alanında faaliyet gösteren kurumların maruz kalma olasılığı yüksek olan risk kaynaklarını belirten 8 ifadenin güvenirliliği (Cronbach Alpha) 0,667

çıkıştır. Ankette verilen MFK'larının risk kaynaklarına ilişkin sorular Likert ölçeği tipinde hazırlandığı için bu sorulara verilen cevapların incelenmesinde faktör analizinden yararlanılmıştır. Faktör analizi uygulaması ile deneklerin anlamlılık kazanan ifadeleri tek ve aynı başlık altında toplanması amaçlanmıştır. Nitekim faktör analizi, çok sayıda faktörü en az sayıda faktöre indirgeyen analiz tekniklerinden biridir. Ancak, faktör analizinin yapılmasından önce örneklem yeterliliğine ve faktör analizi için uygun olup olmadığına bakılması gerekmektedir. Bu nedenle örneklemin analiz için yeterliliği ve uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett Küresellik Testi sonuçlarına göre belirlenmiştir.

Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0,5'ten küçük ise ilgili veri grubunda Faktör Analizi yapılamaz (Altunışık vd., 2005:220 ve Bayram, 2009:206). Bu doğrultuda Tablo 57'de görüldüğü gibi, KMO testinin sonucu 0,647'dir. Bununla birlikte Bartlett Küresellik Testi sonucu da istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır ($\chi^2= 238,402$, $p=0,000<0,05$). Dolayısıyla, analiz için örneklemin yeterli ve faktör analizine uygun olduğu sonucuna varılarak faktör analizine devam edilmiştir.

Tablo 59
MFK'larının Risk Kaynaklarına Dair Faktörlerin Dağılımı

MİKROFİNANS KURUMLARININ RİSK KAYNAKLARI	Faktör Yüğü	Ortalama	Standart Sapma	N
(Açıklanan Varyans Yüzdesi – Cronbach's Alpha)				
Risk yönetimindeki zayıflık (%31,045 - 0,963)				
Hukuki düzenlemelerdeki yetersizlikler	,659	2,5543	,96857	175
Faiz oranlarındaki değışiklikler	,654	2,6971	,94367	175
Uzman risk yöneticisi bulmada karşılaşılan sorunlar	,654	2,6514	,97006	175
Uygulamalardaki başarısızlıklar	,621	2,6286	1,05824	175
İşletmenin borç yükünün fazla olması	,609	2,5829	,98421	175
Döviz kurlarındaki değışiklikler	,595	2,7714	1,22441	175
Makro ekonomik ve politik riskler (%19 - 0,271)				
Hükümetin uyguladığı politikalardaki değışiklikler	,873	2,1486	1,00612	175
Ülke ekonomisindeki değışmeler (istikrarsızlık)	,854	2,1086	,94970	175

KMO=0,647; Elde edilen bu iki faktör toplam varyansın %50,1'ini açıklamaktadır.

Mikrofinansman uygulamalarında maruz kalınabilecek risk kaynakları ifadeleri için, temel bileşenler analiziyle elde edilen ilk çözüme dikey döndürme yöntemlerinden Varimax yöntemi uygulanmıştır. Bu analiz sonrasında MFK'larının risklerin oluşmasındaki nedenleri, varyasyonu en fazla etkileyen iki faktöre ayrılmıştır. Söz konusu iki faktör toplam varyasyonun %50,1'ini açıklayabilmektedir. ankette yer alan risk kaynaklarına ait her ifadenin (sorunun) faktör yükleri, ait olduğu faktöre göre Tablo 59'da verilmiştir. Ayrıca, Tablo 57'de her faktörün güvenilirlik seviyeleri ve ortaya çıkan faktörlerin içerisinde yer alan değişkenlerin dağılımı da sunulmuştur. Birinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,595 ile 0,659 aralığında değişmektedir. İkinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,854 ile 0,873'tür.

5.7.2. Mikrofinans Kurumlarının Riskten Korunma Stratejileri

Mikrofinansman hizmeti sunan finans kurumlarının riskten korunma stratejilerini ölçmek amacıyla yer verilen 13 ifadenin güvenilirliği (Cronbach Alpha) 0,759 çıkmıştır. Uygulanacak faktör analizi için kullanılan KMO testinin sonucu 0,702 olarak bulunmuştur. Bartlett Küresellik Testi sonucu da istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır ($\chi^2= 439,460$, $p=0,000<0,05$). Bu testler neticesinde, analiz için örneklemin yeterli ve faktör analizine uygun olduğu kanaatine varılmıştır.

Mikrofinansman hizmetlerinde riskten korunma stratejileri için uygulanan faktör analizinde, dikey döndürme yöntemlerinden Varimax yöntemi uygulanarak 4 faktör elde edilmiştir (Tablo 60). Söz konusu Varimax yöntemi ile elde edilen dört faktör toplam varyansın %58,73'ünü açıklayabilmektedir. Her faktörü oluşturan değişkenlerin istatistiksel değerleri ve her faktörün kendisine ait güvenilirlik seviyesi Tablo 60'ta gösterilmektedir.

Elde edilen ilk faktör olan "hizmet kalitesi" toplam varyansın %27,03'ünü açıklayabilmektedir. İkinci faktör "yenilik" toplam varyansın içindeki oranı %11,5, "farklılık (farklılaşma)" olarak isimlendirilen üçüncü faktörün de toplam varyans içindeki oranı %11,2'dir. "Reklam, pazarlama ve verimlilik" şeklinde ifade edilen dördüncü faktör toplam varyansın sadece %8,98'ini açıklamaktadır.

Tablo 60

MFK'larının Riskten Korunma Stratejilerine Dair Faktörlerin Dağılımı

MİKROFİNANS KURUMLARININ RİSKTEN KORUNMA STRATEJİLERİ (Açıklanan Varyans Yüzdesi – Cronbach's Alpha)	Faktör Yüğü	Ortalama	Standart Sapma	N
Hizmet kalitesi (%27,036 - 0,715)				
Etkin bir tahsilât politikası gütmek	,778	1,8618	,70990	152
Hizmet maliyetlerini sistematik olarak aşağı çekme	,677	2,0066	,86504	152
Uzman personellerin yetiştirilmesi	,673	1,7500	,77417	152
Müşteri problemlerine ivedilikle çözmek (Etkin bir halkla ilişkiler)	,583	2,2105	,85065	152
Var olan hizmetlere yeni özellikler kazandırma	,564	1,8487	,64858	152
Yenilik (%11,478 - 0,409)				
Yeni finansal hizmet süreçlerini geliştirme	,842	1,8882	,63610	152
Yeni finansal hizmetler oluşturma	,610	1,9276	,74675	152
Farklılık (Farklılaşma)(%11,228 - 0,403)				
Kurumun farklı algılanmasını sağlayacak faaliyetler geliştirmek	,882	2,8421	,90697	152
Hizmetleri bölge özelliklerini dikkate alarak sunmak	,645	2,4079	,86396	152
Borçlanmayı azaltmak	,438	2,6513	,94385	152
Reklam, pazarlama ve verimlilik (%8,984 – 0,398)				152
Reklâm hizmetlerini daha yaygın kullanma	,805	2,3816	,86073	152
Yeni pazarlama teknikleri oluşturma	,690	2,0724	,83072	152
Verimli olan hizmetlere ağırlık verme	,549	2,2829	,87963	152

KMO=0,702; Elde edilen bu iki faktör toplam varyansın %58,73'ünü açıklamaktadır.

Birinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,564 ile 0,778 aralığında değişmektedir. İkinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,610 ile 0,842'dir. Üçüncü faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,438 ile 0,882 aralığında değişmektedir. Dördüncü faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,549 ile 0,805 aralığındadır.

5.7.3. Mikrofinans Kurumlarının Stratejik Amaçları

Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların istikralı gelişmesi ve faaliyetlerinin sürekliliğini sağlamaları amacıyla izledikleri stratejilerin incelenmesi için sorulan 9

ifadenin Cronbach Alpha değeri 0,719 çıkmıştır. Kurumlar tarafından izlenen stratejileri ölçmekte kullanılacak faktör analizi için eldeki örneklem büyüklüğü KMO testi sonucunda yeterli bulunmuştur (KMO=0,721). Ayrıca, Bartlett Küresellik Testi sonucu da istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır ($\chi^2=282,982$; $p=0,000<0,05$). Dolayısıyla, analiz için örneklemin yeterli ve faktör analizine uygun olduğu sonucuna varılarak faktör analizinin devam edilmesine karar verilmiştir.

Tablo 61’de görüldüğü gibi; yapılan faktör analizi sonucunda tercih edilen stratejik amaçlar “Kurumsal Yatırım ve Gelişme” ve “Küresel Büyüme” olmak üzere iki faktörle ifade edilmektedir. Bu faktörlerden ilki olan “Kurumsal Yatırım ve Gelişme” toplam varyansın %32,2’sini açıklayabilmektedir. İkinci faktör olan “Küresel Büyüme” ise toplam varyansın %18,1’ini açıklayabilmektedir. Söz konusu faktörlerin her ikisi toplam varyansın %50,24’ünü açıklayabilmektedir. Tablo 61’de ayrıca her faktörü oluşturan değişkenlerin dağılımları ve bu değişkenlerin ait oldukları faktörlerde oluşturdukları güvenilirlik düzeyleri de verilmektedir.

Tablo 61
MFK’larının Stratejik Amaçlarına Dair Faktörlerin Dağılımı

MİKROFİNANS KURUMLARININ STRATEJİK AMAÇLARI (Açıklanan Varyans Yüzdesi – Cronbach’s Alpha)	Faktör Yüğü	Ortalama	Standart Sapma	N
Kurumsal yatırım ve gelişme (%32,166 – 0,788)				
Personel kalitesini arttırmak için yatırım yapmak	,843	1,7584	,75023	149
İmaj yatırımları (Okul, yurt, çeşme ve yol gibi yatırımların yapılması)	,729	1,8322	,83345	149
Kurumun hizmet çeşitlerini arttırmak	,666	1,8725	,69056	149
Kurumun kullandığı kredi kapasitesini arttırmak	,580	1,7852	,69325	149
Piyasa payını arttırmak	,531	1,9799	,75757	149
Küresel büyüme (%18,077 – 0,615)				
Kısa bir süre içinde uluslararası piyasalara açılmak	,735	2,6644	,82700	149
Kurumun en kısa zamanda karlılığını arttırmak	,720	2,5101	,98377	149
Araştırma geliştirme faaliyetlerine önem vererek yenilikler oluşturmak	,639	2,4228	,75499	149
Mikrofinans kurumu olarak büyümek	,544	2,1544	,81973	149

KMO=0,721; Elde edilen bu iki faktör toplam varyansın %50,243'ünü açıklamaktadır.

Birinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,531 ile 0,843 aralığında değişmektedir. İkinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,544 ile 0,735 aralığında olduğu görülmektedir.

Tablo 59'da verilen bilgilere göre, MFK'larının istikrarlı büyümelerini, sürekliliğini, verimliliğini ve etkinliğinin sağlanması için planlama yapmaları hem de stratejik olarak amaçlarını belirlemeleri gerekmektedir. Bu tabloda MFK'larının stratejik amaçları ile ilgili ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Söz konusu tabloya göre kurumların kısa süre içerisinde uluslararası piyasalara açılma ve kurumun karlılığını artırma şeklindeki amaçları en yüksek ortalamalara sahip oldukları görülmektedir. Bunları orta derecedeki ortalamalarla ARGE'ye önem verme, aynı hukuki yapıda yani MFK'u olarak büyümek ve piyasa payını arttırmak şeklindeki stratejik amaç değişkenleri takip etmektedir. Düşük derecedeki ortalamalara sahip olan stratejik amaçlar da kurumun hizmet çeşitlerini arttırmak, imaj yatırımları (çalışmaları), kredi portföyünü arttırmak ve personel eğitimi olduğu görülmektedir.

5.7.4. Mikrofinans Kurumlarının Sosyo-Ekonomik Amaçları

Dünya daki yoksullara, az gelirlilere ve küçük işletmelere yönelik finansal hizmet sunmak amacıyla faaliyete başlamış olan mikrofinans kurumlarının esas kuruluş amaçlarının analizlerine başlamadan önce güvenilirlik analizi yapılmıştır. Buna göre güvenilirlik düzeyi (Cronbach Alpha) 0,781 olarak çıkmıştır. Sosyo-ekonomik amaçlarını ölçmekte kullanılacak faktör analizi için eldeki örneklem büyüklüğü KMO testi sonucunda yeterli bulunmuştur (KMO =0,798). Ayrıca, Bartlett Küresellik Testi sonucu da istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır ($\chi^2=322,665$; $p=0,000<0,05$). Dolayısıyla, analiz için örneklemin yeterli ve faktör analizine uygun olduğu sonucuna varılarak faktör analizinin yapılmasına karar verilmiştir.

Tablo 62'de gösterilen faktör analizi sonuçlarında, sosyo-ekonomik amaçları açıklayan iki faktör olduğu görülmektedir. Söz konusu iki faktör toplam varyansın %59,5'ini açıklayabilmektedir. Faktörleri oluşturan değişkenlerin dağılımları ve bu değişkenlerin ait oldukları faktörlerde oluşturdukları güvenilirlik düzeyleri de aynı tabloda verilmiştir.

Tablo 62'ye göre MFK'larının sosyo-ekonomik amaçlarından elde edilen ilk faktör "Ekonomik Amaçlar" olarak adlandırılmıştır ve toplam varyansın %44,1'ini açıklayabilmektedir. İkinci faktör olan "Sosyal Amaçlar" ise toplam varyansın %15,4'ünü açıklayabilmektedir.

Tablo 62
MFK'larının Sosyo-Ekonomik Amaçlarına Dair Faktörlerin Dağılımı

MİKROFİNANS KURUMLARININ SOSYO-EKONOMİK AMAÇLARI (Açıklanan Varyans Yüzdesi – Cronbach Alpha)	Faktör Yüğü	Ortalama	Standart Sapma	N
Ekonomik amaçlar (%44,114 – 0,891)				
İstihdam oluşturmak	,787	1,8634	,73224	183
Müşterilerinin sağlık ve eğitim hizmetlerinden yararlanmalarını sağlamak	,762	1,9454	,78255	183
Verilen kredinin yararlı olması için danışmanlık yapmak	,761	1,8361	,69962	183
Kayıt dışı ekonomi ile mücadelede etkin bir rolü üstlenmek	,692	2,0984	,74947	183
Müşterilerine konut edinme imkânı sağlamak	,603	2,0601	,71996	183
Sosyal amaçlar (%15,362 – 0,454)				
Müşterilerin aldıkları borç ile ürettikleri mal ve hizmetlerin pazarlamasında yardımcı olmak	,826	1,9508	,78641	183
Yoksulların refah seviyesini arttırmak	,781	1,6995	,67315	183

KMO=0,798; Elde edilen bu iki faktör toplam varyansın %59,5'ini açıklamaktadır.

Birinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,603 ile 0,787 aralığında değişmektedir. İkinci faktörde yer alan maddelerin faktör yükleri 0,781 ile 0,826'dır.

5.8. Araştırma Bulgularının Genel Değerlendirilmesi

Bu analiz sonucunda elde edilen bulgulara ve tespitlere göre; anket araştırmasına 59 ülkeden toplam 216 mikrofinansman kurumlarının katılmış olduğu, söz konusu kurumlar adına anketi cevaplayanların yaşlarına göre dinamik, uzmanlaşmış ve deneyimli üst kademe yönetici kesiminden oluştuğu hem de eğitim açısından genel olarak yüksek öğretim mezunları olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan kurumların büyük kısmı beş yıldıdan fazla faaliyet gösteren, 30'un üzerinde çalışanı olan ve ülke çapındaki sıralamalarda da ilk 10'a giren kurumlardan oluştuğu, bu kurumların hepsinde yoksul, az gelirli ve kk işletmelere yönelik finans hizmetleri sağlanmakta oldukları anlaşılmıştır.

Kk miktarlarda kredi, tasarruf (mevduat), sigorta ve leasing hizmetleri sunan kurumların hukuki yapısı hem de faaliyet süreleri ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda; sağladıkları krediye göre kurumlar arasında farkın olmadığı, mevduat, sigorta ve leasing hizmetleri açısından kurumların hukuki yapısına göre farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, sayılan bütün finans hizmetlerini sağlama açısından da Ticari Bankaların bu alanda daha kapsamlı hizmet sunma kapasitesine sahip olduğunu göstermiştir.

Mikrofinansman kurumlarının müşteri kitlesi bakımından elde edilen bulgulara göre, müşterilerinin büyük kısmı az gelirli ve yoksul kesimden hem de kk işletmelerden oluştuğu tespit edilmiştir. Söz konusu kurumların hukuki yapılarına göre müşteri kesiminde farklılık oluşturduğu anlaşılmıştır. Bu farklılık yapılan istatistiki testler sonucunda, yoksul ve az gelirliilere finans hizmeti sağlama amacıyla faaliyete başlamış olan Mikrokredi Kurumları, MFK'ları ve ST'lerinden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Faaliyete amaçlarına yönelik sorulara verilen cevapların genelinde kar ve hizmet olduğu, bir kısmının da hizmet amaçlı oldukları anlaşılmıştır. Mikrofinansman Kurumlarının faaliyet amaçlarının hukuki yapılarına göre farklılık gösterip göstermediğine yönelik yapılan testlerde kurumlar arasında farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu farklılıkların hizmet amaçlı olan ST'leri ve kar ve hizmet amaçlı olan Ticari Bankalar hem de BDFK'ları arasında olduğu sonucuna varılmıştır.

Yoksullukla mücadele uygulamalarında en önemli unsurlardan biri, kurum çalışanlarının borç alan müşterileriyle kısa aralıklarla görüşme ve toplantı düzenlemelerinin gerçekleştirmeleridir. Araştırma sonucunda müşterileriyle bir hafta ile bir ay aralıklarla toplantılar gerçekleştiren kurum oranı %70'in üzerinde olduğu tespit

edilmiştir. Kurumların müşterileriyle görüşme sıklığı ile hukuki yapıları arasında bir ilişki olduğu yapılan test ve analizler yardımıyla desteklenmiştir.

Araştırmanın ilerleyen kısımlarında yer alan başarı ile ilgili sorulara yönelik verilen cevaplara göre, mikrofinansman uygulamalarında kendilerini başarılı olarak gören kurumların oranı %86,6 olduğundan, faaliyetleri açısından kendilerini başarılı görmesine sebep olan başarı ölçütleri ile kurumların hukuki yapısı karşılaştırılmıştır. Söz konusu karşılaştırmalar sonucunda kurumlar tarafından tercih edilen başarı ölçütleri kurumların hukuki yapısına göre değişiklik gösterdiği, karşılaştırmalı testler yardımıyla desteklenmiştir.

Mikrofinans sisteminde karşılaşılan güçlüklerin tespiti ve çalışmanın ikinci bölümünde açıklanan sorunların belirlenmesi için sorular hazırlanmıştır. Bu sorulara verilen cevaplar ile sermaye, yetersizliği, ekonomik istikrarsızlık, verilen borçların geri ödenmemesi ve kanuni yetersizlikler olduğu tespit edilmiştir. Bu tespit sonucunda ikinci bölümde yer alan karşılaşılan sorunlar araştırmayla desteklenmiştir. Ayrıca, kurumların karşılaştıkları güçlükler hukuki yapılarına göre değişiklik gösterip göstermediğine yönelik testler de yapılmıştır. Yapılan test ve analizler sonucunda, karşılaşılan güçlüklerden biri olan sermaye yetersizliği ile kurumların hukuki yapılarına göre değişiklik gösterdiği anlaşılmıştır.

Mikrofinansman uygulamalarında yer alan finans kurumlarının diğer finans kurumlardan ayıran özellik sosyal ve ticaret misyonun dengeli yürütülmesi gereğidir. Bu nedenle araştırma kapsamındaki kurumlara risk biriminin olup olmadığı ve risk uzmanlarının sayısı ile ilgili soru sorulmuştur. Söz konusu soruya verilen cevaplara göre, ankete katılan kurumların büyük kısmında risk birimi olduğu ve bir kısmında da olmadığı anlaşılmıştır. Bu kurumların faaliyetleri açısından risk yönetimi sosyal ve ticari olmak üzere iki boyutlu olduğu dördüncü bölümde açıklanmıştır. Yapılan testler sonucunda, risk birimi olan kurumların hukuki yapılarına göre risk birimi oluşturulması arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırma anketinin son kısmında Mikrofinansman Kurumlarının davranışları ile ilgili olan, “Risk Kaynaklar”, “Riskten Korunma Stratejileri”, “Stratejik Amaçları” ve “Sosyo-Ekonomik Amaçlarını” ölçmek amacıyla Likert ölçekli sorular hazırlanmıştır. Likert ölçekli soruların güvenilirlik testleri ve faktör analizi yapılmıştır. Söz konusu güvenilirlik testleri ile doğrulanmış ve faktör analizinde de hiçbir soru kapsam dışı bırakılmamıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Finansman ve onun bir türü olan mikrofinansman üzerine bir çok açıdan ayrı ayrı yapılmış çok sayıda çalışmalar, araştırmalar, yayımlanmış kitap ve makaleler bulunmaktadır. Bu tezde, ulaşılabildiği yayınlar ve kaynaklar, ilgili yerlerde alıntı verilerek gösterilmiş ve ayrıca tezin kaynakça kısmında da ayrıca usulüne göre sıralanmıştır. Mikrofinansman konusunda birçok ve farklı açıdan yaklaşımlarla yapılan çalışmalar olmasına rağmen mikrofinans sistemi ülkelere göre değişik modellerle uygulanmaktadır. Dolayısıyla, finansman türü olan mikrofinans konusunun tekrar incelenmesi ve bilimsellik kazandırılması gerekmektedir. Yapılmış olan çalışmaların çoğunda alan uygulamaları ve projeler yer aldığından bankalar hem de banka dışı finansal kurumlar tarafından verilen hizmetlerin benzerini hatta aynısını sunmalarına rağmen, söz konusu kurumlardan ayrı gösterilmesine neden olan özellikleri net bir şekilde ortaya konulması ve açıklanması gerekmektedir.

Mikrofinans sistemi; yoksul ve düşük gelir düzeyindeki kişi, aile ve mikro işletmelere sağlanan finansman hizmetleri ile iş yapma fikri olup, gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere, küçük miktarda başlangıç sermayesine ihtiyacı olan yoksullara imkân verilmesi uygulamalarını kapsamaktadır. Grup kefaletine dayanan ve teminatsız küçük sermaye şeklindeki mikrokredi uygulaması, yoksulların kendi kendilerine yoksulluktan kurtulmalarına, kırdan kente göçü engelleyici veya kentten köye geri dönüşleri sağlamak ve kırsal kesimdeki terör olaylarını önleme konusunda etkili stratejilerden biri olacağı düşünülmektedir.

Kredi geri dönüşlerinin grup kefaleti ile garantiye alınmasında hedeflenen müşteri kitlesinin menfaati olduğu inancından kaynaklanmaktadır. Bu menfaat inancı yerleştirildikten sonra kurumlar tarafından müşterileri olan grup üyelerinin birbirlerine baskı unsuru olarak kullanıldığı, daha sonra mikro finansman uygulamalarının başarılı olduğu görülmektedir. Görülen bu başarı daha çok mikrofinans sağlayan kurumların verdikleri borçların geri dönüşümleri açısından olduğu da açıkça görülmektedir. Ayrıca, mikrofinansman uygulamalarının sorunları arasında; çok sayıda müşteriye hizmet sağlanması ve kredi tutarları düşük olmasına karşın gerekli prosedürün normal ticari krediyle neredeyse aynı olmasından kaynaklanan hizmet maliyetinin yüksekliği,

kredilerin çoğunlukla teminatsız oluşu ve kredi geri dönüş riskinin de yansıtılması sonucu kredi faiz oranlarının yüksekliği ve bu durumda müşterilerin borçlarını ödeme güçlerinin başlangıçta yetersiz kalması, bu türden mikrofinansman kurumlarının kâr amacı güden tipik finans kurumları olmaması ve asgari ölçüğe veya maliyeti karşılamak için gerekli verimliliğe ulaşmalarının güç olması hem de geleneksel bankacılığa göre yönetimlerinin zor olması gibi sorunlar sayılabilir. Çalışmanın ikinci bölümünde ve son araştırma bulgularından oluşan beşinci bölümde mikrofinansman sağlayıcılarının karşılaştıkları hem de karşılaşılabilecekleri güçlükler; sermaye yetersizliği, ekonomik istikrarsızlık, haksız rekabet, kanuni yetersizlik borçların geri ödenmemesi, kanuni yetersizlikler ve ülke ekonomisindeki istikrarsızlık olarak ifade edilmiştir.

Yukarıda ifade edilen güçlükler rağmen mikrofinansman hizmetleri, ekonomi dışında kalmış olanlar olarak yanlış tanımlanan yoksul kesimin tasarruflarının değerlendirilmesine ve çok küçük tutarlı kredilerle bu kesimin kendi işini kurarak üretime katılmasına katkıda bulunmaktadır. Mikrofinansman kurumları tarafından verilen kredilerin geri dönüşüm oranlarının yüksek olması, müşterilerinin borçlarına sadık kalması ve daha iyi şartlarda yaşamlarını sürdürmek amacıyla mücadeleci olmaları Ticari Bankalarının da dikkatini çekmiştir. Söz konusu Ticaret Bankalarının bazıları yoksul ve az gelirli bireylere küçük miktarlarda kredi ve diğer finansal hizmetleri sağlayarak kazanç elde edebileceklerini anlamışlardır. Ancak, bahis konusu bireylere sağlanacak finansal hizmetlerin maliyetleri yüksek olmaktadır.

Klasik bankacılık ve benzeri finans kurumlarının sağladıkları hizmetlerden yararlanamayan kesimin de sorunları göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Zira zaten düzenli bir geliri olmayan zor şartlar altında yaşamını sürdürmeye çalışan bir kişinin mevcut maddi yükünün üstüne yeni bir borç yükü getirilmektedir. Bu durumda yaşanacak sorunlardan biri geri ödemede otaya çıkmaktadır. Mikrofinansman kurumları tarafından sağlanan hizmetlerden biri olan tasarrufların değerlendirilmesinde ise yoksul ve az gelirli kesimin tasarruflarını daha çok yastık altı para, altın, emlak, hayvan ve benzeri alanlarda değerlendirmesi alışkanlığı da bir sorun olarak görülmektedir. Genelde eğitim seviyesi düşük ülke ve bölgelerdeki yoksul kesim, bankacılık hizmetlerinden yararlanmaya karşı çekingen davranmaktadır. Söz konusu yoksul ve az

gelirli kesim fon ihtiyacını mümkün olduğu ölçüde ailesinden, arkadaşlarından sağlama yoluna gitmekte veya yüksek faiz ödemek zorunda kalmasına rağmen tefecilere başvurmaktadır. Ayrıca, mikrofinans sistemindeki hukuki eksiklikler nedeniyle tefecilerin de yasal kurum statüsü elde etmesine olanak tanımakta olduğunu belirtmek gerekmektedir. Dolayısıyla, geliştirilecek ve çıkarılacak kanunlarda kurumların sosyal yönünün de denetlenmesi gerekmektedir.

Mikrofinansman sağlayıcıları olan kurumların ve müşteri kesimi ile ilgili sorunlar nedeniyle, mikrofinansman uygulamalarının başarıya ulaşmasında önemli ölçüde engeller teşkil edeceği görülmektedir. Dünyada bu uygulamaları başarı ile yapan hem de oldukça yüksek dönüş oranına sahip olan kurumlar mevcuttur. Söz konusu kurumların deneyimlerinden ders çıkaran ve hatta uygulamalarının aynısını uygulamaya başlayan kurumların başarılı olmadıkları da bilinmektedir. Başarılı olamayan kurumlar öncelikle ülkedeki ekonomik durumu ve özellikle de kültürel yapıyı göz ardı etmektedirler. Her ülkede başarının sağlanması için ilk başta sağlam bir yasal ve kurumsal alt yapının oluşturulması, hizmet sağlayacağı müşteriri kesiminin ve ihtiyaçlarının tespit edilmesi gerekmektedir.

State of The Microcredit Summit Campaign'in 2012 yılında yayınlamış olduğu raporunda, mikrofinansman uygulamalarında iştirak eden 3.652 kurumun 137.547.441 en yoksul müşterisi olduğu bildirilmiştir. Söz konusu raporların daha önceki sayıları incelendiğinde 1997 yılında 618 kurumun 7.6 milyon müşteriye hizmet sağladığı, 2010 yılına gelince ise mikrofinansman sağlayan kurum sayısı yaklaşık 6 kat artarak 3.652'ye, en yoksul müşteri sayısında da 18 kat artarak 137.547.441'e ulaşmış olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre her kurum başına 37.664 kişi denk gelmektedir. Devlet tarafından dolaylı destek almayan ve teknik altyapı oluşturamayan kurumların söz konusu sayılardaki müşterilerini takip etmesi, daha iyi hizmet sağlaması imkânsız olabileceği açıkça görülmektedir.

Diğer taraftan, mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumlar açısından riskin dağıtılmış olması ve kredinin çok düşük tutarlarda olması risk unsurunu bir ölçüde azaltmaktadır. Risk unsurunu her ne kadar azaltmış olarak gözüke de, müşteri kitlesi açısından

kurumlar tarafından yönetilmesi ve kontrol altına alınması gereken risk türlerini arttırmaktadır. Kurumların müşteri kitlesi bakımından maruz kalabileceği riskleri tanıması ve yönetmesi için ticari hem de sosyal amaçlarını dengelemeleri gerekmektedir. Yani, verilen kredi ve diğer finansal hizmetlerin küçük miktarlarda olması hem de müşterilerinin çok sayıda olması risk yönetimini zorlaştırmaktadır. Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların maruz kalma olasılığı yüksek olan risk türleri “Risk yönetimi ve korunma stratejileri” başlığı altında açıklanmıştır. Söz konusu bölümdeki ve anket araştırmadaki Likert ölçekli risk kaynakları ve korunma stratejileri sorularından elde edilen bulgulara göre, mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların 2001 yılından itibaren risk yönetimine önem vermeye başladığı görülmektedir. Ancak, önem verilen risk türleri de daha ziyade kredi riski, faiz oranı riski, yabancı donörler tarafından finanse edildikleri için kur riski ve operasyonel risklerden oluşmaktadır. Müşterilerinin yoksul ve az gelirlilerden oluşması ve kuruluş amacının bu müşterilerin daha iyi şartlara sahip olmalarını sağlamak olduğundan sosyal risklere önem verilmemekte olduğu görülmektedir.

Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların başarıya ulaşması ve ulaşılan başarının devamı için, mikrofinansman kurumunun yetkili şubesi müşteriye yakın ve çalışanları konularında uzmanlaşmış olmaları gerekmektedir. Şubelerin müşteri kesimine yakın olması; kurum çalışanlarının müşterileri ile bireysel ilgilenmelerine, gerektiğinde yoksul kesime gerekli teknik bilgi ve eğitim vermelerine, verilecek kredilerle üretilen ürünlerin planlamalarına, gerekli pazar araştırması yapılmasına ve hatta yeni pazarlar oluşturulmasına yönelik çalışılmalarda başarılı olmasını sağlayacaktır. Başarıyı sağlayacak etmenlerin oluşturulması ve uygulanabilmesi için de; kredinin geri dönüşünü sağlayacak mekanizmalar yeniden gözden geçirilmeli, grup baskısı uygulamaları müşteri kesimine uygun olup olmadığı araştırılmalı, garanti fonu gibi uygulamalar yaygınlaştırılmalı, yüksek olan kredi maliyetini düşürmek için teknolojiye yeniliklere açık olmalı ve yararlanmaya başlamaları üzerinde çalışılması gerekmektedir.

Bugüne kadar mikrofinansman hizmetleri ile ilgilenen kurumların kâr amacından çok kalkınmaya katkıda bulunmak, yoksulluğu ortadan kaldırmak açısından yaklaşan gönüllü kurumlar oldukları görülmekteydi. Ancak, sistemin gelişmesi ve kanuni

yetersizlikler sonucunda sosyal amaçlı finans ve finans dışı kurumların daha çok kar amaçlı olmaya başladıkları görünümünün ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Ağdaşın'ın (2009) tespitine göre, kurumlar tarafından verilen borçların geri dönüşü, sistemden daha çok insanın yararlanması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için önem arz etmektedir. Bunu sağlayabilmek için, çok sayıda müşteri işlemlerini takip etmeye yönelik bir bilgisayar sisteminin kurulması, bir ölçüde uygulamayı kolaylaştıracaktır. Başlangıç için maliyetli bir sistem olmakla beraber, mikro kredi uygulamasının, çok sayıda müşteriye hizmet veren kredi kartı hizmetinin aksine tüketim yerine üretimi teşvik ederek ülke kalkınmasında daha çok katkıda bulunabileceği göz önüne alındığında bu maliyete katlanmak gerekecektir. Bu durumda devletlerin ve uluslar arası kurumların mikro finansman konusuna daha çok eğilmeleri yararlı olacaktır.

Mikrofinans sisteminin gelişmesini genel olarak incelendiğinde;

- Kredi ile başlayan uygulamalar daha kapsamlı bir finans sistemi şeklini aldığı,
- Dünyada uzun zamandır vurgulanan eğitim, sağlık, sağlıklı beslenme ve yaşam standartları açısından insan hakları gibi konuların ön plana çıkarılmaya başladığı,
- Sivil Toplum Örgütlerinin finansal hizmet sunabileceğini, finans kurumlarının da belirli bir ölçü düzeylerinde sosyal ve ticari hizmetleri bir arada yütebilecekleri, mikrofinans kurumları aynı zamanda da danışmanlık hizmetleri sunabilecekleri hatta sunmalarının gerektiği,
- Mikrofinansman hizmeti sağlayan kurumların Sivil Toplum Kuruluşları ve Ticari Banka ile karşılaştırıldığında aralarında fazla farkın olmadığı, hatta her ikisinin işlevlerini bir arada yürütmeye çalışan kurumlardan oluşmakta olduğu,
- Mikrofinansman kurumlarının finansal ve sosyal hizmetlerini ülkelerin gelişmiş, gelişmekte ve geri kalmış ülkeler olarak ayırt etmeksizin faaliyetlerini sürdürebilecekleri,
- Ülkenin kalkınmasına katkıda bulunmak, yoksulluğun azaltılması ve gelir dengesizliğin ortadan kaldırılmasını sağlamak gibi vizyonlarının olması siyasi

liderlerin hem de uluslararası kuruluşların ilgisini çekerek desteklenmeye başlamış oldukları,

- Ülkelerdeki yasama organları tarafından finans sisteminin bir parçası olmayı başaran mikrofinansman kurumlarına yönelik bankacılık düzenlemeleri ile uygun yasal alt yapıların, yaptırımların ve kontrol mekanizmalarının geliştirildiği,
- Konunun yoksullukla mücadele ile ilgili olması, devletin desteği olmadan yürütülmesi imkânsız olduğunun gerçekliği,
- Çok geniş çapta olmasa dahi müşteri kitlesi açısından risklerin belirlendiği ve yönetim mekanizmalarının oluşturulmaya başlamış olduğu görülmektedir.

Yukarıda özetlenen gelişmelere dayanarak mikrofinansman uygulamalarının daha verimli ve etkili olmaları beklenmektedir. Söz konusu gelişmelerle mikrofinansman uygulamaların olumlu yöndeki etki alanları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Köy ve kırsal bölgelerde tarımcılık, hayvancılık, ormancılık ve balıkçılık ile uğraşan kesimin desteklenmesi ile köyden kente olan göçün önünler ve birçok sosyo-ekonomik sorunun çözümü konusunda yardımcı olabilecektir.
- Mikrofinansman kurumlarına ilişkin kanun tasarısı hazırlıklarında ve bu kanun ile mikrofinans kurumlarının kuruluş, yönetim, faaliyet, tasfiye ve denetlenmelerine ilişkin esaslar daha uygun düzenlenebilecektir.
- Mevcut mikrofinans sistemi içinde mikrorofinansman hizmeti sağlayan Ticari Bankaların uygun şartlarla finansal desteğini ve devletin garantörlüğünü sağlayacaktır.
- Son olarak da, kırsal kesim tasarruflarının finansman sistemine dahil edilmesi mikrofinansman uygulamalarının yaygınlaşmasını sağlar ve aynı zamanda da kayıt dışı ekonomiyle mücadele uygulamalarında yararlı olacaktır.

Bütün bu değerlendirmelerin sonucunda, ülkelerdeki ekonomik istikrarın ve kalkınmanın finansmanında mikrofinansman uygulamalarına inanan, toplumda görülen korumasızlıkların hem de bölgeler arası dengesizliklerin azaltılmasını amaçlayan genel politikaların desteklenmesi ile sağlam alt yapıya sahip bir mikrofinans sisteminin geliştirilmesini hızlandırılabilceği düşünülmektedir. Gelişmekte ve geri kalmış olan

ülkelerde daha çok hibe şeklindeki yardımlarla desteklenen yoksul kesim, mikro kredi uygulamasına ilk aşamada pek sıcak bakmamaktadır. Mikro finansman uygulamaları, gerekli eğitimin verilmesi, teknik yardım sağlanması ve yoksul kesime hibe yerine uygun koşullu krediler verilmesi, bunların üretime yönelik faaliyetlerle gelir getirici unsurlara dönüştürülmesi ve geri dönüşün sağlanması daha anlamlı hale gelebilecektir.

Mikrofinansman hizmeti sağlayan finans kurumlarının ve finans hizmeti de sağlamaya çalışan Sivil Toplum Örgütlerinin, yoksul ve az gelirli müşterilerine kapsamlı hizmet sağlama çabaları sonucunda birçok güçlüklerle karşı karşıya kaldıkları değerlendirilerek açıklanmıştır. Mikrofinansman kurumlarının sosyal ve ticari işlevleri bir arada yürütmeye çalışması, söz konusu kurumların verimliliğini ve etkinliğini zayıflatmaktadır. Yoksullukla mücadelede daha etkin, verimli ve olumlu sonuçlara ulaşmak için, STÖ'leri ile mikrofinansman kurumları ortak çalışmalar yürütmeleri gerekmektedir. Dünyadaki gelir dengesizliğinin ortadan kaldırılması yönündeki çalışmaların temel nedeni olan yoksullukla mücadelede, STÖ'leri ile Mikrofinansman Kurumlarının ortaklaşa yürütmeleri gereken işlevler aşağıdaki şekilde olması öneriler şeklinde sıralanmaktadır:

- Sivil Toplum Örgütleri'nin eğitim ve sağlıklı beslenme gibi sosyal hizmetleri üstlenmesi, Mikrofinansman Kurumlarının ise eğitimini tamamlamış olan bireylere kredi, mevduat ve leasing gibi finansal ihtiyaçlarını karşılamaya ağırlık vermesi gerekmektedir.
- Yoksulluğun yoğun olan bölgelerde iş alanı incelemesi, yönetici yetiştirme, proje hazırlama, girişimcilik eğitimi, üretim hazırlığı ve pazarlama hizmetleri STÖ'leri ile MFK'larının ortak yürütmesi gerekmektedir.
- Sektör analizi ve temel finans bilgileri MFK'ları çalışanlarından alanında uzman olan elemanı STÖ'lerindeki eğitimlerin yürütülmesinde iştirak etmelidir.

KAYNAKÇA

- Abu E.S. (2001). *The Secrets of Success: The Grameen Bank Experience in Bangladesh*, Labour and Management in Development Journal, Asia Pacific Pres, Cilt 2, Sayı 1.
- Adams, J. & Ivatury, G. (2004), *The Market for Microfinance Foreign Investment, Opportunities and Challenges*, CGAP, KfW, November
- Alam, R. (2006). MPRP, Chongwe, Zambia, Personal Interview in May
- Annan, K. (2005). *A Message on the Launch by H.E. The Prime Minister of Bangladesh of the International Year of Microcredit*. Dhaka: 15 January.
- Annibale, B. (2006). *A Commercial Strategy for Microfinance*, Asia Microfinance Forum, March.
- Arpacıoğlu, Ö. Yıldırım, M. (2011). *Dünya da ve Türkiye’de Yoksulluğın Analizi*, Niğe Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 4, Sayı: 2, 60-76.
- Ashmawi, A.E. (2006). *Personal Interview*. June 6.
- Ağdaş, L. (2009). *Kalkınmanın Finansmanında Grameen Bank Örneği ve Türkiye İçin Uygulanabilir Mikrofinansman Modeli Önerimi*, Doktora Tezi, İstanbul.
- Ayyıldız, S. (2010). *İşsizlik ve Yoksullukla Mücadelede Mikrokredi Uygulaması ve Türkiye İçin Model Önerisi*, Doktora Tezi, Ankara.
- Armendáriz, B. & Morduch, J. (2007). *The Economics of Microfinance*, First MIT Press paperback edition, Hong Kong Printed and Bound in the USA
- Afrin, S. & Islam, N. & Ahmed, S.U. (2008). *A Multivariate Model of Micro Credit and Rural Women Entrepreneurship Development in Bangladesh*, International Journal of Business and Management, Dhaka, Bangladesh.
- Barua, D.C. (2006). *Five Cents a Day: Innovative Programs for Reaching the Destitute with Microcredit. No-interest Loans. and other Instruments: The Experience of Grameen Bank*, Global Microcredit Summit. Kanada, 12-15, Kasım.
- Barua, D.C. (2006). *Lesson Learned from Grameen Bank’s Experience*, Regional Workshop on Social Protection as a Resource Person. Sri Lanka: World Bank Institute, 17-19 Mayıs.
- Barua, *Five Cents a Day: Innovative Programs for Reaching the Destitute with Microcredit, Nointerest Loans, and other Instruments: The Experience of Grameen Bank*,

- Brandsma J. & Burjorjee D. (2004). *Microfinance in the Arab States; UNCDF* ,October
- Bhatnagar, S. & Dewan, A. (2003). *A.Grameen Telecom: The Village Phone Program*, Empowerment Case Studies: Grameen Telecom, Banglades: World Bank Poverty Reduction Group. http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerMENT/Resources/14648_Grameen-web.pdf , (08.11.2011).
- Bayındırlık ve İskan Bakanlığı (2009), *Kentsel Yoksulluk, Göç ve Sosyal Politikalar*, <http://www.bayindirlik.gov.tr>, (12.08.2011)
- Beatriz, A. & Morduch, J. (2004). *MicroFinance: Where do We Stand?*, Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links.
- BURSAL, Melahat (2010), *Yoksullukla Mücadelede Dünya Bankası'nın Değişen Rolü*, Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Chengyu, B. (2005). *Introduction of China Association of Microfinance*, November.
- Churchill, C. & Coster, D. (2001). *Microfinance Risk Management Handbook*, CARE.
- Cacnio, F. C.Q. (2001). *Microfinance Approach to Housing: The Community Mortgage Program*, Philippine Institute for Development Studies of Discussion paper series NO.2001-2028. December.
- Chua, R.T. & Mosley, P., Wright, G.A.N., Zaman, H. (2000). *Microfinance, Risk Management, and Poverty*, Project directed by Monique Cohen Synthesis study by Jennefer Sebstad and Monique Cohen, USAID Washington, D.C. March.
- Coşkun, C.A. ve Vural, İ. Y. (2002). *Yoksulluk, Terminoloji, Temel Kavramlar ve Ölçüm Yöntemleri - Yoksullukla Mücadele Stratejileri"*, Hak-iş Konferansı Yayınları.
- CGAP, (2009). *Operational Risk Management for Microfinance Institutions*, Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank. Washington, DC 20433
- CGAP & IFAD, (2006). *Managing risks and designing products for agricultural microfinance: Features of an emerging model*, Printed at IFAD. <http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/risks.pdf>
- CGAP (2009). *Operational Risk Management for Microfinance Institutions*, <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.1.4041/>
- Chandra, B.D. (2006). *Five Cents a Day: Innovative Programs for Reaching the Destitute with Microcredit. No-interest Loans. and other Instruments: The*

- Experience of Grameen Bank*, Global Microcredit Summit. Kanada, 12-15, November.
- Chandra, B.D. (2006). *Lesson Learned from Grameen Bank's Experience*, Regional Workshop on Social Protection as a Resource Person. Sri Lanka: World Bank Institute, 17-19 Mai.
- Consolidated Financial Statements and Report of Independent Certified Public Accountants ACCION International December 31, 2011 and 2009
- CEYLAN, C. (2010), *SosyaYardım Alanı ve Yoksulluk*, www.sosyalhizmetuzmani.org (22.12.2010)
- Çizmen, Ş. & Çakmaklı, İ. (2000). *İnternet Üzerinden Anket Yoluyla Veri Toplama*, Araştırma Sempozyumu 2000: Türk İstatistik Derneği, Türk Matematik Derneği ve T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Ankara.
- Demir, S. (2006), *Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı İnsani Gelişme Endeksi ve Türkiye Açısından Değerlendirme*, DPT Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Ankara.
- DEMİR, S. (2006), *Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı İnsani Gelişme Endeksi ve Türkiye Açısından Değerlendirme*”, DPT Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). (2001), *Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyon Raporu*, 9. Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT Yayınları, Yayın No: DPT: 2599- ÖİK: 610, Ankara.
- Dumanlı, R. (1996), *Yoksulluk ve Türkiye' deki Boyutları*, DPT Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT: 2449, Ankara
- Dichter, T.W. & Harper, M. (2007). *What's wrong with microfinance?*, Practical Action Publishing, Aug 17.
- Ehigiamusoe, G. (2006). *Microfinance in Africa: Looking Ahead, USA*.
- Elias, S.A. (2001). *The Secrets of Success: The Grameen Bank Experience in Bangladesh*. Labour and Management in Development Journal. Asia Pacific Pres: Cilt 2. Sayı 1.
- Fabius, L. (2001). *Breaking the Barriers to Micro-credit in Europe: Need for a Friendly Regulatory Framework* Grameen Dialogue 45, January.

- Fernandes, G. (2005). *Microfinance and Securitization: Funding through Global Capital Markets*..
- Fitch Ratings. (2008). *Микрофинансовый сектор: возможно, самый большой риск для него – это его успех (The Microfinance Sector: its Success Could be its Biggest Risk)*”, ИЮНЬ. <http://www.fitchratings.com>
- Fitch Ratings. (2008). *Микрофинансовые организации – факторы оценки рисков (“Microfinance Institutions - Factors in Risk Assessment”)*, ИЮНЬ. <http://www.fitchratings.com>
- Gibbons, D.S. (2002). *Financing Microfinance for Poverty Reduction*, in Pathways Out of Poverty, Edited by Sam Daley –Harris, Kumarian Press, Inc. USA.
- Grameen Foundation. (2005). *Capital Markets Group, Fact Sheet* , USA
- Gulli, H. (1998). *Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom*, Questioning the Conventional Wisdom, Inter American Development Bank, Washington.
- GÜNDOĞAN, N. (2008), *Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele*, <http://www.aso.org.tr/kurumsal/media/kaynak/TUR/asomedy/a/ocak>
- Gaul, S. (2012). *Mapping the financial sector in Kenya*, MIX Microfinance World
- Grameen Bank, (2008). *Grameen Bank At A Glance*, Bangladesh.
- Hakim, M.A . (2006). PKSF, Personal Interview on 10 th August.
- Harris, S.D. (1997). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (1998). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (1999). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2000). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2001). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2002). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2003). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2004). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2005). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2006). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2007). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2008). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2009). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA

- Harris, S.D. (2010). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2011). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Harris, S.D. (2012). *State of The Microcredit Summit Campaign Report*, CGAP, USA
- Hossain, A. (2006). ACGGC, Guatemala, Personal Interview on June.
- Holzmann, R. & Jørgensen, S. (2000). *Social Risk Management: A new conceptual framework for Social Protection, and beyond*, February, Social Protection Discussion Paper No. 0006.
- Hulmer, D. & Arun, T. (2009). *Microfinance: A Reader*, Routledge Studies in Development Economics, First Published by , Routledge USA and Canada.
- Hairman, B.S.B. (2007). *Microfinance in the United States*, At the ACCIÓN Texas Summit on Microfinance in the United States, San Antonio, Texas November 6, 2007 <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20071106a.htm>
- Hartarska, V. & Caudill, S.B. & Gropper, D.M. (2006). *The Cost Structure of Microfinance Institutions, In Eastern Europe And Central Asia*, William Davidson Institute Working Paper, Sayı 89, Ocak.
- Harper, M. & Sing, S.S.A. (2005). *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Microfinance*, First Published ITGD, UK
- International Telecommunication Union. (2006). *First ITU World Information Society Award; Meet the Laureates* , No. 5, June.
- Jorgensen, V. (2006). *Grameen America: Description and Initial Priorities*, May.
- Jauregui, C. S. (2005). *Remittances and Microfinance in MENA*, United Nations Capital Development Fund, Microfinance Matters, Yayın No 14, Temmuz
- Khandker, S. R. (1998). *Fighting Poverty with Microcredit Experience in Bangladesh*, World Bank.
- Khandker, S.R. (1996). *Grameen Bank: Impact. Costs. and Program Sustainability*. Asian Development Review. Cilt 14. Sayı 1.
- Khandker, S.R. & Khalily, B., & Khan, .Z. (1995). *Grameen Bank: Performance and Sustainability*,. World Bank Discussion Papers. USA: Sayı 306.
- Kulkarni, B.N. (2006). *ICICI Partnership Model* . May.
- Kulkarni, B.N. (2006). *Microfinance in India* . January.
- Kabaş, T. (2009), *Gelişmekte Olan Ülkelerde Yoksulluğun Nedenleri ve Yoksullukla Mücadele Yolları*, Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal

- Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Lafourcade, A.L. (2005). *MIX: Overview of the Outreach of Financial Performance of Microfinance Institutions in Africa*. April.
- Latifee, H.I. (2003). *Financing Microfinance Programs*, Presented at the International Workshop on “Microfinance in Poverty Reduction and the Challenges for MFIs”, Ho Chi Minh City, Vietnam, May.
- Latifee, H.I. (2004). *Microcredit, Poverty and Poverty Research*, Second edition, A Grameen Trust Publication.
- Latifee, H.I. (2005). *Grameen Bank, Poverty and Women*, Presented at Ewha Women’s University, Seoul, South Korea, May 17.
- Latifee, H.I. (2005). *Microcredit, Poverty Reduction and the Role of Governments and Corporations*, Presented at the International Symposium on “Micro-credit, The Most Effective Tools for Poverty Eradication” Seoul, South Korea, May 18.
- Ledgerwood, J. (1999). *Sustainable Banking with the Poor Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*. The World Bank.
- Lucas, M.H. (1996). *Fatwas Against Women in Bangladesh*, Dhaka: Women Living Under Muslim Laws.
- Latife, H.I. (2007). *The Future of Microfinance*, A Grameen Trust Publication, Bangladesh: Karukarzo.
- Linthorst, A. (2012). *Mapping the financial sector in Rwanda*, Mix Microfinance World, July
- Mahmud, W. (2005). *Message from the Chairman*, PKSF Annual Report 2004, Dhaka, February.
- Manndorff, H. (2004). *ACCION’s Experiences with Rural Finance in Latin America and Africa*, ACCION InSight 11. August.
- Mark, S. (1999). *A Cost-Effectiveness Analysis of The Grameen Bank of Bangladesh*, Washington University Center for Social Development Working Papers, St. Louis, Sayı 99-5.
- Marulanda, B. & Otero, M. (2005). *The Profile of Microfinance in Latin America in Ten Years: Vision & Characteristics*, April.

- Masika, R. & Arjan, H.B. (1997). *Urbanization and Urban Poverty*, Bridge Development Gender Report, Swedish International Development Cooperation Agency, İsviçre.
- MIX – Microfinance Information Exchange. (2005). *Benchmarking Arab Microfinance 2003*. August.
- Mix Microfinance World. (2010). *Тенденции развития российского сектора – 2008-2009*, MicroBanking Bulletin, June.
- Maarouf, M. (2005). *Microfinance in the Middle East and North Africa: State of Affairs*, Planet Finance, Kasım.
Dubai.
- Marzys, R.O. (2006), *Microfinance Institutions: Profitability at the Service of Outreach? A Study of the Microfinance Industry in the ECA Region*, College of Europe European Economic Studies Department: Belçika
- Microfinance Information Exchange, MIX. (2006). *Benchmarking Asian Microfinance 2006*, Aralık
- Maes, J.P. & Reed, L.R. (2012). *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012*, CGAP.
- Mix Microfinance World. (2011). *Анализ и Сравнительные Показатели Микрофинансирования Узбекистана*, MicroBanking Bulletin, October, <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2011/10/2010-Uzbekistan-Report-Russian>
- Mix Microfinance World. (2009). *2009 Azerbaijan Microfinance Analysis and Benchmarking Report*, December, <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2009/12/2009-azerbaijan-microfinance-analysis-and-benchmarking-r#ixzz26L0KgNJ5>
- Mix Microfinance World. (2010). *2009 Kosovë Analiza Të Mikrofinancës Dhe Raporti I Krahasimit*, March, <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2010/03/2009-kosov%C3%AB-analiza-t%C3%AB-mikrofinanc%C3%ABs-dhe-raporti-i-kraha#ixzz26L0vsvyPq>
- MicroRate, Inc. (2008). *The 2007 Microfinance Investment Vehicles Survey*, The Rating Agency for Microfinance. Washington D.C. <http://www.microrate.com>

- Manfred, Z. & Johannsen, J. (2006). *Is There a Difference in Poverty Outreach by Type of Microfinance Institution? The Case of Peru and Bangladesh*. Global Conference on Access to Finance: Building Inclusive Financial Systems. Washington, The World Bank ve the Brookings Institution, 30-31, Mai
- Microfinance Information Exchange (MIX), (2010). *Benchmarking et analyse de la microfinance dans la région arabe 2009*”, Mai. <http://www.themix.org>
<http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20Arab%20Microfinance%20Analysis%20&%20Benchmarking%20Report%20French.pdf>
- McConnell, K. (2007). *Microloans Help Businesses Expand in Palestinian Territories*. <http://www.america.gov/st/washfileenglish/007/October/20071017133931AKllennoCcM0.5735742.html>[12.07.2008]
- Mainsah, Evaristus & diğerleri.(2004). *Grameen Bank: Taking Capitalism to the Poor*, Chazen Web Journal Of International Business. Columbia Business School.
- Navajas, S. (2008). *Microfinance in Latin America and the Caribbean*, the Inter-American Development Bank.
- Ozan Dündar, S. (2007). *Mikro Finansman*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü Ankara, Kasım.
- Ohri, C.G. (2004). Working Paper on Microfinance & Health, A Case for Integrated Service Delivery, Social Enterprise Associates, University of Washington, January.
- Öner, M. & Okan, P. Ve diğerleri, (2008). *Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemindeki Yeri*, Sosyo-Ekonomi, Temmuz-Aralık 2008-2.
- OECD (2008), *Ekonomik Gelişme Raporu*.
- Pescarmona, M (2006). Grameen Mendoza Foundation, Argentina, Personal Interview, June.
- Pistelli, M. & Geake, S. & Gonzalez, A. (2012). *Measuring Governance in Microfinance: Initial Findings from a Pilot Project*, MIX Microfinance World, April.
- Ramírez, R.M. (2012). *Latin American and the Caribbean Microfinance Market Trends 2006-2011*, MIX Microfinance World, July.

- Ramírez, R.M. (2002). *Latin American and the Caribbean Microfinance Marketrends 2006-2011* Date: June 2012 <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world>
- Robinson, M.S. (1998). *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, Sustainable Finance for the Poor, The World Bank and Open Society Enstitute, May USA
- Rahardjo, V. (2006). *The Future of Asian Microfinance - Perspective of Indonesia*, March.
- Rashid, H. (2006). MPRP, Lusaka, Zambia, Personal Interview in June.
- Reddy, R. & Elisabeth, R. (2006). *Who Will Buy Our Paper: Microfinance Cracking the Capital Markets*, ACCION In Sight 18. April.
- Rutherford, S. (2006). *Grameen II: The First Five Years 2001-2005. Banglades*.
- Rutherford, S. (2006). *Grameen II: The First Five Years 2001-2005*, Banglades: MicroSave.
- Ruehmer, C. (2010). *Microfinance Risk Management Assessment Toolkit*, Workbook for the 1-Day Seminar, IFC, <http://www.microfinance-pasifika.org>(12.06.2012).
- Rhyne, E. & Guimon, A. (2007). *The Banco Compartamos Initial Public Offering*, ACCION International's InSight, Sayı 23, Haziran.
- Pistelli, M. & Geake, S. & Gonzalez, A. (2012). *Measuring Governance in Microfinance: Initial Findings from a Pilot Project*, MIX Microfinance World, April.
- Salehuddin, A. & Hakim, M.A. (2004), *Microcredit and Poverty: New Realities and Strategic Issues*, in *Attacking Poverty with Microcredit*. Ed. Salehuddin Ahmed and M. A., The University Press Limited, Dhaka, 2004.
- Sarker, A.E. (2001). *The Secrets of Success: The Grameen Bank Experience in Bangladesh*. *Labour and Management in Development Journal*. Asia Pacific Pres: Cilt 2. Sayı 1.
- Shahidur R.K. (1996). *Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability*, *Asian Development Review*, Cilt 14, Sayı 1.
- Sapundzhieva, R. & Babayev A. and Tomilova, O. (2012). *2011 Eastern Europe and Central Asia Regional Snapshot*, February.

<http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2012/02/2011-eastern-europe-and-central-asia-regional-snapshot#ixzz26KzSscrR>.

- Schreiner, M. (2006). *Response to IRIS questions on poverty scorecards*, Microfinance Risk Management, L.L.C., Nigel Biggar, Grameen Foundation U.S.A.
- SEYYAR, A. (2002). *Sosyal Siyaset Terimleri*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Sinclair, H. & Korten, D.C. (2012). *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*, Berrett Koehler Publishers Inc. San Fransisco.
- Schreiner, M. (2003). *A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh*, Center for Social Development Washington University in St. Louis. USA.
- Schreiner, M.A (1999). *Cost-Effectiveness Analysis of The Grameen Bank of Bangladesh*,. Washington University Center for Social Development Working Papers. St. Louis, Sayı 99-5
- Stuart, R.(2006). *Grameen II: The First Five Years 2001-2005*. Bangladesh: MicroSave Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü (SYDGM), (2010), Faaliyet Raporu.
- Seyyar, A. (2002). *Sosyal Siyaset Terimleri*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Sinclair, H. & Korten, D.C. (2012). *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*, Berrett Koehler Publishers Inc. San Fransisco
- Sengupta, R. & Aubuchon, C.P. (2008). *The Microfinance Revolution: An Overview*, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, Ocak-Subat.
- Sundaresan, S.M. (2008). *Microfinance: Emerging Trends and Challenges*, Edward Elgar Publishing Inc. William Pratt House, 9 Dewey. Court Northampton Massachusetts, USA.
- Şenses, F. (2001), *Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk*, 2.Basım,İletişim Yayınları, İstanbul.
- The Daily Star, (2006). *BRAC reaches accord for Tk.12.6b micro-credit securitisation* , July 7.
- Todaro, M.P. & Stephen, C. S. (2002). *Economic Development*. 9.Basım, USA:Pearson Addison Wesley.

- Tosuner, Ö. (2007), *Dünya Bankası ve Yoksullukla Mücadele*, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2009). *Yoksulluk Çalışması*.
- Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK, (2011). *Yoksulluk Araştırması Sonuçları 2009*, www.tuik.gov.tr. (22.07.2011).
- Tulchin, D. (2008). *Microfinance 101...And how You can be a part of it*, Social Enterprise ASSOCIATES, Fall.
- Türkiye Raporu 23. IS. (2007). *Yoksulluğun Önlenmesinde Mikrokredi Uygulamaları ve Türkiye*, OIC/COMCEC/23-07/CR(1).
- Todaro, M.P. & Smith, S.C. (2006). *Economic Development*. 9.Edition, USA: Pearson Addison Wesley.
- TOSUNER, Ö. (2007), *Dünya Bankası ve Yoksullukla Mücadele*, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2009). *Yoksulluk Çalışması*.
- Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK, (2011). *Yoksulluk Araştırması Sonuçları 2009*, www.tuik.gov.tr. (22.07.2011).
- TÜİK, (2011), *Yoksulluk Araştırması Sonuçları 2009*, www.tuik.gov.tr.(22.07.2011).
- UNDP. (2011). Human Development Report 2010, <http://hdr.undp.org/en/>, Erişim Tarihi: 22.08.2011.
- United Nations Development Programme. (2005). *Human Development Report 2005* , New York.
- Uy, D. & Marilou, J. (2004). *Microfinance in Bangladesh: Emerging Policy Issue in Attacking Poverty with Microcredit*. Ed. Salehuddin Ahmed and M.A. Hakim, The University Press Limited, Dhaka.
- Uzun, A.M. (2003). *Yoksulluk Olgusu ve Dünya Bankası*, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 4. Sayı 2.
- UNDP (2011), *Human Development Report 2010*, <http://hdr.undp.org/en/>, 14.07.2012.
- Worldbank. (2010). World Development Report 2004, www.worldbank.org., Erişim Tarihi: 12.10.2010.
- Worldbank. (2011). *Global Economic Prospect 2010: Crisis, Finance and Growth*, <http://www.worldbank.org/>, Erişim Tarihi: 11.05.2012.

- Wyman, O. & Tantia, P. (2008). *The future of risk management in microfinance Perspectives from practitioners in the US financial markets*, The Center for Emerging Market Enterprises (CEME), The Fletcher School, Tufts University.
- World Bank (2010). *World Development Report 2004*, www.worldbank.org, (12.10.2010).
- WORLDBANK (2010). *World Development Report 2004*, www.worldbank.org, 12.10.2010.
- WORLDBANK (2011). *Global Economic Prospect 2010: Crisis, Finance and Growth*, <http://www.worldbank.org/>, 16.08.2011.
- World Bank (2010). *World Development Report 2004*, www.worldbank.org, (12.10.2010).
- World Bank (2011). *Global Economic Prospect 2010: Crisis, Finance and Growth*, <http://www.worldbank.org/>, 16.08.2011.
- World Bank (2010). *World Development Report 2004*, www.worldbank.org, 12.10.2010.
- Yunus, M. (1995). *New Development Options Towards the 21 ST Century*, Grameen Bank, March.
- Yunus, M. (2000). *Banker to the Poor*. The University Press Limited, Dhaka.
- Yunus, M. (2002). *Grameen Bank II: Designed to Open New Possibilities*, October.
- Yunus, M. (2003). *Some Suggestions on Legal Framework for Creating Microcredit Banks*, Grameen Bank, July.
- Yunus, M. *Grameen Bank II*, [http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=99999999 & limit=1&limitstart=0-10](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=99999999&limit=1&limitstart=0-10) sayfa arası. (2008-2012).
- Yılmaz, R. & Koyuncu, C. (2006). *Mikro Finansman ve Yoksullukla Mücadele*, Ekin Kitabevi, Şubat, Bursa.
- YUNUS, M. (1999). *Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünyaya Doğru (Towards A Poverty-Free World) Çeviren: Gülden Şen, Doğan Kitapçılık AŞ., İstanbul, 1999.*
- Буруч, Ю. (2009). *Управление Рисками в Микрофинансовых Организациях*, Проект консультационной поддержки российских банков международная финансовая корпорация (IFC), Москва.

Томилова, О. & Сапунджиева, Р. & Пистелли, М. (2011). *Анализ и сравнительные показатели микрофинансирования – 2010*, MicroBanking Bulletin, May.

Хамильтон, С. & Янг, М. (2009). *Микрофинансирование – проверка на устойчивость в условиях глобального финансового кризиса*,
http://www.fitchratings.ru/media/specialreports/banks/Microfinance_220109_RUS.pdf

EKLER

Ek 1: Mikrofinans Organizasyonlarına Yönelik Anket

Mikrofinans Organizasyonlarına Yönelik Anket

Sayın Üst Yönetici, bu anket “*Yoksulluğu Azaltmaya Yönelik Finansman Stratejisi Olarak Mikrofinans*” adlı doktora tez çalışmasının uygulama kısmında kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Ankette yer alan soruların doğru ya da yanlış cevapları yoktur. Bu nedenle mümkün olduğu kadar sizin düşüncenizi ve işletmenizin durumunu en iyi anlatan cevapları vermeye çalışınız. Bu anket formunu doldurulması için ayıracağınız zaman bu çalışmanın başarısına önemli bir katkı yapacak ve çalışma sonucunda elde edilen bilimsel bilgi kurumlarınız için yol gösterici olacaktır. Katkılarınızdan dolayı Teşekkür ederiz.

I-Demografik Veriler

Yaş

-25

26-36

37-47

48-58

58 +

Eğitim durumu

İlk okul

Orta okul

Lise

Lisans

Lisansüstü

Göreviniz

Genel Müdür

Genel Müdür Yardımcısı

Departman Yöneticisi

CEO

Diğer

Kurumunuzda personel sayısı

- 5

6-20

21-30

31+

Kurumunuzun Büyüklüğü Dünya da Çapında

İlk 50 kurum içinde

İkinci 50 kurum içinde

Diğer

II-Profesyonelleşme Yönelimleri

Başlamış olduğunuz noktaya nerden geldiniz?

Uzman MFK

Mikrofinansman sağlayan Ticari Banka

Mikrokredi Kurumu

Kredi Birliği

Banka Dışı Finans Kurumu

Sivil Toplum Örgütü

Verdiğiniz finansal hizmet türleri

Kredi

Tasarruf

Sigorta

Leasing

Tümü (Hepsi)

Statünüz (Hukuki Yapınız)

Formel

Yarı Formel

Informel

Müşteri kesiminiz

Küçük işletme

Az gelirli

Yoksul

Tümü

Mikrofinans uygulamasında bankaları rakip olarak görüyor musunuz?

Evet

Hayır

Kurumunuz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?

- 5

6-10

11-16

16+

Kuruluş (Faaliyet) amacınız

Hizmet

Kar

Kar ve Hizmet

Müşterilerinizle yılda kaç kez toplantı yapmaktasınız?

Haftada bir

Ayda bir

3 Ayda bir

6 Ayda bir

Yapmıyoruz

Mikrofinans uygulamasında kendinizi başarılı buluyor musunuz?Evet Hayır Endişeli **Başarı ölçüğünüz nedir ?**Geri ödeme Müşteri memnuniyeti Refah seviyesinin yükselişi Verilen Kredi hacmindeki artış **Müşteriye nasıl ulaşıyorsunuz?**Kendimiz buluyoruz Daha önceki müşteriler aracılığıyla Onlar buluyor Her üç şekilde **En çok karşılaştığınız güçlükler**Sermaye yetersizliği Borçların geri ödenmemesi Kanuni yetersizlik Ülkede ekonomik istikrarsızlık **Ayrı bir Risk Yönetim Biriminin Mevcudiyeti**Evet Var Hayır Yok **Varsa çalışan personel sayısı**1-5 6-10 11-16 16+ **MFO DAVRANIŞLARI****Mikrofinans Kurumlarının Risk Kaynakları**

Aşağıdaki ifadelerden sizin için önem derecesini ilgili kutucuğa (X) işareti koyarak belirtiniz. Fikriniz yoksa boş bırakınız.	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Hükümetin uyguladığı politikalardaki değişiklikler					
Ülke ekonomisindeki değişimler (istikrarsızlık)					
İşletmenin borç yükünün fazla olması					
Faiz Oranlarındaki değişiklikler					
Uzman risk yöneticisi bulmada karşılaşılan sorunlar					
Hukuki düzenlemelerdeki yetersizlikler					
Uygulamalardaki başarısızlıklar					
Döviz kurlarındaki değişiklikler					

Riskten Korunma Stratejileri

Aşağıdaki ifadelerden sizin için önem derecesini ilgili kutucuğa (X) işareti koyarak belirtiniz. Fikriniz yoksa boş bırakınız.	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Yeni finansal hizmetler oluşturma					
Yeni finansal hizmet süreçlerini geliştirme					
Var olan hizmetlere yeni özellikler kazandırma					
Verimli olan hizmetlere ağırlık verme					
Yeni pazarlama teknikleri oluşturma					
Reklam hizmetlerini daha yaygın kullanma					
Hizmet maliyetlerini sistematik olarak aşağı çekme					
Müşteri problemlerine ivedilikle çözmek (Etkin bir halkla					

ilişkiler)					
Etkin bir tahsilat politikası gütmek					
Hizmetleri bölge özelliklerini dikkate alarak sunmak					
Kurumun farklı algılanmasını sağlayacak faaliyetler geliştirmek					
Borçlanmayı azaltmak					
Uzman personellerin yetiştirilmesi					

Stratejik amaçlar

Aşağıdaki ifadelerden sizin için önem derecesini ilgili kutucuğa (X) işareti koyarak belirtiniz. Fikriniz yoksa boş bırakınız.	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Mikrofinans kurumu olarak büyümek					
Kurumun en kısa zamanda karlılığını arttırmak					
Kurumun kullandığı kredi kapasitesini arttırmak					
Araştırma geliştirme faaliyetlerine önem vererek yenilikler oluşturmak					
Kurumun hizmet çeşitlerini arttırmak					
Personel kalitesini arttırmak için yatırım yapmak					
Kısa bir süre içinde uluslararası piyasalara açılmak					
Piyasa payını arttırmak					
İmaj yatırımları (Okul, yurt, çeşme ve yol gibi yatırımların yapılması)					

Sosyo -Ekonomik Amaçlar

Aşağıdaki ifadelerden sizin için önem derecesini ilgili kutucuğa (X) işareti koyarak belirtiniz. Fikriniz yoksa boş bırakınız.	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Müşterilerin aldıkları borç ile ürettikleri mal ve hizmetlerin pazarlamasında yardımcı olmak					
Yoksulların refah seviyesini arttırmak					
Kayıt dışı ekonomi ile mücadelede etkin bir rolü üstlenmek					
İstihdam oluşturmak					
Kırsal bölgelere yatırım yaparak kalkınmalarına iştirak etmek					
Müşterilerinin sağlık ve eğitim hizmetlerinden yararlanmalarını sağlamak					
Müşterilerine konut edinme imkanı sağlamak					
Verilen kredinin yararlı olması için danışmanlık yapmak					

Ek 2. Mikrofinans Organizasyonlarına Yönelik Anket (Rusça)

Анкета (предназначена для Микрофинансовых организаций)

Уважаемый (ая) управляющий (ая) !

Эта анкета составлена для научно-исследовательской работы по теме «Микрофинансирование как стратегическое финансирование бедных». Ваше участие в данном опросе внесет большой вклад в научную работу нашего университета и поможет в защите диссертации по данной теме . Благодарим за участие.

Университет Сакарля
Нурходжа Акбулаев

I-Демографические данные

Возраст

18 - 25

26-36

37-47

48-58

58 +

Образование

Среднее

Училище

Техникум

Высшее

Специализация

Должность

Генеральный директор Заместитель директора Заведующий отделом

СЕО Персонал

Количество сотрудников в организации

1- 5

6-20

21-30

31+

Ранговая позиция вашей организации в стране

Первая 5 ка

первая 10 ка

другое

II-Специализированные направления

Начальный правовой статус вашей организации

Специализированный микрофинансовый банк Банк, оказывающий МФ услуги

Микрокредитная организация Кредитный союз

НБФО Неправительственная организация (НПО)

Финансовые услуги предоставляемые вами

Кредиты

Депозит

Страхование

Лизинг

Все услуги

Правовой статус вашей организации

- Формальный

- Неформальный

Полуформальный

Особенности ваших клиентов

Малое предприятие

человек с низким доходом

Бедный

Все

Считаете ли вы конкурентом коммерческие банки в микрофинансировании ?

Да

Нет

Сколько лет существует ваша организация ?

0- 5

6-10

11-16

16+

Цель вашей деятельности

Услуга Прибыль Прибыль и услуга

Как часто вы встречаетесь с вашими клиентами ?

Каждую неделю в месяц один раз каждое 3 месяца в год 2 раза не встречаемся

Считаете ли вы себя успешным в микрофинансовой деятельности ?

Да Нет Не знаю

Каким для вас является показатель успеха вашей организации ?

Погашение долга Благодарность клиентов Улучшение уровня жизни бедных
Рост кредиторов

Как вы находите ваших потенциальных клиентов?

Привлекаем сами по рекомендации старых клиентов клиенты обращаются сами
все три способа

С какими проблемами вы сталкиваетесь больше всего ?

Нехватка капитала непогашение долга Правовая нехватка
Нестабильность экономики

Есть ли у вас Департамент Управления Риском?

Да есть Нет

Если есть , то число персонала Департамента Управление Риском

1-5 6-10 11-16 16+

ПОВЕДЕНИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО)

Источник риска МФО

Поставьте , пожалуйста, X в гафе напротив утверждения, которое больше всего отражает ваше мнение об Источнике риска МФ .Оставьте вопрос без ответа ,если не можете найти подходящего ответа.	Категорически согласен	Согласен	Сомневаюсь	Не Согласен	Категорически не согласен
Политические изменения в государстве					
Экономическая нестабильность					
Долг микрофинансовой организации					
Изменения процентных ставок					
Найти профессионального управляющего риском					
Правовой недостаток					
Неуспешная деятельность					
Изменение курса иностранных валют					

Стратегии против риска

Поставьте , пожалуйста, X в гафе напротив утверждения, которое больше всего отражает ваше мнение об Стратегиях против риска .Оставьте вопрос без ответа, если не можете найти подходящего ответа.	Категорически согласен	Согласен	Сомневаюсь	Не Согласен	Категорически не согласен
Создать новые финансовые услуги					
Развить процесс существующих финансовых услуг					
Улучшить существующие финансовые услуги					
Ориентироваться на прибыльные услуги					
Создать новые маркетинговые технологии					
Пользование рекламными услугами					
Систематически снижать себестоимость услуг					
Моментальное решение проблем клиентов					
Развить механизм возврата кредитов					
Направление на определенный рынок					
Инвестиции в неприбыльные сферы для улучшения авторитета МФО					
Снизить долг МФО					
Вклад в повышение квалификации персонала					

Стратегические цели

Поставьте , пожалуйста, X в гафе напротив утверждения, которое больше всего отражает ваше мнение о Стратегических целях вашей организации .Оставьте вопрос без ответа ,если не можете найти подходящего ответа.	Категорически согласен	Согласен	Сомневаюсь	Не Согласен	Категорически не согласен
Развиваться в том же статусе					
Увеличить прибыль в короткий срок					
Увеличить кредитный портфель					
Уделить внимание на соискательные работы новизны					
Увеличить разновидность услуг					
Инвестировать в улучшение навыков персонала					
Выход на мировой финансовый рынок					
Увеличить объем рынка					
Улучшение репутации					

Социально – экономические цели

Поставьте , пожалуйста, X в гафе напротив утверждения, которое больше всего отражает ваше мнение о Социально-экономических целях вашей организации .Оставьте вопрос без ответа если не можете найти подходящего ответа	Категорически согласен	Согласен	Сомневаюсь	Не Согласен	Категорически не согласен
Поддерживать заемщиков в реализации товаров и услуг					
Улучшить жизнеспособность бедных слоев населения					
Активное участие в преодолении теневой экономики					
Создание рабочих мест					
Инвестирование в сельское население					
Создание здравоохранительного и образовательного климат					
Помощь бедным в строительстве жилья					
Давать рекомендации заемщикам по использованию кредита (по поводу вкладов в малый бизнес)					

Ek 3. Mikrofinans Organizasyonlarına Yönelik Anket (Azerbaycan Türkçesi)

Mikrofinans Təşkilatları və Mikro Kredit Verən Banklara İstiqamətli Anket

Hörmətli Üst İdarəçi, bu anket "Bir Maliyyə Stretajisi Olaraq Mikrofinans" adlı doktor tezis işinin tətbiq qisimində istifadə edilmək üzrə hazırlanmışdır. Anketdə iştirak edən sualların doğru ya da səhv cavabları yoxdur. Bu səbəblə mümkün olduğu qədər sizin düşüncənizi və işlətmənin vəziyyətini ən yaxşı izah edən cavabları verməyə çalışın. Bu anket formasını doldurulması üçün ayıracağınız zaman bu işin müvəffəqiyyətinə əhəmiyyətli bir qatqı edəcək və iş nəticəsində əldə edilən elmi məlumat təşkilatlarınız üçün yol göstərici olacaq.

Qatqlarımızdan ötəri Təşəkkür edərək.

Nurxoca Akbulayev

I-Demoqrafik Məlumatlar

1-Yaş

-25 26-36 37-42 42-47 48+

2-Təhsil vəziyyəti

İbtidai məktəb Orta məktəb Lisey Bakalavr Magistr

3-Vəzifə

Ümumi Müdir Ümumi Müdir Köməkçisi Müəssisə İdarəçisi

4-Təşkilatınızın xidmət növü

Maliyyə (Kredit) Mali Xidmətlər (Kredit, Deposit, Sığorta, Həvalə)
Mali və İctimai Xidmət (Kredit, Deposit, Sığorta, Həvalə, Təhsil və Sağlamlıq)
Mali, İctimai və Məsləhətçilik

5-Təşkilatınızda personal sayı

- 5 6-11 12-17 18-23 24 +

6-Təşkilatınızın Böyüklüyü Dünyada Miqyasında

İlk 50 təşkilat içində İkinci 50 təşkilat içində Digər

II-Profesyonelleşmə Yönləri

7-Başlamış olduğunuz nöqtəyə haradan gəldiniz?

- Uzman MFK Mikrofinansman sağlayan Ticari Banka
Mikrokredi Kurumu Kredi Birliyi
Banka Dışı Finans Kurumu Sivil Toplum Örgütü

8-Verdiyiniz mali xidmət növləri

Kredit Deposit Sığorta Leasing Bütünü (Hamısı)

9-Stattünüz (Hüquqi Quruluşunuz)

Formal Yarı Formal Informel

10-Müştəri segmentiniz

Kiçik şirkət Az gəlirli Kasıb Hamısı

11-Özünüzü banklara rəqib olaraq görürsünüzmü?

Bəli Xeyr

12-Təşkilatınız neçə ildir fəaliyyət göstərməkdədir?

-5 6-10 11-16 16+

13-Quruluş (Fəaliyyət) məqsədiniz

Xidmət Qazanc Qazanc - Xidmət

14-Müştərilərinizlə ildə neçə dəfə iclas keçirməkdəsiniz?

Həftə də bir Ayda bir 3 Ayda bir 6 Ayda bir Etmirik

15-Mikrofinans tətbiqində özünüzü müvəffəqiyyətli tapırsınızmı?

Bəli Xeyr Qərarsızım

16-Müvəffəqiyyət ölçəyiniz nədir ?

Kreditin geri ödənməsi Müştəri məmnuniyyəti Yoxsul rifahının yaxşılaşması

17-Müştəriyə çatma (tapma)

Özümüz tapırıq Daha əvvəlki müştərilər vasitəsilə Onlar tapır

18-Ən çox qarşılaşdığınız çətinliklərSərmayə qeyri-kafiliyi Borcların geri ödənməməsi Qanun qeyri-kafiliyi **19- Ayrı bir Risk Rəhbərlik Vahidinin Mövcudluğu**Bəli Var Xeyr Yox **20- Varsa çalışan işçi sayı**1-5 6-10 11-16 16+ **MFO DAVRANIŞLARI****21. Mikrofinans Təşkilatlarının Risk Qaynaqları**

Aşağıdakı ifadələrdən sizin üçün əhəmiyyət dərəcəsini əlaqədar qutucuğa (X) işarəsi qoyaraq işarələyin. Əgər fikriniz yoxdursa boş buraxın.	Tamamilə Qatılıram	Qatılıram	Qərsizim	Qatılmıram	Tamamilə Qatılmıram
Hökumətin tətbiq etdiyi siyasətlərdəki dəyişikliklər					
Ölkə iqtisadiyyatındakı dəyişmələr (sabitliksizlik)					
İşlətmənin borc yükünün çox olması					
Faiz Nisbətlərindəki dəyişikliklər					
Mütəxəssis risk idarəçisi tapmada qarşılaşılan problemlər					
Hüquqi tənzimləmələrdəki çatışmazlıqlar					
Tətbiqlərdəki müvəffəqiyyətsizliklər					
Kurs kurlarındakı dəyişikliklər					

22. Riskdən Qorunma Strategiyaları

Aşağıdakı ifadələrdən sizin üçün əhəmiyyət dərəcəsini əlaqədar qutucuğa (X) işarəsi qoyaraq işarələyin. Əgər fikriniz yoxdursa boş buraxın.	Tamamilə Qatılıram	Qatılıram	Qərsizim	Qatılmıram	Tamamilə Qatılmıram
Yeni maliyyə xidmətlər yaratma					
Yeni maliyyə xidmət müddətlərini inkişaf etdirmə					
Var olan xidmətlərə yeni xüsusiyyətlər qazandırma					
Qazancılı xidmətlərə yönəlmə					
Yeni satışa çıxarma texnikaları yaratma					
Fərqli reklam inkişaf etdirmə					
Bütün xərcləri sistemə olaraq azaltma					
Müştəri problemlərinə sürətlə hal etmək					
Kredit xərclərini azaltmaq					
Xüsusi bir bazara istiqamətləndirmək					
Təşkilatın fərqli qəbul edilməsini təmin edəcək fəaliyyətlər inkişaf etdirmək					

Borclanmağı azaltmaq					
Mütəxəssislərin yetişdirilməsi					

23. Strateji məqsədlər

Aşağıdakı ifadələrdən sizin üçün əhəmiyyət dərəcəsini əlaqədar qutucuğa (X) işarəsi qoyaraq işarələyin . Əgər fikriniz yoxdursa boş buraxın.	Tamamilə Qatılıram	Qatılıram	Qərarlısım	Qatılıram	Tamamilə Qatılıram
Eyni mövqedə qalaraq böyümək					
Təşkilatın ən qısa zamanda gəlirlərini artırmaq					
Davamlı olaraq təşkilatın kredit verməsini artırma					
Araşdırma inkişaf etdirmə fəaliyyətlərinə əhəmiyyət verərək yeniliklər yaratmaq					
Təşkilatın xidmət növlərini artırmaq					
işçilərin iş keyfiyyətini artırmaq üçün böyük sərmayələr qoymaq					
Üst və orta idarəçi bacarıqlarını inkişaf etdirmək üçün böyük sərmayələr qoymaq					
Qısa bir müddətdə beynəlxalq bazara açılmaq					
Bazar payını artırmaq					
İmic sərmayələri (Məktəb, yurd, bulaq və yol kimi sərmayələrin edilməsi)					

24. Büyümə yönəllimləri

Aşağıdakı ifadələrdən sizin üçün əhəmiyyət dərəcəsini əlaqədar qutucuğa (X) işarəsi qoyaraq işarələyin . Əgər fikriniz yoxdursa boş buraxın.	Tamamilə Qatılıram	Qatılıram	Qərarlısım	Qatılıram	Tamamilə Qatılıram
Müştərilərin aldığı kredit ilə istehsal etdiyi mal və xidmətlərin satışa çıxarmasında köməklik etmək					
Bir-birindən fərqli müştəri kütləsinə xidmət etmək					
Eyni növdə müştərilərə xidmət təqdim etmək					
Kredit miqdarını artırmaq					
Maliyyə xidmətinə ehtiyacı olan bölgələrə sərmayə qoymaq					

Qatqlarınızdan Ötəri Təşəkkür Edərik.

Ek 4. Mikrofinans Organizasyonlarına Yönelik Anket (İngilizce)

1. Age

- 15-25 26-36 37-47 48-58 58 +

2. Education

- Higher Technical School Average School Specialization

3. Post

- CEO Deputy Director Head of the Department CEO Other

4. Number of employees in organization

- 1-5 6-20 21-30 31-50 50 +

5. Rank position of your organization in the country

- The first 5 the first 10 another

6. Starting the legal status of your organisation

- Specialized Microfinance Bank
The bank providing the Microfinance services
Microcredit organization
Credit Union

non bank financial organisation (NBFO)

Non-governmental organization (NGO)

7. Financial services provided by you

- Credits Deposit Insurance Leasing All services

8. The legal status of your organisation

- Formal Informal Semiformal

9. Features of your clients

- Small enterprise
people with low incomes
Poor
All

10. Do you think a rival commercial banks in microfinance?

- Yes No

11. How old is your organization?

- 1-5 6-10 11-16 16 +

12. The purpose of your activities

- Service Profit Profit and service

13. How often do you meet with your customers?

- Every week once per month every 3 months 2 times per year
 does not meet

14. Do you consider yourself successful in microfinance?

- Yes No I do not know

15. What for you is the success rate of your organization?

- Debt repayment Thanks to clients
 Improving the living conditions of the poor Increase in creditors

16. How do you find your potential customers?

- Engage yourself
on the recommendation of the old customers
clients contact yourself
all three ways

17. What problems do you face?

- Lack of capital
Non-payment of debt
Pravavaâ limited
The instability of the economy

18. Do you have a risk management Department?

Yes there is No

19. If there is, then the number of personnel of the Department of risk management

1-5 6-10 11-16 16 +

The source of risk microfinancement

Show as "X" down the alternative you find important for you. If you don't have any idea, let it be uacent.	I certainly agree	I agree	Undecided	Disagree	I certainly disagree
The changes in the policy of government					
The changes in the Country's economy					
The state of loans					
The changes in the interest rate					
The handicaps you come across while finding an expert risk executive					
The changes in legal arrangements					
The failure in practice					
The changes in foreign currency rate					

The strategies of bewareing the risk

Show as "X" down the alternative you find important for you. If you don't have any idea, let it be uacent.	I certainly agree	I agree	Undecided	Disagree	I certainly disagree
To make new financemnt services					
To develop new services					
To add new peculiarities to the service in hand					
To apt to gaintful sevicees					
To make new marketing techniques					
To develop a different advertisement					
To make down the service cost sistematically					
To find solutions to customers problems					
To decrease the credit cost					
To enterprise to a private market					
To do something different to show your institutions					
To decrease loans					
The experts must lead the loans					

The strategical targets

Show as "X" down the alternative you find important for you. If you don't have any idea, let it be uacent.	I certainly agree	I agree	Undecided	Disagree	I certainly disagree
To develop staying at the same state					
To raise the profits of institutions as much as possible					
To raise the foundation to give loans always					
to make new innovations by making surveys					
To develop the services of foundation					
To increase the staff's quality					
To market international in a short time					
To increase marketing rate					
To develop the services of foundation					

The Sosial And Economical Target

Show as "X" down the alternative you find important for you. If you don't have any idea, let it be uacent.	I certainly agree	I agree	Undecided	Disagree	I certainly disagree
To help to market the things our customers bough by the debt. they had taken					
To increase the welfare of poors					
To make employments					
To make new investments in countrysides and develop them					
To supply customers with education and health services					
Job creation					
Investing in rural communities to create health and educational climate					
To supply the cutomers with residences					
Advise borrowers on the loan (about deposits in small business)					

ÖZGEÇMİŞ

Nurhodja AKBULAEV 1978 yılında Kırgızistan Cumhuriyeti Celalabat şehrinde doğdu. İlk öğretimini A. Babkina İlkokulunda, orta öğretimini 7 numaralı Alim Osman adındaki orta okulunda tamamladı. 1995 yılında Celalabat Kommersiya Enstitüsünde Türk Dünyası İşletme Fakültesinin İşletme Bölümünü kazandı. 2000 yılında lisans eğitimini tamamladı. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Muhasebe ve Finansman bilim dalında yüksek lisansını 2003 yılında tamamladı. Halen Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Muhasebe ve Finansman bilim dalında doktora eğitimine devam etmektedir.